International Journal of Law Research and Studies (IJLRS)
Vol. (5), No. (4)
IJLRS
April 2026
المجلة الدولية للبحوث والدراسات القانونية
الإصدار (5)، العدد (4)

عقد نقل التكنولوجيا

أحمد حميد كريم
مدرس دكتور، كلية القانون، جامعة البيان، العراق
ahmed.ham@albayan.edu.iq

ملخص

أصبحت التكنولوجيا في الوقت الحاضر تلعب دوراً فاعلاً على المستوى الدولي، فقد صارت التكنولوجيا تمثل عصب الحياة بمختلف جوانبها، لذا تحتاج التكنولوجيا الى رابطة قانونية تنظم علاقة الأطراف المرتبطين بصناعة وإنتاج هذه التكنولوجيا ومن يحوزها ومن يقوم بنقلها، وكأي نظام قانوني جديد تحدث فيه المنازعات، وذلك لأنه يتعلق بمصالح فنية وتقنية لذلك يثار التساؤل حول آلية فض هذه المنازعات، وإن طبيعة هذه العقود دائما ما ترتبط بالدول، كون التكنولوجيا لا يمكن حصرها في نطاق ضيق أو في حيز دولة واحدة فقط، لذلك فأن الاعتبارات السياسية تدخل في مثل هذا النوع من العقود، والذي يكون تأثيره واضحاً خصوصاً في آليات تسوية منازعات عقود نقل التكنولوجيا.

الكلمات المفتاحية: عقد نقل التكنولوجيا، عقود التنمية الاقتصادية، النظام الدولي الاقتصادي.

Technology Transfer Contracts

Ahmed Hameed Karim
PhD Lecturer, College of Law, Al-Bayan University, Iraq
ahmed.ham@albayan.edu.iq

Abstract

Technology has become an active player at the international level, as it has become the lifeblood of life in all its aspects. Therefore, technology needs a legal framework that regulates the relationship between the parties involved in the manufacture and production of this technology, those who possess it, and those who transfer it. As with any new legal system, disputes arise, because they relate to technical and technological interests. Therefore, the question arises about the mechanism for resolving these disputes. The nature of these contracts is always linked to countries, since technology cannot be confined to a narrow scope or to the territory of one country only. Therefore, political considerations enter into this type of contract, and their impact is particularly evident in the mechanisms for settling disputes in technology transfer contracts.

Keywords: Technology Transfer Contracts, Economic Development Contracts, International Economic System.

المقدمة

عقد نقل التكنولوجيا هو بناء قانوني يشير الى توافق ارادة اطرافه على تعهد الطرف الذي يملك او يحوز تكنولوجيا معينة بنقلها الى الطرف الاخر بمقابل، وعلى وفق القواعد القانونية فإن محل عقد نقل التكنولوجيا، هو التكنولوجيا، والذي يجب أن يكون معيناً أو قابلاً للتعيين، وموجوداً أو يمكن وجوده وأن يكون مشروعاً غير مخالف للنظام العام والآداب.

لقد رافق عملية نقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة إلى الدول النامية، نشوء قواعد قانونية جديدة تتلاءم مع النمو الاقتصادي والتكنولوجي، بحيث شكلت هذه القواعد، ما أصطلح على تسميته بالنظام الدولي الاقتصادي، وكان من أهم الموضوعات التي

ارتبطت بهذا الفرع الجديد من فروع القانون، عقود التنمية الاقتصادية أو عقود نقل التكنولوجيا، إذ جاءت هذه العقود تعبيراً عن ظاهرة قانونية فريدة من نوعها، وهي ظاهرة نقل التكنولوجيا، التي اخذت تنمو في أطر وأهداف مختلفة تماماً عن تلك الاطر والاهداف المرتبطة بعقود الاستثمارات التقليدية.

وكأي نظام قانوني جديد تحدث فيه المنازعات، وذلك لأنه يتعلق بمصالح فنية وتقنية لذلك يثار التساؤل حول الية فض هذه المنازعات، وان هذه العقود دائما ما ترتبط بالدول لذلك فأن الاعتبارات السياسية تدخل في مثل هذا النوع من العقود، والذي يكون تأثيره واضحاً خصوصاً في آليات تسوية منازعات عقود نقل التكنولوجيا.

أولاً: أهمية البحث

اصبحت التكنولوجيا في الوقت الحاضر تلعب دوراً فاعلاً على المستوى الدولي، فقد صارت التكنولوجيا تمثل عصب الحياة بمختلف جوانبها، وأن التكنولوجيا لا ترد بصورة معينة وإنما يمكن أن ترد على شكل عقد بيع، أو ايجار، أو مقاولة، أو استثمار، ونظراً لهذا التنوع الكبير في صور عقود نقل التكنولوجيا والتي تعنى بنقل المعرفة الفنية من الدول أو المشاريع المتقدمة الى الدول النامية، لذلك فأن البحث في مجال تسوية منازعات هذا النوع من العقود له من الأهمية الكبيرة في الوصول إلى حلول عادلة وخصوصاً، أن الدول أو المشاريع الحائزة للتكنولوجيا دائما ما تحتكر مثل هذا النوع من النشاط.

ثانياً: اشكالية البحث

تكمن اشكالية البحث في تسوية منازعات نقل التكنولوجيا في أنه لا يوجد نظام قانوني يحكم مثل هذا النوع من العقود، وذلك لتميز هذه العقود بالصفة الدولية، وكذلك تميزها بالطابع التجاري، لذلك اختلفت آليات تسوية منازعات نقل التكنولوجيا بحسب أطرافها، وأن السرية التي تمتاز به هذه الطائفة من العقود، والتي تجعل من الصعوبة بمكان اللجوء مباشرة الى القضاء لتسوية منازعات هذا النوع من العقود.

ثالثاً: منهج البحث

سنعتمد في بحثنا تسوية منازعات عقود نقل التكنولوجيا، على المنهج الموضوعي المقارن، وذلك من خلال دراسة الموضوع بصورة موضوعية وعرضه على وفق التشريعات القانونية التي نظمته، وكذلك الاتفاقيات الدولية المنظمة له.

رابعاً: خطة البحث

من خلال بحثنا في موضوع تسوية منازعات عقود نقل التكنولوجيا فأننا سنبحث الموضوع من خلال تقسيمه الى مبحثين، نتناول في المبحث الأول ماهية عقود نقل التكنولوجيا، ثم نبين في المبحث الثاني، آليات تسوية منازعات نقل التكنولوجيا.

المبحث الأول :ماهية عقود نقل التكنولوجيا

في إطار هذا المبحث فأننا سنبين ماهية عقود نقل التكنولوجيا، وذلك تمهيداً لبحث مسألة تنازع القوانين في عقود نقل التكنولوجيا، لذلك ولإلقاء الضوء على هذا الموضوع فأننا سنقسم هذا المبحث الى مطلبين، نتناول في المطلب الأول، تعريف عقود نقل التكنولوجيا وخصائصها، ونبين في الثاني أطراف عقود نقل التكنولوجيا.

المطلب الأول :تعريف عقود نقل التكنولوجيا وخصائصها:

لغرض ان نبين تعريف عقود نقل التكنولوجيا وخصائصها فأننا سنقسم هذا المطلب الى فرعين نتناول في الفرع الأول تعريف عقود نقل التكنولوجيا، ثم نتطرق في الثاني لبيان خصائص عقود نقل التكنولوجيا.

الفرع الأول: تعريف عقود نقل التكنولوجيا:

لا يوجد قالب قانوني محدد له نظامه الخاص تفرغ فيه عمليات نقل التكنولوجيا يمكن أن نطلق عليه بصورة دقيقة وصف عقد نقل التكنولوجيا فقد ترد أحكام هذا العقد ضمن عقد من عقود البيع أو المقاولة أو الايجار، وفي هذا الصدد فانه ليس من السهل تكييف العقد الخاص بنقل التكنولوجيا، نظراً لتعدد الأداءات واختلاف طبيعتها، فجملة هذا العقد تتكون من أداءات ذات طبيعة

معروفة كالبيع، المقولة والايجار، وهذه الأداءات إما أن تكون مجرد تجميع أو تلاصق، وإما أن تمتزج إلى حد خلق عقد غير مسمى. (1)

وعلى هذا فأن عقود نقل التكنولوجيا هي ذات طابع مركب ومع ذلك فهي تؤخذ كوحدة قائمة بذاتها، وفي حالة تنافر أحكام عقد نقل التكنولوجيا باعتباره مزيجاً من عقود متنوعة ومختلفة ترجح احكام العقد الذي تعتبر عناصره أهم العناصر التي أدت الى التعاقد طبقاً لما اتجهت إليه إرادة الأطراف، وأن عقود نقل التكنولوجيا متباينة وذات أنظمة قانونية مختلفة، إلا أن ما يجمعها على الرغم من تباينها وتنوعها انها تؤدي الى نقل المعارف التكنولوجية التي يحوزها أحد طرفي العقد الى الطرف الأخر. (2)

لذلك فأن التكنولوجيا باعتبارها فكرة ليست مفهوماً قانونياً، وإذا كانت قد نفذت في نطاق القانون الدولي لأنها تكون محلاً للنقل الذي يتم بواسطة العقد، وهي بهذا المعنى يمكن القول ان ظاهرة نقل التكنولوجيا تقوم بدور الوسيط بين التكنولوجيا والقانون. (3)

