

أصول المفاوضات في عقود نقل التكنولوجيا

دراسة مقارنة

إعداد

د. رضا متولي وهدان

الأستاذ المشارك بقسم السياسة الشرعية

المعهد العالي للقضاء

جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية

الرياض

١٤٣١هـ

بسم الله الرحمن الرحيم

المقدمة

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

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

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

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

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

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

كرسي الشيخ فهد المقييل لدراسات النظام النجاري

الاقتصادية والاستثمارية للدول الراغبة في استيراد المعرفة أو التكنولوجيا من الدول المتقدمة ، التي تبيع هذه المعرفة.

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

ونظراً لأهمية المفاوضات بوجه عام في كل العقود ، وفي عقود نقل حق المعرفة الفنية، التكنولوجيا بوجه خاص، فإننا نولى وجهنا شطر هذا الموضوع ، نحاول من خلاله بيان الأصول العامة للمفاوضات ، وكيفية تشكيل فريق التفاوض ، ونعرض ذلك على مجهر الفقه الإسلامي لبيان الحكم الشرعي لهذه الأصول ، ثم الآثار التي تترتب على التفاوض.

وذلك من خلال تقسيم الدراسة إلى المحاور العلمية الآتية:

المحور الأول: مرحلة التمهيد للمفاوضات.

المحور الثاني: ضوابط مرحلة المفاوضات.

المحور الثالث: آثار المفاوضات.

وندعو الله العلي القدير أن ينفع بعملنا هذا، ونصلي ونسلم على خير خلقه محمد وعلى آله وصحبه وسلم.

تقديم:

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

لذلك نشأ ما يسمى بالكارتلات الدولية في مجالات الاستيراد والتصدير ، واقتسام الأسواق بين الشركات ، بخاصة في مجال نقل التكنولوجيا المتقدمة في سعي حثيث من كافة الدول ، المتقدمة منها من أجل تطويرها وامتلاكها والإبداع في مجالاتها المختلفة، والدول التي على طريق التنمية من أجل اللحاق بركب التقدم والتنمية^(١).

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

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

(١) دليل دوائر الأعمال إلى النظام التجاري العالمي ص ٢٧٩ - ٢٨٠ الصادر عن مركز التجارة الدولية وأمانة الكومنولث ط ٢ ،

أعدت الطبعة العربية بالتعاون مع طلال أبو غزالة الدولية (بدون تاريخ)

وقد تضمن الملحق الخاص بنقل التكنولوجيا في معاهدة (W.T.O) القواعد التفصيلية لكافة الممارسات الجائزة أو غير الجائزة في هذا المجال ، من قبل الدول المانحة للتكنولوجيا وكذلك للدول المتلقية ، وكيفية حل المنازعات ، بخاصة فيما يتعلق بضمان السرية أثناء المفاوضات ، حتى لو فشلت ، وكذلك خلال سريان العقد بعد إبرامه وبعد انتهائه أو فسخه^(١)

التعريف بالمفاوضات:

تعتبر مرحلة المفاوضات من أصعب المراحل التي يمر بها العقد الدولي لنقل التكنولوجيا، نظراً لأن هذه العقود تتسم بسمات وخصائص تميزها عن غيرها من العقود ، فهذا العقد يبرم بعد قرارات ودراسات بين أطرافه قد تأخذ وقتاً طويلاً لكي يبدى كل طرف خلالها آراءه وأهدافه وأسباب اختياره.

لذلك فإن المفاوضات هي " المرحلة التي يتم خلالها التقريب بين وجهتي نظر الطرفين حول جميع المسائل الفنية والقانونية والمالية"^(٢)

فالمفاوضة هي " تبادل وجهات النظر بين طرفين أو أكثر بغية التوصل إلى إبرام عقد فيما بينهم"^(٣)

وينبغي على المفاوضات التزامات وحقوق لطرفي عملية التفاوض، وأي إخلال بهذه الحقوق أو الالتزامات من شأنه أن يقيم المسؤولية العقدية أو التقصيرية فمثلاً يلتزم مورد التكنولوجيا بأن يكشف للمستورد في العقد أو خلال المفاوضات التي تسبق إبرامه عما يلي:

أ - الأخطار التي قد تنشأ عن استخدام التكنولوجيا.

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

ج - أحكام القانون المحلي بشأن التصريح بتصدير التكنولوجيا"^(٤)

(١) د.حسام محمود لطفى: الاطار القانوني لنقل التكنولوجيا ص ٤ وما بعدها: ندوة عقود نقل التكنولوجيا وحسم منازعاتها بالتحكيم جامعة القاهرة كلية الحقوق ٩ ، ١٠/٣/١٩٩٨م.

(٢) د. محمد حسين منصور: المسؤولية الالكترونية ص ٥٢ دار الجامعة الجديدة للنشر ٢٠٠٣م.

(٣) د. يوسف عبدالهادي خليل الاكياي: النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا ص ٨٧ طبعة ١٩٨٩ (بدون ناشر).

كما يقع على عاتق المستورد منذ لحظة دخوله في مفاوضات مع المورد لإبرام عقد نقل التكنولوجيا، بعض الالتزامات من أهمها عدم التنازل عن التكنولوجيا للغير إلا بموافقة المورد ، والالتزام بالمحافظة على سرية التكنولوجيا التي حصل عليها وإلا ترتب على ذلك ، المسؤولية عن تعويض الضرر الذي يترتب على إفشائه لهذه الأسرار^(١)

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

(٤) المادة ٧٦ من قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩م.

(١) المادتان ٨١ ، ٨٣ من قانون التجارة المصري السابق ، وانظر ملحق مجلة المحاماة في مصر حول قانون التجارة والمذكرة الايضاحية ج١ ص ٣٨٨ ، ٣٨٩ إعداد المحامي صابر عمار يونية ١٩٩٩م.

المحور الأول

مرحلة التمهيد للمفاوضات

تسبق عملية المفاوضات في العقود ، تجوال من قبل الدولة الراغبة في شراء التكنولوجيا ، هذا التجوال قد يكون عبر الانترنت على مواقع الشركات العارضة لمنتجاتها في مجال المعرفة الفنية ، وقد يكون عبر الأسواق والمعارض الدولية ، أو الأسواق الخاصة بهذه الشركات ، أو النشرات الخاصة التي ترسلها الدول المنتجة إلى الدول الراغبة في الشراء بطريقة سرية.

والدولة الراغبة في شراء المعرفة الفنية عليها أن توازن في اختياراتها لنوع المعرفة التي تريدها حسب متطلبات برامج التنمية لديها ، وحسب مقدرتها المادية ، ومرحلة الاختيار هذه من أدق المراحل بالنسبة للدول المستوردة ، وكذلك أيضاً بالنسبة للدول المصدرة حيث دائماً يوجد الخوف من عملية التسريب لبعض المعلومات السرية حول منتج ما لبعض الدول أو بعض الشركات ، الموضوع على القوائم السوداء.

لذلك كانت مرحلة الاختيار تتسم بأهمية خاصة في مجال العقود الدولية المتعلقة بنقل المعرفة الفنية (التكنولوجيا).

١- اختيار محل العقد:

تخضع عملية اختيار محل العقد في عقود نقل التكنولوجيا لحرية الافراد كقاعدة عامة، وهي تنبني على المبدأ الأساسي المتمثل في حرية التعاقد ، لضمان المنافسة الشريفة بين رجال الأعمال ممن يزاولون التجارة الدولية^(١)

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

كرسي الشيخ فهد المقييل لدراسات النظام النجاري

فالأفراد الراغبون في تكنولوجيا معينة ، قبل الدخول في مرحلة المفاوضات عليهم تحديد نوع التكنولوجيا التي يحتاجون إليها ، ويتعين عليهم حسم مسألة الاختيار قبل الدخول في التفاوض مع الشركة أو الدولة المنتجة لهذا النوع من التكنولوجيا ، ويحتاج الأمر إلى مشاورات واقتراحات ومصارحات ودراسات فنية وقانونية حول مناسبة نوع معين من هذه المعرفة ، ومدى تحقق المصلحة فيها ودرجة هذه المصلحة^(١)

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

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

ففي مرحلة الاختيار قد يتم تبادل ما يسمى بمذكرات التفاهم أو خطاب نية التعاقد وهي عبارة عن إصدار بعض الوثائق لإقناع الطرف الآخر في العقد بأن المتعاقد جاد في تعامله ، ولاشك أنه من

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

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

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

كرسي الشيخ فهد المقيّل لدراسات النظام النجاري

خلال هذه المذكرات تظهر بعض القرائن التي تدل على جدية التعامل ، وهي تخضع في المقام الأول لتقدير الطرف الآخر في العقد أياً كان، مورداً أو مستورداً، بما لديه من خبرة .

وعادة لا ترتب مثل هذه الخطابات أية التزامات عقدية، فيما عدا الاطلاع على أسرار التكنولوجيا ، حيث أنّها جوهر مرحلة المفاوضات، بل هي أساس المسؤوليتين العقدية والتقديرية، التي تترتب على إفشاء الأسرار حول محل العقد أثناء المفاوضات أو بعدها^(١)

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

فمرحلة الاختيارات بين البدائل والمفاضلة بينها من الضروري جداً أن تتسم بالدقة ، وأن يتم اختيار من لديهم دراسة بالسوق العالمي وهذه الدراسة لا بد وأن تتم من كافة الزوايا والاعتبارات الحاكمة لنقل هذا النوع من التكنولوجيا ، فمن المهم جداً أن تتعد عن العشوائية والارتجالية.

٢- الدراسات المتنوعة حول محل العقد:

يصاحب عملية الاختيار ويصل بها إلى مرحلة الحسم، دراسات متنوعة من قبل العديد من الخبراء في البلد الراغب في شراء التكنولوجيا ، هذه الدراسات تبحث في مدى أهمية التكنولوجيا التي يقع عليها الاختيار، من كافة جوانبها الاقتصادية والفنية والاجتماعية أيضاً، حيث يجب أن تكون البيئة التي ستنقل إليها التكنولوجيا مهياً لاستقبالها، حتى يمكن تحقيق الأهداف المنشودة للتنمية حسب الخطط الاقتصادية في البلد التي ستنقل إليها.^(٢)

(١) د. عمر فلاح بنحيت العطين: المشروع المشترك وسيلة لنقل التكنولوجيا في الأردن ص ٤٨ رسالة دكتوراه كلية الحقوق جامعة

القاهرة ٢٠٠٦م. وانظر أيضاً فهد مجاد الملا فح: المرجع السابق ص ٣٦ هامش (١).

(٢) د. يوسف عبدالهادي الاكياي: المرجع السابق ص ٨٩.

كرسي الشيخ فهد المقييل لدراسات النظام النجاري

فالتكنولوجيا التي تصلح لدولة من الدول قد لا تصلح لدولة أخرى ، والحاكم في ذلك اختلاف البيئات، تبعاً لاختلاف الموارد الطبيعية والبشرية في كل منها ، ومن هذا المبدأ تبرز أهمية الدراسات المصاحبة لعملية الاختيار للأنسب من أنواع التكنولوجيا أو المعرفة الفنية بما يتلاءم مع الاحتياجات الفعلية والظروف البيئية للدولة الراغبة في الشراء^(١)

فمرحلة الاختيار تتضمن بذل الجهد لاختيار نوع المعرفة الفنية الملائمة لظروف الدولة المستوردة، بناء على دراسات متنوعة في كافة المجالات حتى تستقر على نوع محدد منها من مصانع أو منتجات الطرف الآخر ، أو قد يتم ذلك من خلال سوق التكنولوجيا، بناء على الدراسات الاقتصادية والفنية ، وأهم من ذلك دراسة الجدوى التي يقوم بها الخبراء في بلد المشتري .^(٢)

وعادة ما يقوم بهذه الدراسات المكاتب الوطنية، سواء كانت مكاتب خاصة تحترف مثل هذا النوع من الدراسات، أو مكاتب وإدارات تابعة للدولة أنشئت لمثل هذا الغرض، وتقوم بدور غاية في الأهمية فيما يتعلق بالدراسات المستفيضة حول نقل التكنولوجيا ، وهذه المكاتب تختلف مسمياتها من دولة إلى أخرى ، وهي تحتل لاشك مكانة هامة في المنظومة الحكومية الخاصة بتنفيذ السياسة القومية للتكنولوجيا ، فمثلاً يطلق عليها في دول أمريكا اللاتينية مسمى " السجلات الوطنية لنقل التكنولوجيا وفي مصر تسمى " أكاديمية البحث العلمي والتكنولوجيا " وفي المملكة العربية السعودية يضطلع بمثل هذه الدراسات " مجلس الغرف التجارية والصناعية " وكذلك وزارة التجارة في أحد إدارتها المتخصصة في هذا المجال^(٣)

(١) د. أحمد أبو العينين : النقاط الأساسية الواجب مراعاتها في عمليتي التفاوض والتعاقد لنقل التكنولوجيا مع الإشارة إلى المرحلة السابقة للأعداد للتفاوض ص ٦ بحث مقدم لمؤتمر نقل التكنولوجيا - القاهرة ١٩ - ٢٥ / ١١ / ١٩٨٦ م أكاديمية البحث العلمي .

