



جامعة زيان عاشور الجلفة
كلية الحقوق و العلوم السياسية
قسم الحقوق
قسم : الحقوق / شعبة : قانون أعمال

الالتزام بالسرية في عقود نقل التكنولوجيا

مذكرة ضمن متطلبات
لنيل شهادة الماستر حقوق تخصص قانون أعمال

إشراف الأستاذة :
د. جدي نجاة

إعداد الطالبة
قعمز حسين
بالخيرى كمال

لجنة المناقشة

رئيسا
مشرفا
مناقشا

-د/أ.حجاج مليكة
-د/أ.جدي نجاة
-د/أ. بن سعدة جدة

السنة الدراسية: 2021 / 2022

إهداء

نهدي هذا الإنجاز إلى الغالية لدي في هذا العالم

والتي لا يهلك من سواها

التي علمتني كل شيء في هذه الدنيا

التي أوصي بها الرسول صلى الله عليه وسلم

أمك..... ثم أمك..... ثم أمك

وإلى عائلة قعمز وعائلة بالخيري بصفة

خاصة وإلى أصدقائنا وكل من وفق بجانبنا بصفة عامة

نهدىكم هذا الإنجاز ونرجو من السميع العلي أن ينال إعجابكم

قعمز حسين

بالخيري كمال

شكر وتقدير

الحمد لله الغفور الودود الكريم المقصود الملك المعبود العظيم ذو
الجود لا يخفى عليه ذبيبة النملة السوداء ويسمع حس الدود من خلال
العود ويرى جريان الماء في باطن الجلود ويرى تردد الأنفاس في
الصبوط والصعود .

القادر فما سواه بقدرته موجود.

أما بعد الشكر حبا وتقديرا لصاحب الأخلاق السامية والكرم الواسع
الأستاذة القديرة : جدي نجاته الذي شملت رعايته البحث والباحث
ولم يتوان يوما في تقديم المساعدة لنا فقد كان نعم
المشرق والموجه .

نشكركم شكر التلميذ أحب أستاذه فأجله.

كما أتقدم بخالص شكري واحترامي لكل أعضاء لجنة المناقشة
الموقرين على تحملهم مشاقرة القراءة المذكرة ومناقشتها وتصحيحها
سدد الله خطاكم ووفقكم لما يحببه الله ويرضاه.

مقدمة

مقدمة :

يعد عقد نقل التكنولوجيا من العقود المهمة التي تدخل في موازين القوة الاقتصادية للدول النامية، حيث شهدت اغلب الدول تطورا نوعيا في هذا المجال وتحاول جاهدا الحصول على هذا النوع من التقنية و المعارف الفنية بغية اللحاق بالدول صاحبة التكنولوجيا.

لاحظنا ظهور مفاهيم مختلفة لفكرة نقل التكنولوجيا ، فهناك مفهوم مادي أو جغرافي لعملية النقل ، أي نقل المعرفة التكنولوجية بين المشاريع عبر الحدود الجغرافية للدول.

وهذه المعرفة تنتمي إلى المسؤولية التكنولوجية للمورد ، وهذا المفهوم هو المفهوم الذي تبنته الدول الصناعية المتقدمة والمشروعات متعددة الجنسيات التي تمتلك التكنولوجيا وتروج لها.

من ناحية أخرى السوابق القضائية والتشريعات في البلدان النامية تركز مفهومين آخرين لعملية نقل التكنولوجيا:

الأول يعطي عملية النقل معنى الاستحواذ ، أي القدرة على تشغيل جميع عناصر التكنولوجيا.

يتم توفيرها في عملية الإنتاج بشكل مستقل ووفقا لقدرات المتلقي وإمكانياته¹.

والثاني يعطي التحكم في عملية النقل وإتقان التكنولوجيا المنقولة ، لأن هذه العملية يجب ، في نهايتها .

أن تسمح للمتلقي بالاستيعاب الكامل للتكنولوجيا المقدمة. وتجدر الإشارة إلى أن هذا النقل يتم في إطار عقد دولي يسمى العقد الدولي لنقل التكنولوجيا.

¹. التطور التكنولوجي و دوره في تفعيل إدارة المعرفة بمنظمة الأعمال حالة المديرية العامة لمؤسسة اتصالات الجزائر السنة الجامعية 2010-2011 ، طه حسين نوي .ص15 .

مقدمة

ويضمن هذا العقد نقل الحق من شخص إلى آخر بالمعنى الواسع لعملية نقل التكنولوجيا .

والتي تشمل التدفقات الداخلة للتكنولوجيا من براءات الاختراع والتراخيص والبحث والمساعدة التقنية ، وكذلك التجارة في السلع المحمية بعناصر الملكية الصناعية.

كل هذا يتم التعبير عنه قانوناً في عملية تحويل الأموال أو حقوق الأشخاص الاعتباريين .

سواء كانت طبيعية أو اعتبارية ، لذا فإن هذا العقد ينطوي على التنازل الكلي أو الجزئي أو النهائي أو المؤقت للانتقال الفعلي بالأموال أو الحقوق أو كلاهما كما أن نقل التكنولوجيا لا يعني بالضرورة نقل ملكيتها بل نقل الحق في استخدامها".²

لقد كان ينظر في البدء للزقل الدولي للتكنولوجيا على أنه ذلك التدفق للمعلومات العلمية و التقنية من طرف لآخر، وغالبا ما يتم هذا النقل بنفس الوسائل المعروفة في مجال التجارة الدولية وعلى رأسها عقود البيع الدولية.

غير أن تطور مفهوم عمليات النقل الدولي للتكنولوجيا أظهر أن لهذا النوع من المعاملات وسائله الخاصة لنقل التكنولوجيا، وجاء ظهور هذه الوسائل نتيجة عدة عوامل أهمها:

أولاً: اتساع دائرة الالتزامات في عملية نقل التكنولوجيا، حيث أن نقل التكنولوجيا لم يعد يقتصر على نقل أو بيع المعلومات والمعدات التقنية بل أصبح يضم خدمات أخرى تتراوح

بين النقل والإنشاء والإنتاج وحتى ضمان التسويق.

¹ملحوظات بشأن المسائل الرئيسية المتصلة بعقود الحوسبة السحابية (أعدتها أمانة لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي، 2019)

مقدمة

ثانياً: إن عمليات نقل التكنولوجيا تنصب على نقل مادة ذات طبيعة خاصة وهي التكنولوجيا ويتراوح تكييف هذه المادة بين كونها سلعة مادية وخدمات ومعلومات تقنية.

ثالثاً: ظهور نوع من الصراع في علاقات نقل التكنولوجيا بين الأطراف الحائزة للتكنولوجيا و الراغبة في إبقاء على تفوقها التكنولوجي والأطراف المتلقية للتكنولوجيا والراغبة في تحقيق سيطرة على التكنولوجيا المنقولة.

مقدمة

وكما سبق الإشارة إليه فإن التكييف القانوني لوسائل نقل التكنولوجيا يشير إلى أنها اتفاقيات إما أن تكون عقود دولية و يصطلح عليها بالعقود الدولية لنقل التكنولوجيا، و إما أن توصف بأنها الاتفاقيات الدولية الناقلة للتكنولوجيا، وبذلك فالنقل الدولي للتكنولوجيا يتم إما عبر الوسيلة العقدية أو عبر الوسيلة الاتفاقية.

أسباب اختيار الموضوع :

يرجع اختياري لهذا الموضوع لعدة أسباب من أهمها شوقي لمعرفة العقود السرية لنقل التكنولوجيا وإلزامنا بهذا المجال الشيق الذي أريد التعمق فيه .

أهمية الدراسة :

يحتل مكانة ذات أهمية قصوى في العلاقات الدولية و هو من بين المواضيع الحساسة التي تشغل الرأي والفكر الدوليين لاسيما على مستوى الحكومات.

إذ أن من بين مواضيعه وأهمها هي العقود ذات الطابع الاقتصادي والذي هو أساس التجارة الدولية، كما تبرز أهميته أيضا من حيث تركيز الأضواء على الحقائق التي تهيمن على المعاملات التجارية الدولية والتي تتجلى في هيمنة التفوق التكنولوجي أو "السيادة التكنولوجية" في العلاقات الدولية و من هذا المنطلق أردنا أن نشارك بهذه الرسالة إبراز دور التزام السرية في عقود نقل التكنولوجيا.

إشكالية الدراسة :

✓ كيف يمكن حماية السرية في عقود نقل التكنولوجيا

و للإجابة عن الإشكالية المطروحة قمنا بوضع الخطة التالية :

قمنا بتقسيم هذا البحث إلى فصلين أساسيين الفصل الأول يمثل لنا ماهية السرية في نقل التكنولوجيا وقمنا بتقسيمه إلى مبحثين المبحث الأول خصصناه في مفهوم السرية في عقود نقل التكنولوجيا أما في المبحث الثاني خصصناه في التزام السرية في مرحلة المفاوضات وإعادة التفاوض.

مقدمة

وفيما يخص الفصل الثاني والذي يمثل لنا الإخلال بالتزام السرية في مرحلة المفاوضات وأثاره .

قمنا بتقسيمه إلى مبحثين المبحث الأول خصصناه في الإخلال بالتزام السرية في مرحلة المفاوضات و جزأه أما في المبحث الثاني قمنا بتخصيصه في مفهوم عواقب الإخلال بمبدأ السرية في عقود نقل التكنولوجيا .

منهجية البحث :

بالنسبة للمنهج سنتبع المنهج التحليلي الوصفي، من خلال جمع المعلومات عن موضوع الدراسة، ووضعها في إطار يتناول جميع جوانبها، وكذلك العمل على تحليل النصوص القانونية التي تبناها المشرع الجزائري والاتفاقيات الدولية فيما يتعلق بعقد نقل التكنولوجيا ومدى أهمية السرية كالتزام يقع على أطراف العقد.

الفصل الأول :
ماهية السرية في عقد
نقل التكنولوجيا

المبحث الأول : مفهوم السرية في نقل التكنولوجيا

إن عقود نقل التكنولوجيا من العقود التي يمتاز بها مالكيها أو حائزها عن أقرانه من أصحاب الشركات والمستثمرين، كونه يعد مورداً للمعلومات الفنية والتقنية، ونظراً لما للتكنولوجيا من دور فاعل في زيادة المعارف الفنية والتقنية في دول العالم النامية، لذا فمن حق مالكيها (منتجها) أن يقوم بالسيطرة عليها باعتبارها نتاجه أو اختراعه، مما يجعله لا يجبراً على التخلي عنها، حتى ولو بإرادته كونها السلاح الوحيد الذي بإمكانه استغلاله بوجه أقرانه من أصحاب المعارف التكنولوجية، وبناء على ذلك قمنا بتقسيم المبحث الأول والذي يمثل لنا مفهوم السرية في نقل التكنولوجيا تطرقنا فيه إلى مطلبين بحيث أن المطلب الأول يمثل لنا تعريف السرية في نقل التكنولوجيا بينما خصصنا في المطلب الثاني إلى معيار السرية في نقل التكنولوجيا والأساس القانوني لحمايتها .

المطلب الأول : تعريف السرية في نقل التكنولوجيا

تعرف السرية بأنها : المعلومات الفنية والمعارف التقنية التي لا يجب إذاعتها أو نقلها لشخص آخر للتعلم أكثر وفهمها من كل الجوانب قسمن المطلب الى فرعين :

الفرع الأول : تعريف السرية

تعددت أشكال المعارف الفنية والتقنية الركائز التي تستند إليها التكنولوجيا المنقولة، لأنها تتضمن الأسرار الصناعية والخبرات التراكمية و المهارات الفنية لبرمجة فن صناعي معين و تكوينه، و وضعه موضع الواقع في مجال التطبيق العملي، لغرض استخدامها في العملية الإنتاجية .

يعرف السر اصطلاحاً بأنه واقعة ينحصر نطاق العلم بها في عدد محدود من الأشخاص إذا كانت ثمة مصلحة يعترف بها القانون لشخص أو لأكثر في أن يظل

العلم بها محصوراً في ذلك النطاق، وعليه يعتبر السر أمراً سلبياً يرتب التزاماً بحفظه¹.

ويرى الباحثون بأنه كان من الأجدر إيجاد حلول مناسبة لتعزيز الاختراع وحمايته، ويعالج مسألة الحماية التي وضعت للاختراع مع نسيان المخترع (صاحب السر) جانباً دون إيجاد أسلوب معين لحمايته قانونياً وحماية اختراعه بنفس الوقت، مما يتلاءم مع التطورات الحاصلة في مجال التقدم العلمي والتكنولوجي في العالم إلى الحفاظ على الأسرار الصناعية والتجارية والفنية مثل (طريقة الإنتاج وأسلوب الصناعة بشكل عام) وذلك للحد من المشاكل التي تتعرض إليها الشركة فيما إذا عرفت أسرارها الصناعية والتجارية من قبل المنافسين في نفس المجال.²

أما في حالة الصناعات الدوائية والكيميائية التي من السهل معرفة أسرارها الصناعية من خلال تحاول المنتج النهائي ومعرفة مكوناته، فقد تم اللجوء إلى نظام براءات الاختراع لحماية الاختراع وضمان السر التجاري، الذي يؤدي كشفه للمنافسين لخروج مالك السر من قائمة المنافسين في التكنولوجيا، ويتبين لنا بأن نظام براءات الاختراع في الوقت الحالي هو مجرد نظام لاحتكار التكنولوجيا ليس إلا، ونلاحظ بأن الاحتفاظ بسرية المعارف الفنية والأسرار التجارية أو ما يعرف بـ (know how) قد أثار جدلاً فقهيّاً واسعاً في الفقه والقضاء الأمريكيين منذ أكثر من ثلاثين عاماً، وظهر تناقض واضح في الأحكام القضائية الفيدرالية الصادرة من دوائر محاكم الاستئناف.

وقد ورد اتجاهان من الأحكام القضائية الأمريكية في مسألة الأسرار التجارية وبراءة الاختراع، فتوجه البعض إلى التوسع في حماية الأسرار التجارية لتشمل الاختراعات الموافقة لشروط الحصول على البراءة، وسارت على هذا الاتجاه المحكمة العليا الأمريكية في ولاية ميسوري في القضية التي أقامتها الشركة المدعية (Monsanto Co) على المدعى عليه (Ruckelshaus)³ مدير وكالة حماية البيئة

¹ - سلمان براك دايج الجميلي ، المفاوضات العقلية ، رسالة ماجستير ، جامعة النهريين ، 1998 ، ص 53.

² مرجع نفسه ص55.

³ ندوة الويبو عن الأسرار التجارية والابتكار (2019)، جنيف

في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1984 في القضية التي تتلخص وقائعها بأن الشركة المدعية وهي شركة متخصصة لإنتاج وبيع المبيدات الحشرية، قد توصلت إلى بعض الأنواع من المبيدات وفضلت بقاءها سراً تجارياً خاصاً بها، ولكن بالمقابل فإن المدعى عليه يطلب الكشف عن تركيب هذه المبيدات، حيث إن هناك نصوصاً في القوانين الفدرالية تتطلب ذلك، فاتجهت الشركة المدعية إلى القضاء لحماية أسرارها التجارية، فأصدرت المحكمة قرارها القاضي بأن التزام الشركة المدعية بالكشف عن البيانات المتعلقة بتركيب هذه المبيدات هو اعتداء على حق الشركة في أسرارها التجارية، لأن الأسرار التجارية تعد وبموجب قانون ولاية ميسوري من حقوق الملكية التي كفلها التعديل الخامس من الدستور على الرغم من طبيعتها غير الملموسة).¹

الفرع الثاني : التدابير المتخذة للحفاظ على السرية

و قد تلاشى هذا الخلاف في وقتنا الحاضر بعد أن أصبح سيذا حماية سرية المعارف الفنية مستقرا في مختلف الأنظمة القانونية، وكذلك قد تم إدراج المعارف والتكنولوجيا ضمن نظام براءات الاختراع الغرض إمكانية حمايتها، وكذلك فقد كان السرية مجال كبير من الحماية، حيث حظيت باهتمام اتفاقية (Trips) للجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية،

(1- أثناء ضمان الحماية الفعالة للمنافسة غير المتصلة حسب ما تنص عليه المادة (10) مكررة من معاهدة (paris 1967)، تلتزم البلدان الأعضاء بحماية المعلومات السرية وفق الفقرة (2) والبيانات المقدمة للحكومات أو الهيئات الحكومية وفقاً لأحكام الفقرة 3².