ويمكن تعريف التكنولوجيا من زاوية عناصرها القابلة للتداول بانها: مجموعة المعارف والمهارات اللازمة لصناعة منتج معين، بالإضافة الى المعلومات والمعرفة اللازمة لأنشاء الوحدات الصناعية الواجب توفرها للحصول على هذا المنتج. (4)

كما عرف قانون التجارة المصري رقم 17 لسنة 1999 في المادة 73 منه عقد نقل التكنولوجيا بانه: (عقد نقل التكنولوجيا اتفاق يتعهد بمقتضاه (مورد التكنولوجيا) بأن ينقل بمقابل معلومات فنية إلى (مستورد التكنولوجيا) لاستخدامها في طريقة فنية خاصة لإنتاج سلعة معينة، أو تطويرها، أو لتركيب، أو تشغيل آلات، أو أجهزة، أو لتقديم خدمات ولا يعتبر نقلاً لتكنولوجيا مجرد بيع، أو شراء، أو تأجير، أو استئجار السلع. ولا بيع العلامات التجارية أو الأسماء التجارية أو الترخيص باستعمالها إلا إذا ورد ذلك كجزء من عقد نقل تكنولوجيا، أو كان مرتبطاً به). (5)

وقد عرفت المادة 79 من مشروع قانون التجارة الفلسطيني عقد نقل التكنولوجيا بانه (اتفاق يتعهد بمقتضاه المورد بأن ينقل بمقابل معلومات فنية متطورة الى المستورد، لاستخدامها في طريقة فنية خاصة لإنتاج سلعة أو تطويرها أو لتركيب أو تشغيل آلات أو أجهزة، أو لتقديم خدمات. ولا يعتبر نقلاً للمعرفة الحديثة مجرد بيع او شراء او تأجير او استئجار السلع، ولا بيع العلامات التجارية او الاسماء التجارية او الترخيص باستعمالها الا إذا ورد ذلك كجزء من عقد نقل التكنولوجيا، او كان مرتبطاً به ارتباطاً لا يقبل التجزئة). (6)

ونجد ان المشرع العراقي قد اشار في قانون الاستثمار العراقي رقم 13 لسنة 2006 في المادة 2 منه والتي نصت على ان: (يهدف هذا القانون الى ما يأتي اولاً: تشجيع الاستثمارات ونقل التقنيات الحديثة للإسهام في عملية تنمية العراق وتطويره وتوسيع قاعدته الانتاجية والخدمية وتنويعها .....) (7)

وكذلك في هذا المجال نذكر التعريف الذي تبناه مؤتمر الأمم المتحدة للتنمية والتجارة (أونكتاد) بأن التكنولوجيا (كل ما يمكن أن يكون محلاً لبيع او شراء او تبادل، وعلى وجه الخصوص براءات الاختراع والعلامات التجارية والمعرفة الفنية غير الممنوح عنها براءات او علامات او القابلة لهذا المنح وفقاً للقوانين التي تنظم براءات الاختراع أو العلامات التجارية، وكذلك المهارات والخبرات التي لا تنفصل عن اشخاص العاملين، والمعرفة التكنولوجية المتجسدة في أشياء مادية، وبصفة خاصة المعدات والآلات). (8)

(1) د. نصيرة بوجمعة سعدي: عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 1992، ص 259.
(2) د. حسام محمد عيسى: نقل التكنولوجيا، دراسة في الاليات القانونية للتبعية الدولية، دار المستقبل العربي، القاهرة 1987، ص 319.
(3) د. وليد عودة الهمشري: عقود نقل التكنولوجيا، الطبعة 1، دار الثقافة، عمان 2009، ص 27.
(4) صادق زغير محيسن: تنازع القوانين في عقود نقل التكنولوجيا، اطروحة دكتوراه، جامعة بغداد، كلية القانون 2001، ص 5.
(5) المادة 73 من قانون التجارة المصري رقم 17 لسنة 1999.
(6) حمدي محمود بارود: محاولة لتقييم التنظيم القانوني لنقل التمكين التكنولوجي في ظل الجهود الدولية ومشروع قانون التجارة الفلسطيني، مجلة جامعة الازهر بغزة، سلسلة العلوم الانسانية، المجلد 12، العدد 1، 2010، ص 859.
(7) المادة 2 من قانون الستثمار العراقي رقم 13 لسنة 2006.
(8) جلال احمد خليل: النظام القانوني لحماية الاختراعات ونقل التكنولوجيا الى الدول النامية، ط1، جامعة الكويت 1983، ص 20، نقلاً عن د. وليد عودة الهمشري: المصدر السابق، ص 28، هامش 1.

كذلك نجد ان الدكتور محسن شفيق يركز في تعريفه للتكنولوجيا على انها مجموعة من المعلومات التي تتعلق بكيفية تطبيقات علمية او اختراع، اي انها الجانب التطبيقي للعلم، وانما يطلق عليه في الاصطلاح الدارج حق المعرفة [9]، ومن الملاحظ على هذا التعريف انه قد خلط بين حق المعرفة والتكنولوجيا على الرغم من وجود فرق بينهما.

وقد عرفت الدكتورة سميحة القليوبي عقود نقل التكنولوجيا بانها: (ويقصد بنقل التكنولوجيا بصفة عامة وفي أغلب الصور، نقلها من المجتمعات التي حققت فيها مجالات كبيرة في التنمية إلى المجتمعات التي في حاجة إليها لتحقيق ذات النتائج في مجالاتها الاقتصادية والاجتماعية وغيرها) [10].

وفي اطار الجهود الدولية التي تبنت تعريفات اكثر شمولية فأن المنظمة الدولية للملكية الفكرية الويبو (WIPO) وسعت من معطيات التكنولوجيا فعرفتها (المعرفة والخبرة المكتسبة ليس فقط للتطبيق العملي لتقنية ما، بل وانما ايضاً للاستغلال الاداري والمالي والتجاري والصناعي لمشروع ما) [11]، ولا بد من الاشارة الى ان مشروع تقنين السلوك الدولي لنقل التكنولوجيا قد عرف نقل التكنولوجيا بانها:(نقل المعرفة المنهجية اللازمة لصنع منتج معين او تطبيق طريقة معينة او تقديم مجموعة معينة من الخدمات، ولا يشمل ذلك الصفقات التي لا تتناول الا مجرد بيع للبضائع او تأجير لها) [12]

ومهما يكن من أمر، فانه يبدو من الملائم تعريف عملية نقل التكنولوجيا بانها عملية الحصول على الطرق الفنية المتقدمة ممن يحوزها والاستفادة من هذه الطرق في مشاريع انتاجية مختلفة، وذلك عن طريق الاتفاق مع الحائز على تطبيق هذه الطرق على تلك المشاريع، وهذا التطبيق يتسع ويضيق على وفق ظروف طرفي الاتفاق وامكانياته، وذلك بمقابل يلتزم به المستفيد من هذه الطرق يدفعه الى صاحبها الذي ينقلها اليه.

الفرع الثاني: خصائص عقد نقل التكنولوجيا:

تعتبر عقود نقل التكنولوجيا صوراً جديدة للعقود التجارية غير المسماة في بعض التشريعات مثل القانون الاردني والقانون العراقي، الا انها اصبحت عقداً مسمى على وفق قانون التجارة المصري النافذ، وعلى الرغم من حداثة هذه العقود الا انها تتمتع بتنظيم قانوني خاص ذي ابعاد اقتصادية وسياسية واجتماعية، مع احتفاظها بذات الخصائص التي تمتاز بها العقود التجارية بشكل عام من حيث الرضا والمحل والسبب، وكون عقد نقل التكنولوجيا يتسم ببعض الخصائص التي تميزه عن غيره والتي نوردها من خلال ما يأتي:

أولاً: عقود نقل التكنولوجيا ذات نظام قانوني خاص:

استخلصت المبادئ القانونية العامة لعقود نقل التكنولوجيا من حيث تحديد أبعادها التعاقدية وأثارها، وآلية تنفيذها من مجموع القواعد التي تم التعارف عليها في إطار التجارة الدولية بالإضافة الى الاتفاقيات التي تتم بين أطراف العلاقة القانونية حول مضمون هذه التكنولوجيا التي تحكمها المبادئ العامة للالتزامات المتبعة في سوق التجارة الدولية. [13]

وعليه فأن هذه الخاصية وان كانت تعتبر اهم ميزة لعقود نقل التكنولوجيا، الا انها ترتب مجموعة من الاثار الخطيرة، من حيث ايراد شروط تعاقدية مقيدة للمُتَلقي والتي تُفرض عليه، فيذعن لكونه بحاجة ماسة لهذه التكنولوجيا، والمثل على هذه الشروط هو ايراد شرط اخضاع اي نزاع بين الاطراف للتحكيم التجاري الدولي وليس للقضاء الوطني المختص. [14]

ثانياً: خصوصية أطراف عقد نقل التكنولوجيا:

يعتبر أطراف العقد من الامور الهامة في العقد الدولي لنقل التكنولوجيا، لما تثيره جنسية كل طرف، من العديد من المسائل الهامة في نطاق العقد المبرم، بالإضافة الى مكان ابرامه وآلية تنفيذه، وتكمن هذه الخاصية في تحديد القانون الواجب التطبيق، ومعرفة القضاء المختص عند عدم الاتفاق على آلية معينة لتسوية النزاع الناشئ بين أطراف العقد، سيما ان بعض الدول تضع

(9) د. محسن شفيق: نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة والكتاب الجامعي، القاهرة 1984، ص 5.
(10) د. سميحة القليوبي: عقد نقل التكنولوجيا، ورقة عمل مقدمة الى مركز كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 2008.
(11) د. وليد عودة الهمشري: المصدر السابق، ص 29.
(12) صادق زغير محيسن: المصدر السابق، ص 7.
(13) نداء كاظم المولى: الاثار القانونية لعقود التجارة الدولية لنقل التكنولوجيا، اطروحة دكتوراه، جامعة بغداد، كلية القانون 1996، ص 46.
(14) د. وليد عودة الشهري: المصدر السابق، ص 41.