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

(٣) د. يوسف عبدالهادي الاكيايبي : المرجع السابق ص ٩٠ ، أحمد منير فهمي : المرجع السابق ص ٧ .

كرسي الشيخ فهد المقيّل لدراسات النظام النجاري

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

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

وفي هذه المرحلة من الاختيار والدراسات قد تكون هناك مفاوضات مبدئية أو تمهيدية وهي مرحلة جس النبض لكلا طرفي التفاوض.

٣- مرحلة جس النبض:

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

تبدأ هذه المرحلة بالاتصالات الأولية لتحديد إمكانية التفاوض حول نقل التكنولوجيا التي وقع عليها الاختيار ، ومدى إمكانية التفاوض حولها من حيث المبدأ، حيث يعرض الطالب رغبته في التعاقد وعناصر هذا العرض ، والأهداف المراد تحقيقها من التعاقد ، ومن الأهمية أن يقدم عرضاً لمعلوماته التي قام بجمعها من سوق التكنولوجيا، حول مزايا هذا النوع من التكنولوجيا التي يرغب في ، ملكيتها والتي ستكون محلاً للعقد ، وماهية الأنواع المثيلة لها، والمقارنة التي أجراها بين هذه الأنواع ، كما يقدم المورد عرضاً بالمقابل المادي المطلوب وطرق سداده ، ودرجة كفاءة التكنولوجيا ، وسند الملكية ، والموقف من

كرسي الشيخ فهد المقيبل لدراسات النظام النجاري

التحسينات التي يمكن إدخالها فيما بعد سواء من قبل المورد أو المستورد ، وغير ذلك من الأمور التي سيجرى حولها التفاوض في المرحلة الأساسية من المفاوضات بين الطرفين^(١)

ومتى تم الاتفاق على المبدأ ، يبدأ كل طرف في رسم الطرق التي سيسلكها عند التفاوض، وأياً كان المنهج عند كل طرف، فيجب أن يقوم التفاوض على مبدأ حسن النية والصدق والأمانة، ويجب أن يضع كل طرف ذلك في اعتباره ، قبل بدء التفاوض، لأن حسن النية يتنافى مع كذب أحد المفاوضين أو استغلال نقص خبرة الطرف الآخر، أو سوء فهمة لموضوع التكنولوجيا، أو استغلال هفوة أو ذلة منه فهذا يتنافى مع مبادئ المفاوضات الجادة القويمة^(٢) والتي سنعرض لها من خلال الدراسة.

ومن خلال مرحلة جس النبض ينبغي أن تظهر مهارة الطرف الراغب في التعاقد حيث يجب مثلاً ، أن تكون الطلبات دقيقة وأن تكون شروط التعاقد من الوضوح بمكان كلما أمكن ذلك ، لأن ذلك سينعكس على مدى سهولة تحديد التزامات الطرف الآخر ، كما أنه من المسائل الهامة في هذا الشأن ضرورة وجود خبرة سابقة لدى طالب التكنولوجيا حتى يصل إلى الهدف المنشود من التعاقد ، خاصة وأن مالك التكنولوجيا غالباً ما يكون محتكراً لهذا النوع ، وبذلك يكون محترفاً في إبرام مثل هذه العقود ، بخاصة مع الدول النامية والتي مازالت في بدايتها على طريق التكنولوجيا ، فالإستراتيجية الجيدة لخطوات الاستعداد الأولى في التفاوض يصل بالنجاح إلى نسبة ٨٠% من عمليات التفاوض بعد ذلك^(٣)

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

(٢) د. يوسف عبدالهادي الاكياي: المرجع السابق ص ٩١.

(٣) د. صالح بن عبدالله بن عطف العوفي: المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية ص ٩١ مطبوعات مركز البحوث والدراسات الادارية: معهد الادارة بالرياض ١٤١٩ هـ - ١٩٩٨م، أحمد منير فهمي : المرجع السابق ص ٢٨ ، ٢٩.

٤ - الاستعداد للدخول في المفاوضات:

عمق هذا الاستعداد يختلف باختلاف أهمية الموضوع محل العقد المتفاوض عليه ، والصعوبات المتوقعة ، والوقت الضروري لإنجاز المفاوضات ، فإذا كان البحث والتقصي حول نقل المعرفة الفنية من الأهمية بمكان ، فإن البحث حول الأشخاص الذين يكونون فريق التفاوض ذات أهمية فيما يتعلق بإدارة التفاوض ، ومداخل هذه الشخصيات ، حيث تساعد المفاوضات بما لديه من خبرة، على تجاوز الكثير من الصعوبات التي قد تواجهه أثناء عملية التفاوض برمتها، وهذا الاستعداد عملية غير ظاهرة للعيان حيث أن كل طرف لا يعلم مدى استعداد الطرف الآخر^(١).

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

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

(١) د.حسن الحسن : التفاوض والعلاقات العامة ص ١٢ ، ١٣ المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع بيروت ١٤١٣هـ -

١٩٩٣م.

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

بصياغة العقود في مجال المفاوضات ، حتى يمكن عرض الحقوق والالتزامات التي تنشأ عن العقد تفاديا لوقوع أي نزاع في المستقبل ، ومعرفته بخبايا العقد إذا ما تم إبرامه ^(١) .

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

تشكيل فريق التفاوض :

من الاستعداد للمفاوضات ، البدء في اختيار أعضاء الفريق حسب التخصصات المطلوبة ، ويحكم ذلك موضوع التفاوض ، أي محل العقد الذي سيتم التفاوض حوله ، ومن أولويات هذا الاختيار ، رئيس فريق التفاوض كما سبق وأن أشرنا ، يكون من الشخصيات التي تملك المقدرة على إدارة فريق العمل والقدرة على طرح الحلول عند الأزمات ، والخبرة في مجال التفاوض ، وهذا الاختيار قد يكون من قبل مجلس إدارة الشركة التي تريد شراء التكنولوجيا ، أو المسؤولين عن إدارة من إدارات الدولة ، وقد يترك هذا الاختيار لأعضاء الفريق التفاوض ، حيث يقومون باختيار أقدمهم أو أكثرهم خبرة في مجال المفاوضات ، والتاريخ الشخصي والثقافة واللغة ^(١) .

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

(٢) أحمد منير فهمي : المرجع السابق ص ٢٩ ، د. صالح بن عبد الله العوفي : المرجع السابق ص ٩٣ .

(١) د. حسن الحسن : المرجع السابق ص ١٤ وما بعدها ، د. صالح بن عبد الله العوفي : المرجع السابق ص ١٠١ .

كرسي الشيخ فهد المقييل لدراسات النظام النجاري

ومن أهم الأولويات التي يجب مراعاتها عند تشكيل فريق التفاوض نوعية العقد الذي ستدور حوله المفاوضات ، ففي عقود نقل التكنولوجيا تكتسب أهمية خاصة نظرا لما تتسم به من تعقيد ، وعلى أية حال فلن يخرج التشكيل عن الصورة التالية .

١-خبير فني :

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

٢- خبير مالي :

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

٣- خبير تسويق :

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

٤- خبير قانوني :

يكون متخصصا في صياغة العقود في هذا المجال تخصصا دقيقا ، فلا يكفي الاستعانة بقانوني مبتدئ أو لديه معلومات سطحية في القانون ، أو ثقافة قانونية عامة ، وهذا القانوني المتخصص إما أن يكون من العاملين لدى الشركة أو الإدارة ، أو ممن تم الاستعانة بهم من المكاتب القانونية المتخصصة ،

وتنحصر مهمته في القيام بدراسة الحقوق والالتزامات المتبادلة بين أطراف العقد، وكيفية سداد المقابل المالي، ودراسة الشروط الخطرة التي تكون ضمن بنود العقد، والتي تحاول الشركة المانحة فرضها وإدراجها، ودراسة الشروط التي ستضيفها الشركة المصدرة في المستقبل، وكذلك التحسينات التي قد تضيفها الشركة المستوردة.

٥- خبير لغوي :

من الوارد في عقود نقل التكنولوجيا أن يصاغ العقد بلغتي طرفي العقد، حيث يجب أن تكون النسختان متطابقتان بدقة تامة، لأن الخلاف حول حرف واحد بين النسختين يثير الكثير من المشاكل والتراعات، التي قد يتطلب الأمر فيما بعد عرضها على القضاء أو أمام منصات التحكيم، فعلية إتقان اللغة العادية للشركة المتلقية والشركة المانحة أيضا، وعلية إتقان الاصطلاحات القانونية للشركتين، و يكون على علم كامل بمعاني المفردات ومشتقاتها في كل من اللغتين واصطلاحاتها القانونية، وإذا كان الخبير القانوني يجيد هذه اللغات والاصطلاحات، فإنه يمكن الاكتفاء به في هذه الحالة^(١).

ومن وجهة نظرنا فإن فريق المفاوضات لا يخرج عن التخصصات السابقة بجانب رئيس الفريق الذي يجب عليه عدم التدخل أثناء المفاوضات في أمور فنية ليس على دراية كاملة بها، وعليه أن ينصت أكثر مما يتكلم لآراء الخبراء الذين يرأسهم، ولا يتدخل في المسائل العلمية والفنية والمالية والقانونية التي يراها الخبراء، عليه فقط أن يقوم بتحليل ما سمع من الطرفين وأن يضعها موضع الاعتبار، عند إصدار قراراته بعد التشاور مع أعضاء الفريق المفاوض، ويتجنب الاندفاع في اتخاذ قرار ما، قد يكلف شركته أو دولته الكثير من الخسائر.

(١) أنظر على وجه الخصوص فيما سبق: أحمد منير فهمي: المرجع السابق ص ٤٨، ٤٩. مع تصرف غير يسير.

مهارات المفاوض الناجح :

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

وأهم المهارات التي يجب أن تكون متوفرة في أشخاص فريق التفاوض ما يلي :

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

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

ثالثاً : القدرة على ضبط النفس أثناء التفاوض ، فذلك يحول دون الوقوع في الأخطاء عند التحدث ، لأن التحدث بعصبية قد يحول دون الوصول إلى اتفاق ، فالمهارة هي أن يعرف المفاوض متى يتكلم ومتى يتوقف عن الكلام .