¹ - مشروع قانون السلوك الدولي لنقل التكنولوجيا ، الأمم المتحدة ، 1980 .

² اتفاقية trips ، البند أ-ب-ج من الفقرة 2 المادة 39.

2- للأشخاص الطبيعيين والاعتباريين حق طلع الإفصاح عن المعلومات التي تحت رقابتهم بصورة قانونية لآخرين أو حصولهم عليها أو استخدامهم لها دون الحصول على موافقة منهم، بأسلوب يخالف الممارسات التجارية التربية طالما كانت تلك المعلومات :

أ) سرية من حيث إنها ليست ، بمجموعها أو في الشكل والجميع الدقيقين لمكوناتها معروفة عدة أو سهلا الحصول عليها من قبل أشخاص في الوسائط المتعاملين عادة مع النوع المحلي من المعلومات.

ب) ذات قيمة تجارية نظرا لكونها سرية .

ج) أخضعت لإجراءات معقولة في إطار الأوضاع الراهنة من قبل الشخص الذي يقوم بالرقابة عليها من النامية القانونية بقية الحفاظ على سريتها¹.

3. تلتزم البلدان الأعضاء، حين تشترط للموافقة على طريق الأدوية أو المنتجات الكيماوية الزراعية التي تستخدم مواد كيماوية جديدة تقديم بيانات عن اختبارات سرية أو بيانات أخرى، ينطوي إنتاجها أصلا على بذل جهود كبيرة، بحماية هذه البيانات من الاستخدام التجاري غير المنصف.

المطلب الثاني : معيار السرية في نقل التكنولوجيا والأساس القانوني لحمايتها

تعد السرية من ابرز الالتزامات بين المتعاقدين لحماية العقد قبل وبعد إبرامه، لذلك عدت السرية التزاما جوهرياً يقع على عاتق أطراف عقد نقل التكنولوجيا، ويدور في ذهن الباحث تساؤلاً حول كيفية تحديد معيار السرية في المعلومات الخاصة والآلية المتبعة فيها ضمن التكنولوجيا المنقولة، فما هو الأساس القانوني لحماية هذه السرية.

الفرع الأول : معيار السرية

¹ حسام الدين عبد الغني الصغير، حماية المعلومات غير المفصح عنها والتحديات التي تواجه الصناعات الدوائية في الدول 18 النامية، دراسة الاتفاقي الجانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية اتفاقية تريس تشمل موقف المشرع المصري، دار الفكر الجامعي ، الإسكندرية ، 2003، ص21.

عندما تُفرض معايير السرية على معلومات معينة ، فسيكون ذلك لسبب ما يتطلب عدم الكشف عنها بشكل كبير بحيث أن الالتزام بالسرية له أهمية رغم خطورته حيث يعتبر صعب المنال" ، ولا يكون سهلاً للحفاظ عليه نظراً للمصالح المتعارضة في بعض الأحيان بالنسبة للأطراف، و لذلك يجب السعي في مسألة عدم إنشاء الأسرار التجارية والتكتم عليها بين الأطراف وعدم إتاحة الفرصة لمعرفة عدد كبير من الأشخاص بهذه الأسرار والمعارف الفنية ، التي يمكن أن تكون أحد الأسباب في إفشاء هذه الأسرار والعلم بها من قبل الغير، سواء كان هذا العلم مباشرة ممن لديه العلم الدقيق بها وبإمكانه وصفها، أو من خلال حصول الغير عليها بطرق غير مشروعة مثل التجسس الصناعي، أو الإشارة إليها عن طريق المجلات أو الكتب، وهذا يؤدي إلى صعوبة في تحديد المسؤولية كون بعض وسائل النشر ليس بإمكانها تحديد درجة علم الغير بها، مما يترتب عليه إخلال جوهرى في الحفاظ على هذا الالتزام¹ .

و يرى الباحثان بأن المعيار المستخدم في دراستنا هو معيار موضوعي و ذلك لأن حجم الإفشاء عن أسرار المعرفة تؤهل المنافسين لاستغلال هذه العقود و إمكانية تنفيذها و هذا الإفشاء يوجب المسؤولية.

وبعد ذلك ورد في حكم محكمة النقض الفرنسية (بأن النشر يعد كافياً في حالة توزيع نشرات على السلام تشرح مضمون المعرفة، بحيث يكفي مجرد إثناء أقرانه نظراً طبيياً للتعرف على طريقة وموضوع الصلح، أما مجرد العرض للبيع فإنه لا يعد إنشاء المعرفة والسرية، وهذه تعد من المسائل التقديرية التي تعود لقاضي الموضوع بالبحث عنها، بشرط أن تكون الأسباب منطقية ومطلبة تؤيد النتيجة التي انتهى إليها الحكم أو القرار)² ، و إلى جانب المعيار الموضوعي الذي يأخذ به القضاء هناك معيار آخر يبرز درجة الحفاظ على السرية، والذي يركز على طابع السرية في مراعاة أهمية المعرفة الفنية حلاً لمشكلة صناعية أو على إنتاجها بكلف

¹ - جلال وفاء محمدين ، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا ، دار الجامعة الجديدة ، الإسكندرية ، 2004 ، ص 34 .
² مرجع سابق ص 125 .

أقل، وهذا ما تم استخلاصه من مجموعة أحكام القضاء الدولي ، و من هذا يتبين بأن السرية معيارين، الأول عام ويستند إلى درجة الكتابة لفقد المعرفة لجديتها وأصالتها النسبية، بحيث تكون درجة الإنشاء ذات أثر في الوقوف الفطري والحقيقي على أسرار التقنية من قبل الغير، إذا ما تم توظيف هذه الأسرار من قبل المنافسين لكي يتمكنوا من تنفيذها وهذا هو المعيار الموضوعي، وبذلك يستطيع القاضي المختص من خلال هذا المعيار أن يحدد مدى إخلال أحد الأطراف بالتزامه بالحفاظ على السرية، أما المعيار الثاني فهو المعيار الذي توصل إليه القضاء، ويقوم على أساس الأهمية الاقتصادية المعرفة الفنية والتقنية وبعد هذا المعيار أوسع من المعيار الأول، وذلك استنادا للعوامل التي أسهمت في التوصل إلى هذه المعارف من جهد و ملي مبذول.

و يرى الباحثون بأن المعيار الأول يعد أكثر منطقية و فاعلية كون أهمية المعرفة الاقتصادية تكون نسبية من وجهة نظر المنتج لها، كما أن المعيار الثاني يتسم بالتوسع و الغموض، مما يصعب الحكم على الإخلال بالتزام المتلقي بالحفاظ على السرية، و لذلك فالمعيار الأول يعد أكثر منطقية و فاعلية، إذ يستطيع القاضي المختص الوقوف على مسألة إخلال أحد

الأطراف في العقد بالتزامه بالحفاظ على السرية، و خاصة المتلقي من خلال استناده إلى العديد من العوامل التي أدت إلى معرفة هذه الأسرار من قبل المنافسين كالنشر و الوصف، و يتجلى ذلك من خلال تقديم البيانات الخطية أو الشخصية من قبل الطرف المتضرر من هذا الإفشاء¹.

الفرع الثاني : الأسس القانونية لحماية السرية

بعد دراسة المعارف الفنية و التقنية بشكل واسع يتبين لنا بأن هذه المعلومات هي من المسائل التجارية غير المفصح عنها و غير قابلة للتداول، إلا ضمن نطاق أطراف عقد نقل التكنولوجيا أو من قبل أصحاب الصنف في مثل هذا النوع من العقود، وهذه

¹ جلال وفاء محمدين ، المرجع السابق ص 19 .

المعلومات ليس لها كيان مادي ملموس، كونها معلومات تابعة عن فكر الإنسان و إبداعه و خبراته، لأنها تحتوي على عناصر معنوية ذات فاعلية عالية للمشاريع الصناعية و التجارية، مما جعل هذه المعارف تشكل حجر الأساس في التكنولوجيا المتطورة و أساسا لعقود نقلها .

و نظرا لما لهذه المعارف من الأهمية التي تمنح القوة الاحتكارية في الأسواق الدولية و بين المنافسين، الذي مكن مالكي هذه المعارف من الاستئثار بحقهم فيها و الاحتفاظ بها سرأً عن طريق الكتمان، و مع ذلك يتبين بأن هذه الحماية هي عبارة عن حماية و همية للمعارف الفنية و التقنية إذا لم يتم من تشريعات تضمن عدم الاعتداء عليها، و أن مبدأ الكتمان لا يؤدي إلى نتائج إيجابية و ذلك في ظل الانفتاح الدولي و تطور التجارة و الاختراعات

و التكنولوجيا، مما لا يعد كافيا لحماية المعارف كما كان ذلك في العهود السابقة، لأن في وقتنا الحاضر و برفقة هذا التطور الحاصل في مجال التكنولوجيا يمكن معرفة هذه الأسرار دون علم صاحبها"، و يتجلى ذلك واضحا بعد تقشي ظاهرة التحسس الصناعي بمختلف أشكاله، و برامج اختراق شبكات المعلوماتية، و نظرا لما ورد ذكره إنها يتضح وجود العديد من النظريات التي تناولت الأساس القانوني لحماية المعارف الفنية و التقنية، و من أبرز هذه النظريات أو الأسس التي تبنى عليها هذه الحماية هي :

أسرار المعارف الفنية وحق الملكية كوسيلة لحمايتها :

و تتمحور هذه النظرية بالمعارف الفنية و أسرارها و الاعتراف بحق ملكيتها، و ذلك لترسيخ هذه المعارف أو المعلومات السرية و دعم مركز مالكيها، كون حق الملكية هو أكثر الحقوق العينية شمولاً، لأنه يمنح صاحب الملكية حقا يستأثر من خلاله بمواجهة الغير و انطلاقا من هذه النظرية تبنى القانون الأمريكي هذه الفكرة و أعترف بملكية هذه الأسرار، و بناءا على ذلك قام الأستاذ Joseph Gehl بطرح السؤال الآتي:

هل يؤدي الإستثمار الفعلي بالمعرفة الفنية بوساطة منتجي التكنولوجيا إلى الاعتراف لهم بملكيتهما على المستوى القانوني؟ و يعني(هل يعترف القانون بالواقع المتمثل في حيازة منتجي التكنولوجيا للمعرفة الفنية و استثنائهم بها و التعامل فيها كما لو كانت مملوكة لهم)، و للتوضيح ممكن القول هل يمكن اعتبار المعرفة الفنية محلاً لحق الملكية؟، حيث جاءت الإجابة بالنفي من قبل البعض، فقد جاء رأي الأستاذ Moceron الذي كان يريد من الناحية النظرية إمكانية تملك الأشياء غير المادية، أنه ليس بالإمكان لهذه المعارف أن تكون محلاً لحق الملكية و ذلك ليس بسبب طبيعتها غير المادية و لكن لأن القانون الوضعي لا يعترف بهذه الملكية و قد تم بناء هذا الرأي على أساس مدى اعتراف النظم القانونية بملكية هذه المعارف دون معالجة هذه المسألة فقهيًا¹.

و هنالك من يخالف وجهة نظره من ورد أعلاه، و ذلك بإعتبار أن أسرار هذه المعارف تعتبر حقاً مكتسباً لمالكها، و لا بد من حمايتها كونه يملك هذه المعارف التي يمكن وضعها من مخلفات مالية تكون ذات قيمة اقتصادية، أما الأستاذ Grolin الذي أنت وجهة النظر المتقدمة بطريقة غير مباشرة، فيرى أن المعرفة الفنية يمكن أن تكون محلاً للحارة ان جازة المعرفة السببة هي مجرد سلطة مادية تمارس على أشياء غير مادية، و تتمثل في عمليات سيطرة فعلية، إلا أنه من المتعذر أن تتحول هذه الحيازة إلى ملكية بسبب الطابع الاستثنائي للملكية على الأشياء غير المادية .

و رغم ذلك فقد وجدت آراء فقهية في فرنسا تختلف عما ذهب إليه الفقيهان المذكوران، من إمكانية حماية المعرفة الفنية عن طريق حق الملكية دون حاجة إلى التدخل التشريعي في هذا المجال، ولكن القضاء الفرنسي استقر على تأييد رأي أغلبية الفقه، وهذا ما يظهر واضحاً من حكم محكمة النقض الفرنسية بتاريخ 20 تشرين الأول عام 1962 الذي قرر بوضوح بأن حماية المعارف الفنية في مواجهة الغير تتم فقط من خلال نظام براءات الاختراع، و كما قال الأستاذ موسيرون، فإن اتخاذ

¹ أثر طبيعة المعرفة الفنية على وسيلة حماية سربيتها الكاتب: [بن دريس حليلة](#) ص 52.

المعارف التقنية السرية غير المشمولة بحماية براءات الاختراع معين طابع المعرفة الفنية لا يخطي لحائزها القدرة على الاستنثار بها في مواجهة الغير، و عليه فإن السبيل الوحيد لامتلاك التقنية في القانون الفرنسي هو حمايتها عن طريق براءة الاختراع، و علم الاعتراف بملكية هذه الأسرار مما لا يحول مالکها بحق الإستشار في مواجهة الغير، و هذا المؤلف في الفقه ر القضاء الفرنسيين لا يختلف عما هو عليه الحال في معظم الدول التي تعمل ب النظام الأنجلو سكسوسي Anglo-Saxon¹

أما في إنجلترا قد أنكر Upjohn عام 1967 في Boardman v Phipps إمكانية اعتبار المعلومات السرية محلاً للملكية، و أساسه في هذا الرأي بأن أي شخص يمتلك أسراراً لغيره له أن يمررها إلى شخص أمر إذا كان مؤمناً عليها بمقتضى علاقة ما من علاقات الثقة، و بمعنى آخر إن نطاق ومضمون الحقوق و الالتزامات المتعلقة بسرية المعارف الفنية تحمي عن طريق حظر الأعمال و التصرفات المناقضة للسلوك الصحيح و ليس بملكية هذه المعارف، و هناك إشارة في هذا الرأي لحماية المعارف الفنية عن طرق المنافسة غير المشروعة، التي تعتبر إحدى النظريات المهمة في إطار حماية المعارف الفنية وأسرارها.²

أما في الولايات المتحدة الأمريكية فإن هذا الأمر لم يثر أية صعوبات أو خلاف، حيث أستقر القضاء في حماية هذه المعارف و يؤيده جانب كبير من الفقهاء، باعتبار أن المعرفة الفنية هي أحد أشكال الملكية.

و يثار في ذهن الباحث سؤال على قدر من الأهمية: هل يكتسب حائز المعرفة الفنية من وجهة نظر الفقه الأمريكي حقاً إستثنائياً في مواجهة الغير بشكل عام، أم يكون هذا الإستنثار فقط في مواجهة الغير حسن النية؟ يتبين لنا أن الفقه و القضاء الأمريكيين متفقان على الإقرار بحق صاحب المعرفة الفنية بملكيته، و ما تتضمنه من أسرار تجارية أو صناعية، حيث تأثر القضاء في بناء أحكامه و قراراته على الكثير من النظريات و منها النص الذي ورد في القسم 757 من مدونة المبادئ

¹ anglo-saxon; art; engraved; engraving; frankish; illustration; king;time 2022/05/29

²مشار إليه لدى زيد قدرى الترجمان، المسؤولية المدنية، مطبعة الداودي، دمشق، 2002، ص 42.