قوانين خاصة بتسوية المنازعات التي تثار في إطار العقود الدولية، بما يخرج عن المبادئ المستقرة في قواعد الاسناد في القانون الدولي الخاص. (15)

ثالثاً: دولية وتجارية عقود نقل التكنولوجيا:

لقد حدد التقنين الدولي لنقل التكنولوجيا هذه الخاصية وقسمها الى شقين: الشق الأول أن تكون العقود دولية والشق الثاني ان تتسم هذه العقود بالطابع التجاري والتي سنتناولها بالعرض الاتي:

1. ان تكون عملية نقل التكنولوجيا ذات طابع دولي:

وتعد دولية هذه العملية من اهم صفات هذه العقود، كون ان النطاق الذي يشمله من خلال تحديد طبيعة طرفي العقد دون النظر الى جنسية اي منهما، بمعنى ان هذا العقد يعد دولياً اذا كان موضوع الاتفاق لنقل التكنولوجيا عبر حدود دولة ما، سواء اكان طرفا الاتفاق يقيمان ام يمارسان نشاطاً تجارياً او صناعياً في نفس الدولة ام في دولتين مختلفتين، بمعنى انه لا عبرة لجنسية الطرفين، فقد يكونان من نفس الجنسية او من جنسيتين مختلفتين وهذا هو الضابط الذي تبناه مشروع التقنين الدولي لنقل التكنولوجيا هذا من جانب، ومن جانب اخر فأن الصفة الدولية تتحقق اذا كان موضوع عقد نقل التكنولوجيا بين طرفين لا يقيمان في نفس الدولة ولا يمارسان فيها اي نشاط تجاري او صناعي، او اذا لم يقتض الامر كذلك عملية تصدير التكنولوجيا الى ما وراء حدود اية دولة (16)، ومثال ذلك نقل تكنولوجيا معينة من مورد يقيم في العراق الى متلقٍ يقيم في الاردن لاستعمالها في منشأة يملكها هذا المتلقي او المستورد في العراق .

2. ان تكون عملية نقل التكنولوجيا ذات طابع تجاري:

يعد عقد نقل التكنولوجيا من العقود التجارية، وممارسته تعد عملاً من اعمال التجارة، وذلك لخضوعه لنظرية المشروع ونظرية التداول، وقد قرر مشروع تقنين السلوك الدولي لنقل التكنولوجيا في المادة الأولى (إن عملية نقل التكنولوجيا عملية ذات طابع تجاري)، وهذا يأتي في إطار الطرف الذي يمارس هذا العمل حيث يقوم به بصيغة الاحتراف وبصيغة المشروع، وهذه الخاصية تجعلها خاضعة لأحكام العقود التجارية، سواء من حيث الاثبات او من حيث الاختصاص القضائي او التقادم. (17)

رابعاً: خصوصية مضمون عقد نقل التكنولوجيا:

التكنولوجيا هي الاداة التي تتجه اليها ارادة طرفي العقد، كونها تشكل الوعاء الذي يحتوي بالإضافة الى المعرفة الفنية، اشياء اخرى كبراءة الاختراع والعلامات التجارية والمساعدة الفنية، وهذه الاشياء لا تتماثل إذا ورد أحدها محلاً في عقد نقل التكنولوجيا، حيث إن بعض هذه الأشياء لا ينطبق عليها وصف المحل في هذا العقد كالمساعدة الفنية إذا لم تكن المعرفة الفنية عنصراً رئيسياً في محله، او العلامة التجارية إذا ما انتقلت دون سائر العناصر الاخرى والتي تكون محلاً للتكنولوجيا. (18)

وعليه فأن العقد الدولي لنقل التكنولوجيا هو مضمون العقد الذي يتمثل في المعرفة الفنية How_Know وهو اختصار لتعبير الحق في معرفة الشيء، ومن الملاحظ صعوبة وضع تعريف شامل وجامع لكل عناصر المعرفة، غير ان الميزة الاساسية لاكتساب المعرفة الفنية تكمن في تجنب تبديد الجهد والوقت والمال، بحيث يمكن الاعتماد على المعارف المكتسبة دون حاجة الى اعادة التجارب ومحاولة معرفة الحل الامثل، لذلك تعتبر هذه المعرفة التي تشكل محلاً للعقد الدولي لنقل التكنولوجيا، وتكون ذات قيم اقتصادية تسمح بإمكانية التوصل اليها من خلال استغلال الاختراع وما ينتج عن ذلك من اكتساب مهارات فنية جديدة، وهذا يتطلب الاشارة الى ابرز الخصائص التي تمتاز بها المعرفة الفنية التي تشكل مضمون التكنولوجيا والغاية من نقلها، والتي لا تختلف عن الشروط العامة للمحل في العقد بشكل عام حسب النظرية العامة للعقود من حيث كونه موجوداً او ممكن الوجود ، ومعيناً او قابلاً للتعيين ، ومشروعاً وغير مخالف للنظام العام والآداب ، وكذلك فأن للمعرفة الفنية سمات معينة

(15) د. وليد عودة الشهري: المصدر نفسه، ص 42.
(16) د. محسن شفيق: المصدر السابق، ص 23.
(17) د. وليد عودة الهشري: المصدر السابق، ص 44.
(18) د. وليد عودة الشهري: المصدر السابق، ص 44.

وهي ان تكون المعرفة الفنية سرية، وألا يسجل على المعرفة الفنية براءة اختراع ، وان تكون المعرفة الفنية قابلة للانتقال، وكذلك اصالة المعرفة الفنية. (19)

خامساً: الالتزام بالسرية في عقود نقل التكنولوجيا:

لا شك في ان الفقه اختلف في تعريف المعرفة الفنية، الا انه لم يختلف على ضرورة اقتران هذه المعرفة بالسرية لكي تكتسب الحماية القانونية، بحيث يحرص مالكو المعارف الفنية على الحفاظ على سريتها ويحتاطون بكل الوسائل لضمان هذه السرية ضد كل من يحاول افشاءها او ايصالها الى المنافسين او الجمهور، لأنها تجسد صمام الامان للمعرفة الفنية ذات القيمة الاقتصادية لمالكها الذي أنفق الجهد والوقت والمال للتوصل إليها. (20)

وتعد السرية في مرحلة المفاوضات من أهم واخطر المراحل التي تمر بها عقود التجارية الدولية بصورة عامة وعقود نقل التكنولوجيا بشكل خاص، ويعود السبب في ذلك الى عنصر السرية الذي تتمتع به اغلب عناصر التكنولوجيا والمعرفة الفنية محل التفاوض والتعاقد، حيث ان الجانب الناقل للتكنولوجيا يكون ملتزما بان يكشف عن جانب السرية لهذه المعارف التكنولوجية الى المتلقي بموجب الالتزام بالإعلام فضلا عن رغبة الاخير بالحصول على هذه المعلومات والمعارف السرية لغرض التأكد من مدى صلاحيتها وملائمتها لواقعه الخاص، ان الجانب المانح يكون اكثر حرصا بعدم افشاءه لهذه المعلومات والمعارف السرية لأنه تشكل عصب الحياة للتكنولوجيا التي يملكها، لذلك وامام تعارض المصالح هذا يقف الالتزام بالحفاظ على السرية في مفاوضات نقل التكنولوجيا الذي يقع على عاتق المتلقي بان يمتنع هو واتباعه عن افشاء المعلومات السرية التي حصلوا عليها من خلال التزام المانح. (21)

المطلب الثاني: أطراف عقد نقل التكنولوجيا:

ان عقود نقل التكنولوجيا تبرم بين طرفين، طرف يرغب بنقل التكنولوجيا اليه لحاجته لها وعدم وجودها في سوقه المحلي، وطرف اخر حائز للتكنولوجيا المطلوبة وله القدرة على نقلها الى غيره، وإن الوضع الغالب أن الطرف الأول يتجسد بدولة معينة، والطرف الثاني يمثله مشروع خاص او مشروع متعدد الجنسيات، لذا سنبحث أطراف عقد نقل التكنولوجيا في فرعين، نخصص الأول لطالب التكنولوجيا، أما في الثاني سنبين فيه الطرف الحائز للتكنولوجيا.