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

خامساً : القدرة على تحليل الأهداف وتقدير حاجة الطرف الآخر ، وهذا ينبني على أن المفاوضات أداة للوصول إلى حلول وسط مقبولة من كلا الطرفين ، وذلك لا يتم إلا عن طريق تقديم تنازلات متبادلة من أجل الوصول إلى الحد الأدنى الذي يمكن قبوله من قبلهما ، فمعرفة هدف الطرف

الآخر ومحاولة إرضائه ، لا يؤثر على الهدف الذي يسعى إلى تحقيقه من المفاوضات ، وحتى يمكن تفادي المفاجآت التي قد تحدث أثناء التفاوض .^(١)

سادساً : القدرة على استخدام تكتيك واستراتيجيات التفاوض ، والتكتيك هو فن إدارة المفاوضات لتحقيق أفضل وضع ممكن في الصفقة محل التفاوض ، أما الإستراتيجية فهي إدارة المفاوضات للوصول إلى أفضل وضع في التعامل مع الطرف الآخر على المدى المتوسط والطويل ، فالتكتيك دائما يستخدم لتنفيذ الإستراتيجية المتغيرة الوصول إليها ، الذي قد يكون في التنازل عن بعض الشروط التي لا تمثل أهمية قصوى ، من أجل تحقيق غاية أو أهداف أهم ، فالمفاوض الماهر يستخدم طرقا ووسائل لتحقيق غاياته التي تمثل أهمية قصوى لشركته أو دولته .^(٢)

العيوب الشخصية في أعضاء فريق المفاوضات .

هذه العيوب التي سنذكرها يجب الابتعاد عنها عند اختيار فريق المفاوضين ، وإلا فلا طائل من تشكيل هذا الفريق أو الدخول في المفاوضات من حيث المبدأ ، لأن المفاوضات قد تنتهي إلى لا شيء ، وقد تحدث أزمات سياسية بين الدولتين ، فيجب انتقاء فريق المفاوضات بعد دراسات وبناء على معايير وتجارب مسبقة حتى يمكن الوصول إلى الأهداف المتغاية .

فالتجارب العملية في علم النفس الإداري وإدارة الأعمال، أثبتت أن هناك أنواعا من المفاوضين يختلفون فيما بينهم اختلافا كبيرا ، وهذا راجع إلى اختلاف الطبائع البشرية وعوامل التربية والبيئة والثقافة والتعليم والقدرات الشخصية .

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

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

وأهم هذه العيوب بإيجاز شديد هي :

- ١ **دكتاتورية التفاوض** : من العيوب الخطيرة ، عندما يقوم رئيس مجلس إدارة الشركة مثلا ، أو مالك المؤسسة بالتفاوض بمفرده ، أو يقوم بتشكيل فريق المفاوضات تحت رئاسته المباشرة ، ولا يسمح لأعضاء الفريق بالمناقشة أو تحليل المقترحات وتقدمها له ، حيث يقتصر دور أعضاء الفريق على العلم بما يقوم به وبالقرارات التي يصدرها .^(١)
- ٢ **العناد والتصلب في الرأي** : هذا النوع من الشخصيات لا يرضى إلا بما اعتاد عليه ، ويرفض أي آراء أخرى دون تردد، أو حتى عرض هذه الآراء على بقية فريق التفاوض . وهذا النوع لا يجدي في التفاوض بخاصة إذا كان رئيس الفريق .
- ٣ **الانفعال أثناء المفاوضات** : بعض الشخصيات تنفجر غضبا إذا ما خالفه الآخرون في الرأي ، وقد يصل انفعاله إلى حد الثورة ، ويؤدي ذلك به إلى مغادرة قاعة المفاوضات . وقد يؤدي هذا التصرف إلى انهدام كل شيء والعودة إلى نقطة البداية .
- ٤ **الحقد والسخط** : الأشخاص من هذا النوع لا مكان لهم في فريق التفاوض فالأشخاص التي تحسد الآخرين على النجاح في وجهات نظرهم وقبولها من قبل رئيس المفاوضين أو من قبل الطرف الآخر ، والثناء على الآخرين، يظهر حقدة ، ويكون سريع السخط عند تفوق شخص آخر عليه ، والأفضل إبعاده من فريق المفاوضات .
- ٥ **الاستسلام والتسامح** : الشخص المستسلم هو الذي يكره المواجهة مع الرأي الآخر ويرتبك عند مواجهته بالرأي المخالف لرأيه، ويتنازل عن رأيه بسهولة خوفا من المواجهة ، هذه الشخصيات لا تجدي في فريق التفاوض ، لأنه يقبل دوما بوجهة نظر الآخرين ولو كانت خاطئة ، فهو لا يحسن التقدير .^(٢)

(١) تقنية التفاوض ص ١٧ سلسلة دراسات اقتصادية واستثمارية : العدد السادس يونيو ١٩٨٧ تصدرها المؤسسة العربية لضمان الاستثمار بدولة الكويت .

(٢) أنظر في هذه العيوب : أحمد منير فهمي : المرجع السابق ص ٥٠ (بتصرف) د. صالح العوفي : المرجع السابق ص ١٠٦ .

الصفات الحسنة في المفاوضات :

هناك بعض الصفات في أشخاص المفاوضين تؤدي دورا هاما في إنجاز عملهم ، والحصول على الشروط التي يرغبها فريق المفاوضات في العقد ، وأهم هذه الصفات الشخصية هي :-

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

٢ **الشخص المراوغ** : هو الشخص الذي يجيد مناورات التفاوض وحسن الاستماع والتلاعب بالألفاظ مثلا ، من أجل الوصول إلى الهدف ، وهو تضمين العقد أكبر المكاسب بالنسبة له ، ويمتلك القدرة على عرض نفس الفكرة بأساليب متعددة ومختلفة بحيث يقنع الطرف الآخر في المفاوضات .

٣ **الشخص المثابر** : أي القدرة على التصميم من أجل تحقيق أهدافه، رغم الصعوبات التي يواجهها، من فريق المفاوضات للطرف الآخر ، هذا الشخص يتحلى بإرادة قوية ولا يستسلم بسهولة ، بل لا بد وأن يكون هناك مقابل لهذا الاستسلام يتم الحصول عليه من الطرف الآخر (١).

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

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

المرجع السابق ص ١٠٧ .

كرسي الشيخ فهد المقييل لدراسات النظام النجاري

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

وفي حالة مواجهة بعض الصعوبات أثناء المفاوضات ، لا يلجأ رئيس فريق المفاوضات إلى التلويح بالانسحاب كلما حدث خلاف ، لأن هذا قد يوغر صدر الطرف الآخر، وعليه أن يتحلى بالصبر ، ويبحث عن ردود أخرى أكثر مرونة ، أو يعرض صياغات أخرى بديلة، يحاول إقناع الطرف الآخر بها ، مع مراعاة الإستراتيجية الموضوعية من قبل فريق التفاوض ، والتي تم الاتفاق عليها مسبقاً فالمفاوضات كثرٌ وفرٌ ، ومن لدية القدرة على استخدام تكتيك عال في المفاوضات يمكن له الوصول إلى الإستراتيجية التي وضعت سلفاً وتحقيق الغاية من الدخول في المفاوضات .

وفي النهاية فإنه يمكن القول بأن المفاوضات فن ومهارة ، يتم اكتسابها بالعلم والممارسة فهي عملية نفسية وسيكولوجية في مركب الآنا بالنسبة لشخص التفاوض ، وتتأثر هذه القدرة بالعوامل الاجتماعية والعملية والثقافية والعادات والقيم في المجتمع الذي تربى فيه التفاوض ، فالتفاوض هو أسلوب تعامل مقرون بالقدرة والكفاءة العملية في البحث عن الحلول واتخاذ القرار السليم في موضعه وزمنه ، من أجل تحقيق الهدف والغاية .

ضوابط مرحلة المفاوضات

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

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

فما هي ضوابط هذه المرحلة من المفاوضات ؟

قبل البدء في بيان هذه الضوابط ، لا بد وأن نعلم أنها تقوم على مناورات وأساليب فنية ، وعمليات كرفر أثناء الوقت المتفق عليه لإنهاء المفاوضات ، فعلى ضوء الدقة والنجاح في إجراءات التفاوض، يتم تحديد الالتزامات في العقد حالة إبرامه ، وشخصية المفاوضين تؤدي دوراً كبيراً في نجاح المفاوضات ، التي تتعلق بانتقال حق ذي طبيعة خاصة يتعلق بحق المعرفة الفنية ، لذلك كان من الضروري الاستعانة بأشخاص على مقدرة كبيرة من التخصص في هذا المجال^(١).

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

أولا - تكنيك التفاوض :

- ١ **تكنيك الإصغاء :** المفاوض الذكي هو الذي لا يتكلم كثيرا ، حيث يجيد الإصغاء ليأخذ أكثر مما يتكلم ، ثم يبرع بعد ذلك في الدفاع عن وجهة نظره بالأدلة والبراهين ، وهذا يتوقف على معرفته بالنظير الذي يتفاوض معه ، فالمفاوضات غالبا ما تتم على مستوى المحترفين لشركات عملاقة غالبا ما تكون متعددة الجنسيات أو عابرة للقارات^(١).
- ٢ **تكنيك الرجل الطيب :** يحاول فريق المفاوضات إظهار رئيس الفريق بمظهر الرجل الطيب ، بهدف دفع فريق التفاوض الآخر إلى إرضائه وعدم إغضابه ، وبذلك فهناك أهمية لتقديم تنازلات مقابل هذه الطيبة والأخلاق الكريمة . بيد أن هذا التكنيك غير مجد في مواجهة الحسابات الاقتصادية التي لا شأن لها بالاعتبارات العاطفية فالمال إذا وجد فلا مجال للعواطف ، بجانب أن إظهار الطيبة ، لها جانب سيئ ، لأنها قد تغرى الفريق الآخر إلى المغالاة في مطالبه^(٢).
- ٣ **تكنيك الرجل الطيب والرجل الذئب :** المناورة بهذا الأسلوب تنهض على أن يظهر رئيس المفاوضات بالرجل الطيب وأن يظهر عنصر الخبرة القانوني بمظهر الرجل الذئب ويقوم الرجلان ببعض السيناريوهات لحمل الفريق الآخر على تقديم تنازلات حول الصفقة لمصلحة أصحاب الطرف الآخر .
- ٤ **تكنيك فرق تسد :** هذا الأسلوب يشيع في حالة اشتراك عدة أطراف في المفاوضات ، وهو يقوم على اصطيد نقاط التضارب بين مصالح كل فريق، في محاولة للوصول إلى بعض المكاسب.
- ٥ **تكنيك الطلب غير القابل للتفاوض :** حيث يحدد فريق المفاوضات بعض المسائل التي لا تقبل المناقشة ، وما عداها من مسائل أو طلبات فإنها تخضع للمفاوضات حولها ، وتكون هذه المسألة من المسائل الجوهرية بالنسبة لهذا الطرف .

(١) د. عصام الدين جلال : الاستيعاب والتطويع للتكنولوجيا المنقولة ص ٦ بحث مقدم إلى مؤتمر نقل التكنولوجيا ١٩ : ٢٥ فبراير

١٩٨٦م أكاديمية البحث العلمي والتكنولوجيا ، القاهرة .

(٢) د. يوسف عبد الهادي الإكيابي : المرجع السابق ص ٩١ .

- ٦ **تكنيك المساومة** : تقوم على أن تطلب أكثر مما ترغب في الحصول عليه ، وعند تنازل الطرف الآخر يكون قد وصل إلى ما تريد أصلا من المفاوضات ، والحصول عليه من الفريق الآخر .
- ٧ **تكنيك التهديد بالانسحاب** : عندما تصل المفاوضات إلى مسألة خلافية بين الفريقين يلوّح فريق التفاوض بجمع الأوراق والانسحاب من المفاوضات ويقوم بنجاح هذا التكنيك عند العلم بأن الطرف الآخر يقع تحت ضغوط ، مثل الخشية من لوم شريك له ، أو الانتقاص من قدره في نظر رؤسائه أو حكومته ، فيقدم التنازلات التي يريدتها الطرف المهدد بالانسحاب ، بيد أنه يمكن ترك الفريق المنسحب يذهب كما يريد عند علم الفريق الآخر أن المشروع مفيد بالنسبة له وأنه حتما سيعود للمفاوضات من جديد ، لذا ينبغي استخدام هذا الأسلوب بنوع من الدهاء المبني على الدراسات المسبقة لظروف الطرف الآخر^(١)

ثانيا : ضوابط المفاوضات :

١ حسن النية والصدق والأمانة :

هذا المبدأ يتنافى مع كذب أحد المفاوضين على الآخر أو استغلال نقص خبرته أو سوء فهمه لمسألة جزئية في المفاوضات، أو استغلال هفوة أو زلة له، فالمفاوضات يجب أن تتم في جو يقوم على الصدق والإخاء ومراعاة مصلحة كل طرف^(١).