القضائية عن الفعل الضار لسنة 1993 و التي ورد فيها كل من يفشي أو يستعمل سرا تجاريا بخص الغير بدون حق يكون مسؤولاً قبل صاحب السر إذا كشف السر بأساليب غير سوية أو كان إفشاء السر أو استعماله يشكل خرقا للثقة التي أودعها فيه الغير عندما أفشى إليه بالسر، و قد شكل هذا النص الخطوط العريضة و الهامة في نظرية الملكية الحديثة كوسيلة لحماية المعارف الفنية¹.

المبحث الثاني :التزام السرية في مرحلة المفاوضات وإعادة التفاوض

تتمثل هذا المرحلة من مراحل عقد نقل التكنولوجيا ان يكون على الطرفين الراغبين في إتمام عقد نقل التكنولوجيا أن يقوموا بتحديد نطاق هذا الالتزام بالحفاظ على السرية مثلا، من حيث المكان والزمان ومن حيث الأشخاص الذين يمكن إطلاعهم على أسرار التكنولوجيا المنقولة ومكونها .

المطلب الأول :التزام السرية في مرحلة المفاوضات

في بداية الأمر تحديد الهدف الذي يريد الدائن (حائز التكنولوجيا، مالكها) تحقيقه، فإذا ما أراد مالك التكنولوجيا تحقيق هدف بعينه فيكون الالتزام بالحفاظ على السرية التزاما بتحقيق نتيجة، أما إذا كان المالك لا يهدف إلى تحقيق الهدف بعينه فيعتبر ذلك الالتزام ببذل عناية .

وعليه فإن المعيار الذي يمكن الاستناد إليه هو تحديد طبيعة التزام متلقي التكنولوجيا بالحفاظ على سرية المعلومات والمعارف الفنية والتقنية في مرحلة المفاوضات، من حيث اعتباره التزاما بتحقيق نتيجة معينة أو التزاما ببذل عناية، ويتبين ذلك من خلال التوافق بين التزام المتلقي والغاية التي يجرؤها من إنشاء هذا الالتزام، وعندما كان التزام المتلقي بالحفاظ على المعلومات والمعارف السرية في هذه المرحلة يعتبر التزاما عينية، ولا يطلب منه بذل العناية المعتادة لتحقيق ذلك الالتزام، وإنما يعد ملزمة بتحقيق نتيجة معينة وهي الحفاظ على سرية المعلومات التي حصل عليها من المورد عن طريق المفاوضات ، فإن المتلقي يعتبر ملزمة دائما بالحفاظ على سرية

¹مشار إليه لدى حسام محمد عيسى ، مرجع سابق ، ص 132.

المعلومات الفنية والتقنية التي يحصل عليها أو يقوم بالاطلاع عليها أثناء المفاوضات، سواء كانت هذه المعلومات سرية أصلاً¹.

أو تعتبر سرية في نظر مالك التكنولوجيا أو موردها، لذلك لا يعتبر المتلقي منفذاً للالتزامه في مرحلة المفاوضات إذا قام بالإفشاء عن الأسرار أو قام باستغلال هذه المعارف لمصلحته الشخصية دون علم صاحبها قبل إبرام العقد، مما يجعله مخالفاً بالتزامه تجاه الطرف الآخر.

علماً بأن التزام السرية يترتب في ذمة المتلقي وتنشأ آثاره حتى في حالة عدم وجود نص أو اتفاق على ذلك².

وقد ورد في تقنين السلوك الدولي لنقل التكنولوجيا (يجب أن يراعي أطراف اتفاق نقل التكنولوجيا عند التفاوض بشأنه وعند إبرامه أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية في دولهم، لا سيما إذا كانت الدولة المستوردة من الدول النامية، كما يجب أن يراعى في المفاوضات وفي إبرام الاتفاق وفي تنفيذه، أصول الأمانة التجارية والشرف يتبين من هذا النص إن التزام السرية هو التزام أخلاقي بالدرجة الأولى يظهر حسن نية المتلقي، ويعكس ثقة المانح للتكنولوجيا له³.

ويرى الباحث مما تقدم ذكره بأن الالتزام بالحفاظ على السرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا يعد التزاماً بتحقيق نتيجة بطبيعته ذلك كونه التزاماً سلبياً معناه الامتناع عن عمل، وبالتالي تكون طبيعة ومضمون وهدف هذا الالتزام هو تحقيق غاية معينة وليس بذل عناية، فعلى المتلقي ليس فقط أن يقوم بالجهد والعناية اللازمة للحفاظ على سرية المعلومات والمعارف التكنولوجية التي اطلع عليها أثناء المفاوضات ليكون قد نفذ التزامه بالحفاظ على السرية، وإنما عليه أن يمتنع عن إفشاء تلك المعلومات والمعارف السرية والافسوف يقع تحت طائلة المسؤولية المدنية.

¹- سلمان براك دايح الجميلي، المفاوضات العقدية، رسالة ماجستير، جامعة النهدين، 1998، ص 58.

²آمال زيدان عبد الله، مرجع سابق، ص 109.

³- محسن شفيق، مرجع سابق، ص 66.

ولا يمكن إغاؤه من هذه المسؤولية حتى في حال بذله العناية اللازمة والجهد للحفاظ على تلك الأسرار التجارية، إلا إذا أثبت السبب الأجنبي .

وكما قلنا بأن التزام المتلقي ليس إلا عبارة عن تحقيق نتيجة معينة في محل هذا الالتزام، أي فيما يخص الأداء الذي يرد عليه وهو الالتزام بالامتناع عن عمل معين، ولكونه التزام سلبية وغير قابل التجزئة، فبذلك ينتج عنه دائماً نتيجة يجب أن يقوم بتحقيقها المتلقي وهي الالتزام بسرية المعلومات الفنية والتقنية التي اطلع عليها أثناء التفاوض مع الطرف الآخر والحفاظ عليها.

وإلا يعتبر مخ لا بالتزامه وذلك عندما يقوم بعمل إيجابي ولو قل شأنه، لأن هذا الفعل يعد خرقاً للالتزام بالحفاظ على السرية وليس تنفيذاً جزئياً للالتزام، ونظراً للتنافس الشديد الحاصل بين شركات التكنولوجيا الذي جعل مالك التكنولوجيا¹.

أو حائزها أكثر حرصاً على معارفه ومعلوماته ويصبح متشددة في الحفاظ عليها من الضياع دونما الاستفادة منها، مما جعل مالك التكنولوجيا يتصرف بحزم وشدة مع متلقي التكنولوجيا، الذي كان سابقاً لا يفرض

عليه شرط التزام السرية والذي أصبح في الوقت الحاضر أمراً واجب الحدوث، بأن يقوم المتلقي بالالتزام بتحقيق هذه النتيجة وهي المحافظة على الأسرار التجارية التي اطلع عليها في فترة المفاوضات، ولذا فإن المتلقي يسعى دائماً لعدم تجاوز الهدف الحقيقي من اطلاعه على هذه المعلومات والمعارف، وذلك لغرض دراسته للتكنولوجيا محل التفاوض وتجربتها، وبخلاف ذلك يعتبر المتلقي مخ لا بالتزامه وواجبه تجاه صاحب التكنولوجيا وبالتالي تتحقق بحقه.

ولذلك تعد مرحلة المفاوضات مرحلة حساسة وخطيرة و دقيقة جداً بالنسبة لأطراف عقد نقل التكنولوجيا، وهذا الأساس نابع من السرية التي تتصف بها المعارف والمعلومات التكنولوجية التي يمكن التعرف عليها أثناء المفاوضات، ولهذا السبب يسعى مالك التكنولوجيا أو موردها إلى توفير ضمانات كافية لضمان وفاء المتلقي

¹ - مشروع قانون السلوك الدولي لنقل التكنولوجيا ، الأمم المتحدة ، 1980 .

بالتزاماته، ومنها الحفاظ على سرية المعلومات والمعارف التي اطلع عليها جراء المفاوضات، ومن أهم هذه الضمانات هي: (التعهد الكتابي، والكفالة المالية) وهناك ضمانات أخرى فرضها واقع العمل في هذا المجال :

أولا : التعهد الكتابي :

وهو الالتزام بإرادة منفردة كونه يصدر عن طرف واحد وهو المتلقي، ويتعهد من خلاله المالك التكنولوجي أو حائزها بالحفاظ على الأسرار التجارية والصناعية والتي قام بالاطلاع عليها عن طريق المفاوضات وهي المعارف الفنية والتقنية والمعلومات التكنولوجية وطريقة التصنيع والتوزيع وكافة المسائل السرية المتعلقة بعقد نقل التكنولوجي المحتمل الإبرام 58، أما في حال قيام المتلقي بالاستعانة بخبير في مجال التكنولوجي لفحص التكنولوجي محل التعاقد، فيكون المتلقي ضامنة لهذا الخبير في حال عدم قبوله التوقيع على التعهد الكتابي لعدم إفضائه للسرية، وذلك كون الخبير أكثر معرفة وقدرة على الاستفادة من السر دون غيره، وذلك لخبرته في مجال التكنولوجي والمعارف الفنية والتقنية¹.

وتثار مسألة الاستعانة بالخبراء أثناء المفاوضات في عقود نقل التكنولوجي، ويتبين ذلك غالبا في الطلبات التي تقدم من قبل الدول النامية لعدم خبرتها ولكونها المتلقي ومن يدفع ثمن التكنولوجي .

فبذلك يرغبون دائما بالتطلع على هذه التكنولوجي من خلال الخبراء الذين يتم ترشيحهم في أغلب الأحيان من قبل البنوك الدولية الضامنة لهذه الدول، والتي لا تقبل بالسداد إلا بعد معرفة رأي الخبراء الذين لا يمكنهم إعطاء رأيهم إلا حين اطلاعهم على هذه التكنولوجي محل العقد ودراستها بشكل دقيقة، ويشمل هذا التعهد كذلك التزام المتلقي بعدم قيامه باستخدام المعلومات التي اطلع عليها عن طريق المفاوضات، سواء حصل عليها بشكل مباشر أو غير مباشر، معنى ذلك بأن التعهد يعتبر بمثابة

¹ - رجب كريم عبد الله ، التفاوض على العقد ، دراسة مقارنة ، أطروحة دكتوراه ، جامعة القاهرة ، كلية الحقوق ، 2000 ، ص 314.

حماية كاملة لمالك التكنولوجيا أو حائزها مما يجعله مطمئنا من عدم استخدام المتلقي لأي من معلوماته ومعارفه التكنولوجية السرية، ومما تقدم يتبين لنا بأن التعهد الكتابي يلعب دورا في مرحلة المفاوضات، وذلك لأن التعهد عبارة عن اختبار للمتلقي يضعه بين خيارين، الأول أن يقبل بتوقيع التعهد وتستمر المفاوضات بعد التزامه بالحفاظ على السرية مما يجعل مالك التكنولوجيا مطمئنا، وبذلك يجني المتلقي ثمار التزامه بتنفيذ العقد وحصوله على التكنولوجيا،

أما الخيار الآخر الذي يقع على المتلقي هو عدم توقيعه للتعهد، مما يفوت عليه الفرصة في إبرام عقد نقل التكنولوجيا، لأن بدء المفاوضات متوقفة على توقيع التعهد من قبل المتلقي، كون هذا التعهد يبعث إلى الثقة بين المالك والمتلقي، ويشكل ضمانا لصاحب التكنولوجيا بوجه المتلقي، ويضمن هذا التعهد إمكانية حرة للمتلقي بالاستعانة بأي خبير يحتاجه في هذه المفاوضات، كونه ضامنة لخبرائه بموجب هذا التعهد.

أما فيما يخص الأثر القانوني للتعهد بوجه المتلقي، فالقانون جعل الحق لصالح المالك في حال قام المتلقي بالإخلال بهذا التعهد فتقع بذلك عليه المسؤولية العقدية والمساءلة القانونية التي ينتج عنها التعويض عن جميع الأضرار التي أصابت المانع وما لحقه من خسارة.

ثانيا : الكفالة المالية :

في بعض الأحيان لا يكتفي مالك التكنولوجيا أو حائزها بالتعهد الكتابي، وإنما يذهب إلى وضع شرط على عاتق المتلقي الالتزام به للدخول في مفاوضات مع المالك، وهو أن يقوم المتلقي بإيداع مبلغ معين من المال لحساب المالك من أجل ضمان التزامه بالحفاظ على سرية المعلومات والمعارف التكنولوجية التي اطلع عليها أثناء المفاوضات¹.

¹ - عبد الرؤوف جابر ، الوجيز في عقود التنمية التقنية ، منشورات الحلبي الحقوقية ، بيروت ، 2005، ص 76.

وقد يطلب المالك من المتلقي إيداع شيك (صك مصدق) أو خطاب ضمان، عملاً بما يراه المالك مناسبة له¹.

وتكون هذه الوسيلة معتمدة من قبل مالك التكنولوجيا أو حائزها عندما يكون التعامل مع المتلقي لأول مرة، ويعد تصرف المالك هنا انطلاقاً من حرصه على حماية مصالحه المتمثلة بعدم تسرب المعلومات الفنية والمعارف التكنولوجية بدون مقابل، ويعتبر مصير هذا المبلغ إما أن يتم خصم المبلغ الذي يتم الاتفاق عليه كمقابل للأسرار التجارية عند إبرام العقد، أو تتم مصادرتها من قبل المالك عند قيام المتلقي بالإخلال بالتزامه بالحفاظ على السرية².

لذلك يقوم المالك بالاحتياط من المتلقي وطلب الكفالة المالية منه، وذلك في حال فشل المفاوضات بسبب لا علاقة له بإذاعة السر وإفشائه، ومن ثم يتمتع المتلقي عن رد الكفالة أو قد يقوم بالمساومة فيها لسبب أو لآخر، وهذا الاحتياط يتمثل بأن المتلقي لا يقبل تقديم الكفالة إذا كان مطمئناً إلى أمانة المالك ومكانة مركزه المالي، وأن لا يكون مبلغ الكفالة مبالغاً فيه، وأن يحدد التفاصيل اللازمة بشأن رد مبلغ الكفالة إذا فشلت المفاوضات لسبب خارج عن إرادة المتلقي، بأن يحدد المدة التي ينبغي على المالك خلالها أن يرد المبلغ بعد فشل المفاوضات، و مبلغ الكفالة لا يعد مقابلاً لإطلاع المتلقي على المعلومات السرية أثناء فترة التفاوض، وإنما يعتبر ضماناً ووسيلة ضغط على المتلقي لتنفيذ التزامه بالحفاظ على سرية المعلومات والمعارف التي اطلع عليها، فإذا قام المتلقي بالإخلال بالتزامه أو أحد اتباعه ولم يتم بعد ذلك إبرام العقد استحق هذا المبلغ للمالك تعويضاً له عن الضرر الذي لحقه جراء إخلال المتلقي بالتزامه بالحفاظ على السرية.

¹ - محسن شفيق ، مرجع سابق ، ص 76.

² طالب حسن موسى ، الموجز في قانون التجارة الدولية ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، عمان ، 2001 ، ص 76.

ويرى جانب من الفقه أن هذه الضمانة لها بعض المساوي المتمثلة بعدم دخول المتلقي في المفاوضات وإبرام العقد حتى إذا ساوره أدنى شك في سلوك المالك أو إذا كان مبلغ الكفالة مبالغة فيه¹.