الفرع الأول: الطرف طالب التكنولوجيا (الدولة):

كأمر واقعي فرضته الظروف الاقتصادية، فانه يكون الطرف طالب التكنولوجيا هو دولة من الدول النامية التي تفتقر الى هذه التكنولوجيا بسبب عدم وجود القدرات الفنية والاقتصادية في هذه الدول، الامر الذي اقترن بعدم وجود سياسية تشريعية علمية تكنولوجية في هذه الدول، وان السياسة المتبعة في هذه الدول تنحصر في مجرد تشجيع استيراد التكنولوجيا. (22)

والدولة في اتجاهها لطلب التكنولوجيا قد تسلك أحد مسلكين: فهي اما ان تترك زمام المبادرة في استيراد التكنولوجيا للقوى الاقتصادية الخاصة، على ان تقوم هي باتخاذ التدابير القانونية بما يكفل عدم المساس بسيادتها، فتترك في هذه الحالة التعاقد على استقدام التكنولوجيا واستيرادها لمشروعات القطاع الخاص وفقاً للقواعد المعروفة بقواعد السوق وتكتفي هي بإصدار القوانين واللوائح التي تنظم هذا النقل. (23)

وقد تجد الدولة انه من الضروري ان تتدخل بنفسها للقيام بالنشاط التجاري والاقتصادي كما هو عليه الحال عندما تتعاقد الدولة بواسطة حكومتها او احدى وزارتها على نقل التكنولوجيا لصناعة معينة او نوع معين من نقل التكنولوجيا في بعض الانشطة التجارية، لا سيما الصناعات الحربية او الصناعات المدنية الثقيلة ، او غيرها من الانشطة التي تقوم الدولة بها، لكن الامر الذي يتطلب ايضاه في هذا الجانب هو مفهوم ومحتوى اصطلاح الدولة، حيث ان الدولة باعتبارها طرفاً في عقد نقل التكنولوجيا لا يثير اي صعوبة، وذلك اذا قامت الدولة بنفسها بإبرام عقد نقل التكنولوجيا ، فالدولة بوصفها شخصاً من اشخاص القانون

(19) د. وليد عودة الشهري: المصدر نفسه، ص 45-46.
(20) د. وليد عودة الشهري: المصدر السابق، ص 47.
(21) محمد جعفر الخفاجي، ميثاق طالب عبد حمادي: الالتزام بالسرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا دراسة مقارنة، مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية، العدد الثاني، السنة السادسة، ص 364-365.
(22) د. نصيرة بوجمعة سعدي: المصدر السابق، ص 21.
(23) صادق زغير محسن: المصدر السابق، ص 27.

الدولي العام –مفهوم لا يحتاج الى ايضاح– فبديهي لكل شخص من اشخاص القانون اجهزته وتنظيماته الداخلية التي يتصرف من خلالها وتعد الممثل الفعلي والممارس للأهلية الدولية، ولكن الصعوبة تثار اذا كان الشخص المتعاقد مع الشخص الاعتباري الاجنبي هو ليس الدولة ذاتها، وانما احد الهيئات او الاجهزة المستقلة ولكنه بالتالي تابع ويعمل لحساب الدولة، ففي هذه الحالة هل يتسع مفهوم الدولة ليشمل هذه الطائفة ام تعتبر هذه الطائفة من الاشخاص المعنوية الخاصة؟

وللإجابة على هذا التساؤل فقد تم تقسيم هذه الطائفة في مجال التعاقد على نقل التكنولوجيا الى اتجاهين وهما اتجاه ضيق لنطاق عقود الدولة لنقل التكنولوجيا واتجاه واسع والتي سنبينها كالاتي:

اولاً: الاتجاه الضيق لنطاق عقود الدولة لنقل التكنولوجيا:

يقصر هذا الاتجاه عقود الدولة، على تلك التي تقوم الدولة نفسها بإبرامها من خلال من يمثلها، والقاعدة السائدة أن الدولة هي التي تحدد الجهات التي تمثلها وتعقد اتفاقيات وتكسبها الحقوق وتحملها الالتزامات في إطار النظام القانوني الدولي، ومهما يكن من امر فأن تعبير الدولة يشمل رئيس الحكومة والوزراء والمكاتب التابعة للدولة والمرافق غير المركزية ومجالس المدن التي تتبع الدولة بصورة مباشرة والتي تتمتع بالشخصية المعنوية. (24)

ثانياً: الاتجاه الواسع لعقود الدولة لنقل التكنولوجيا:

على وفق هذا الاتجاه فأن عقود الدولة لنقل التكنولوجيا تشمل علاوة على العقود التي تقوم الدولة بإبرامها بنفسها، كذلك توجد العقود التي تبرمها عنها وحدات اقتصادية مستقلة عنها تتعاقد باسمها الخاص وتنطلق في إطار العلاقات الاقتصادية الدولية من دون الخضوع للقيود التي قد تفرض على الهيئات الادارية التابعة للدولة. (25)

وهذه الوحدات الاقتصادية يطلق عليها المشروعات العامة، وان الامر الذي يستلزم تحديد المقصود بهذه المشروعات في إطار المعاملات والاتفاقات الخاصة بنقل التكنولوجيا، وذلك من خلال عدة معايير يمكن الرجوع اليها لتحديد مفهوم إذا كان العقد يعتبر من عقود نقل التكنولوجيا التي تبرمها الدولة او ان هذه العقود تبرمها المشروعات الاقتصادية او الشركات الخاصة، ويمكن ايجاز المعايير التي يتم اعتمادها بالآتي:

1. **معيار تمتع المشروع العام بالشخصية القانونية المستقلة:** إذا كان المشروع العام يتمتع بشخصية قانونية مستقلة عن الدولة التي انشأته فأنه لا يعتبر تابعاً لها ولا يتمتع بالحصانة القضائية من الخضوع لقانون الدولة التي ينتمي اليها المشروع الاجنبي الخاص، ومن ثم لا يعد العقد او التصرف الذي قام بإبرامه من العقود او التصرفات الصادرة من الدولة (26)، لذلك فلا يعتبر هذا العقد من عقود الدولة لنقل التكنولوجيا.
2. **معيار اعتبار المشروع العام مرفقاً من مرافق الدولة:** استناداً الى هذا المعيار فأن المشروع التابع للدولة يتمتع بالحصانة القضائية التي تتمتع بها الدولة طالما كان يعتبر مرفقاً من مرافقها، بغض النظر عن تمتعه بشخصية قانونية مستقلة عن الدولة التي ينتمي إليها.
3. **معيار تحقيق المصلحة العامة:** على وفق هذا المعيار فأن المشروع التابع للدولة المتعاقدة يتمتع بالحصانة القضائية استناداً الى الهدف او الغاية الذي يسعى المشروع الى تحقيقه، فالمشروع لا يتمتع بالحصانة القضائية، إلا إذا كان هدفه خدمة المصالح الاساسية للدولة.
4. **معيار الصفة التي يتعامل بها المشروع:** لقد ظهر هذا المعيار الى الوجود بعد الحكم الذي اصدرته محكمة النقض الفرنسية في القضية المشهورة باسم الازواج مارتن ضد البنك الاسباني، ففي هذا الحكم قضت المحكمة بانه على الرغم من ان البنك الاسباني يتمتع بشخصية قانونية مستقلة، الا انه لا يمكنه التمسك بالحصانة القضائية بالنسبة للتصرفات الصادرة باسمه. (27)

(24) صادق زغير محيسن: المصدر السابق، ص 28.
(25) صادق زغير محيسن: المصدر نفسه، ص 28.
(26) صادق زغير محيسن: المصدر السابق، ص 29.
(27) صادق زغير محيسن: المصدر السابق، ص29-30.

وعلى الرغم من هذه المعايير الا انه في بعض الحالات لا يمكن الركون الى معيار واحد، بل لا بد من البحث عن معايير مركبة تجمع الصفات المتقدمة، لغرض التعرف على نوع النشاط الذي يمارسه المشروع وتحديد ما إذا كان العقد هو من عقود الدولة وبالتالي يتمتع بالحصانة القضائية للدولة، او إذا كان المشروع يعتبر مشروع خاص وبالتالي لا يخضع للحصانة القضائية التي تتمتع بها الدول.

الفرع الثاني: حائز التكنولوجيا (المشروع متعدد الجنسيات):

إذا كان الطرف الأول في عقود نقل التكنولوجيا هو الدول أو احدى مؤسساتها أو مشروع خاص، كما بيناه في الفرع الأول، فأن لطرف الثاني قد يكون شخصاً طبيعياً او شركة من شركات الاشخاص او مشروعاً عاماً او مختلط، الا ان الاغلب الاعم ان يكون الطرف الثاني مشرعاً خاصاً واسع النطاق مما يوصف بالمشروع متعدد الجنسيات، والذي سنحاول بيانه في هذا الفرع.