فعلى المفاوضين الالتزام بهذا المبدأ الذي يتأسس على اعتبارات خلقية واجتماعية تكفل عدم اللجوء للغش والاحتيال، ومراعاة ما أمرت به الشريعة الإسلامية في المعاملات وإبرام العقود^(٢). حيث يجب على المفاوضين أياً كانت جنسياتهم أو دياناتهم عدم الانحراف عن حسن النية، والالتزام بالاستقامة في التصرفات والنصيحة بالتي هي أحسن، واحترام العادات المستقرة لدى كل طرف من أطراف التفاوض

(١) راجع في ذلك : تقنية التفاوض : المرجع السابق ص ١٦ : ١٨ ، د.سعید الحلفاوى : استراتيجيات التفاوض مع الشركات المورددة للتكنولوجيا ص ١١/١٠ بحث مقدم إلى مؤتمر نقل التكنولوجيا الفترة من ١٩ : ٢٥/٢/١٩٨٦م أكاديمية البحث العلمي والتكنولوجيا - القاهرة ، د. صالح العوفي : المرجع السابق ص ١٠٦ ، ١٠٧ ، د.سميحة القليوبى : المرجع السابق ص ٦ .

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

(٢) سنوضح موقف الشريعة الاسلامية من الكذب وخيانة الأمانة عند المفاوضات في نهاية هذا المحور من الدراسة بوصفها حاكمة على مثل هذه التصرفات في العقود أياً كان نوعها.

مع مراعاة الجدوية أثناء جلسات التفاوض بهدف الوصول إلى الإرادة المشتركة والمعبرة عن مصالح الطرفين^(٣).

وهذا المبدأ من المبادئ المستقرة عالمياً، ويطلق عليه البعض مسمى " الشفافية"، وينبني على ذلك، أنه لا يجوز في المفاوضات اللجوء إلى الطرق المتوترة كالمبالغة في عرض مزايا التكنولوجيا على خلاف الواقع، حيث قد يؤدي ذلك إلى نتائج وخيمة في مرحلة تنفيذ العقد، وقد يؤدي ذلك إلى عدم تحقق الأهداف الدافعة إلى التعاقد أصلاً وتنهى المصادقية بين طرفي التعاقد.

فالشفافية أو حسن النية من الواجب أن تسود خلال فترة التفاوض من بدايتها إلى نهايتها، وليس فقط خلال مرحلة المفاوضات التمهيدية فالتفاوض ليس حرباً بين فريقين تسفر عن طرف منتصر وآخر مهزوم، لأن الغاية من التفاوض العمل من أجل تحقيق التوازن بين مراكز الطرفين في العقد في ظل جو يسوده التفاهم والصدق المتبادل وتحقيق أهداف أطراف العقد التي يكون رائدها في التنفيذ حسن النية^(١)

وفي مجال الشفافية نص القانون التجاري المصري بضرورة قيام المورد بالكشف عن الأخطار، التي تنشأ عن استخدام التكنولوجيا، بخاصة ما يتعلق منها بالبيئة أو الصحة العامة أو سلامة الأرواح والأموال وضرورة إطلاع المستورد على طرق توقي هذه الأخطار، كما يلتزم المورد بضمان انتفاع المستورد بالحقوق الناشئة عن العقد انتفاعاً هادئاً ومستقراً، كما يلتزم بالكشف عن الدعاوى القضائية التي قد تعوق استخدام الحقوق المتعلقة بالتكنولوجيا، لاسيما ما يتعلق منها ببراءات الاختراع، والالتزام أيضاً بالكشف عن أحكام القانون المحلي بشأن التصريح بتصدير التكنولوجيا، بخاصة إذا تضمن أحكاماً من شأنها التأثير على عملية الانتقال.^(٢)

(٣) د. حسام محمود لطفي: المرجع السابق ص ٢١.

(١) د. سميحة القليوبي: المرجع السابق ص ٩، وانظر في حسن النية عموماً د. عبدالرازق السنهوري: الوسيط في شرح القانون المدني ج١ ص ٨٤٨ ط ٣ دار النهضة العربية ١٩٨٦م تنقيح د. عبدالباسط جميعي والمستشار مصطفى الفقى.

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

كرسي الشيخ فهد المقيّل لدراسات النظام التجاري

وفي مقابل هذا الالتزام من المورد ، يلتزم طالب الحق في المعرفة بالإفصاح عن أحكام القانون في الدولة التي ينتمي إليها ، وعن ظروف البيئة التي ستستخدم فيها ، والمواصفات التي يشترط توافرها في التكنولوجيا ، وأية ظروف أخرى قد تؤثر على تحقيق أهداف التعاقد لكلا الطرفين.^(٣)

فالالتزام في التفاوض بحسن النية قد ازدادت أهميته على المستوى العالمي في العقود الدولية بما يقتضيه من صدق وأمانة وثقة في إبرام العقود وتفسيرها وتنفيذها ، حيث يجب أن يتسم سلوك المتفاوض بالتزاهة والشرف ، وأن يمتنع عن كل ما من شأنه إعاقة المفاوضات أو فشلها أو إتباع أساليب المراوغة ، بغية الإضرار بالطرف الآخر، لأن المفاوضات سيئة النية يعد مسؤولاً عن الأضرار التي قد تحدث للطرف الآخر ويسأل عنها مسؤولية تقصيرية.^(١)

والالتزام بحسن النية هو بالضرورة التزام تبادلي بين الطرفين يبذل الطرفان فيه عناية الرجل العادي ولا يعنى بالضرورة التوصل إلى إبرام العقد، فكل من الطرفين يعتبر دائماً ومدنياً بهذا الالتزام ، حتى يكون كل منهما حريصاً على مصالح الطرف الآخر، كحرصه على مصالحه الخاصة ، وحتى يكون التفاوض ساحة للتعامل بأمانة وشرف وليس ساحة للأكاذيب والخداع^(٢)

وهذا المبدأ نص عليه القانون المدني المصري المادة ٤٨١/٣ بأنه " يجب تنفيذ العقود بطريقة تتفق مع ما يوجبه حسن النية" ويرى أغلب الفقه المصري المعاصر إمتداد آثار هذا المبدأ إلى مرحلة ما قبل التعاقد ، ويفهم ذلك من نص الفقرة الثانية من المادة ١٥٠ مدني والمتعلقة بتفسير العقد والتي تنص على بعض المعايير التي يهتدي بها القاضي في التفسير " وما ينبغي أن يتوافر من أمانة وثقة بين المتعاقدين

(٣) مضمون نص المادة ٨٠ من قانون التجارة المصري المشار إليه.

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

(٢) د. آمال زيدان عبدالله : الحماية القانونية للأسرار التجارية في عقود نقل التكنولوجيا ص ١١٢ دار النهضة العربية ٢٠٠٩ م

كرسي الشيخ فهد المقيّل لدراسات النظام التجاري

وفقاً للعرف التجاري في المعاملات" وبذلك يكون الالتزام بحسن النية في المفاوضات التزام قانوني ، بجانب كونه التزاماً أدبيا جرى به العرف في المعاملات. (٣)

أما التقنين المدني الفرنسي فقد جاء خالياً من النص على مبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات على عكس ما جاء بتقنين الالتزامات الايطالي حيث نصت المادة ١٣٣٧ صراحة على أن " يلتزم الأطراف أثناء المفاوضات و ابرام العقد بالتعامل بما يتفق وحسن النية". بيد أن الفقه والقضاء الفرنسي يجمعان على اعتبار أن مبدأ حسن النية يشمل أيضاً مرحلة المفاوضات في العقود وقد تم صياغة مقتضيات حسن النية في هذه المرحلة على أساس أنها واجبات والتزامات قانونية يلتزم بها أطراف العقد ويمكن إيقاع المسؤولية على من يخالفها. (١)

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

ومبدأ حسن النية كضابط للمفاوضات يكتنفه الكثير من الغموض من حيث ماهيته . بيد أن الفقه والقضاء في الكثير من النظم يأخذان بتطبيقات المبدأ على أوسع نطاق حيث يعد امتزاجاً بين القانون والأخلاق.

وترتيباً على ما تقدم فإن المصدقية والصدق مع النفس وحسن النية، يجب أن تسود بين الطرفين أثناء مرحلة المفاوضات ، فالمناورات التي تنبني على الكذب والخداع ، أو المناورات المضللة والمساومة والحيل ، هي في حقيقة أمرها أعمال غير مشروعة ، وقد ينتج عنها أضرار، وفي هذه الحالة يكون من

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

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

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

كرسي الشيخ فهد المقييل لدراسات النظام النجاري

حق الطرف الذي لحق به الضرر ، طلب فسخ العقد بجانب المطالبة بالتعويض ، وقد تنشبت بين الدولتين نزاع دولي بسبب هذا التصرف.

٢- الالتزام بالسرية:

يعد الالتزام بالسرية أهم الالتزامات على الإطلاق في عقود نقل المعرفة ، ولا يقصد بالسرية أن تجرى المفاوضات بين الأطراف في غير علانية في مواجهة الغير ، ولكن المقصود هو السرية التقنية الكامنة في حقوق المعرفة ، فأى تكنولوجيا تحتوى على جزء سرى هو ما يهدف إليه طالب التكنولوجيا ، فالسر مثلاً قد يكمن في طريقة تركيب المادة أو تصميم الجهاز أو طريقة استعماله أو طريقة التبريد أو التعليب ، أو غير ذلك من الأسرار الصناعية والفنية المرتبطة بالتكنولوجيا محل العقد.^(١)

فأثناء المفاوضات يضع المانح معلومات وبيانات كاملة عن التكنولوجيا محل التفاوض ومدى ما سينجم عن نقلها من دخل للمتلقي ، حيث يجب تزويد الطالب للتكنولوجيا بالمعلومات الكافية حول حق المعرفة ، حتى يتمكن من تقدير قيمتها وجدواها بالنسبة له ، وهذا يقتضى الكشف عن سرها المكنون ، فهذا هو جوهر المشكلة في السرية خلال هذه المرحلة ، لأن المفاوضات قد تفشل بين الطرفين، ويكون سر حق المعرفة قد انكشف لطالب التكنولوجيا الذي قد يكون سيئ النية ، يهدف من المفاوضات الوصول إلى السر فقط، وإذا ما توصل إليه افتعل بعض المشكلات لإنهاء المفاوضات^(٢)

وقد جرى العمل على أن يقوم مانح التكنولوجيا على اتخاذ بعض الضمانات الإدارية في مجال الكشف عن هذه السرية منها ما يأتي:

(١) دليل القواعد والشروط النموذجية لإعداد العقود الخاصة بنقل حقوق المعرفة الأجنبية واستغلالها في الصناعات العربية : المادة

٨ : الصادر عن مراكز التنمية الصناعية للدول العربية ، التابع لجامعة الدول العربية (بدون تاريخ) .

(٢) ديوسف عبدالهادى الاكيايى : المرجع السابق ص ٩٦ .

أ- غرفة البيانات:

يدخل أطراف التفاوض إلى غرفة تسمى بغرفة البيانات لضمان سرية المعلومات ، فقد جرى الحذر ببعض الجهات مالكة التكنولوجيا إلى درجة تخصيص حجرة معينة في مكان محدد توضع فيها كل البيانات والأوراق والوثائق والنماذج ويمنع فيها الحصول على أي صور فوتوغرافية من أي مستند أو نموذج إلا بعد موافقة الشركة المانحة لحق المعرفة^(٣)

ب- التعهد الكتابي المسبق:

وهو اتفاق مسبق يتعهد فيه طالب التكنولوجيا بعدم استغلال الأسرار التجارية التي يطلع عليها خلال فترة المفاوضات ، والمحافظة على سرية هذه المعلومات ، وعادة لا يتردد طالب التكنولوجيا في التوقيع على هذا التعهد، طالما لديه الرغبة الصادقة في التعاقد، حتى في حالة استعانة الطالب بخبير أو أحد المكاتب الوطنية في فحص التكنولوجيا أو الاطلاع على سرها فإنه يعد ضامناً لهؤلاء.^(١)

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

(٣) أحمد منير فهمي: المرجع السابق ص ٣٢.