ثالثا : ضمانات أخرى يفرضها واقع العمل في مجال التكنولوجيا :

هناك بعض الوسائل التي يضمن بها مالك التكنولوجيا أو حائزها التزام المتلقي بالحفاظ على السرية و عدم إفشائها للغير، ومن هذه الوسائل عدم الإفصاح عن المعارف.

والمعلومات التكنولوجية السرية إلا بقدر ممكن، يجعل المتلقي أو خبراءه يطلعون عليه لغرض تقدير قيمة التكنولوجيا الحقيقية، ولغرض المقارنة بينها وبين المبلغ المطلوب فيها، وبذلك يحرص المالك في فترة المفاوضات على عدم اطلاع المتلقي إلا على نتائج استعمال التكنولوجيا دون التطرق إلى عناصرها وإجراءات استخدامها، إضافة إلى ضرورة إجراء المالك تحريات عن المتلقي وعن نشاطاته المالية والتجارية التحديد مدى جديته في التعاقد قبل دخول المالك معه في مرحلة المفاوضات².

أما البعض الآخر من الشركات المانحة للتكنولوجيا فتقوم لأجل الحفاظ على سرية المعلومات

التكنولوجية بالإصرار على إجراء مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا في مقر شركاتها وفي مكاتبها وبحضور عدد محدود من الخبراء لكل من الطرفين، كي لا يحدث تسريب في المعلومات الفنية، لأن ترغيب المتلقي بالتكنولوجيا محل التفاوض وبيان جدوى وأهمية هذه المعارف والمعلومات قد يتطلب عرض بعض التفاصيل التي قد تتسم بطابع السرية، لذلك تقوم هذه الشركات المالكة للتكنولوجيا برفض عرض

¹- هيلان عدنان أحمد ، الاتفاقات السابقة على التعاقد ، رسالة ماجستير ، كلية الحقوق ، جامعة النهدين ، 2004 ، ص 56.
²- صبري حمد خاطر ، قطع المفاوضات العقدية ، بحث منشور في مجلة كلية الحقوق ، جامعة النهدين ، المجلد الأول ، العدد الثالث ، 1997، ص 67 .

التفاصيل السرية في مكان آخر غير مكاتبها وتحت إشرافها وحمايتها خوفا من تعرض هذه التفاصيل السرية للسرقة.

وهناك أيضا ما يدعى بالأساس القانوني للالتزام بالمحافظة على السرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا، والذي يتكون بين المائح والمتلقي من خلال بعض المسائل التي من أهمها (مبدأ حسن النية والثقة المتبادلة في التعامل، والعقد الضمني بين الأطراف المتفاوضة، والمسؤولية التقصيرية)¹.

لذا تعتبر هذه الضمانات عبارة عن ضمانات تكميلية لما فرضه المشرع من حماية قانونية للمالك أو الحائز من أجل الحفاظ على أسرارته التجارية والصناعية، رغم التطورات الحاصلة في مجال الأسرار التجارية على المستوى الوطني والدولي، وتزايد الجهود الدولية من أجل مكافحة حالات سرقة هذه الأسرار التجارية، ووضع حد لمثل هذه العمليات التي تعتبر اعتداء على أصحاب شركات التكنولوجيا، وبالتالي يعتبر اعتداء على الدولة منتجة للتكنولوجيا، وذلك في جميع مراحل العقد ابتداء من مرحلة المفاوضات وحتى بعد إبرام العقد وانتهاء مدته.

ولذلك تعد هذه المرحلة من مراحل تكوين العقد والتي تسمى بمرحلة ما قبل العقد أو المرحلة السابقة للإبرام العقد ويكون لهذه المرحلة دور كبير لاطلاع المتلقي على بعض الأسرار التقنية من خلال المعلومات التي يقوم الطرف الآخر بتقديمها، إن كان مالكة للتكنولوجيا أو موردة لها لكي يستطيع المتلقي المقارنة بين المعلومات المقدمة له وبين احتياجاته الاقتصادية والفنية، ومعرفة هل تكاليف

هذه التكنولوجيا تتناسب مع قيمتها الاقتصادية في بلد المتلقي، لذا يمكن اعتبار هذه المرحلة هي الأساس في عقد نقل التكنولوجيا وفي إبرامه لأنه بدون استمرار هذه المرحلة واكتمالها على أفضل وجه لا يمكن إبرام العقد دون الاتفاق في هذه المفاوضات بين الطرفين.

المطلب الثاني : التزام السرية في مرحلة إعادة التفاوض

¹طالب حسن موسى المرجع السابق ص 76

يتمثل شرط إعادة التفاوض من أهم الشروط التي تتضمنها عقود نقل التكنولوجيا، وذلك لأنه يحفظ المورد والمستورد حقهما، مما قد يستجد من منازعات أثناء عملية تنفيذ العقد، وهو من الوسائل والطرق القانونية التي ابتكرتها الأطراف المتعاقدة من أجل معالجة ما ينتج من آثار سلبية نتيجة تغير الظروف .

وفي عقود التجارة الدولية بشكل عام وعقود نقل التكنولوجيا بشكل خاص يعمل شرط إعادة التفاوض، على تقديم الحلول المناسبة والرضائية للمورد والمستورد في حالة حدوث أي ظرف طارئ أو قوة قاهرة أو حادث فجائي تعرقل من متابعة تنفيذ هذا العقد، وهذا الشرط تضعه الأطراف المتعاقدة، ويعد من أهم الشروط التي تبرز خصوصية هذه العقود عن بقية العقود الأخرى كالعقود الداخلية، حيث يتفق الطرفان المتعاقدان على إعادة التفاوض¹.

في العقد محل النزاع في حالة حدوث ظروف تستوجب إعادة التفاوض، وتؤدي إلى قلب التوازن الاقتصادي لعقد نقل التكنولوجيا بحيث يلحق أضراراً بالغير².

إن مفهوم شرط إعادة التفاوض يتحدد من خلال الاتفاق الحاصل بين المورد والمستورد في عقد نقل التكنولوجيا المبرم بينهما مسبقاً، وعليه فإن هذا الشرط يتميز بطابع اتفاقي يجعله يختلف من عقد الآخر، لذلك فإن الوصف التعاقدى للتغييرات التي تحدث هو الذي يمنح شرط إعادة التفاوض أهمية كبيرة تجعل الأطراف يقومون بالالتزام به دون تردد، وكذلك النظم القانونية الوطنية وقضاء التحكيم .

وهناك عناصر لا بد لأطراف العقد من الاتفاق عليها وهي :

1- يجب على المورد والمستورد تحديد اختلال التوازن العقدي الذي ينتج عن تغيير الظروف المحيطة بتنفيذ عقد نقل التكنولوجيا.

2- يتعين على المورد والمستورد أن يحدد التغييرات والأحداث التي تستوجب شرط إعادة التفاوض، وقد تكون هذه التغييرات محلية أو ذات طابع دولي اقتصادية أو

¹ - مشار إليه لدى مبادئ معهد روما لعقود التجارة الدولية ليونيدروا و التي تنظم شرط إعادة التفاوض
² - شريف محمد غنام ، مرجع سابق ، ص 312.

سياسية أو مالية . وقد تكون خارجة عن إرادة الطرفين المتعاقدين وغير متوقعة وقت إبرام عقد نقل التكنولوجيا .

3- يتعين على مالك التكنولوجيا أو حائزها و المتلقي أن يتفقا على مصير عقد نقل التكنولوجيا أثناء فترة التفاوض، وهل يستمران في تنفيذ الالتزامات العقدية لحين التوصل إلى ما تنجم عنه عملية التفاوض من نتائج، وكذلك عليهما الاتفاق على مصير العقد في حالة فشل المفاوضات¹ .

ويترتب على المفهوم الإتفاقي لشرط إعادة التفاوض نتيجتان هما :

1- إذا كان المفهوم الإتفاقي لشرط إعادة التفاوض يقدم العديد من المزايا الكبيرة التي تعمل على التخفيف من جمود النصوص التشريعية ومن تشدد أحكام القضاء عند تطبيق نظرية الظروف الطارئة، فإنه يتولد عن ذلك صعوبات كبيرة في التطبيق وذلك لعدم وجود مفهوم قانوني موحد لشرط إعادة التفاوض، وبذلك فتطبيقه يتطلب اتفاقا بين المورد والمستورد في عقد نقل التكنولوجيا بشكل صريح .

2- إن الإشارة إلى شرط إعادة التفاوض في عقد نقل التكنولوجيا وان كانت بشكل صريح لا تكفي التطبيق هذا الشرط، وهذا على خلاف الإشارة إلى مصطلح القوة القاهرة الذي يستخلص من إشارة الطرفين المتعاقدين إلى أنهما قاما بتطبيق المفهوم التقليدي، وفي حالة النقص في شرط إعادة التفاوض ليس بوسع القاضي أو المحكم أن يتصدى من تلقاء نفسه لتحديد مضمون هذا الشرط² .

ويتخذ شرط إعادة التفاوض في عقد نقل التكنولوجيا صوراً عديدة من أجل التصدي لما يستجد من ظروف ومنها :

1- شروط المحافظة على القيمة :

إن وجود مثل هذا الشرط يسمح بتوزيع ما قد يطرأ من مخاطر نقدية بين المورد والمستورد، من أمثلتها شروط الفهرسة والتي تهدف إلى الإبقاء على القيمة

¹ - هيلان عدنان أحمد ، مرجع سابق ، ص 93 .
² - شريف محمد غنام ، المرجع السابق ، ص 189 .

الاقتصادية والعلمية، وكذلك شرط المقياس المفيد والذي يهدف للمحافظة على القيمة رغم تغير العملة أو أية ظروف أخرى، ومن الجدير بالذكر أن مثل هذا النوع من الشروط يعمل بطريقة مباشرة دون تدخل، سواء من جانب الطرفين المتعاقدين، ومن جانب المحكم الذي ينظر بموضوع النزاع¹.

2- شروط إعادة مراجعة و ملائمة العقد :

ومن ضمنها شرط الصعوبة و الذي يترتب عليه إعادة ملائمة عقد نقل التكنولوجيا من خلال إعادة التفاوض أو إعطاء هذا الأمر للمحكم، وكذلك شرط إعادة الملائمة التقليدي، و شرط العميل الأكثر تفضيلاً، ومن هذه الشروط أيضاً شرط التفاوض في المستقبل من أجل تجديد العقد و يتضح من التكنولوجيا في المستقبل بعد تعديل شروطه، وهذا الأمر لا يتم إلا عن طريق التفاوض بين المورد والمستورد، ولذلك نص المشرع المصري على حق كل من المورد والمستورد في أن يطلب إعادة النظر في شروطه بتعديلها بما يلائم الظروف الاقتصادية السائدة وقت ذلك، إن الدخول في مفاوضات.

بعد مرور خمس سنوات من تاريخ إبرام العقد وبطلب من أحد الطرفين أصبح بمثابة التزام قانوني، حتى وإن لم يتفق الطرفان المتعاقدان على إدراجه كشرط في عقد نقل التكنولوجيا.

إن مالك التكنولوجيا أو حائزها والمتلقي يتمتعان بحرية كبيرة في تحديد شرط إعادة التفاوض المدرج في عقد نقل التكنولوجيا، وذلك انطلاقاً من مبدأ الحرية التعاقدية، وتتضح هذه الحرية عندما تقوم الأطراف المتعاقدة لتنظيم هذا الشرط بالشكل الذي يحقق مصالحهم، إن الأنظمة القانونية الوطنية تختلف في معالجتها لتغير الظروف و ارتباطها بالعلاقة العقدية، وأن هذا الاختلاف يعود إلى عوامل سياسية واقتصادية واجتماعية لها تأثير واضح على الفقه والقضاء، ويعتبر العامل الاقتصادي أكثر تأثيراً، حيث إن الدولة المستقرة اقتصادياً تتشدد بالنسبة لإعطاء أهمية لتغيير

¹- شريف محمد غنام ، المرجع السابق ، ص 189.

الظروف، أما بالنسبة للدول التي تتعرض إلى أزمات اقتصادية، فإنها تظهر قدر من المرونة في حال تغيرت الظروف¹.

إن شرط إعادة التفاوض في عقد نقل التكنولوجيا يقدم ميزتين للأطراف التي هي أساس في إبرام العقد :

1- يسمح للمورد والمستورد بإيجاد حل مناسب لمعالجة الآثار الناجمة التي تسببها الظروف بشكل أكثر مرونة وبحسن نية .

2- يعطي إعادة التفاوض لعقد نقل التكنولوجيا فرصة للاستمرار والبقاء عن طريق تعديل أحكام العقد وشروطه .

إن تنفيذ عقود نقل التكنولوجيا قد يؤدي إلى تعديل للبيئة الاقتصادية والقانونية والسياسية، ويمكن في هذا الصدد أن تختفي الشروط السابقة ويأتي مكانها شروط أكثر تعقيدة تجعل من المستحيل تنفيذ هذا العقد، وإن أكثر المشاكل أهمية هي مشكلة حدود مبدأ القوة الملزمة في عقد نقل التكنولوجيا بعد تغير الظروف والأحداث التي واكبت إبرام العقد .

ويرى الباحث كمثال على هذه الحالة أن هناك موردة أجنبية أبرم مع مستورد أردني عقد نقل للتكنولوجيا بصيغة السوق في اليد، حيث تعهد بموجبه المورد أن يقوم مقابل جزء من ثمن الإنتاج بتسويق إنتاج المجمع الصناعي الذي أنشأه وزوده بالمواد الأولية والمعرفة الفنية المقامة بالإشراف على مراحل الإنتاج المختلفة وبعد أن بدأ بعملية الإنتاج بشكل فعلي، قام مشروع آخر منافس باستحداث طريقة صناعية جديدة منافسة للطريقة الأولى، بحيث جعلت المنتج أكثر جودة وأقل تكلفة، الأمر الذي جعل المستهلك يبتعد عن إنتاج المستورد الأردني وبالتالي بقاء المنتج في المخازن وتوقف المصنع عن الإنتاج بشكل كامل، (فهل إن استمرار المستورد الأردني بالخضوع لمبدأ العقد شريعة المتعاقدين في تنفيذ عقد نقل التكنولوجيا الذي أصبح ضارة به) .

¹ - نزمين محمد صبح ، مبدأ العقد شريعة المتعاقدين والقيود التي ترد عليه في قانون التجارة الدولية ، أطروحة دكتوراه ، كلية الحقوق ، جامعة عين شمس ، 2003 ، ص 564.

وللإجابة على هذا التساؤل نشير إلى أن عقود نقل التكنولوجيا يكون محلها العديد من الأمور، مثل نقل المعارف الفنية وتأهيل الموظفين والإنتاج و تسويق هذا الإنتاج، وضمانات لهذا الإنتاج والمردود الاقتصادي يؤخذ بعين الاعتبار، وكذلك المخاطر التي يتعرض لها تنفيذ هذه العقود، ولذلك يضع الأطراف بشكل عام بنوداً تسمح بتعديل بعض عناصر العقد خاصة ما يتعلق بالثمن¹.

¹- رجب كريم عبد الله ، مرجع سابق ، ص 317.