ويمكن تعريف المشروع متعدد الجنسيات بانه مجموعة شركات تتوزع فروعها بين الانظمة القانونية الوطنية المختلفة وتبدو كتنظيم يتمثل في تدرج بين مركز رئيس وعناصر متفرعة منه تسمى بالشركات التابعة ، ومفهوم هذا التعريف إن الشركات (المشروعات) متعددة الجنسية من حيث تكوينها وطبيعتها ونشاطها، ليست شركة واحدة من الناحية القانونية، بل هي شركات متعددة، فشركة القمة هي الشركة الأم، تتبعها شركات أخرى عديدة تابعة اقتصادياً لها، وان كانت مستقلة عن شخصية الشركة الأم، وتنتشر الشركات التابعة في دول عديدة، بعيدة جغرافياً عن الشركة الأم، ولكنها تدور في فلكها وتعمل على تطبيق خطة اقتصادية استراتيجية تضعها هذه الشركة الأم، تهدف إلى الربح المفرط على حساب اقتصاديات الدول النامية في الغالب. [28]

هذا وتتميز المشروعات متعددة الجنسيات بجملة من الخصائص وهي:

1. الانتشار والضخامة: لا يقف نشاط المشروع متعدد الجنسيات عند حدود دولة واحدة، وانما يمتد الى العديد من الدول عن طريق الفروع التابعة له والمنتشرة في ارجاء العالم، ويعود سبب ضخامة المشروع متعدد الجنسيات الى ان هذا النوع من المشاريع لا يتجه نحو الاستثمارات الاجنبية الا إذا بلغ في الدولة الام مركزاً اقتصادياً قوياً وتجمعت لديه الواردات المالية والبشرية التي تزيد عن حاجة السوق المحلية، فلا يكون امامه الا الاستثمار في الخارج والتوجه الى الدول المختلفة.
2. القدرة على نقل التكنولوجيا: يلعب المشروع متعدد الجنسيات دوراً بارزاً في عملية نقل التكنولوجيا خاصة الى الدول النامية، وذلك بالنظر لما تملكه هذه الشركات من خبرات فنية عالية وامكانات مالية وبشرية تمكنها من اجراء البحوث المختلفة وتطوير كافة المنتجات، وعندما يتوجه هذا المشروع نحو الاستثمارات الخارجية فانه ينقل التكنولوجيا الى الدول الاخرى.
3. توجيه الاستثمار الى الدول النامية: يبدأ المشروع متعدد الجنسيات وينطلق من دولة متقدمة اقتصادياً وعلمياً وتكنولوجياً ، موجهاً استثماره الى الدول النامية، لا بقصد مساعدة هذه الدول ، وانما بسبب البيئة الملائمة للاستثمار في هذه الدول، من حيث وفرة الايدي العاملة الرخيصة ، ووفرة المواد الأولية، وعدم قدرة المشروعات الوطنية في هذه الدولة على منافسة مثل هذه المشروعات، بالإضافة الى ذلك ان المميزات والتسهيلات التي تمنحها الدول النامية في مثل هذا النوع من الاستثمار يشجع ويزيد من رغبة المشروع الاجنبي من الاستثمار في مثل هذه البيئة. [29]

ومن خلال استعراض هذه المميزات لذلك فأن دور المشروع متعدد الجنسيات في عملية نقل التكنولوجيا اصبح دوراً رائداً في هذا المجال، بالإضافة الى الضرورة الملحة في الدولة النامية لتحقيق التنمية الاقتصادية من خلال عملية نقل التكنولوجيا اليها، الا ان هذه العملية وبالرغم مما تقدمه الى الدول النامية، لكن يبقى هدف المشروع متعدد الجنسيات هو تحقيق الربح المادي واحتكار هذه التكنولوجيا، كي تبقى الدول النامية بحاجة دائمة الى مثل هذه التقنيات مما يؤثر سلباً على هذه الدول ، وذلك ان نقل التكنولوجيا ينظر اليه كوسيلة لإطالة دورة حياة التكنولوجيا، حيث تقوم المشروعات متعددة الجنسيات بتصدير التكنولوجيا المستهلكة لديها بأثمان مبالغ فيها ولا تنقل التكنولوجيا الاكثر تقدماً الا في نطاق ضيق هذا من جانب، ومن جانب اخر تتعمد هذه المشاريع عند قيامها بنقل التكنولوجيا الى الدول الاحرى باستخدامها كوسيلة لنقل التكاليف والاعباء اللازمة للإنتاج

(28) يمامة متعب مناف: الشركات متعددة الجنسية والقانون الواجب التطبيق على نشاطها، رسالة ماجستير، جامعة الموصل، كلية القانون 2005، ص 6.

(29) صادق زغير محيسن: المصدر السابق، ص 33-34.

التكنولوجي ووضعها على عاتق الدولة المتلقة، الامر الذي يؤدي الى ضعف اقتصاد الدول النامية ، في حين تتفرغ تلك المشروعات الى تحقيق اهدافها المتعلقة بالوصول الى اكتشافات وابتكارات جديدة والعمل على احتكارها.[30]

المبحث الثاني: آلية تسوية منازعات نقل التكنولوجيا

ان أكبر خطر يهدد علاقة نقل التكنولوجيا القائمة بين الطرف الناقل والطرف المتلقي هو حدوث نزاع متصل بعملية النقل هذه، حيث ان نقل التكنولوجيا يتطلب تنسيقاً تاماً وتفاهماً كاملاً بين أطراف النقل، وقد اولت الجهود الدولية اهتماماً كبيراً بهذا الموضوع، لذلك سنقوم بتقسيم هذا المبحث الى مطلبين نتناول في الأول وسائل التسوية التقليدية لمنازعات نقل التكنولوجيا، ونخصص المطلب الثاني لبحث وسائل التسوية الحديثة لمنازعات نقل التكنولوجيا.

المطلب الأول: وسائل تسوية منازعات نقل التكنولوجيا التقليدية:

لدراسة موضوع وسائل تسوية منازعات نقل التكنولوجيا التقليدية سوف نتطرق الى تسوية المنازعات عبر التفاوض في فرع اول، ونتطرق الى اسلوب التوفيق في فرع ثانٍ وتعتبر هذه الوسائل من الوسائل الودية لتسوية المنازعات، وبعدها نبحث تسوية منازعات نقل التكنولوجيا عبر التحكيم التجاري الدولي في فرع ثالث، فيما نخصص الفرع الرابع الى حل منازعات نقل التكنولوجيا عبر القضاء الدولي.

الفرع الأول: تسوية منازعات نقل التكنولوجيا عن طريق التفـــاوض:

ان افضل الاساليب التي يمكن اتباعها لتسوية المنازعات هو عادة اسلوب التفاوض بين طرفي النزاع ، اذ ان من شأن التوصل الى تسوية ودية من خلال التفاوض يتلافى من خلالها الاطراف الاضرار بالعلاقة بينهما، يضاف الى ذلك ان اسلوب التفاوض قد يوفر على الطرفين ما تستلزمه تسوية المنازعات بوسائل اخرى غير التفاوض من تكاليف ووقت اطول كثيراً من الوقت الذي يتطلبه التفاوض [31]، ويتمتع اسلوب التفاوض في تسوية منازعات نقل التكنولوجيا بجملة من المزايا التي يتميز بها عن باقي السبل الاخرى وكذلك توجد فيها بعض السلبيات ويمكن ايجازها بالاتي :

اولاً: ايجابيات التفاوض كوسيلة لتسوية منازعات نقل التكنولوجيا:

1. الحفاظ على العلاقات الودية بين أطراف النزاع: ان التسوية عبر التفاوض يعني صنع الحل بأيدي أطراف النزاع ورضاهم، وذلك يحافظ على العلاقة الودية بين متلقي التكنولوجيا وموردها، وهذه العلاقة الودية مطلوبة في مثل هذا النوع من العقود لأنها تعني الاستمرارية والتكامل والثقة المتبادلة.
2. الحفاظ على سرية موضوع النزاع: ان السرية في موضوع نقل التكنولوجيا امر مهم ويحرس عليه الطرفان، وذلك لان ضياع اسرار تكنولوجيا معينة يعني اعطاء الغير وسيلة لمنافسة صاحب هذه التكنولوجيا دون عناء، وان الكثير من الاتفاقات الدولية والعقود الدولية الناقلة للتكنولوجيا تشدد على موضوع الحفاظ على اسرار التكنولوجيا حتى بعد انتهاء تنفيذ الاتفاق الذي نقلت بموجبه.
3. قلة تكلفة التسوية: يحسب للتفاوض في مجال تسوية منازعات نقل التكنولوجيا، انه الاقل كلفة عن باقي طرق التسوية الاخرى مثل التوفيق او التحكيم اذ تكون الكلف بهذه الطرق عالية الثمن، ومرد هذا الانخفاض يعود الى قلة الإجراءات، حيث يتم اللجوء الى التفاوض بطلب من أحد الاطراف او باتفاقهما، ويتم عقد جلسات التفاوض لتسوية النزاع.[32]

ثانياً: سلبيات التفاوض كوسيلة لتسوية منازعات نقل التكنولوجيا:

1. التفاوض لا يصيغ قواعد قانونية كما انها لا يراعيها: ان هدف المفاوضين الجوهري هو تسوية النزاع لذلك يسلك المفاوض اساليب عديدة، وفي بعض الاحيان لا تنشأ هذه الاساليب قواعد قانونية كي تكون مرجع للفصل في المنازعات

(30) صادق زغير محيسن: المصدر السابق، ص 34- 36.
(31) صادق زغير محيسن: المصدر السابق، ص 152-153.
(32) عبابسة حمزة: وسائل نقل التكنولوجيا وتسوية نزاعاتها في ضوء القانون الدولي، رسالة ماجستير، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، كلية العلوم القانونية والادارية، الجزائر 2008، ص 91-92.

اللاحقة، كما يلاحظ ان اسلوب التفاوض لا تطبق دائماً مبادئ قانونية، بل ان الاطراف في بعض الاحيان يخرجون عن دائرة المشروعية في سبيل تسوية النزاع.