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

للمواصفات التي يرغبها ، بينما في ذات الوقت تتجه إرادة المانح إلى عدم إفشاء أسرار المعرفة الفنية والاحتفاظ بها إلى أن يتم إبرام العقد النهائي أو على الأقل عند ظهور دلائل تؤكد إبرام العقد وفي هذه الحال قد يكفي المانح بشرح معلومات المعرفة الفنية بالرسومات أو بالعرض على الشاشات المرئية والأجهزة المسموعة ، بخاصة إذا اعتقد أن الطرف الآخر سيئ النية، فهو لذلك يخطأ من احتمال تسرب الأسرار الفنية ، وقد تؤدي أحياناً هذه التصرفات إلى فشل المفاوضات.^(٢)

ج- الضمان المالي:

من ضمانات المحافظة على السرية في عقود نقل المعرفة الاتفاق بين طرفي العقد ، أنه في مقابل الكشف عن المعلومات السرية يقدم طالب التكنولوجيا كفالة مالية إلى حائز هذه المعرفة، وغالباً ما تكون في صورة ضمان بنكي غير مشروط تصرف قيمته عند أول طلب من المانح بصرف النظر عن معارضة الطالب الذي ضمنه البنك ، ويتم اللجوء إلى مثل هذا الأمر إذا كان مالك الأسرار ليس له تعامل سابق مع الملتقى أو كان لا يطمئن إليه^(١)

ومصير هذا الضمان المالي ، أنه في حالة نجاح المفاوضات وإبرام العقد يخضم الضمان من الثمن المتفق عليه لنقل حق المعرفة، وإذا فشلت المفاوضات يبقى هذا الضمان في يد المورد لمدة معينة، أو يتم مصادرته لحساب المورد في حال عدم الالتزام بحفظ السرية، أو رده إلى طالب التكنولوجيا في حال عدم مخالفته لأي من الالتزامات^(٢)

(٢) د. محسن شفيق : المرجع السابق : ص ٦٣ ، أحمد منير فهمي : المرجع السابق ص ٣٣ ، د. يوسف الاكياي : المرجع السابق ص ٦٧ .

(١) د. محسن شفيق : المرجع السابق ص ٦٤ .

(٢) دليل القواعد والشروط النموذجية : المرجع السابق المادة ١٢ ، د. سميحة القليوبي : المرجع السابق شرح قانون التجارة المصري ص ٣٣٨ .

وما يجرى عليه العمل في مثل هذا الضمان أن يصدر من البنك مشروطاً ، وهو ما يعرف في الواقع التطبيقي " بالاعتماد المعد للاستخدام" فهو ضمان بنكي مشروط بقيام المانح بتقديم المستندات التي تثبت قيام الطالب بإفشاء أسرار المعرفة الفنية ، فإذا قدم المانح هذه المستندات المنصوص عليها في الاعتماد قام البنك بدفع قيمة الضمان إلية بصرف النظر عن معارضة فاتح الاعتماد ، بشرط أن يقدم طلب الصرف إلى البنك خلال سريان مدة الاعتماد ، وإلا يرد الضمان إلى فاتح الاعتماد ، ويطبق هذا الحكم في حالة ما إذا قام أحد تابعي طالب التكنولوجيا بإفشاء أسرار المعرفة الفنية على أساس مسؤولية المتبوع عن أعمال تابعة حيث يحق للمانح الحصول على قيمة الضمان المالي كاملاً^(٣)

بجانب ما سبق من الضمانات الإدارية ، التي تهدف في المقام الأول، الحفاظ على سرية المعلومات الفنية في مجال نقل حقوق المعرفة ، توجد ضمانات أخرى قانونية وقد سبق بيان هذه الضمانات عند حديثنا عن مبدأ حسن النية ، ومبدأ الالتزام بالسرية ، بخاصة عند قولنا أن الالتزام بالسرية أضحي التزاماً قانونياً في مرحلة المفاوضات حيث أقرت غالبية التشريعات المعاصرة مبدأ حسن النية كمبدأ قانوني عام، وقد ذكرنا بعضاً من النصوص القانونية هذه ، وينبغي على ذلك أن طالب التكنولوجيا يجد نفسه ملتزماً بالمحافظة على سرية المعرفة الفنية محل التعاقد ، وقد اتجهت بعض الدول إلى سن قوانين خاصة بعقد نقل التكنولوجيا أو وضع قواعد خاصة في قانونها التجاري تكفل حماية هذه الأسرار ، بل وتقرر المسؤولية عند إفشاء هذه الأسرار التي تتمتع بطبيعة خاصة جداً^(١)

وقد كرس هذه الضمانات ما جاء باتفاقية (TRIPS) حيث اعتبرت المعلومات السرية شكلاً من أشكال الملكية الفكرية ، وقد تضمنت الاتفاقية نظاماً لحماية الأسرار التجارية أسمته بحماية المعلومات غير المفصح عنها ، وتناولت أحكامها المادة ٣٩ ، وبدأت الدول بعد ذلك وبخاصة تلك الدول التي

(٣) د. أمال زيدان: المرجع السابق ص ١٤١ ، ١٤٢ أحمد منير فهمي المرجع السابق ص ٣٥.

(١) د. أمال زيدان: المرجع السابق ص ١٣٩ ، مبادئ يونيدروا المتعلقة بالعقود التجارية: المرجع السابق المادة ٢ - ١ - ١٦ "

الالتزام بالسرية" ص ٦٢.

كرسي الشيخ فهد المقيّل لدراسات النظام التجاري

انضمت إلى منظمة التجارة العالمية ، تبني قوانين لحماية الأسرار التجارية نُمت عن الاستيلاء عليها أو سرقتها وبذلك أضحت اتفاقية (TRIPS) تحظى باهتمام بالغ من كافة دول العالم لتغلغل قواعدها في كافة جوانب الحياة الاقتصادية والاجتماعية والثقافية وتأثرت كافة تشريعات الدول بقواعد الاتفاقية فيما يتعلق بعقود نقل المعرفة الفنية^(٢)

ثالثاً: خطاب النوايا:

يشيع عالمياً استخدام مصطلح "خطاب النوايا" بعد الانتهاء من المفاوضات ، حيث يتم تحديد ما انتهت إليه المفاوضات تحديداً دقيقاً من شروط أو التزامات بالنسبة لكل طرف من أطراف العقد ، والمستندات المؤيدة لوجهة نظر كل فريق تمهيداً لاستخدام كل ذلك في الصياغة النهائية للعقد^(١)

ومن الوارد في هذا الاتفاق تأجيل بعض المسائل غير الجوهرية ليتم الاتفاق عليها عند إبرام العقد النهائي ، باعتبار أن مثل هذه المسائل ثانوية ليس لها تأثير على المسائل الجوهرية والرئيسية التي تم الاتفاق عليها ، ومن المتصور من الناحية العملية أنه قد تتعدد الاتفاقات التمهيديّة عندما يكون العقد معقداً وكثير التفاصيل.

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

ذلك:

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

(١) د. سميحة القليوبي: التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا: المرجع السابق ص ١٧.

كرسي الشيخ فهد المقييل لدراسات النظام النجاري

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

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

كما يشمل الاتفاق عادة تدريب الفنيين العاملين في الدولة طالبة التكنولوجيا ، وفي مقابل ذلك يتيح هذا الاتفاق على المبدأ موافقة المانح على عرض المعرفة الفنية التي يمتلكها ومدى قدرتها على تحقيق أهداف التعاقد بالنسبة لطالب هذه المعرفة^(٢)

- مصطلح "الوعد بالتعاقد مع خيار العدول" وهو أيضاً شكل من أشكال الاتفاق حيث تتجه إرادة الطرفين إلى توقيع اتفاق محدد المدة يتعهدان فيه بإبرام العقد النهائي خلال هذه المدة مع حق كل منهما في العدول عن إبرام العقد النهائي.^(١)

فعند إعلان كل طرف رغبته في إبرام العقد النهائي تتخذ إجراءات الانعقاد ويكون الاتفاق التمهيدي قد نفذ فعلاً وواقعاً ، أما إذا اتفقا على العدول برغبة مشتركة فلا يمكن إبرام العقد النهائي دون أدنى مسؤولية على الطرفين.

أما إذا أعلن طرف واحد رغبته في العدول عن إبرام العقد النهائي ، بينما توجد رغبة لدى الطرف الآخر في إبرامه ، في هذه الحالة لا يتم إبرام العقد النهائي، والأصل أن هذا العدول لا يرتب

(٢) أحمد منير فهمي: المرجع السابق ص ٣٦ ، ٣٧ د. سميحة القليوبي: المرجع السابق ص ١٨.

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

كرسي الشيخ فهد المقييل لدراسات النظام النجاري

مسؤولية على الطرف الذي عدل، الا إذا كان منصوصا على مسؤولية تقع على عاتق هذا الطرف ويلتزم بالتعويض المقدر في الاتفاق أو بالتعويض وفقاً لقواعد المسؤولية العقدية.

وإذا ثبت أن الطرف الذي عدل كان سيئ النية ، وأن الغاية من هذا العدول هو الإضرار بالطرف الآخر، فإنه يسأل وفقاً لقواعد المسؤولية العقدية كما سبق القول .^(٢)

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

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

رابعاً: المسؤولية عن الإخلال بالالتزامات في المفاوضات:

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

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

والخطأ " تقصير في مسلك الإنسان لا يقع من شخص عاقل متبصر وجد في نفس الظروف الخارجية التي أحاطت بالمسؤول" (١)

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

يقتضى الأمر منا ، التفريق بين أمرين : الأول ، وجود تعهد كتابي بعدم إفشاء الأسرار . الثاني عدم وجود تعهد كتابي .

(١) د. محمود جمال الدين زكي : مشكلات المسؤولية المدنية ج١ ص ١٣٠ مطبعة جامعة القاهرة ١٩٧٨ م.

الحالة الأولى : المسؤولية حالة وجود تعهد كتابي .

إذ ارتكب المتفاوض في هذه الحالة خطأ سبب ضرراً للطرف الآخر عند الكشف عن الأسرار الفنية التي علم بها أثناء المفاوضات ، فإنه يسأل مسؤولية عقدية ، لإخلاله بالتعهد الكتابي ، ولذلك يحكم عليه بالتعويضات المتفق عليها في هذا التعهد، أو طبقاً لقواعد المسؤولية العقدية عند رفع دعوى المسؤولية^(١).

وما يجري عليه العمل في فرنسا أنه عند مخالفة التعهد المسبق وإفشاء أسرار المعرفة الفنية تترتب المسؤولية الجنائية ، طبقاً لنصوص قانون العقوبات الفرنسي ، بجانب ترتيب المسؤولية المدنية العقدية، استناداً في ذلك إلى التعهد الكتابي الذي أبرم في مرحلة المفاوضات^(٢).

الحالة الثانية : المسؤولية حالة عدم وجود تعهد كتابي .

في هذه الحالة يسأل الطرف الذي أخل بواجب المحافظة على الأسرار طبقاً لقواعد المسؤولية التقصيرية على سند من نص المادتين ١٣٨٢ ، ١٣٨٣ من التقنين المدني الفرنسي بجانب ما يراه جمهور الفقه والقضاء سواء في مصر أو فرنسا أن المسؤولية في مرحلة المفاوضات لا يمكن إلا أن تكون مسؤولية تقصيرية ، لأن العقد لم يبرم بعد ، فالمسؤولية التقصيرية هي الواجبة التطبيق في حال إخلال المتفاوض بواجب المحافظة على سرية المعلومات الفنية^(٣).