الفصل الثاني :
الإخلال بالتزام السرية في
مرحلة المفاوضات وآثاره

المبحث الأول : الإخلال بالتزام السرية في مرحلة المفاوضات و جزاؤه

يعتبر الإخلال ركناً أساسياً و جوهرياً في المسؤولية العقدية بشكل عام، وفي عقود نقل التكنولوجيا بشكل خاص حيث إن المدين الذي لا ينفذ التزامه المفروض عليه من خلال ما ورد في العقد يعد مخالفاً بقانون العقد، ويرتكب إخلالاً عقدياً سواء كان هذا الإخلال ناشئاً عن القصد المتعمد أو عن الإهمال، وهو مرادف لعدم التنفيذ حيث يكون المدين مخطئاً إذا لم يتم بتنفيذ التزامه سواء كان عدم التنفيذ بشكل كلي أو جزئي من خلال المبحث الأول الذي تابع للفصل الثاني والذي يمثل الإخلال بالتزام السرية في مرحلة المفاوضات وأثاره بحيث أننا قسمنا هذا المبحث إلى مطلبين بحيث أننا سلطنا الضوء في المطلب الأول على الإخلال بالتزام السرية في مرحلة المفاوضات والمطلب الثاني الذي خصصناه إلى جزاء عدم الوصول لاتفاق في مرحلة المفاوضات .

المطلب الأول : الإخلال بالتزام السرية في مرحلة المفاوضات

تعتبر السرية من أهم الالتزامات التي تقع على عاتق المستورد، وتتضمن الحفاظ على معلومات وتقنيات عقد نقل التكنولوجيا سرا دون إفشائه للغير، وأن تكون هذه المعلومات في متناول أطراف العقد فقط، مما يؤدي بالمستورد بالتعهد بعدم القيام بأي عمل من شأنه أن يتسبب في إفشاء السر التكنولوجي، سواء كان ذلك بشكل مباشر أو غير مباشر، ولا يقتصر الأمر على المستورد ذاته بل يتعدى ذلك إلى كل من يعمل تحت تصرف الأخير من خبراء وفنيين وعاملين، ولذلك اعتبر المستورد هو الشخص المكلف بحماية هذا السر دون المالك أو مورد التكنولوجيا باعتباره صاحب الفائدة الأكبر من هذه الأسرار التجارية¹ .

وسيتطرق الباحث إلى ماهية الإخلال بالالتزام بسرية عقد نقل التكنولوجيا ومعيار تقدير الإخلال بهذا الالتزام.

¹ - سميحة القليوبي ، الوسيط في شرح قانون التجارة المصري ، ج2 ، في لالتزامات والعقود التجارية وعمليات البنوك ، ط5 ، دار النهضة العربية، 2007 ، ص81.

إن كلمة الإخلال في لغة القانون تعني (الإخلال بواجب قانوني سواء كان التزاماً بالمعنى الدقيق في الالتزام بالسرية أو واجب تترتب عليه المسؤولية التقصيرية نتيجة عدم الإضرار بالآخرين)، ولغرض وجوب شرط إعادة التفاوض، وعليه فإن هذا الشرط ممكن تفعيله من خلال حدوث نوع من الاضطراب في اقتصاديات العقد، أي درجة معينة من الإخلال بالتوازن الاقتصادي للعقد .

ولا بد أن نشير إلى أن الإخلال بالتزام السرية يعد مرحلة وسط بين الاستحالة المطلقة للتنفيذ، والتي يؤدي إليها عادة حدوث ظروف طارئة، وبين مجرد التغيير البسيط الذي قد يطرأ على اقتصاديات العقد دون أن يجعل التنفيذ مرهقاً بالنسبة للمدين .
ويحرص المتعاقدون في ميدان التجارة الدولية، على اشتراط توافر درجة معينة من الخطورة والاضطراب التي تطل اقتصاد العقد في البنود التي ينظمون من خلالها شرط إعادة التفاوض، أي أن المتعاقدين يشترطون أن يكون التغيير الذي يؤدي إليه الحدث المبرر لإعادة التفاوض يصاحبه اضطراب واضح في اقتصاد العقد، بحيث يؤدي إلى ضرر من غير المنطقي أن يتحملة أحد الأطراف¹ .

إن الفقه في التجارة الدولية يجمع على وجوب أن تؤدي الأحداث التي يواجهها شرط إعادة التفاوض إلى الإخلال بتوازن العقد بشكل يؤدي إلى عرقلة تنفيذ العقد، بالرغم من أن الوصف التعاقدية لشرط إعادة التفاوض يجعله متنوعاً من حيث أشكاله وطرق التعبير عنه من عقد إلى آخر .

وتشير مبادئ معهد روما لعقود التجارة الدولية التي تنظم شرط إعادة التفاوض إلى عنصر الإخلال الذي ينجم عن الحدث الذي يواجهه الشرط .

إذ تقضي المادة (6/2) من المبادئ المذكورة بوجوب إعادة التفاوض عند وقوع أحداث تهدد بشكل أساسي توازن إبرام العقد، إما لأن تكلفة تنفيذ التزامات العقد قد ارتفعت، أو لأن قيمة الأداء المقابل قد انخفضت² .

¹ شريف محمد غنام ، مرجع سابق ، ص 141 .

الفصل الثاني : الإخلال بالتزام السرية في مرحلة المفاوضات وأثاره

وقد أعدت غرفة التجارة الدولية في باريس شرطة نموذجية بشأن مواجهة الأحداث غير المتوقعة وقد جاء فيه (في حالة وقوع أحداث غير متوقعة من الأطراف تغيير بشكل أساسي توازن العقد الحالي و تؤدي إلى وقوع أعباء غير عادلة لأحد الأطراف أثناء تنفيذ التزاماته، فيجب أن يصار إلى تعديل بنود العقد).

ولا بد من الإشارة إلى أن ليس كل إخلال في توازن العقد يعد مبررة كافية لإعادة التفاوض، حيث يوجد قدر من الإخلال الطبيعي الذي تسببه ما تسمى بالمخاطر العادية التي يجب أن يضعها كل متعاقد في حساباته وقت التعاقد، لذلك فإن مجرد التغيير في الأسعار أو في قيمة التكلفة أو في ثمن المواد الأولية الناتج عن التقلبات الاقتصادية المعتادة لا يعد كافية للقول بوجود إخلال في توازن العقد .

ويؤكد قضاء التحكيم على ضرورة عدم الخلط بين الإخلال في توازن العقد ومجرد التغيير البسيط في توازن الأداءات العقدية والذي لا يتجاوز المخاطر العادية والمألوفة .

ففي قضية تتلخص وقائعها في تعاقد شركتين على قيام الأولى بتوريد المشتقات النفطية إلى الثانية وفقا للأسعار العالمية، وبعد مرور فترة من الزمن توقفت الشركة الموردة عن تنفيذ التزاماتها بدعوى وجود ارتفاع في أسعار البترول، مما يتطلب التوقف عن تنفيذ التزاماتها وتعديل العقد وفقا للتغيرات الجديدة في الأسعار، رفضت هيئة التحكيم التي نظرت في النزاع ادعاء الشركة الموردة، وقدرت أن مجرد ارتفاع أسعار البترول لا يكفي كشرط لإعادة التفاوض الذي يجب التطبيق الأحكام الخاصة به وجود إخلال كبير في توازن العقدة.

وإضافة إلى ما تقدم فإن إخلال التوازن في العقد يشهد تنوعا كبيرة في أسلوب التعبير عنه في عقود التجارة الدولية¹ .

ويرى جانب من الفقه إن التعبير عن إخلال التوازن عند صياغة شرط إعادة التفاوض يتخذ إحدى الصيغتين:

¹ شريف محمد غنام ، مرجع سابق ، ص 36.

1- الصيغة العامة :

حيث يصف الأطراف إخلال التوازن من خلال استعمال مصطلحات عامة بعض الشيء في دلالاتها ويعبرون من خلالها عن الأثر الذي ينتج من تغير الظروف أثناء تنفيذ العقد، وقد يستعمل أطراف العقد تطبيقاً لذلك عبارة (الإخلال بالقيمة الاقتصادية والعلمية للعقد)¹ .

كما قد يستعين الأطراف بمصطلحات تعبر عن مقدار الضرر الذي يلحق بأحد المتعاقدين جراء الإخلال في توازن العقد، ومن ذلك ترد بعض الشروط في عقود نقل التكنولوجيا عادة والتي تنص على أنه في حالة وقوع أحداث غير متوقعة يكون من آثارها قلب الأساس الاقتصادي للعقد مسبب ضرر فادح لأحد الأطراف)

2- الصيغة الخاصة :

حيث يحدد أطراف العقد أية من مسائل العقد الجوهرية التي يجب أن يطالها الإخلال، وقد يكون هذا العنصر هو الثمن، كالشرط الذي ينص على (إذا وقعت أحداث من شأنها ارتفاع تكلفة الحصول على النقل أو الائتمان أو تخفيض المبلغ الأساسي أو الفائدة التي يمنحها

البنك) وكذلك الشرط الذي ينص على (إذا أدى التغيير إلى تحقيق عائد غير كاف لتغطية تكلفة الصفقة)² .

ويرى الباحث بأن اعتماد الصيغة الخاصة للتعبير عن إخلال التوازن إنما يحقق للمتعاقدين وقضاء التحكيم فائدة كبرى، إذ إنه يمكنهم من تفادي الصعوبات المتعددة التي قد تنشأ من استعمال مصطلحات عامة قد يشوبها بعض الغموض أو النقص أو التفسير المتعدد .

¹ حمزة أحمد حداد ، العقود النموذجية في قانون التجارة الدولية ، أطروحة دكتوراه ، كلية الحقوق ، جامعة القاهرة ، 1975 ، ص

² المادة 2 (6) من الميثاق أن الأعضاء يساعدون الأمم المتحدة في أي عمل تتخذه وفق الميثاق وتمتنع عن مساعدة أي دولة تتخذ الأمم المتحدة.

الفصل الثاني : الإخلال بالتزام السرية في مرحلة المفاوضات وأثاره

ويعد الالتزام من جانب المستورد بتحقيق نتيجة بحيث يفترض الإخلال بمجرد عدم تنفيذ هذا الالتزام، وبالتالي فإن كل إفشاء للمعلومات والمعارف التكنولوجية محل عقد نقل التكنولوجيا يعد عاملاً لقيام المسؤولية العقدية ، و المعرفة الفنية محل عقد نقل التكنولوجيا غير مشمولة بحماية قانونية خاصة.

وهناك فرق بين المعرفة الفنية العامة والخاصة، لذا يجب التمييز بينهما، فالمعرفة الفنية الخاصة تتمتع بالسرية ويحتفظ المورد بها كسر من الأسرار التجارية لكونها ذات قيمة اقتصادية وعلمية.

وهي تنتقل وفقاً لضوابط و قيود لذا يمكن تقويمها بالمال وإذا أذاعها المستورد دون أخذ الموافقة من المورد اعتبر عملاً مخالفاً لالتزامه بالسرية وترتب على ذلك المسؤولية العقدية¹.

إن قيام المورد بإعلان أسرار المعرفة الفنية سواء تم ذلك خلال مرحلة التفاوض التي تسبق إبرام عقد نقل التكنولوجيا أو بعد ذلك فقد ألزمه المشرع المصري بتعويض المورد.

وبالتالي فإن المستورد عليه الالتزام بالمحافظة على هذه السرية خلال مرحلة المفاوضات وخلال فترة تنفيذ العقد، وكذلك بعد انتهاء تنفيذه .

إن الإخلال بالالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات إذا لم يكن هناك عقد تمهيدي بين المورد والمستورد يخضع لأحكام المسؤولية التقصيرية.

حيث يقع المستورد عند كل إخلال بالتزامه بالحفاظ على السرية تحت المسؤولية التقصيرية، أما إذا أبرم الطرفان المتعاقدان عقداً تمهيدياً من أجل تنظيم عملية المفاوضات، وهو ما يحصل في حال التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا.

فإن إخلال المستورد بهذا الالتزام يضعه ضمن حدود المسؤولية التعاقدية، استناداً إلى وجود العقد التمهيدي بين الطرفين المتعاقدين.

¹ - ماجد عمار ، مرجع سابق ، ص 189 .

الفصل الثاني : الإخلال بالتزام السرية في مرحلة المفاوضات وأثاره

إن المحافظة على سرية التعديلات التي يقوم بها المستورد من خلال إدخالها على التكنولوجيا¹ محل العقد، قد أشار إليها المشرع المصري بأنه على المورد ضرورة الالتزام بالمحافظة على سرية التحسينات التي يقوم بها المستورد، ويعد هذا الالتزام التزاما مقابلا لالتزام المستورد .

إن إخلال المورد والمستورد بالالتزام بالسرية خلال مرحلة التفاوض أو بعد التعرض للمسؤولية والجزاءات التي نص عليها عقد نقل التكنولوجيا يترتب عليه التعويض عن مقدار الضرر الذي أصاب الطرف الآخر.

وقد يصل التعويض إلى مبالغ ضخمة أحيانا، ويجب على المحكمة أن تراعي في ذلك عند تقديرها لمبلغ التعويض قيمة التكنولوجيا محل العقد، أي القيمة السوقية.

وكذلك الأموال التي أنفقها المورد في سبيل الحصول على هذه التكنولوجيا وتطويرها، والكسب الفائت فيما لو كانت تلك السرية ما زالت قائمة، وكان في إمكانه أن يستمر في استثمارها².

المطلب الثاني : جزاء عدم الوصول لاتفاق في مرحلة المفاوضات

إن جزاء الإخلال بالالتزام في مرحلة التفاوض سواء أكان الإخلال عقديا أو تقصيرية، وهو أن تقوم المسؤولية قبل التعاقدية من خلال دعوى اعتيادية يتم تحريكها من قبل الطرف المضرور على المتسبب بالضرر، أو كان من الممكن التنفيذ ولم يطلبه الدائن فلا يكون أمام القاضي سوى الحكم بالتنفيذ، أي بطريق التعويض. إن التعويض هو الأثر الجوهري المترتب على قيام المسؤولية المدنية، لجبر ما لحق بالمضرور من أضرار مادية أو معنوية أو كليهما معا.

وإذا كان التنفيذ العيني هو الأصل في المسؤولية العقدية فإن التنفيذ بمقابل أي عن طريق التعويض المالي هو القاعدة العامة في المسؤولية التقصيرية¹.

¹سميحة مصطفى القليوبي ، عقد نقل التكنولوجيا ، أكاديمية البحث العلمي والتكنولوجيا، القاهرة ، 1987 ، ص 225 .
²سميحة مصطفى القليوبي ، التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا ، بحث مقدم إلى ندوة التراخيص في الملكية الفكرية وتسوية المنازعات تحت رعاية المنظمة العالمية للملكية الفكرية ومركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي ، القاهرة ، 1998 ،

الفصل الثاني : الإخلال بالتزام السرية في مرحلة المفاوضات وأثاره

وسيعرج الباحث على مفهوم التنفيذ بمقابل أو عن طريق التعويض وأثره في ظل الأضرار الناشئة في مرحلة المفاوضات :

أ- التنفيذ بمقابل أو عن طريق التعويض :

- إذا لم يكن التعويض مقدرة في العقد أو بنص في القانون فالمحكمة هي التي تقدره .

ويكون التعويض عن كل التزام ينشأ عن العقد سواء كان التزام بنقل ملكية أو منفعة أو أي حق عيني آخر، أو التزاما بعمل أو بامتناع عن عمل .

ويشمل ما لحق الدائن من خسارة وما فاتته من كسب بسبب ضياع الحق عليه أو بسبب التأخر في استيفائه، بشرط أن يكون هذا نتيجة طبيعية لعدم وفاء المدين بالالتزام أو لتأخره عن الوفاء به .

فإذا كان المدين لم يرتكب غشا أو خطأ جسيمة فلا يجاوز في التعويض ما يكون متوقعا عادة

وقت التعاقد من خسارة تحل أو كسب يفوت² .

وهناك أضرار ناجمة عن قطع مفاوضات العقد ونورد أدناه أهمها :

ب- نفقات التفاوض :

بالنظر لوجود اختلاف بين العقود من حيث طبيعة المفاوضات .