2. طول الوقت: من اوجه الانتقاد التي توجه الى اسلوب التفاوض، هو امكانية استمرار المفاوضات الى جولات عديدة، وهذا يعني استغراقها مدة طويلة، وهذا ينعكس سلباً على استغلال التكنولوجيا محل النقل وعوائد تلك التكنولوجيا.
3. التأثر بالعوامل الخارجية: ان المفاوض من الناحية النظرية هو شخص يمارس كل الاساليب التفاوضية وقصده من ذلك ايجاد تسوية للنزاع، الا ان الواقع العملي عكس ذلك، حيث لا يتمتع المفاوض بذلك القدر من الصلاحيات للوصول الى تسوية، بل نشاطه محدود بجملة من الضوابط ومنها تحقيق أكبر مكسب من المفاوضات، محاولة كل طرف فرض استراتيجيته لفترة ما بعد التسوية، محاولة كل طرف اخضاع الطرف الاخر للنظام القانوني الذي يخدم مصالحه. [33]

الفرع الثاني: تسوية منازعات نقل التكنولوجيا عن طريق التوفيق:

في حالة اخفاق طرفا عقد نقل التكنولوجيا في تسوية النزاع القائم بينهما من خلال التفاوض، فقد يرغبان في محاولة التوصل الى تسوية ودية عن طريق التوفيق قبل اللجوء الى الاجراءات التحكيمية او القضائية، والغرض من التوفيق هو التوصل الى تسوية ودية للنزاع بمساعدة طرف اخر محايد يحظى باحترام كلا الطرفين يطلق عليه اسم المُوَفِق الذي غالباً ما يكون خبيراً في المجال الذي حصل النزاع بشأنه، فالأحوال التي يتعلق فيها النزاع بمسائل ذات طابع تقني وفني رفيع تخص اوصاف المعرفة الفنية او تتعلق بمسائل اقتصادية لها علاقة بتحديد مقابل التكنولوجيا، يجب ان تجري تسويتها بمساعدة ذوي الاختصاص والخبرة [34]، ويستخلص من ذلك ان اسلوب التوفيق له عدة خصائص تميزه عن غيره من الاساليب في تسوية المنازعات، فهو أسلوب ودي لتسوية المنازعات، وكذلك هو أسلوب اختياري للتسوية، ويتميز عن أسلوب التفاوض بانه أسلوب يعتمد على الغير في تسوية النزاع. [35]

ويتميز اسلوب التوفيق بعدد من الايجابيات ويؤخذ عليه بعض الانتقادات أو السلبيات والتي نوجزها بالآتي:

أولاً: إيجابيات التوفيق كوسيلة لتسوية منازعات نقل التكنولوجيا:

1. الاقتصاد في الاجراءات: ان اهم ما يميز التوفيق بشكل خاص هو الاقتصاد في الاجراءات ونعني بالاقتصاد هو تجنب كل اشكال القواعد الشكلية والاجرائية في عملية التسوية مثل الاستعانة بهيئة دفاع او انتداب خبرة .... الخ وهذا ينتج عنه سرعة التسوية، وقلة تكاليف التسوية.
2. المحافظة على الودية في العلاقة محل النزاع: ان أطراف النزاع في اختيارهم التوفيق كوسيلة لحل النزاع، فانهم يسعون الى المحافظة على العلاقة الودية بينهم في العلاقة محل النزاع، وذلك لضمان استمرارية العلاقة لفترة ما بعد النزاع من خلال اصلاح الضرر المتولد، واقامة توازن وتعادل في العقد كحل لتفادي النزاع في المستقبل. [36]

ثانياً: سلبيات التوفيق كوسيلة لتسوية منازعات نقل التكنولوجيا:

1. افتقار القرارات التوفيقية للقوة الالزامية: من العوامل التي تدفع الى عدم اللجوء إلى أسلوب التوفيق لتسوية منازعات نقل التكنولوجيا، هو ان قرار التوفيق ليس سوى توصية يصدرها الموفق في نزاع معروض عليه واساس الالتزام بها وتنفيذها هو إرادة الأطراف، وبالتالي لا يمكن استعمال التنفيذ الجبري على قرارات الموفق، ومع ذلك فيمكن الاخذ بهذه التوصية إذا عرض النزاع على التحكيم او القضاء على سبيل الاستئناس.
2. تأثيره على موازين القوى في العلاقات محل النزاع المعروضة عليه: يرى البعض في الدولة المصدرة للتكنولوجيا ان خاصية اقامة التوازن في العقد هو عيب في اسلوب التوفيق وليست ميزة، حيث ان وجهة نظرهم هذه في ان الموفق في سبيل حصوله على تسوية النزاع يفقد الاطراف في النزاع مكاسبهم التي حصلوا عليها، والتي كانت السبب في انشائهم لهذه العلاقة اصلاً.

(33) عبابسة حمزة: المصدر السابق، ص 93-94.
(34) د. نصيرة بوجمعة سعدي: المصدر السابق، ص387.
(35) عبابسة حمزة: المصدر السابق، ص 95-96.
(36) عبابسة حمزة: المصدر السابق، ص 102-103.

3. عدم المشاركة في خلق قواعد لتنظيم عمليات نقل التكنولوجيا: ينتقد التوفيق على انه لا يمد الساحة القانونية بقواعد جديدة بشكل عام وقواعد عمليات نقل التكنولوجيا بشكل خاص، وهذا على عكس القضاء والتحكيم اللذان يسهمان في اثراء الساحة القانونية بالقواعد القانونية بشكل كبير، ومرد ذلك ان الموفق هو باحث في الدرجة الأولى عن حل للنزاع المطروح امامه دون ان يكلف نفسه ايجاد قاعدة او اساس لهذا الحل يستعمل مستقبلاً في الحالات المشابهة. [37]

الفرع الثالث: تسوية منازعات نقل التكنولوجيا عن طريق التحكيم التجاري الدولي:

يمكن تعريف التحكيم بصورة عامة ومن الناحية القانونية بانه: (نظام لتسوية المنازعات يعترف بموجبه لأطراف النزاع بأن يختاروا في علاقاتهم التعاقدية بعض الاشخاص الذين ليست لهم صفة رسمية، ليحكموا ويفصلوا في نزاع قائم او من المحتمل ان يقوم بينهم في المستقبل). [38]

ولا شك في ان وظيفة التحكيم باعتباره وسيلة لتسوية المنازعات لم تعد قاصرة على الفصل في منازعات أطراف العقود الداخلية، بل أنها تعدت ذلك الى المنازعات التي قد تحدث بين أطراف العقود الدولية، سواء كانوا من الدول او الدول والاشخاص الاجانب او الاشخاص بعضهم مع البعض الاخر. [39]

وهكذا اصبح اسلوب التحكيم الاسلوب الامثل الذي غالباً ما يرد النص عليه لحل المنازعات الناشئة عن عقود نقل التكنولوجيا، ويرجع ذلك الى المزايا العديدة التي يقدمها اسلوب التحكيم بوصفه اداة لتسوية المنازعات والتي يقع في مقدمتها حسمه للنزاع بشكل اسرع ونفقات اقل من القضاء العادي ، فضلاً عن الطابع الذي يتميز به نظام التحكيم من حيث المحافظة على سرية النزاع، اذ يتم الفصل في النزاع المعروض على هيئة التحكيم في اطار علانية محدودة على عكس ما يتم في المنازعات القضائية العادية من ضرورة التزام العلانية الكاملة، وهو الامر الذي يحرص الطرف مورد التكنولوجيا تلافيه حفاظاً على سمعته التجارية وضماناً لسرية التكنولوجيا محل العقد. [40]

اما بالنسبة لأشكال التحكيم فانه اما ان يكون شرط في العقد اي انه يدرج في العقد شرط في حالة نشوء نزاع فيكون حل هذا النزاع عن طريق التحكيم، أو أن يكون التحكيم بالمشارطة، وهو عبارة عن اتفاق يبرمه طرفا عقد معين بصورة مستقلة عن العقد الاصلي وفي وقت لاحق لإبرامه يتضمن موافقتهما على اللجوء الى التحكيم، لتسوية نزاع قائم بالفعل بينهما بسبب تنفيذ العقد الاصلي. [41]

وقد تعددت الاسس التي تكرس التحكيم كوسيلة لتسوية المنازعات الناشئة عن عمليات نقل التكنولوجيا ومنها اتفاقية نيويورك لعام 1958 الخاصة بالاعتراف وتنفيذ قرارات التحكيم الاجنبية ، والاتفاقية الاوربية للتحكيم التجاري الدولي لعام 196، وكذلك اتفاقية موسكو الخاصة بتسوية المنازعات عن طريق التحكيم بين الدول الاشتراكية المبرمة في عام 1972، واتفاقية تسوية منازعات الاستثمار بين الدول المضيفة للاستثمارات العربية ورعايا الدول العربية الاخرى المبرمة في عام 1974، فكل هذه النصوص تدعو الى اتباع التحكيم كأسلوب لتسوية المنازعات عن العقود الدولية ومنها منازعات نقل التكنولوجيا. [42]

كذلك نجد العديد من القوانين قد اكدت على اهمية التحكيم كأسلوب لتسوية منازعات التي تنشئ عن الاستثمار ومنها القانون العراقي للاستثمار [43]، وكذلك قانون الاستثمار اليمني [44]، والذي جعل اسلوب التحكيم الطريقة الممكنة لتسوية المنازعات الاستثمارية.