(١) د. محمد حسين منصور : المسؤولية الالكترونية ص ٦٤ المرجع السابق ، د. محسن شفيق : المرجع السابق ص ٦٣ .

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

(٣) د. مارسيل فوتنال : الأنظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية ص ١١١ معهد قانون الأعمال كلية الحقوق جامعة القاهرة مترجم إلى اللغة العربية ، مودع لدى الهيئة المصرية للكتاب ١٩٩٥ م.

وقد تبنت محكمة النقض في مصر الطبيعة التقصيرية لمسؤولية المتفاوض ، طالما اقترن سلوكه بخطأ ينتج عنه ضرر بالطرف الآخر .^(١)

ويذهب القضاء الانجليزي إلى حماية الأسرار ولو لم يوجد التعهد الكتابي المشار إليه ، وذلك على سند من اعتبارات العدالة التي توجب على كل شخص يؤتمن على أسرار أن يحافظ عليها ، ويفترض القضاء الانجليزي وجود عقد أمانة بين الطرفين المتفاوضين ، مؤداه التزام المتفاوض بالمحافظة على السرية التي تمثل التزاما جوهريا في العقد .^(٢)

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

فالمسؤولية العقدية تتقرر حسب المسوغ لها وكذلك المسؤولية التقصيرية إذا ما ثبت الإخلال بالواجب العام أثناء المفاوضات .

وهذا الذي نقره ثابت بموجب القواعد الدولية المعمول بها في هذا المجال كمبادئ " اليونيدروا " المتعلقة بالعقود الدولية الصادرة عن المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص .

(١) نقض مدني مصري في ١٩٦٦/١/٢٧م مجموعة أحكام النقض س ١٧ ص ١٨ ، ونقض مدني في ١٩٧٧/٢/٨م مجموعة أحكام النقض س ٢٨ ص ٣٩٥ .

(٢) د. يوسف الاكيايبي : المرجع السابق ص ١٠٠ .

كما أن فكرة العقد الضمني الذي يبني على علاقات الثقة المتبادلة بين الطرفين أثناء فترة التفاوض كافية لتقرير المسؤولية المدنية بشقيها ، حسب مسوغ كل منهما ، بجانب ما تقرره قواعد العدالة .

خامساً : حسن النية والأمانة في الشريعة الإسلامية :

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

وهناك نصوص شرعية تحث المسلمين على ضرورة التعامل بحسن النية في المعاملات المالية ، وعند التفاوض على هذه المعاملات ، فلا يجوز للمتفاوضين تأسيساً على مبدأ حسن النية أن يسلكوا سبيلاً يتنافى ومقتضيات هذا المبدأ وقد أسس على نصوص من كتاب الله ومن سنة رسوله صلى الله عليه وسلم

من القرآن الكريم :

– قوله تعالى : (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَكُونُوا مَعَ الصَّادِقِينَ)^(٢)

(١) د. عبد الحليم عبد اللطيف القوني : حسن النية وأثره في التصرفات " دراسة مقارنة ص ٧٦٦ رسالة دكتوراه كلية الحقوق جامعة المنوفية ١٩٩٧ م .

(٢) سورة التوبة الآية رقم ١١٩ .

- وقوله تعالى: (فَجَعَلَ لَعْنَةَ اللَّهِ عَلَى الْكَاذِبِينَ) ^(٣) فالآيتان الكريمتان أشارتا إلى صفتين في المسلم متضادتين ، فالمسلم يكون صادقا في معاملاته مع الناس ولا يكون كاذبا ، يجب الخير ويسعى له ، ويحبه لغيره كما يحبه لنفسه ، صادقا حسن النية ، ليس بمخادع أو سيئ السريرة .

- ويقول أيضا : (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمَانَاتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ) ^(١)

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

- فقد قال الله تعالى : (يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتْقَاكُمْ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ) ^(٢) فالآية تدل على وحدة الأصل الإنساني بين الشعوب والدول ، وهذا يدعو إلى أن تكون المعاملات المالية بين الناس قائمة على الصدق كما لو كانت بين الأخوة ، وحب الخير لكافة الناس بلا تفرقة بسبب الدين أو اللون أو الجنس ، فكلنا عباد الله إخوانا .

من السنة المطهرة :

- جاء عن النبي -ﷺ- قوله : (عليكم بالصدق فإن الصدق يهدي إلى البر ، وإن البر يهدي إلى الجنة ، وما يزال الرجل يصدق ويتحرى الصدق حتى يكتب عند الله صديقا ، وإياكم والكذب ، فإن

(٣) سورة آل عمران من الآية رقم ٦١ .

(١) سورة الانفعال الآية رقم ٢٧ .

(٢) سورة الحجرات الآية رقم ١٣ .

كرسي الشيخ فهد المقيّل لمراسن النظام النجاري

الكذب يهدى إلى الفجور ، وإن الفجور يهدى إلى النار وما يزال الرجل يكذب ويتحرى الكذب حتى يكتب عند الله كذابا (٣).

والحديث واضح الدلالة في أمر الرسول -ﷺ- ، المسلمين أن يتعاملوا بالصدق فيما بينهم ، وأن يتعدوا عن الكذب لأنه يهدى إلى الفجور ، والمآل إلى النار ، بخلاف التعامل بالصدق فإن مآلة إلى الجنة بإذن الله .

- روى عن النبي -ﷺ- قوله : (التاجر الصدوق الأمين مع النبيين والصديقين والشهداء) (١) .
ودلالة الحديث : دعوته إلى التاجر ليتعامل بالصدق والأمانة فلا يغش . ولا يكذب ، ولا يخون ، وإذا سار على هذا المنهج فمترته عظيمة عند الله حيث يكون في معية النبيين والصديقين والشهداء يوم القيامة وما أعظمها مترلة .

- روى عن النبي -ﷺ- أنه قال (آية المنافق ثلاث إذا حدث كذب ، وإذا وعد أخلف ، وإذا أؤتمن خان) (٢) .

ودلالة الحديث : أن رسول الله -ﷺ- ذكر خصال المنافق التي يعلم بها ، فإذا توفرت في شخص فإن عاقبته في الدرك الأسفل من النار .

روى عنه -ﷺ- أنه قال : (لا تحاسدوا ولا تناجشوا ولا تباغضوا ولا تدابروا ، ولا يبيع بعضكم على بيع بعض ، وكونوا عباد الله إخوانا) (٣) .

(٣) رواة البخاري في كتاب الآداب باب قوله تعالى : (يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله ...) رقم الحديث ٩٠٦٤ ، رواة مسلم في كتاب البر والصلة والآداب باب قبح الكذب وحسن الصدق وفضلة رقم الحديث ٢٦٠٧ .

(١) رواة الترمذي في أبواب البيوع باب ما جاء في التجار ، والدرامي في كتاب البيوع باب التاجر الصدوق رقم الحديث ٢٥٤٢ صححه الألباني برقم ٣٤٥٣ .

(٢) رواة البخاري في كتاب الإيمان باب علامة المنافق برقم ٣٣ ، رواة مسلم في كتاب الإيمان باب بيان خصال المنافق برقم ٥٩ .

(٣) رواة البخاري ومسلم عن أبي هريرة : انظر سبل الإسلام : الصنعاني ح٤ ص ١٩٤ عام ١٣٦٩هـ - ١٩٥٠ م (بدون ناشر)

فالرسول في الحديث نهي عن التحاسد والتناجش والتباغض والتدابير بين المسلمين ، وكلها أمور مذمومة إذا كانت سبيلا في المعاملات المالية ، والنجش المنهي عنه ، هو الشيء الخبيث ، ومنه نجشاً إذا استشاره واستخرجه ، ويقع في البيع فيزداد في ثمن السلعة ليغري غيره بالزيادة فيقدم على الشراء^(٤) وهذا منهي عنه ، وكذلك شراء السلعة بعد أن تكون قد بيعت والقصد هو زيادة ثمنها.

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

المحور الثالث

آثار المفاوضات

بعد انتهاء مفاوضات المفاوضات بين أطراف العقد ، ومرعاة الضوابط السابقة خلال هذه العملية الشاقة ، التي قد تمتد إلى زمن غير محدد ، وقد تجرى على فترات ، وتتعدد خلالها الاتفاقات التمهيديّة ، التي تؤدي في النهاية إلى إبرام عقد نقل حق المعرفة الفنية ، أو إلى عدم إبرامه ، وتعود الأطراف أدرجها من حيث أتوا ، مع الالتزام بعدم كشف الأسرار التي أطلعوا عليها أثناء المفاوضات ، وهو التزام عقدي نشأ عن مفاوضات إرادية من قبل الطرفين ، دخلا فيها بمحض إرادتهما ، وبناء على ذلك يلتزمون بما يتفرع عن هذا العقد من التزامات ، وقد ثبت أن اتفاقية (TRIPS) وبعض قوانين الدول والاتفاقيات

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

الدولية تلقي بعبء هذه التزامات على عاتق أطراف المفاوضات، فيلتزمون بعدم الكشف عن أسرارها ، وفي حال الإخلال بذلك يسألون بموجب قواعد المسؤولية المدنية ، ووفقا لما يقرره القضاء في هذا المجال.

عقد المفاوضات :

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

وعلة هذا الاتجاه ، أنه توجد صعوبة في إثبات توفر عناصر المسؤولية العقدية من خطأ وضرر وعلاقة سببية بخاصة في مرحلة المفاوضات .

بينما يذهب اتجاه آخر نؤيده ، بأن المسؤولية في مرحلة المفاوضات، إذا أحل أحد أطراف التفاوض بالتزام التفاوض بحسن النية ، أو إفشاء أسرار هذه المرحلة ، فإنه يسأل عقديا ، لثبوت الدخول في المفاوضات بالإرادة الواعية المدركة لما ينشأ عن الإخلال بهذه الالتزامات من مسؤولية ، كما أن هناك مرحلة سبقت هذه المرحلة ، والتي اسميناها بالمرحلة التمهيدية ، وفيها توفر العلم لدى أطراف فريق المفاوضات ، بكافة الالتزامات التي يلتزم بها والمنصوص عليها في الاتفاقيات الدولية ، والمشار إليها في

(١) د. آمال زيدان المرجع السابق ص ١٤٣ ، ص ١٨١ ، د. حسام محمود لطفي : المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض ص ٦٥ ، ٦٦ مرجع سابق ، وفي القضاء المصري : نقض مدني في ١٧/٢٧/١٩٦٦م مج س ١٧ ص ١٨٢ ، وينحاز أغلبية الفقه والقضاء المصري والفرنسي إلى هذا الرأي

كرسي الشيخ فهد المقيّل لدراسات النظام النجاري

الاتفاقات التمهيديّة قبل الولوج في المفاوضات حول إبرام العقد النهائي ، لذلك فإن المفاوضات عقد ، ومن يخل بالتزامات هذا العقد ، يسأل مسؤولية عقدية .^(١)

تعريف عقد التفاوض :

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

- قيل بأنه " اتفاق يلتزم بموجبه كل طرف في مواجهة الآخر بالبدء أو الاستمرار في التفاوض بشأن عقد معين بهدف إبرامه " ^(٢)

- قيل بأنه " عقد بمقتضاه يتعهد طرفاه بالتفاوض أو بمتابعة التفاوض بغرض التوصل إلى إبرام عقد لم يتحدد موضوعه ، إلا بطريقة جزئية لا تكفي في جميع الأحوال لانعقاده " ^(١)

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

خصائص عقد التفاوض :

- ١ عقد حقيقي يستجمع كافة أركان العقد من التراضي والمحل والسبب .
- ٢ عقد يتضمن تعهداً بالبدء في التفاوض حول موضوع معين وفقاً لأسلوب يتفق عليه طرفاه لحين إبرام أو عدم إبرام العقد النهائي .

(١) د. أحمد عبد الكريم سلامة : قانون العقد الدولي : المرجع السابق ص ٩٧ ، د. محمد حسين منصور : المرجع السابق ص ٦٤ ، د. حسام الأهواني : المرجع السابق ص ٤١٠ .