لذا فهناك أضرار ناجمة عن الإخلال بالالتزام بالتفاوض كالتفقات التي تكبدها المتفاوض المضرور في سبيل التفاوض والإعداد للعقد محل التفاوض وضياع الوقت في عملية التفاوض، والنيل من ثقة الشخص المضرور، وفقدان فرص جديّة كانت متاحة³ .

¹ - علي فيلاي ، الالتزامات ، ج2 ، الجزائر ، 2002 ، ص 67 .

² محمد حسام لطفي ، المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض ، القاهرة ، 1995 ، ص 52 .

³ أمين دواس ، المسؤولية عن قطع مفاوضات العقد دون سبب جدي ، مجلة جامعة الشارقة للعلوم الشرعية و القانونية ، 2008 ،

ص 34 .

الفصل الثاني : الإخلال بالتزام السرية في مرحلة المفاوضات وأثاره

ولا بد أن نشير إلى أن المصلحة الإيجابية المتمثلة في التعويض عن ضياع فرصة التعاقد متى كانت هذه الفرصة جدية وحقيقية تفرق عن المصلحة السلبية، حيث إن المصلحة الإيجابية يعرض عنها في حالة عدم تنفيذ أحد المتعاقدين عقدة صحيحة، كما يدخل فيها كل ما كان سيجنيه المتعاقد من ربح أو كسب ينتجه له العقد .

وهذا الاتجاه هو الذي سار عليه القضاء الفرنسي، بأن التعويض يجب أن يغطي كل الأضرار المادية والمعنوية اللاحقة بالمضرور من جراء قطع المفاوضات بدون سبب. وهي الخسارة الواقعة فعلا والتي يعود تحديد مقدارها لقضاة الموضوع. وتشمل كافة النفقات والمصاريف التي تكبدها المتفاوض المضرور في سبيل التفاوض، والإعداد للعقد والدراسات الفنية وتقارير الخبراء والسفر والإقامة والاتصالات .

وكذلك الأضرار الناجمة عن ضياع الوقت الذي استغرقت المفاوضات دون جدوى، بالإضافة إلى الأضرار الناشئة عن إفشاء معلومات وبيانات عن استعمال مهارات، والمساس بالسمعة التجارية والنيل من مصداقية المضرور .

ج- الوقت الضائع :

هنالك أضرار متوقعة تبرز عادة في المفاوضات، ومنها ضياع الوقت حيث يستحق ذلك التعويض عنه، بغض النظر عن المرحلة التي وصلت إليها المفاوضات . فقد حكمت محكمة النقض المصرية بتعويض المتفاوض عن الوقت الذي أضاعه في أوروبا للبحث عن الآلات اللازمة للمصنع الذي كان قد اتفق على إنشائه مع الطرف الآخر.

إن مسؤولية المتفاوض المخطئ لا تؤدي إلى تعويض يماثل التعويض المحكوم به تماما، طبقا للقواعد العامة في المسؤولية التقصيرية، وهي أيضا لا تماثل التعويض عن المسؤولية العقدية الناشئة عن عدم تنفيذ العقد، حيث يشمل التعويض ما تكبده المضرور من خسارة وما فاتته من كسب ولا بد أن نشير إلى أنه يجوز للقاضي في بعض الحالات تقدير التعويض ليس فقط في حدود الضرر السلبي بل يشمل أيضا

الفصل الثاني : الإخلال بالتزام السرية في مرحلة المفاوضات وأثاره

الضرر الإيجابي فيما فاتته من كسب بسبب هذا التعسف، وهناك بعض من الفقه الفرنسي الذي تخصص في مشاكل المفاوضات التعاقدية، والمنازعات المتعلقة بها، يرى إن نطاق التعويض يصعب تحديد مداه بكل دقة، وذلك لصعوبة إشكالات الخطأ التصيري الناجم خلال الفترة الزمنية التي سبقت التعاقد، والتي هي مرحلة استكشافية أصلاً.

و في هذا المجال فإن الفقه الفرنسي أو البعض منه يشير إلى أن هذا التعويض لا يشمل التعويض عن عدم إبرام العقد النهائي، ولا يشمل أيضاً المزايا التي كانت ستترتب على إبرام العقد المنشود باعتبارها من قبيل الضرر غير المباشر، بالإضافة إلى أنها أيضاً تعتبر أموره احتمالية يصعب تقدير التعويض بشأنها¹.

يرى الباحث بأن المحترف أو الممتحن الذي يعلم بتقنيات التفاوض وبإمكانية قطع مفاوضات العقد، ويقبل المخاطر والمحاورة بالرغم من ذلك، فإن الخسائر المادية التي يتكبدها تدخل ضمن المصاريف العامة للشركة أو المؤسسة ولا يستطيع المطالبة بالتعويض من جرائها.

د- تفويت الفرصة :

بما أن أمر التعويض هو أمر احتمالي فإنه لا ينصب على فرصة إبرام العقد، وإنما يكون عن تفويت فرصة الإبرام العقد محل التفاوض، باعتباره ضرر ه محققة أو مؤكداً يجب التعويض عنه، وهو من قبيل خيبة الأمل أو الحظ الذي تسبب فيه المتفاوض المسؤول من جراء تصرفاته غير المحسوبة .

وقد اتفق الفقه والقضاء في فرنسا ، على وجوب تعويض المتفاوض المتضرر من قطع المفاوضات، عن حرمانه من فرصة إبرام العقد محل التفاوض، شريطة أن تكون هذه الفرصة حقيقية و جادة، و إن الأمل المدعي به في إبرام العقد له أسباب معقولة أو مقبولة، وإنه ليس مجرد احتمال، بأن يقتصر القاضي على تعويض الضرر

¹مشار إليه لدى رمضان أبو السعود ، مصادر الالتزام ، دار المطبوعات الجامعية ، الإسكندرية ، 2002 ، ص 98 .

الفصل الثاني : الإخلال بالتزام السرية في مرحلة المفاوضات وأثاره

المحقق دون الضرر الاحتمالي والذي هو في نهاية المطاف مجرد أمنية افتراضية بعيدة المنال¹.

وقد أكدت مبادئ عقود التجارة الدولية الصادرة عام 1994 في الفقرة (3) المادة (7) على أن (تفويت الفرصة يمكن التعويض عنه في حدود احتمال تحقيقها)، وهذا الأمر متروك لقضاة الموضوع، حيث إذا تبين لهم من خلال الظروف والملايسات إن المفاوضات قد دخلت مرحلة حاسمة وشارفت على الانتهاء².

وبذلك يكون أطراف العقد قد توصلوا إلى اتفاق نهائي، وإنهم وصلوا إلى نقطة اللاعودة فإن قطع المفاوضات بدون مبرر معقول في ظل وجود فرصة حقيقية لإبرام العقد يعد ضرراً أكيدا يستوجب التعويض، وقد أشار الفقه المعاصر بأنه إذا كانت فرصة إبرام العقد محل التفاوض هي أمر احتمالي وغير مؤكد ولكن تفويت هذه الفرصة بقطع التفاوض بدون سبب مبرر ومشروع، هو ضرر مؤكد يجب التعويض عنه .

هـ- الفرصة الضائعة :

وقد أشار الفقهاء إلى أن المتفاوض المتضرر من قطع المفاوضات بدون سبب مشروع يجوز له أن يطالب بتعويض عن الفرص الضائعة، والتي ضاعت منه لإبرام عقود أخرى مع الغير بدلاً من العقد المتفاوض عليه، والذي فشل بإبرامه بسبب المتفاوض الآخر .

ولغرض حصول المتضرر على هذا التعويض هنالك شرط أن تكون هذه الفرص الضائعة جادة وحقيقية، وأن لا يكون ضياع فرصة إبرام عقد بديل راجعة إلى سذاجة المتفاوض المضرور بمعنى أن لا يتسبب المتفاوض المضرور كلية أو جزئية في ضياع الفرص بخطأ منه³.

¹ - Lassalle. Les Pourparlers, Op. cit, P. 851 et s, Cass. Civ, 1971, P 49.

² محمد حسام لطفي، مرجع سابق، ص 71 .

³ - ناصر الجوفان، التعويض عن تفويت المنفعة، مجلة البحوث الفقهية المعاصرة، العدد 61، الرياض، 2005، ص 53.

الفصل الثاني : الإخلال بالتزام السرية في مرحلة المفاوضات وأثاره

وإشارة إلى ما سبق ذكره، فإن الباحث يرى أنه لا يجوز أن يبلغ التعويض عن تفويت فرصة إبرام العقد المتفاوض عليه إلى حد قيمة الأرباح المتوقعة من العقد في حالة إبرامه، ونفس الحكم ينطبق على التعويض عن تفويت فرصة إبرام عقد بديل مع الغير، ولا يخضع القاضي في تقديره للتعويض عن تفويت الفرصة لرقابة المحكمة العليا.

باعتبار ذلك من مسائل الواقع، شريطة أن يتضمن الحكم الأسباب المبررة التي تبرر الأخذ بالفرصة الضائعة، حيث يجب أن يتبين أن هذه الفرصة كانت جادة وحقيقية و لها أسباب معقولة .

المبحث الثاني: مفهوم عواقب الإخلال بمبدأ السرية في عقود نقل التكنولوجيا

يمثل لنا المبحث الثاني من الفصل الأول مفهوم وعواقب الإخلال بمبدأ السرية بحيث أننا قسمناه إلى مطلبين خصصنا المطلب الأول في انتهاء العقد بينما خصصنا في المطلب الثاني

المطلب الأول: انتهاء العقد

يعتبر العقد التجاري الدولي من أهم طريقة لانقضاء العقد التجاري الدولي لي توضيح ذلك نقسم هذا المطلب إلى فرعين الفرع الأول يتمثل في تنفيذ العقد أمل الفرع الثاني في إنتهائه

الفرع الأول: تنفيذ العقد

و هي تنفيذ الأطراف للإلتزامات الناشئة عن العقد أي وفاء المدين بنفس الأداء الملتزم به و هو الأصل مادام ممكنا، و موضوعه إعطاء شيء.

أولاً: تنفيذ العقد التجاري الدولي :

القيام بعمل أو الإمتناع عن عمل أي قيام الطرفين بتنفيذ إلتزاماتهما بشكل دقيق وفق أحكام العقد، و يتم الوفاء بالعقد عندما ينجز تنفيذ آخر إلتزام يقع على عاتق أحد

الفصل الثاني : الإخلال بالتزام السرية في مرحلة المفاوضات وأثاره

الطرفين بشكل كامل، و هذه الطريقة هي الأكثر شيوعا لإنقضاء اجل عقد التجارة الدولية¹.

و تختلف إلتزامات الأطراف حسب طبيعة العقد التجاري الدولي المبرم بينهما فإلتزامات أطراف عقد البيع الدولي للبضائع تختلف عن إلتزامات عقد نقل التكنولوجيا أو عقد المقاوله، و تبدأ مرحلة التنفيذ بتنفيذ كل طرف لإلتزاماته المترتبة على العقد تنفيذا مطابقا لما هو مقرر في بنود العقد، بحيث أن أيا من أطرافه إذا لم يقم بذلك أو تأخر فيه يكون مسئولا عن الأضرار التي تحدث للطرف الآخر، إلا إذا وجد سبب إعفاء قانوني يبرر عدم الوفاء و من بين هذه الأسباب القوة القاهرة، و الظروف الطارئة².

ثانيا: استحالة تنفيذ العقد التجاري الدولي

قد يتعرض تنفيذ العقد التجاري الدولي تبعا لخصوصياته إلى مخاطر و صعوبات تحول دون تنفيذه بالشروط التي وردت في العقد، فهي قد تجعل أحيانا تنفيذ العقد مستحيلا بصورة نهائية، أو أن تكون إستحالة التنفيذ حادث مؤقت، و في الحالتين يصبح عدم التنفيذ ضارا بحقوق الدائن مما يؤدي إلى الإخلال بقاعدة التوازن العقدي بين الطرفين³.

ثالثا : القوة القاهرة

عندما يصبح تنفيذ العقد مستحيلا لسبب أو لآخر فنحن أمام حالة القوة القاهرة ، و هذه الظاهرة التي تسمى أيضا بالحادث الجبري أو المفاجئ تعبر عن مفهوم غير شخصي لأنه حدث لا يتصل بتصرف شخص ما أو مجموعة أشخاص⁴.

و يتخذ الحادث هذه الصفة و هذا التكليف عندما يكون غير متوقعا، لا يمكن مقاومته و سببه أجنبي، بمعنى أنه لا دخل لإرادة طرفي العقد فيه، فهو يستبعد فكرة الخطأ في

¹- محمد غفار، مرجع سابق، ص377.

² عمر سعد الله ، مرجع سابق، ص172 .

³- عبد المجيد حكيم، " الوسيط يف نظرية العقد "، ج1، شركة الطبع والنشر، بغداد، 1967، ص. 362.

⁴دون مؤلف، شرط القوة القاهرة يف العقود الدولية، متاحة على الموقع الإلكتروني :

01/05/2022. تاريخ ،10:23، س t?aspx.f/com.startimes.www://http 15081510

تنفيذ الالتزامات، و من المتوقع كثيرا أن يتعرض طرفي العقد على السواء لحالات القوة القاهرة، و ينتج عن ذلك استحالة تنفيذ الإلتزامات الناشئة عن العقد بشكل مؤقت أو بصورة نهائية، و إذا صح هذا الافتراض في العقود المحلية داخل البلد الواحد، فإن احتمال نشوء القوة القاهرة يتضاعف وقوعه في العقد الدولي لأسباب عديدة منها:

- إن تنفيذ العقد التجاري الدولي تتجاوز عناصر تنفيذه جغرافيا حدود الدولة الواحدة سواء ما كان يتعلق في نوع و كمية المبيع، أم في تنوع وسائل نقله، عند ذلك تبرز مشاكل النقل الدولي ومنها اجتياز الحدود و توفير الترخيص الرسمي الخاص بالاستيراد و التصدير و تحويل العملات اللازمة لتسديد الثمن و كذلك مراعاة المعايير الصحية و البيئية لجنس المبيع.

- أضف إلى ذلك بأن العقد التجاري الدولي يتصف دائما بطول الفترة التي تفصل بين وقت إبرامه و بين تاريخ التنفيذ، فإذا كانت القاعدة العامة تقضي بتسليم المبيع و دفع الثمن حال انعقاد العقد و اشتراط أن يكون المبيع محل العقد معيناً و محدداً في هذا الوقت، إلا أن العرف التجاري الدولي يبرهن دائما وجود فترة قد تطول أو تقصر تفصل بين تاريخ انعقاد العقد و وقت التنفيذ الفعلي لها¹.

* و من المعروف أيضا في العقود التجارية الدولية أن يحصل التعاقد على الشيء محل البيع، و إن كان غير متوفرا وقت إبرام العقد على أن يتم صنعه في المستقبل طبقا لنموذج متفق عليه و أن يكون معيناً تعييناً نافيا للجهالة و الغرر، و يكفي أن يتفق الطرفان على نموذج يمثل محل العقد و هو ما يسمى البيع بالعينة².

والنص على مادة القوة القاهرة في نطاق العقود التجارية الدولية يهدف إلى حماية الملتزم بالتنفيذ من حوادث خارجة عن إرادته، و مثل هذا الشرط كان يستخدم للحماية من الحوادث الطبيعية المفاجئة، أما في الوقت الحاضر فالنص عليه أصبح شيئا ضروريا للحماية من التغيرات السياسية المفاجئة التي تؤثر على التنفيذ، و حتى الظروف التي تؤدي إلى خسارة غير متوقعة مثل حصول ارتفاع مفاجئ في التضخم

¹ - عبد المجيد حكيم مرجع سابق، ص 362.

² عبد المجيد حكيم المرجع السابق ص 363 .