---

(37) عبابسة حمزة: المصدر السابق، ص 103-104.
(38) د. حسن الهداوي، د. غالب علي الداودي: القانون الدولي الخاص، القسم الثاني، الطبعة الاولى، 1982، ص280.
(39) صادق زغير محيسن: المصدر السابق، ص 160.
(40) د. نصيرة بوجمعة سعدي: المصدر السابق، ص 393.
(41) صادق زغير محيسن: المصدر نفسه، ص 162.
(42) عبابسة حمزة: المصدر السابق، ص 107-108.
(43) الفقرة 4 والفقرة 5 من المادة 27 من قانون الاستثمار العراقي رقم 13 لسنة 2006 نصت على أن: ((4- إذا كان النزاع خاضعاً لأحكام هذا القانون، يجوز لهم عن التعاقد الاتفاق على الية حل النزاع بما فيها الالتجاء الى التحكيم وفقاً للقانون العراقي أو أي جهة أخرى معترف بها دولياً. 5- المنازعات الناشئة بين الهيئة او اي جهة حكومية وبين اي من الخاضعين لأحكام هذا القانون في غير المسائل المتعلقة بمخالفة أحد أحكام هذا القانون، تخضع للقانون والمحاكم العراقية في المسائل المدنية، أما في المنازعات التجارية فيجوز للأطراف اللجوء الى التحكيم على ان ينص على ذلك في العقد المنظم للعلاقة بين الأطراف))

الفرع الرابع: تسوية منازعات نقل التكنولوجيا عن طريق القضاء:

يمكن تسوية المنازعات التي قد تنشأ بين أطراف عقد نقل التكنولوجيا عن طريق التسوية القضائية يبت في النزاع عن طريق قرار قضائي وهذا القضاء يمكن ان يكون قضاء الدولة المتعاقدة (المتلقية للتكنولوجيا)، أو قضاء الطرف الأجنبي (مورد التكنولوجيا) أو قضاء دولة ثالثة.

بالنسبة للقضاء الداخلي للدولة المتلقية للتكنولوجيا فأن اختصاصها ينعقد باعتبار ان هناك مبدأ عام معترف به يكون قضاء الدولة هو المختص اصلاً بفض جميع المنازعات التي يمكن ان تقع بين الدولة والشخص المتعاقد معها، سواء اكان شخصاً طبيعياً او معنوياً، وطنياً أو أجنبياً، وتدخل ضمن هذه المنازعات تلك العقود الناشئة عن العقود التي تبرمها الدولة لنقل التكنولوجيا مع الأشخاص الأجنبية، وان هذا المبدأ مشتق من مبدأ اخر يتعلق بسيادة الدولة وحصانتها وعدم خضوعها لغير قضائها الوطني، وكذلك يمكن تبرير اختصاص قضاء الدولة المتلقية للتكنولوجيا بانه القضاء المختص بنظر النزاع، كون ان عقد نقل التكنولوجيا سيجري تنفيذه داخل حدود الدولة لذلك فان النزاع الحاصل عن عقود نقل التكنولوجيا يكون اختصاصه لقضاء الدولة المتلقية للتكنولوجيا، شأنه في ذلك شأن المنازعات عن العقود الاخرى التي تنفذ في اقليم الدولة. (45)

اما بالنسبة للآراء التي تقول بأن قضاء الشخص الاجنبي او قضاء دولة ثالثة هو المختص في نظر منازعات عقود نقل التكنولوجيا، فمن حيث المبدأ يستطيع الشخص الاجنبي المتعاقد مع الدولة المتلقية للتكنولوجيا ان يلجأ الى قضاء دولته او قضاء دولة ثالثة لتسوية المنازعات التي قد تنشأ بينه وبين الدولة المتلقية، الا ان هذا الامر نادراً ما يحدث ، والسبب في ذلك ان الدولة المتلقية للتكنولوجيا انما تتعاقد مع الشخص الاجنبي الخاص بوصفها صاحبة سيادة وسلطان، الامر الذي يمنع مثولها امام المحاكم الداخلية لكافة الدول الاخرى بما فيها دولة الشخص الاجنبي مورد التكنولوجيا ، وكذلك فأن القرار قد لا يكون في مصلحة الشخص الاجنبي، في حال رفض الدولة المتلقية للتكنولوجيا تنفيذ هذا القرار، وخصوصاً في حالة عدم وجود اموال للدول المتلقية يمكن الحجز عليها في اقليم الدولة التي اصدرت الحكم. (46)

المطلب الثاني: وسائل تسوية منازعات نقل التكنولوجيا الحديثة:

لقد ادى تطور وانتشار عقود نقل التكنولوجيا الى تطور وكثرة المنازعات في مجالها، حيث اخذت هذه المنازعات تأخذ اشكال جديدة ومتنوعة، وهذا ما ساهم في خطورة هذا النوع من المنازعات، وقد حاولت الجهود الدولية التصدي لهذه الظاهرة السلبية باستحداث وسائل تسوية حديثة بديلة تختص بتسوية هذا النوع من المنازعات، وسنتناول هذه الوسائل في اربعة افرع ، حيث نتناول في الأول تسوية منازعات نقل التكنولوجيا عن طريق مركز الويبو للوساطة، والفرع الثاني نخصصه لتسوية منازعات نقل التكنولوجيا عن طريق منظمة التجارة العالمية، ونبين في الثالث تسوية منازعات نقل التكنولوجيا عبر محكمة التحكيم الدولي لغرفة التجارة الدولية، اما الفرع الرابع فنبحث فيه تسوية منازعات نقل التكنولوجيا عبر الخبراء الفنيين.

الفرع الأول: تسوية منازعات نقل التكنولوجيا عبر مركز الويبو للوساطة:

لقد كان للمنظمة العالمية للملكية الفكرية المعروفة اختصاراً بالويبو منذ انشائها عام 1967 دوراً فعال جداً في عمليات نقل التكنولوجيا، حيث حاولت تنظيم هذا المجال او على الاقل تنظيم سلوك الفاعلين فيه، وذلك عبر مجموعة من الاعمال مثل دعم احترام حقوق الملكية الفكرية وتقديم استشارات قانونية وفنية للدول، كما تميز نشاطها مؤخراً بالتوسع واصبحت تساهم في المنازعات الناشئة عن نقل التكنولوجيا، من خلال انشائها لآلية لتسوية هذه المنازعات من خلال انشاء مركز المنظمة العالمية للملكية الفكرية للتحكيم والوساطة. (47)

ان الهدف الاساسي من انشاء هذا المركز هو الانتفاع بعدد من السبل البديلة لتسوية المنازعات، وهي التحكيم، الوساطة، الوساطة المتبوعة بالتحكيم، التحكيم المعجل، ويجري ايضاً تطوير آلية اخرى ترمي الى اتاحة تدابير مستعجلة في الحالات

(44) الفقرة ج من المادة 69 من قانون الاستثمار اليمني رقم 22 لسنة 2002 نصت على ان: ((تكون المنازعات المتعلقة بالاتفاقيات الخاصة بنقل التكنولوجيا قابلة للتطبيق بالنسبة لأطرافها أمام محاكم الجمهورية، كما يكون لجميع الأطراف الداخلة فيها الحق في حل المنازعات عن طريق التحكيم وفقا لأحكام هذه المادة))

(45) صادق زغير محيسن: المصدر السابق، ص 155.

(46) صادق زغير محيسن: المصدر نفسه، ص 158.

(47) عبابسة حمزة: المصدر السابق، ص 118.

الطارئة، وتقع على عاتق الويبو مهمة ادارة كل اجراء من اجراءات التسوية بناء على انظمة الويبو المطبقة، وتجدر الاشارة الى ان تحكيم الويبو او وساطته يمكن ان يتم في اي مكان بالعالم، حيث ان نظام الويبو يعطي للأطراف حرية اختيار مكان التحكيم ومكان انعقاد الجلسات واللغة المناسبة لظروف النزاع، ويتسم دور الويبو بشأن التحكيم بالاحتياطية في تعيين المحكمين، اذ لا يعين المركز المحكمين الا اذا اختلف الاطراف على ذلك، ولتعيين المحكم سواء كان فرد ام هيئة التي تتولى محكمة التحكيم حيث يستشير المركز الاطراف ويستعين بقائمة تتضمن خيارتهم. (48)

يركز نظام الويبو على الجانب الزمني للإجراءات، اي لا بد من تفادي التأخير الذي يحدث في الاجراءات القضائية، وكذلك يتسم النظام بالمحافظة على السرية في اجراءات التحكيم اذ يجوز لاي طرف ان يتمسك بسرية المعلومات، ولمحكمة التحكيم ان تعين خبيراً استشارياً في الشؤون السرية لمساعدتها في البت في جواز الكشف عن المعلومات من عدمه وتحديد الجهة التي يمكن كشف هذه المعلومات اليها، وكذلك ينظم المركز زيارات ميدانية واجراء التجارب وتعيين الخبراء اذا دعت الحاجة لهم، ويركز المركز على ضرورة ضبط التكاليف بتطبيق رسوم معتدلة للتسجيل والادارة وتحديد اتعاب المحكمين ما بين حدود دنيا وعليا يسبق تحديدها على اساس المبلغ المتنازع عليه. (49)

الفرع الثاني: تسوية منازعات نقل التكنولوجيا عن طريق منظمة التجارة العالمية:

ان اهم الامور التي عنيت به منظمة التجارة العالمية هي تسوية منازعات نقل التكنولوجيا ، وبالخصوص الملكية الفكرية التي تعد عنصر من عناصر التكنولوجيا وتعتمد المنظمة في تسوية المنازعات على اتفاقية منظمة التجارة العالمية المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية المسماة اختصاراً تريبس TRIPS ، والتي اشتملت على جزءاً كامل خاص بتسوية المنازعات المتعلقة بنقل حقوق الملكية الفكرية وهو الجزء الخامس في المواد 63 -64 ، وكذلك اعتمدت المنظمة على مذكرة التفاهم بشأن القواعد والاجراءات التي تحكم تسوية المنازعات (50)، وقد انتهجت المنظمة في اطار معالجتها لتسوية المنازعات على اسلوبين وهما :