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

(١) تعريف غرفة التجارة الدولية في ٢٦/١٠/١٩٧٩م بمناسبة حكم تحكيمى صادر عنها ، مشار إليه في د.آمال زيدان : المرجع السابق ص ١٤٥ .

٣ عقد تمهيدي يهدف إلى إبرام عقد آخر يمثل الغاية والمهدف من هذا العقد التمهيدي ، ويمكن أن يفشل أطراف هذا العقد ، ولا يتمكنان من الوصول بعد المفاوضات إلى إبرامه .^(٢)

٤ عقد مؤقت : حيث أنه يعقد لمدة محددة ، تخضع لتقدير الأطراف سواء أبرم العقد أو فشلت المفاوضات ، فغاية هذا العقد هو تنظيم عملية المفاوضات ، بمعنى أنه يدوم بدوامها وينتهي أثره بانتهائها .^(٣)

أهمية عقد التفاوض :

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

(٢) د. محمد حسن قاسم : مراحل التفاوض في عقد الميكنة المعلوماتية ص ١٨٧ ، دار الجامعة الجديدة للنشر ٢٠٠٢م .

(٣) د. أحمد عبد الكريم سلامة : المرجع السابق ص ٩٩ ، د، محمد حسن قاسم : المرجع السابق ص ١٩٠ .

(١) د. أحمد عبد الكريم سلامة : المرجع السابق ص ١٠٤ ، د. أمال زيدان : المرجع السابق ١٤٧ .

الآثار التي تترتب على التفاوض :

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

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

وعلى ما تقدم ، فإن هناك آثارا عامة تترتب على انتهاء المفاوضات لأنه لا يمكن استبعاد كل قيمة للمفاوضات ، حتى ولو تم الاتفاق على عدم الإشارة إليها في العقد النهائي ، فقد نحتاج إليها عند نشوب نزاع بين الطرفين ، فيكون ما تم داخل المفاوضات دليل إثبات لهذا الطرف أو ذاك ، كذلك قد يكتنف الغموض بعض نصوص العقد النهائي فيتم الرجوع إلى محاضر المفاوضات لاستظهار إرادة الأطراف حول هذا النص .

وهناك آثار خاصة لعقد المفاوضات يتفق عليها أطراف المفاوضة فقد يتفقون على اعتبار المفاوضات جزءا من العقد النهائي ، وقد يتفقون على استبعاد كل أثر للمفاوضات ، كما سبق الإشارة إلى ذلك .

أولا : الآثار العامة لعقد المفاوضات :

لا تفقد المفاوضات كل قيمة لها أيا كان اتفاق الأطراف حول العقد النهائي ، فللمفاوضات دور هام في تفسير العقد ، أو إثبات بعض الوقائع في حال الاحتياج إليها في العلاقات بين الأطراف .

١ - دور المفاوضات في تفسير العقد :

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

٢ - دور المفاوضات في الإثبات :

لاشك في أن مورد المعرفة الفنية يكون أكثر حرصاً على الأسرار التكنولوجية ، لذلك فقد يتبع بعض الأساليب التي يحتاج إليها في مستقبل العلاقات بينه وبين المستورد ، فقد يلجأ أحياناً إلى إرسال المعلومات السرية بالبريد المسجل ، وفي مظاريف خاصة تحمل تاريخاً معيناً وثابتاً ، أو يقوم بعمل محاضر للمفاوضات ويتم التوقيع عليها من قبل الأطراف، وهذا المحاضر توثق باليوم والساعة والتوقيع أيضاً ، وإذا ما حدث نزاع حول واقعة معينة ، فإنه يمكن الاستناد إلى تلك المراسلات في الإثبات ، أو إلى محاضر الجلسات .^(١)

وعلى سبيل المثال ، قد يعتمد طرف إطالة المفاوضات ، بهدف تفويت الفرصة على الطرف الآخر في التعاقد مع جهة أخرى منافسة ، فيمكن للطرف المضروب اللجوء إلى محاضر جلسات التفاوض لاستنتاج الدليل على سوء نية الطرف المنسحب ، إذا ما تبين للمحكمة أن المقترحات التي كان يقدمها هذا الطرف لا تستقيم مع المنطق السليم والواقع، مثل طلب التعديل عدة مرات دون مبرر معقول ، أو

(١) د. محسن شفيق : المرجع السابق ص ٦٠ ، د. يوسف الإكيابي : المرجع السابق ص ١٠١ .

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

العدول عن اقتراحات تقدم بها ، كل ذلك يعد دليلاً على سوء النية المسبق ، كما يمكن للمضرور أن يقيم الدليل على رغبة طرف ثالث في بيع المعرفة الفنية له ، إذا كان المنسحب هو المشتري أو أن هناك مشتر آخر إذا كان المنسحب هو المورد ، فالمماطلة في إبرام العقد كان هدفها تفويت الفرصة للتعاقد مع الطرف الثالث ، وما تم كان بقصد الإضرار ، وكل ذلك يمكن اثباته من محاضر جلسات التفاوض .^(٢)

ثانياً : الآثار الخاصة لعقد المفاوضات :

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

١ حالة ما إذا اعتبرت المفاوضات جزءاً من العقد .

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

وعلى ذلك ، تعتبر هذه المسائل بقدر الإحالة إلية جزء لا يتجزأ من العقد ، وفي النزاع حولها

تلتزم المحكمة بالأخذ بما جاء في هذه المحاضر .^(١)

(٢) أحمد منير فهمي : المرجع السابق ص ٤٠ ، ٤١ وأنظر في اشارته إلى د. سميحة القليوبي : المرجع السابق ص ٢٠ إلى ٢٢ .

(١) د. يوسف عبد الهادي الإكيايبي : المرجع السابق ص ١٠٢ .

واستنتاجاً من ذلك تستمد المفاوضات قوتها الملزمة من اتفاق طرفي العقد على منحها هذه القوة، وهو ما أشرنا إليه سابقاً باعتبار المفاوضات عقد ، ومن ثم تنشأ المسؤولية العقدية عند الإحلال بالتزاماته .

٢ حالة استبعاد المفاوضات من نطاق العقد :

قد يتفق أطراف المفاوضات على استبعاد كل ما يجري في جلسات التفاوض من نطاق العقد النهائي ، وبذلك تفقد المفاوضات قوتها الملزمة فيما يتعلق بنصوص عقد نقل حق المعرفة الفنية (التكنولوجيا) ، وقد سبق القول بأنه لا يمكن استبعاد أي قيمة قانونية لكل ما جرى في المفاوضات ، لأن ما تم من عروض أو مراسلات أو مستندات ، وكذلك الآراء يعد مصدراً تفسيريًا للعقد ، بخاصة عند غموض بعض نصوصه ، فعند النزاع أمام المحاكم أو منصات التحكيم يستعين القاضي بذلك ليستكشف اتجاه الإرادة المشتركة لطرفي العقد .^(١)

٣ آثار المفاوضات حالة عدم إبرام العقد :

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

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

(٢) مارسيل فوتنال : المرجع السابق ص ١٠٩ ، د.نرمين محمد محمود : المرجع السابق ص ٣٠ ، وفي معنى ذلك مبادئ يونيدروا : المرجع السابق ص ٥٩ .

كرسي الشيخ فهد المقيّل لدراسات النظام النجاري

ينبني على ذلك أنه لا يمكن إجبار طرف على المضي قدماً في المفاوضات حتى إبرام العقد ، فلا مسؤولية على الطرف الذي عدل عن المفاوضات كما أنه لا يمكن إلزامه بالإفصاح عن أسباب العدول ، فالمفاوضة في الأساس عمل مادي لا يلزم أحداً^(٣)

لكن إذا اقترن العدول عن المفاوضة بخطأ أوقع بالمفاوض الآخر الضرر ، فإن ذلك يترتب المسؤولية على من قطع المفاوضات ، ويقع عبء الإثبات على الطرف المضروب ، وتكون المسؤولية هنا مسؤولية تقصيرية مبناها العدول عن التفاوض ، كما لو ثبت أن من قطع المفاوضات لم يكن جاداً أو لم يخطر الطرف الآخر بالعدول في الوقت المناسب ، وترتب على ذلك أن فوت عليه كسب صفقة رابحة ، حيث يحق للمضروب حائئذ المطالبة بالتعويض عما لحقه من خسارة ، دون أن يشمل التعويض ما فاتته من كسب نتيجة القطع التعسفي للمفاوضات^(١).

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

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

(١) د. يوسف عبد الهادي الإكيايبي : المرجع السابق ص ١٠٣ ، ١٠٤ .

الخاتمة

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

نتائج البحث :

١ أن المفاوضات في عقود نقل المعرفة الفنية تمثل في الوقت الراهن أهمية قصوى للدول أو الشركات ، لما تؤديه من الحفاظ على الأسرار التجارية في المجال التجاري بخاصة في الجوانب الاقتصادية منه ، حيث أن حجم التجارة في الملكية الفكرية وحقوق المعرفة أصبحت تمثل ٥٧% من حجم التجارة العالمية .

٢ أن أهمية المفاوضات تقتضى أن يسبقها دائماً مرحلة تمهيدية يقوم فيها الطرف الراغب في شراء حق المعرفة الفنية بدراسات ميدانية للسوق التجاري لاختيار التكنولوجيا المناسبة لبيئته وقدراته المالية ، وهو ما يسمى باختيار محل العقد . كما يقوم بعمل دراسات اقتصادية عن جدوى هذا النوع من التكنولوجيا وقيمتها الاقتصادية بالنسبة له ، وبجانب ذلك لا بد من الدراسات الفنية التي تتعلق بمستقبل هذه التكنولوجيا من الناحية الاجتماعية .

٣ أن هناك مرحلة تسمى بمرحلة " جس النبض " لكلا الطرفين للتأكد من مدى حسن النية والقدرة على الحفاظ على الأسرار التجارية التي سيتم الكشف عنها خلال مرحلة التفاوض ، ومدى الجدية في العروض المقدمة من قبل الطرفين ، والاستعداد للدخول في المفاوضات .

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

كرسي الشيخ فهد المقييل لدراسات النظام النجاري

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

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

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

أ) حسن النية والصدق والأمانة في التعامل ، والشفافية والوضوح أثناء طرح المسائل التي تدور حولها المفاوضات ، والشريعة الإسلامية بأدلتها ، يمكن أن نكتدي بما أمرت به في هذا المجال ، حتى يكون المفاوض الإسلامي قدوة لدول العالم في مجال المفاوضات حول العقود ذات الأهمية الدولية فلا طغيان للمادة على حساب المبادئ والقيم العليا المأخوذة من الشريعة الإسلامية .

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

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

وقد نهي الإسلام عن خيانة الأمانة وإفشاء الأسرار ، لذلك يجب الابتعاد عن الغش والخداع والحيل ، أو ما يسمى بتكتيكات التفاوض التي يكون الهدف منها المساومة

والإيقاع بالطرف الآخر في التفاوض المبني على هذه الأمور المذمومة ، والمنهي عنها شرعاً .

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

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

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

توصيات البحث :

١. أنه من الثابت أهمية التفاوض على الصعيد الدولي ، لذلك لابد من إيجاد قواعد قانونية للمفاوضات ، بخاصة في المراحل التي يلج فيها الأطراف التباحث حول المسائل الجدية ، إما أن تتضمنها قوانين الدول أو أن تفرد بقواعد خاصة من الوضوح في اتفاقية (TRIPS) .
٢. أنه يجب على الدول الراغبة في نقل المعرفة أن تكون جاهزة بدراسات مفصلة حول نوع هذه المعرفة ، من حيث الجدوى الاقتصادية والاجتماعية لها ، حتى لا تفاجأ بعد المفاوضات أنها ضيعت أموالها سدى في تكنولوجيا رديئة وغير مناسبة لبيئتها ، فحجب إنشاء المراكز البحثية التي يمكن أن تقدم دراسات ميدانية حول المناسب وغير المناسب لدولها .