الفصل الثاني : الإخلال بالتزام السرية في مرحلة المفاوضات وأثاره

لم يكن في الحسبان عند التعاقد مما قد يسبب خسارة فادحة لو أن الطرف قام بتنفيذ الالتزامات المنصوص عليها في العقد

- رابعا : الظروف الطارئة

الظرف الطارئ و هو ذلك الحادث الذي لا يجعل تنفيذ العقد مستحيلا كما هو الحال في القوة القاهرة، و لكنه ممكن التنفيذ إلا أن تنفيذه بالشروط التي جاءت بها نصوص العقد تحمل المدين بالتنفيذ أعباء مالية و خسارة جسيمة و باهظة النتائج، فهو ينتج عن تغيير جذري بوضع المتعاقد بفعل الظروف المحيطة بتنفيذ العقد سواء كانت إقتصادية، إجتماعية أم سياسية لها أثر مباشر على التوازن الأساسي للعقد، و من ثم تقود إلى الإخلال بالتوازن الاقتصادي الذي يجب أن يتمتع به العقد خلال مدة تنفيذه، و لكن يقترب الظرف الطارئ مع القوة القاهرة بإعتباره وضع جديد لا دخل لإرادة طرفي العقد في إنشائه و إنما مصدره أجنبي عنهما و لا يختص مطلقا بتصرفاتهما أو سلوكهما المرافق للتنفيذ التزاماتهما.

الفرع الثاني: إنتهاء العقد

ينتهي العقد التجاري الدولي بانتهاء مدته حيث ينتهي طبيعيا بعد إنتهاء المدة المنصوص عليها فيه، أو بعد أن يتم تنفيذ إلتزامات الأطراف المنصوص عليها، و التي يتم التعاقد بين أطراف العقد على تنفيذها أيا كانت مدة التنفيذ، سواء في العقود القصيرة المدة أو العقود الطويلة المدة أو العقود الكبيرة مثل: عقود إيجار الطائرات والسفن أو عقود التراخيص الصناعية أو براءات الاختراع و حقوق الملكية و التأليف و عقود الوكالات التجارية .

وقد يكون انتهاء العقد الدولي بسبب الإلغاء أو الفسخ، كما قد يكون إنتهاؤه بسبب حدوث قوة القاهرة تؤدي إلى إعفاء أحد الأطراف أو كليهما من تنفيذ التزاماته التعاقدية و عادة يتم النص على ذلك في العقد كما سبق ذكره¹.

¹ - حسني الدوري، مرجع سابق، ص. 25 .

أولاً: مرحلة الإنهاء

يتم إنها العقد تنفيذاً لأحكام واردة في العقد نفسه، و يعرفه التشريع التجاري الأمريكي الموحد على النحو التالي يحدث الإنهاء عندما يمارس أحد الفريقين صلاحيات معطاة إليه بموجب أحكام الإتفاق أو القانون فينتهي العقد لأسباب غير الخرق من قبل الفريق الآخر فإذا تم الإتفاق بين الفريقين في العقد على أن أحد الفريقين يحق له في ظروف معينة أن ينهي العقد، و تبدأ هذه المرحلة بحل الارتباط الناشئ بسبب عقود التجارة الدولية و رفع

حكمها و العودة إلى الأصل وهو عدم التعاقد، و يكون إنهاء عقود التجارة الدولية على النوعين: الأول هو الإنهاء دون سبب، و الثاني هو الإنهاء بسبب التقصير¹. و النص على مادة تعطي الحق لأحد الأطراف في إنهاء العقد وفق مقتضيات مصالحه غالباً ما تكون محبذة في العقود التجارية الدولية التي لا تتضمن مدة معينة لانتهائها أو مدة محددة لتنفيذ الالتزامات المنصوص عليها فيها، أما بالنسبة للعقود التي تتضمن صراحة مدة لها فمن الأفضل أن يتم إنهاؤها عن طريق صياغة مادة في العقد تسمح بإعطاء إشعار إنهاء وفق إرادة أحد أطرافه حتى عندما يكون الطرف الآخر غير مخل بالعقد، و يكون ذلك

بصياغة نص بالإنهاء المبكر للعقد عند توفر أسباب معينة، مثل الإخلاء بالالتزامات المنصوص عليها فيه من قبل أحد الأطراف، أو إفلاسه أو أي حدث مماثلاً².

ثانياً: مرحلة الإلغاء

يتم الإلغاء عندما يرتكب أحد الطرفين خرقاً للعقد و يرفض الطرف الآخر متابعة تنفيذ العقد بسبب هذا الخرق، و لم تترك بعض الأنظمة القانونية الباب مفتوحاً أمام أطراف العقد أو للقاضي لإلغاء العقد لأنفه الأسباب بل ميزت بين ما هو خرق أساسي

¹ - عمر سعد الله ، مرجع سابق، ص172.
² - حسني الدوري، مرجع سابق، ص28.

للعقد أي ما يمس جوهر العقد أو وجود مخالفة جوهرية، و بين ما هو خرق غير أساسي، و المحاكم وحدها هي التي تتخذ قرارات حول حالات الخرق¹.

ثالثا: مرحلة الفسخ

قد يتم تنفيذ العقد على نحو معيب، أو لا يتم هذا التنفيذ على الإطلاق، و في هذه الحالة يحق للطرف المضرور اللجوء إلى الجزاءات المقررة لمواجهة هذا الإخلال، و من أهمها فسخ العقد، و يمكن تعريف الفسخ بأنه حل الرابطة العقدية، بناء على طلب أحد طرفي العقد، إذا أخل الطرف الآخر بالتزاماته، فهو جزاء لإخلال أحد المتعاقدين بالتزاماته، و بمقتضاه يستطيع الطرف الآخر حل الرابطة العقدية حتى يتحرر نهائيا من الالتزامات التي يفرضها العقد عليه².

و كذلك نظمت إتفاقية فيينا الفسخ، فأجازته لأي من الطرفين إذا أخل الطرف الآخر بالتزاماته، لكنها أظهرت عدم تفضيلها اللجوء إليه فوضعت شروطة ثقيلة تحد من إستعماله و مهدت الطريق الإنقاذ العقد من الفسخ بعد وقوع المخالفة التي تبرره و ذلك بإتاحة الفرصة للإصلاحها، لأن الفسخ في العقود الدولية يعد جزاء قاسية تتأذي التجارة الدولية من حدوثه الكل إخلال بالعقد أو مخالفة لأحكامه، ذلك أن الفسخ يدمر العقد و الذي لا يتم غالبا إلا بعد مفاوضات شاقة مكلفة، و يترتب على حدوثه إعادة البضائع بعد إرسالها و ما يصحب ذلك من نفقات جديدة للنقل و التأمين و من إجراءات إدارية و صحية لازمة لدخول البضائع و خروجها و لإرسال الثمن ثم إسترداده، فضلا عن تعرض البضائع لمخاطر التلف و الهلاك مرة أخرى.

أضف إلى ذلك أن عقد البيع الدولي يتصل به اتصالا لازمة ببعض العقود الدولية الأخرى، مثل عقد نقل البضائع و عقد التأمين و الاعتماد المستندي الذي يتم دفع الثمن عن طريقه، فهو يكون واحدة من العقود الدولية ترتبط مع ككل، فإذا فسخ عقد البيع فإن ذلك سوف ينتج أثره على كافة العقود الأخرى التي ترتبط بها³.

¹ - عمر سعد الله، مرجع سابق، ص 173.

² - خالد أمجد عبد الحميد، فسخ عقد البيع الدولي للبضائع، الطبعة الثانية، القاهرة، 2001، ص 4424.

³ - خالد أمجد عبد الحميد، مرجع سابق، ص 28.

المطلب الثاني: التعويض " جزاء الضرر "

يعتبر التعويض في عقود نقل التكنولوجيا جزاء للإخلال بالتزام السرية، و يعتبر أثر ذلك لإنعقاد المسؤولية العقدية للمدين و جزاء يقع على عاتق المدين بسبب عدم قيامه بتنفيذ ما ترتب بذمته من إلتزامات في عقد نقل التكنولوجيا، و يعد وسيلة قانونية مناسبة لغرض جبر الضرر الذي لحق بالدائن، و يقسم إلى نوعين، أحدهما التعويض المادي (النقدي) و الآخر التعويض العيني، مثال على ذلك إصلاح الضرر الذي يلحق بمنشأة المستورد، و لا يمكن في أحيان كثيرة جبر الضرر إلا عن طريق التعويض.

و ذلك لأن محل عقد نقل التكنولوجيا يرد على المعرفة الفنية و هذا ما يميزه عن العقود الأخرى و إن الوسائل القانونية الأخرى لا تجدي نفعاً الأخرى في هذا الشأن، ففي حالة إنشاء المستورد للسر التكنولوجي فإن فسخ العقد أو الدفع بعدم التنفيذ أو إعادة التفاوض لا تفيد المورد في شيء، لأن السر التكنولوجي يعد رأس مال المورد. و بما أن المعرفة الفنية تمتاز بعنصر السرية، فسوف تبقى محجوبة عن الغير وبذلك لا يستطيع منافسة المورد، أما في حالة كشف أسرار المعارف الفنية فإن المورد يفقد مركزه القوي الذي يتمتع به، و بذلك يصبح له عدد من المنافسين و هذا ما يجعله يفقد الكثير من المتعاقدين و بالتالي فلا يجديه شيء بهذا الشأن إلا بجبر الضرر الذي لحق به عن طريق الحكم له بالتعويض المناسب¹.

و يقصد بالتعويض باعتباره جزاء لانعقاد المسؤولية المدنية، إزالة الضرر أو جبر الضرر، الذي يلحق بالدائن سواء كان مورد أو يجب أن يتم التعويض بصورة عينية، و هذا ما يتمثل في إصلاح العناصر التكنولوجية في منشأة المستورد أو استبدالها بعناصر أخرى صالحة للعمل، و في حالة تعذر التعويض العيني فيتم جبر الضرر من خلال مقابل نقدي للدائن بشرط أن يكون مساوية لمقدار الضرر الذي لحق به².

¹ حمدي عسان صبحي العاين، الاختلال بالالتزام السرية يف عقد نقل التكنولوجيا " دراسة مقارنة"، مذكرة لمجلس في القانون الخاص، قسم القانون الخاص، جامعة الشرق الأوسط، 2016، ص 17.

² إبراهيم الدسوقي أبو الليل، تعويض الضرر بف المسؤولية المدنية، مطبوعات جامعة الكويت، الكويت، 1995، ص 153.

و هنا كخصائص عدة تتميز بها عقود نقل التكنولوجيا، أهمها قيام الثقة المتبادلة بين طرفي العقد، حيث إن فقدان الثقة في المجتمعات التي تقوم على التجارة الدولية يؤدي إلى إنهاء المستوى المتقدم الذي بلغته هذه العقود و مراحل تنفيذها عن طريق تعاون أطراف هذه العقود بموجب مبدأ حسن النية في التعامل و إحترام الالتزامات التعاقدية، و عليه فإن انعقاد مسؤولية أحد طرف يعقد نقل التكنولوجيا يعود إلى ثبوت إخلاله بتنفيذ الالتزام، مما يتيح للطرف الآخر الحق في الحصول على تعويض مناسب لحقه من جراء هذا الإخلال¹.

و هنا كشروط يستحق بموجبها التعويض في عقود نقل التكنولوجيا و هي كما يلي : -
إخلال المدين بتنفيذ التزامه الذي يرتبه عقد نقل التكنولوجيا :

الغرض إستحقاق أحد أطراف عقد نقل التكنولوجيا التعويض، لا بد أن يصدر إخلال من قبل الطرف الآخر بتنفيذ التزاماته، ولا يشترط أن يكون الإخلال صادرة عن المدين حيث يكفي ألا يقوم بتنفيذ التزاماته أو يخل بها و بأي شكل كان، و مهما كان سبب الإخلال كأن يكون إخلالا بتنفيذ الالتزام العقدي و يصدر عن قصد أو ألي سبب كان.

وكذلك الإخلال الناتج عن التأخير في تنفيذ العقد أو التنفيذ الجزئي أو عدم التنفيذ بشكل كامل أو التنفيذ المعيب الجزاء هذا العقد، و بهذا يتحقق ثبوت الإخلال بعدم الوفاء من قبل المدين و لغرض أن يدفع المدين بالمسؤولية عن عاتقه عليه أن يثبت أن الضرر ناتج عن سبب أجنبي كالقوة القاهرة أو الحوادث الطارئة أو إخلال الدائن نفسه².

أ- أن يلحق بالدائن في عقود نقل التكنولوجيا ضرر من جراء ذلك :

يعد التعويض جزاء للمسؤولية المدنية و أثره لها سواء كانت تقصيرية أم عقدية، و في أغلب الأحيان تقام المسؤولية دون الحاجة إلى فكرة الإخلال، و ذلك بالاستناد إلى الضرر وحده، و لهذا فإن أساس التعويض يكمن في الضرر و هو أمر لا بد منه من

¹ - محمود الكلياني ، مرجع سابق، ص 124.

² - إبراهيم الدسوقي أبو الليل، مرجع سابق، ص 273..

أجل قيام التعويض، و لكن الضرر لا يكفي في أغلب الأحيان من أجل تبرير الحق في التعويض حيث لا يكفي أن يستحق الدائن التعويض مقابل أن المدين لم ينفذ التزاماته المترتبة عليه في عقد نقل التكنولوجيا، كما لا يكفي الإخلال أو الخروج عن سلوك الشخص المعتاد بل يجب أن يلحق بالدائن ضرر نتيجة لهذا الإخلال، و إذا كان هذا الضرر شرطاً من أجل المطالبة بالتعويض فإن إثباته يقع على عاتق الدائن¹.

ب- أضرار المدين للقيام بتنفيذ التزامه العقدي :

و يقصد به أن يقوم المدين بأضرار الدائن بضرورة تنفيذ التزامه مادام أن التنفيذ العيني ممكن، وفي حالة استحالة إمكانية التنفيذ العيني فلا ضرورة إلى توجيه الأضرار، و ذلك لأن التنفيذ غير ممكن بنص العقد .

إن وقت قيام الدائن بإضرار المدين يترتب عليه حق الدائن بالتعويض عن التأخير في تنفيذ الالتزام الذي يترتب عن القيام بإبرام عقد نقل التكنولوجيا، و في حالة ثبوت نية المدين بعدم تنفيذ التزامه العقدي فإن الحكم عليه يختلف حيث يستحق الدائن تعويضة دون الحاجة إلى إضرار المدين².

إن تقدير التعويض في عقود نقل التكنولوجيا يتم على أساس الضرر الذي لحق بالدائن و الكسب الذي فاتته، و بصورة عامة فإن عقود نقل التكنولوجيا تتبنى ناحيتين، تتمثل الأولى باستبعاد الكسب الفائت من تقدير التعويض و اقتصره على الضرر الذي يقع بالفعل، أما الناحية الثانية فتتمثل بوضع حدة على للتعويض من أجل تخفيف مسؤولية المدين التي قد تصل إلى مبالغ ضخمة و بالغة في حالة إذا ما تركت في عقود نقل التكنولوجيا و التي تعمل على إرهاقه و وضعه تحت وطأة المديونية، و التي تؤدي إلى التوقف عن مزاوله نشاطاته التجارية، و يتم تحديد التعويض في عقود نقل التكنولوجيا بأسلوبين، يتمثل الأول بتحديد مبلغ معين بشكل افتراضي، أما الأسلوب الثاني فيتمثل في وضع نسبة معينة من المقابل في كلا الحالتين يتم تقديره على أساس الضرر الحقيقي الذي يقع معينة من المقابل أو بالفعل بشرط ألا يتجاوز الحد الأعلى

¹ - محسن شفيق، مرجع سابق، ص 107.
² المرجع السابق ص 108 .

الذي تم الإتفاق عليه في عقد نقل التكنولوجيا، و يجب على القاضي أو المحكم أن يأخذاً بنظر الإعتبار تقدير التعويض للدائن عما أصابه من ضرر من خلال الأخذ بعنصري التعويض، و هما ما لحق الدائن من خسارة و ما فاته من كسب و قد يحدد عقد نقل التكنولوجيا مبلغ مقطوعة يستحق الدفع في حالة تخلف المدين عن تنفيذ إلتزاماته و هو الشرط الجزائي، و هذا مقتبس من الشرط المعروف في القانون الإنجليزي بإسم (شرط التعويض المبري)، و هذا يعني تقدير مبلغ التعويض المتفق عليه في العقد ويستحق الدفع في حالة تخلف المدين عن تنفيذ الإلتزاماته، حتى و إن لم يلحق عليه في العقد في حالة وقوع الضرر في عقود نقل التكنولوجيا.

إن التعويض عن الضرر الذي يلحق بالدائن في عقود نقل التكنولوجيا يجب أن يكون تعويضا كاملا، بحيث يشمل ما لحق الدائن من خسارة و ما فاته من كسب، و من ضمنها المصروفات الضرورية التي تحملها الدائن لغرض إصلاح الأضرار التي نجمت عن إخلال المدين في عقد نقل التكنولوجيا، أما المعيار الذي يعتمد في تقدير التعويض فهو المعيار الموضوعي، حيث يعتمد على مدى الضرر الذي لحق بالمدين، وليس على جسامة الإخلال الذي حدث من جراء ذلك، إذ إن الأساس القانوني لاقتصار التعويض في المسؤولية العقدية

على الضرر المتوقع يستند إلى المبدأ الذي يقوم على الإرادة و الحرية التعاقدية، حيث نتمكن من خلال هذا الإعتبار أن نبين بأن المورد و المستورد يتوقع أن حدوث الضرر¹.

و نود أن نبين هنا أن طريقة احتساب مقدار التعويض عن الإخلال بالإلتزام بالحفاظ على السرية محل نظر لأنها ربطت ذلك بمقدار المنافع التي تم الحصول عليها، لكن كان يفترض أن يأخذ التعويض و الجزاء المترتب مقدار الأضرار التي تلحق بالطرف المانح نتيجة لإفشاء أسرار ه التجارية سيما إذا كان القصد بالإفشاء هو الأضرار به و ليس تحقيق فائدة أو منفعة معينة، وقد أشارت إتفاقية (Trips الخاصة

¹ إيلياس انصيف، عقد تسليم المفتاح في اليد، سلسلة أبحاث قانونية مقارنة، ج4، منشورات الحلبي الحقوقية بيروت، 1999، ص123.

الفصل الثاني : الإخلال بالتزام السرية في مرحلة المفاوضات وأثاره

بحماية حقوق الملكية الفكرية لسنة 1994، إلى ضرورة حماية الأسرار التجارية و عدت الأخيرة نوعاً من أنواع حقوق الملكية الفكرية و وضعت هذه الإتفاقية في القسم السابع في الجزء الثامن منها نظامه لحماية الأسرار التجارية أطلقت عليه حماية المعلومات غير المفصح عنها¹.

¹ - مروان كساب، الخطأ العقدي وآثر العقد ، مكتبة لبنان ، بيروت ، 2000 ، ص 21.

خاتمة

خاتمة :

ركزت هذه الدراسة على توضيح الأساس القانوني لمفهوم السرية وكيفية خرقه وأثر هذا الخرق في مراحل العقد ، وعلى توضيح الحلول التي يجب أن تكون متاحة لمعالجة الخرق وحماية السرية.

الالتزام في عقد نقل التكنولوجيا من خلال البحث في نصوص التشريعات الأردنية المتعلقة بعقود نقل التكنولوجيا والتعهد بالسرية لأطراف العقد وعدم مخالفة هذا الالتزام والعمل على مقارنته بالتشريعات العربية والأجنبية وتقديم أهم التطبيقات العملية التي عملت على حماية هذا العقد ، ولحماية التزام السرية الذي يمثل جوهر عقد نقل التكنولوجيا .

لما له من أثر كبير في تعزيز الاقتصاد الوطني والدولي ، ونتيجة لذلك فإن الباحث قد وصلت إلى جملة من النتائج والتوصيات التي تم إبرازها من خلال النقاط التالية :

النتائج :

✓ تسجيل البعد المعرفي والفجوة العميقة بين دول الشمال الصناعية المتقدمة والدول النامية الفقيرة للمعرفة الفنية والتقنية.

✓ ملاحظة أن عقد نقل التكنولوجيا يرتب التزامات على عاتق المورد أو المستورد على

حد سواء، وإن طبيعة هذا العقد تفرض على كلا الطرفين الالتزام بما هو عليه بدءاً من مرحلة التفاوض إلى إبرام العقد إلى مرحلة التنفيذ.

✓ افتقار العديد من الدول النامية إلى قانون وتشريع خاص بهذا النوع من العقود بالرغم

من أهميته الدولية والوطنية.

خاتمة

✓ عنصر السرية التي تتميز بها هذه العقود هو الأمر الذي يمكن من تحقيق توازن عادل بين الطرفين ليس بالأمر السهل وإن كان غير مستحيل ومما هو مستخلص أن الدول المتقدمة المالكة للعديد من المعلومات التكنولوجية والمعارف الفنية السرية تبقى دائما محتكرة من قبل الدول المالكة هدفها تجاري بحت، وليس لتحقيق مصالح الدول النامية التي تجد صعوبة في استغلال مثل هذه المعارف والتي تخضع لشروط وضوابط تقييدية من أجل الاستفادة منها.

الإقتراحات :

✓ الالتزام بالتعهد الكتابي الذي يعد من أفضل وسائل الحماية للحفاظ على سرية المعلومات والمعارف الفنية والتقنية وأكثرها فاعلية، لأن المتلقي يلزم نفسه بإرادته بهذا الالتزام بعدم إفشاء أي من المعلومات ذات الطابع السري التي اطلع عليها جراء المفاوضات إضافة إلى عدم استخدامه لهذه المعلومات لحسابه الخاص.

✓ نقترح على المشرع الجزائري تنظيم أحكام عقد نقل التكنولوجيا ضمن العقود التجارية المسماة.

- من خلال الالتزامات الملقاة على المتعاقدين والتي في أغلبها إلتزامات متوازنة وصحيحة لكن نرى ضرورة إعفاء المستورد من بعض الإلتزامات التي يترتبها العقد جراء الشروط التقييدية التي يضعها المورد الذي هو في موضع قوة مقارنة بالمستورد الذي هو الطرف الضعيف في العقد والذي يجب حمايته.

- وجب على الدول المتعاملة وضع أجهزة قوية من أجل متابعة عملية نقل التكنولوجيا من بداية أول مرحلة والمتمثلة في المفاوضات إلى غاية إتمام هذا العقد.

قائمة المصادر والمراجع

قائمة المصادر والمراجع :

الكتب :

1. إبراهيم الدسوقي أبو الليل ، تعويض الضرر في المسؤولية المدنية ، مطبوعات جامعة الكويت، الكويت، 1995
2. أبو العلا أبو النمر مفاوضات عقود التجارة الدولية، ط1، دار أبو المجد للطباعة بالهرم، 2002
3. إلياس ناصيف، عقد تسليم المفتاح في اليد، سلسلة أبحاث قانونية مقارنة، ج4 ، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 1999.
4. احمية سليمان، علاقات العمل الفردية تم، دت.
5. جلال وفاء محمدين الإطار القانون لنقل التكنولوجيا، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية مصر، 2004.
6. حسام الدين الصغير، ترخيص الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا، ملتقى ندوة الويب والوطنية للملكية الفكرية، عمان، 2007.
7. حسام عبد الغني الصغير، حماية المعلومات غير المفصح عنها والتحديات التي تواجه الصناعات الدوائية في الدول النامية، دراسة لاتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية - الثاقبة تريس - تشمل موقف المشرع المصري، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2003.
8. حسام محمد عيسى، نقل التكنولوجيا دراسة في الاليات القانونية للتبعية الدولية دار المستقبل العربي، القاهرة، 2007 .
9. حفيظة السيد حداد، العقود المبرمة بين الدول والأشخاص الأمسية، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2003.
10. حمد شكري سرور، شرح أحكام عند البيع، دار النهضة العربية، القاهرة، 2004
11. خالد أحمد عبد الحميد، فسخ عقد البيع الدولي للبضائع، الطبعة الثانية، القاهرة، 2001

12. خالد جمال احمد، الالتزام بالإعلام قبل التعاقد، دار النهضة العربية، القاهرة د ت
13. مسعود سرحان، النظام القانوني للالتزام بالسنة الخطوة في عقود نقل التكنولوجيا – دراسة مقارنة ، د ط دار النهضة العربي، القاهرة، د ت
14. سيحة المنوني الوسيط في شرح قانون التجارة المصري ج 2 في للالتزامات والعلوم التجارية وعمليات البنوك ط 5 دار النهضة العربية، 2007 .
15. صالح بن عبد الله بن عطف العوفي، المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية، مركز البحوث والدراسات الادارية ، المملكة العربية السعودية، 1987.
16. صباح عريس عبد الرؤوف، المسؤولية المدنية الناشئة عن الإخلال بالالتزام بالسرية برسالة ماجستير مقلية الحقوق جامعة النهرين ، 2002.
17. صلاح زين الدين، شرح التشريعات الصناعية والتجارية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2003 .
18. طالب حسن موسى، الموجز في قانون التجارة الدولية، دار الثقافة ،الأردن، 2001.
19. طلعت جواد لحي الحديدي، المركز القانوني الدولي للشركات المتعددة الجنسيات، طلا ، دار الجامد للدار والتوزيع، الأردن، 2008.
20. عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج2، نظرية الالتزام بوجه عام، طبعة منقحة من المستشار أحمد المراغي ، منشأة المعارف، الاسكندرية ، 2006.
21. عبد الرؤوف جابر، الوجيز في عقود التنمية التقنية ، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2005.
22. عبد العزيز المرسي حمود، الجوانب القانونية لمرحلة التفاوض ذو الطابع التعاقدية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005 .
23. عبد الفتاح مراد، شرح العقود التجارية والمدنية، ط1، دم، 2000.
24. عبد المجيد الحكيم، " الوسيط في نظرية العقد " ، ج1 شركة الطبع والنشر، بغداد، 1967.

25. عبد المنعم موسى إبراهيم، حسن النية في العقود، منشورات زين الحقوقية، بيروت، لبنان، 2006،
26. فؤاد العلواني وجمعة موسى الربيعي الأحكام العامة في التفاوض والتعاقد، بيت الحكمة، بغداد، 2003
27. كرام محمد الأخضر، النظام القانون لعقود نقل التكنولوجيا، محاضرات ماستر العلاقات الخاصة الدولية، جامعة ورقلة، الجزائر، 2015.
28. محمد إبراهيم الدسوقي الجوانب القانونية في ادارة المفاوضات وإبرام العقود سلا، معهد الإدارة العامة، الرياض، دت.
29. محمد الجيلاني البدوي الأزهرى، قانون النشاط الاقتصادي، ج1، المبادئ العامة، ط3، 2001.
30. محمد غسان صبحي العاني، الإخلال بالتزام السرية في عقد نقل التكنولوجيا، قدمت هذه الرسالة استكمالاً لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص، جامعة الشرق الأوسط، 2016.
31. محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري - دراسة في نقل المعارف الفنية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2001.

المذكرات الجامعية:

- 1- إبراهيم قائم، الشروط المقيدة في نقل التكنولوجيا ودورها في تكريس التبعية التكنولوجية على المستوى الدولي، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين الشمس، 2002.
- 2- جلال أحمد خليل، النظام القانوني لحماية الاختراع ونقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، رسالة دكتوراه كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1997.
- 3- محمود الكيلاني، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة القاهرة 1986.

- 4- نصيرة أبو جمعة سعدي، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة الإسكندرية، كلية الحقوق، 2007
- 5- مراد محمد حماد المواجهة، المسؤولية المدنية الناتجة عن الإخلال بتنفيذ عقود نقل التكنولوجيا، رسالة دكتوراه، معهد البحوث والدراسات العربية، قسم البحوث والدراسات القانونية، 2006.
- 6- عبابسة حمزة، وسائل نقل التكنولوجيا وتسوية نزاعاتها في ضوء القانون الدولي، بحث مقدم لنيل شهادة ماجستير، جامعة الشلف، 2008.
- 7- محمد عسان صبحي العاني، الإخلال بالتزام السرية في عقد نقل التكنولوجيا "دراسة مقارنة"، منكرة ماجستير في القانون الخاص، قسم القانون الخاص، جامعة الشرق الأوسط، 2016.
- 8- نويوة الحاج عيسى مذكرة بعنوان : إلتزامات الأطراف في عقود نقل التكنولوجيا ،ماجستير : جامعة الجزائر : معهد العلوم القانونية والإدارية - بن عكنون : 2007

المجالات والمواقع الالكترونية :

- 1- حمدي محمود بارود، مقال منشور بمجلة جامعة الأزهر بغزة، سلسلة العلوم الإنسانية، مج42، 49، 2010.
- 2- محمد أبو زيد، المفاوضات في الإطار التعاقدية (صورها- وأحكامها) مبحث منشور في مجلة العلوم القانونية والاقتصادية، تصدر من كلية الحقوق - جامعة عين شمس، ع1، 2005.
- 3- محمد غفار، الإلتزام بالسرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا، مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية، العدد الثاني، سنة السادسة.
- 4- محمد يوسف علوان، نحو تقنين القواعد الدولية لنقل التقنية، المجلة العربية للعلوم الإنسانية، ع14، الكويت، 1984 .

5- هدية عبد الحفيظ بن هندي، مفهوم التكنولوجيا وخصائصه، مجلة الجامعة
الاسمرية، 16، س9، الجامعة الاسمرية، العراق، دت.

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات :

ب	إهداء
ج	شكر وتهنير
5	مقدمة :
6	المبحث الأول : مفهوم السرية في نقل التكنولوجيا
6	المطلب الأول : تعريف السرية في نقل التكنولوجيا
6	الفرع الأول : تعريف السرية
9	المطلب الثاني : معيار السرية في نقل التكنولوجيا والأساس القانوني لحمايتها
9	الفرع الأول : معيار السرية
11	الفرع الثاني : الأسس القانونية لحماية السرية
15	المبحث الثاني : التزام السرية في مرحلة المفاوضات وإعادة التفاوض
15	المطلب الأول : التزام السرية في مرحلة المفاوضات
22	المطلب الثاني : التزام السرية في مرحلة إعادة التفاوض
29	المبحث الأول : الإخلال بالالتزام السرية في مرحلة المفاوضات و جزاؤه
29	المطلب الأول : الإخلال بالالتزام السرية في مرحلة المفاوضات
34	المطلب الثاني : جزاء عدم الوصول لاتفاق في مرحلة المفاوضات
39	المبحث الثاني: مفهوم عواقب الإخلال بمبدأ السرية في عقود نقل التكنولوجيا
39	المطلب الأول: انتهاء العقد
39	يعتبر العقد التجاري الدولي من أهم طريقة لانقضاء العقد التجاري الدولي لي توضيح ذلك نقسم هذا المطلب إلى فرعين الفرع الأول يتمثل في تنفيذ العقد أمل الفرع الثاني في إنتهائه
39	الفرع الأول: تنفيذ العقد
42	الفرع الثاني: إنتهاء العقد
45	المطلب الثاني: التعويض " جزاء الضرر"
51	خاتمة :
54	قائمة المصادر والمراجع :
60	فهرس المحتويات :