٣. يجب على الدول المانحة التأكد من الوضع المالي للدول المتلقية ، وقدرتها الفنية على استخدام التكنولوجيا بعد انتقالها إليها حتى لا تسيء إلى سمعة الدولة المانحة في مجال التكنولوجيا المتقدمة ، وتسبب في خسائر مالية ضخمة على مستوى السوق العالمي ، كما يجب التأكد من القدرة التطويرية للدولة المتلقية ، وأن يكون ذلك داخل ضمن إطار العقد .

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

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

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

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

كما يجب الاتفاق حول العملة التي تستخدم في دفع المقابل المالي وفي تسوية الحسابات بين الطرفين وكذلك الاتفاق حول سعر الصرف ما إذا كان متحركاً أم ثابتاً ، والالتزامات الضريبية من الذي سيتحملها في دولة المانح ودولة المتلقي أم سيتم تقسيمها .

٧. أنه يمكن إنشاء مراكز للتدريب على أساليب المفاوضات في عقود نقل المعرفة الفنية لأهميتها التجارية على مستوى العالم ، أو إنشاء إدارات للمفاوضات في وزارة التجارة والغرف التجارية والصناعية في الدول المختلفة ، لأنه لا شك في أن وجود مثل هذه المراكز ، سيعد أجيالاً من المفاوضين على مستوى عال من الخبرة ، مما سيوفر الوقت والجهد والمال في مجال يتنامى بسرعة

مذهلة ، ويمكن تبادل هذه الخبرات بين الدول في دورات مشتركة ، وتحت مظلة منظمة التجارة العالمية .

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

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

١٠. الاهتمام من قبل الدول الموقعة على اتفاقيات منظمة التجارة واتفاقيات (TRIPS) على وجه الخصوص ، الاعتناء أكثر بقواعد المفاوضات وإقرار اتفاقية خاصة بها على أن تكون ضمن اتفاقيات منظمة التجارة العالمية .

وبالله التوفيق

مراجع البحث

١. القرآن الكريم .
٢. د. أحمد أبو العينين: النقاط الأساسية الواجب مراعاتها في عمليتي التفاوض والتعاقد لنقل التكنولوجيا مع الإشارة إلى المرحلة السابقة للإعداد للتفاوض بحث مقدم لمؤتمر نقل التكنولوجيا - القاهرة ١٩-٢٥ / ١١ / ١٩٨٦م أكاديمية البحث العلمي .
٣. د. أحمد عبد الكريم سلامة: قانون العقد الدولي وما بعدها ط ١ دار النهضة العربية ٢٠٠٠ .
٤. أحمد منير فهمي: القواعد العالمية المستقرة لعقود نقل التكنولوجيا مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية ١٤٢١هـ .
٥. د. آمال زيدان عبد اللاه : الحماية القانونية للأسرار التجارية في عقود نقل التكنولوجيا الناشر دار النهضة العربية القاهرة ٢٠٠٩ م .
٦. تقنية التفاوض : سلسلة دراسات اقتصادية واستثمارية : العدد السادس يونية ١٩٨٧م : المؤسسة العربية لضمان الاستثمار : الكويت .
٧. د. حسام الدين الأهواني: الانظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية معهد قانون الأعمال الدولي كلية الحقوق جامعة القاهرة: الهيئة المصرية العامة للكتاب ١٩٩٥ .
٨. د. حسام محمود لطفى: الاطار القانوني لنقل التكنولوجيا: ندوة عقود نقل التكنولوجيا وحسم منازعاتها بالتحكيم جامعة القاهرة كلية الحقوق ٩، ١٠/٣/١٩٩٨م .
٩. د. حسام محمود لطفى: المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض (بدون ناشر) ١٩٩٥ م .
١٠. د. حسن الحسن : التفاوض والعلاقات العامة المؤسسه الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع بيروت ١٤١٣هـ - ١٩٩٣م .
١١. دليل القواعد والشروط النموذجية لإعداد العقود الخاصة بنقل حقوق المعرفة الأجنبية واستغلالها في الصناعات العربية الصادر عن مراكز التنمية الصناعية للدول العربية، التابع لجامعة الدول العربية (بدون تاريخ) .
١٢. دليل دوائر الأعمال إلى النظام التجاري العالمي الصادر عن مركز التجارة الدولية وأمانة الكومنولث ط ٢ ، أعدت الطبعة العربية بالتعاون مع طلال أبو غزالة الدولية (بدون تاريخ)

١٣. د. سعيد الحلفاوى : استراتيجيات التفاوض مع الشركات الموردة للتكنولوجيا : بحث مقدم إلى مؤتمر نقل التكنولوجيا : اكايمية البحث العلمي والتكنولوجيا القاهرة ١٩ : ٢٥ / ٢ / ١٩٨٦ م .
١٤. د. سميحة القليوبى : التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا : ندوة عقود نقل التكنولوجيا وحسم منازعاتها بالتحكيم جامعة القاهرة كلية الحقوق ١٠ ، ٩ / ٣ / ١٩٩٨ م .
١٥. د. سميحة القليوبى : شرح قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ م - العقود التجارية وعمليات البنوك ط ٣ دار النهضة العربية ٢٠٠٠ م .
١٦. د. صالح بن عبدالله بن عطف العوفى : المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية مطبوعات مركز البحوث والدراسات الادارية : معهد الادارة بالرياض ١٤١٩ هـ - ١٩٩٨ م .
١٧. د. عبد الحليم عبد اللطيف القونى : حسن النية وأثرة في التصرفات " دراسة مقارنة رسالة دكتوراه كلية الحقوق جامعة المنوفية ١٩٩٧ م .
١٨. د. عبد الرازق السنهورى : الوسيط في شرح القانون المدني ج ١ ط ٣ دار النهضة العربية ١٩٨٦ م تنقيح د. عبد الباسط جميعى والمستشار مصطفى الفقى .
١٩. د. عصام الدين جلال : الاستيعاب والتطويع للتكنولوجيا المنقولة بحث مقدم إلى مؤتمر نقل التكنولوجيا ١٩ : ٢٥ فبراير ١٩٨٦ م اكايمية البحث العلمي والتكنولوجيا ، القاهرة .
٢٠. د. عمر فلاح بخيت العطين : المشروع المشترك وسيلة لنقل التكنولوجيا في الأردن رسالة دكتوراه كلية الحقوق جامعة القاهرة ٢٠٠٦ م .
٢١. عبدالله بن عبدالرحمن الدارمى : سنن الدارمى : حديث كادمي باستان ١٩٨٤ م .
٢٢. فهد بجاد الملافخ : تسوية منازعات عقد نقل التكنولوجيا : الناشر دار النهضة العربية : القاهرة ١٤٣٠ هـ - ٢٠٠٩ م .
٢٣. قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ م ، والمعمول به في ١ / ١٠ / ١٩٩٩ .
٢٤. د. مارسيل فونتال : الأنظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية معهد قانون الأعمال كلية الحقوق جامعة القاهرة مترجم إلى اللغة العربية ، مودع لدى الهيئة المصرية للكتاب ١٩٩٥ م .

٢٥. مبادئ يونيدروا ٢٠٠٤ المتعلقة بالعقود التجارية: المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص ط ٢
الترجمة العربية روما ٢٠٠٨ الناشر دار النهضة العربية القاهرة.
٢٦. مجموعة أحكام النقض س ١٧ ، مجموعة أحكام النقض س ٢٨.
٢٧. د. محسن شفيق: نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية مطبوعات جامعة القاهرة: الكتاب
الجامعي ١٩٨٤م.
٢٨. د. محمد حسن قاسم : مراحل التفاوض في عقد الميكنة المعلوماتية ، دار الجامعة الجديدة للنشر
٢٠٠٢ م .
٢٩. د. محمد حسين منصور: المسؤولية الالكترونية دار الجامعة الجديدة للنشر ٢٠٠٣م.
٣٠. د. محمود جمال الدين زكي: مشكلات المسؤولية المدنية ج١ مطبعة جامعة القاهرة
١٩٧٨م.
٣١. ملحق مجلة المحاماة في مصر حول قانون التجارة والمذكرة الايضاحية ج١ إعداد المحامي
صابر عمار يونية ١٩٩٩م.
٣٢. محمد بن إسماعيل البخاري :صحيح البخاري: دار السلام بالرياض ط(١) ١٤٢٠هـ —
١٩٩٩م
٣٣. محمد بن إسماعيل الصنعاني :شرح بلوغ المرام من أدلة الأحكام: مطبعة مصطفى الباوي
الخلي (بدون تاريخ).
٣٤. محمد بن عيسى بن سورة الترمزي:جامع الترمزي: دار السلام الرياض ط(١) ١٤٢٠هـ —
١٩٩٩م
٣٥. مسلم بن الحجاج القشيري النيسابوري:صحيح مسلم:بيت الأفكار الدولية
١٤١٩هـ—١٩٩٨م
٣٦. المعجم الوجيز:مجمع اللغة العربية ،جمهورية مصر العربية
٣٧. د. نزمين محمد محمود صبح: مبدأ العقد شريعة المتعاقدين والقيود التي ترد عليه في قانون
التجارة الدولية دكتوراة كلية الحقوق جامعة عين شمس ٢٠٠٣م.
٣٨. د. نزيه الصادق المهدي: الالتزام قبل التعاقد بالادلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد وتطبيقاته على
بعض أنواع العقود الناشر دار النهضة العربية . القاهرة ١٩٩٠م.

٣٩. د. يوسف عبدالمهادي خليل الاكياي: النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا طبعة ١٩٨٩)
بدون ناشر).

فهرس الموضوعات

٢	المقدمة
٤	تقديم
٥	التعريف بالمفاوضات
٧	المحور الأول مرحلة التمهيد للمفاوضات
٧	١- اختيار محل العقد
٩	٢- الدراسات المتنوعة حول محل العقد
١١	٣- مرحلة جس النبض
١٣	٤- الاستعداد للدخول في المفاوضات
١٤	تشكيل فريق التفاوض
١٧	مهارات المفاوض الناجح
١٨	العيوب الشخصية في أعضاء فريق المفاوضات
٢٠	الصفات الحسنة في المفاوض

٢٢	المحور الثاني ضوابط مرحلة المفاوضات
٢٣	أولاً : تكنيك التفاوض
٢٤	ثانياً : ضوابط المفاوضات
٢٤	١- حسن النية والصدق والأمانة
٢٨	٢- الالتزام بالسرية
٢٩	أ- غرفة البيانات
٢٩	ب- التعهد الكتابي المسبق
٣٠	ج- الضمان المالي
٣٢	ثالثاً: خطاب النوايا
٣٥	رابعاً: المسؤولية عن الإخلال بالالتزامات في المفاوضات
٣٦	الحالة الأولى : المسؤولية حالة وجود تعهد كتابي
٣٦	الحالة الثانية : المسؤولية حالة عدم وجود تعهد كتابي
٣٨	خامساً : حسن النية والأمانة في الشريعة الإسلامية
٣٨	من القرآن الكريم

٣٩	من السنة المطهرة
٤١	المحور الثالث آثار المفاوضات
٤٢	عقد المفاوضات
٤٣	تعريف عقد التفاوض
٤٣	خصائص عقد التفاوض
٤٤	أهمية عقد التفاوض
٤٥	الآثار التي تترتب على التفاوض
٤٥	أولاً : الآثار العامة لعقد المفاوضات
٤٦	دور المفاوضات في تفسير العقد
٤٦	دور المفاوضات في الإثبات
٤٧	ثانياً : الآثار الخاصة لعقد المفاوضات
٤٧	حالة ما إذا اعتبرت المفاوضات جزءاً من العقد
٤٨	حالة استبعاد المفاوضات من نطاق العقد
٤٨	آثار المفاوضات حالة عدم إبرام العقد

٥٠	الخاتمة
٥٠	نتائج البحث
٥٢	توصيات البحث
٥٥	مراجع البحث
٥٩	فهرس الموضوعات