اولاً: اسلوب تجنب المنازعات:

نظراً لخطورة النزاعات التي قد تثور في عمليات نقل التكنولوجيا لجأت اتفاقية التريبس الى العمل علا تلافي نشوبها، من خلال نشر القوانين، حيث توجب الاتفاقية على الدول الاعضاء نشر كل القوانين واللوائح التنظيمية والاحكام القضائية التي تصدرها محاكمها والقرارات الادارية النهائية العامة التطبيق السارية المفعول، في هذه الدول والمتعلقة بالتكنولوجيا المراد نقلها في إطار هذه الاتفاقية. (51)

وكذلك ابلاغ هذه القوانين والقرارات للدول الاعضاء، حيث تلزم الاتفاقية الدول الاعضاء بتقديم المعلومات عن قوانينها سواء كانت تشريعات او لوائح او قرارات ادارية وكذلك القرارات القضائية الصادرة من محاكمها والاتفاقات المتعلقة بالملكية الفكرية التي تكون طرفاً فيها. (52)

والامر الاخر الذي اعتمدته المنظمة لتجنب النزاعات هو اخطار مجلس اتفاقية منظمة التجارة العالمية المتعلقة بالملكية الفكرية لمتابعة تنفيذ احكامها، فيقوم بمراقبة مدى اداء الدول الاعضاء لالتزاماتهم الناشئة بموجب الاتفاقية والاشراف على المعاملات التي تتم في اطارها. (53)

ثانياً: أسلوب تسوية المنازعات:

لقد انشأت منظمة التجارة العالمية جهازاً لتسوية المنازعات بموجب احكام المادة الثانية من مذكرة التفاهم بشأن القواعد والاجراءات التي تحكم تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، وقد انتهجت المنظمة في تسويتها للمنازعات عدة طرق وهي:

(48) الموقع الالكتروني للمنظمة العالمية للملكية الفكرية http://www.wipo.int/amc/ar/ تاريخ الزيارة 2016/4/30 الساعة العاشرة مساءاً.
(49) المنظمة العالمية للملكية الفكرية الويبو: المصدر السابق.
(50) عبابسة حمزة: المصدر السابق، ص 121-122.
(51) ينظر المادة 63 الفقرة 1 من اتفاقية منظمة التجارة العالمية المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية التربيس.
(52) ينظر المادة 63 الفقرة 2 من اتفاقية منظمة التجارة العالمية المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية التربيس.
(53) ينظر المادة 68 من اتفاقية منظمة التجارة العالمية المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية التربيس.

1. تسوية ذات اساليب متنوعة: تنوع اساليب التسوية عبر هذا الجهاز وتتراوح بين الاساليب الودية والاساليب القضائية، الا ان المادة الرابعة من مذكرة التفاهم بشأن القواعد والاجراءات التي تحكم تسوية المنازعات ألزمت الدول الاعضاء ان تسعى في بداية الامر اللجوء الى التسوية الودية للمسائل محل النزاع عن طريق المفاوضات، أو المساعي الحميدة، أو التوفيق، أو الوساطة قبل اللجوء الى إجراءات التحكيم. (54)
2. اجراءات تسوية تعطي معاملة خاصة للدول الاقل نمواً: لقد كرست مذكرة التفاهم بشأن القواعد والاجراءات التي تحكم تسوية المنازعات نظام المعاملة الخاصة للدول الاقل نمواً، حيث تنص المادة 24 انه في حالة حدوث نزاع يكون احد اطرافه على الاقل من الدول الاقل نمواً يجب مراعاة الوضع الخاص لهذه الدولة وتكون هذه الرعاية من خلال جواز تدخل رئيس جهاز تسوية المنازعات في النزاع الذي يكون اطرافه دولة اقل نمواً، وكذلك مراعاة وضع الدولة الاقل نمواً في تحديد المسؤوليات والطرف المتسبب بالنزاع، والامر الاخر مراعاة وضعية الدولة الاقل نمواً في تحديد قيمة التعويضات المستحقة منها، واخيراً عدم التسرع في اتخاذ اجراءات عقابية ضد الدول الاقل نمواً في حالة تأخرها في تنفيذ قرارات التسوية. (55)
3. قابلية قرارات التسوية عبر التحكيم للاستئناف: حيث تجيز المادة 16 الفقرة 4 استئناف قرارات التسوية عبر التحكيم وتكون مدة الاستئناف 60 يوماً، ولغرض الاستئناف تم انشاء جهاز دائم للاستئناف للنظر في القضايا ويتكون من سبع اعضاء يخصص ثلاثة منهم لكل قضية ويعمل اعضاؤه بالتناوب، ولا تتجاوز اجراءات الاستئناف 60 يوماً من تاريخ تقديم أحد الاطراف لاستئنافه. (56)
4. الزامية قرارات التسوية: حيث نصت المادة 21 من مذكرة التفاهم على ان التوصيات والاقتراحات وقرارات التسوية ملزمة وواجبة التنفيذ وعلى الدول الامتثال لها، واضافت المادة 22 انه في حالة عدم امتثال أحد الاطراف لقرارات التسوية خلال فترة زمنية معقولة يتعرض لإجراءات عقابية تتمثل في تعليق التنازلات وتقديمه لتعويض عن التقاعس. (57)

الفرع الثالث: تسوية منازعات نقل التكنولوجيا عبر محكمة التحكيم الدولي لغرفة التجارة الدولية:

لقد ادت الحاجة الى تنظيم مجالات التجارة الدولية الى ظهور اجهزة ذات طابع دولي اخذت على عاتقها تنظيم هذا المجال، ومن بين هذه الاجهزة نجد غرفة التجارة الدولية لغرض تنظيم التجارة الدولية بما يحمي حقوق ممارسيها، ومن بين اوجه هذا التنظيم تم انشاء محكمة تحكيم دولية تتكفل بتسوية نزاعات التجارة الدولية والتي تعتبر بعض منازعات نقل التكنولوجيا من اختصاصها وتعتمد التسوية عبر محكمة التحكيم الدولي لدى غرفة التجارة الدولية على وسيلتين وهما:

اولاً: التسوية عبر التحكيم الدولي:

ان الاختصاص الاساسي لمحكمة التحكيم الدولي لدى غرفة التجارة الدولية هو تسوية منازعات التجارة الدولية، ومنها منازعات نقل التكنولوجيا عبر وسيلة التحكيم الدولي، ويأخذ هذا التحكيم صورتين اما التحكيم المؤسساتي، اي التحكيم الذي تكون اجراءاته مضبوطة بموجب نصوص وقواعد قانونية يكون على أطراف النزاع اتباعها في التسوية، والصورة الثانية هو التحكيم الحر، اي يكون لأطراف النزاع حرية تنظيم اجراءات التحكيم واختيار القانون الذي ينطبق على النزاع. (58)

ثانياً: التسوية عبر وسائل التسوية البديلة:

بالرغم من ان الاختصاص الاساسي لمحكمة التحكيم الدولية التابعة لغرفة التجارة الدولية هو تسوية المنازعات وفق وسيلة التحكيم الدولي، الا ان طبيعة منازعات التجارة الدولية والتي تعتبر منازعات نقل التكنولوجيا احد انواعها، فرضت على هذه المحكمة الاستعانة بطرق تسوية اخرى تكون بمثابة البديل المتاح لأطراف النزاع لتسوية منازعتهم دون عرضها على الوسائل

(54) ينظر نص المادة 4 من مذكرة التفاهم بشأن القواعد والاجراءات التي تحكم تسوية المنازعات الصادرة عن منظمة التجارة العالمية.
(55) ينظر المادة 24 من مذكرة التفاهم بشأن القواعد والاجراءات التي تحكم تسوية المنازعات الصادرة عن منظمة التجارة العالمية.
(56) ينظر المادة 16 و17 من مذكرة التفاهم بشأن القواعد والاجراءات التي تحكم تسوية المنازعات الصادرة عن منظمة التجارة العالمية.
(57) ينظر المواد 21 و22 من مذكرة التفاهم بشأن القواعد والاجراءات التي تحكم تسوية المنازعات الصادرة عن منظمة التجارة العالمية.

(58) عبابسة حمزة: المصدر السابق، ص 128.

ذات الطبيعة القضائية كالتحكيم، ويصطلح على هذه الوسائل المستحدثة لتسوية المنازعات في اطار غرفة التجارة الدولية بالوسائل البديلة لتسوية النزاع والتي يشار اليها باللغة الانكليزية ب Alternative Disputes Resolution وتم اختصارها بالنظام A.D.R، وفي ظل هذا الاختصاص يكون لمحكمة التحكيم قبل الشروع بتسوية النزاع عبر التحكيم ان تلجأ للتسوية عبر التفاوض او الصلح او التوفيق او وسيلة الوساطة، فاذا نجم عن هذه الوسائل تسوية للنزاع تقوم محكمة التحكيم بتثبيت هذا الاتفاق في منطوق حكم يحظى بنفس الالزامية التي يتمتع بها حكم التحكيم .[59]

الفرع الرابع: تسوية منازعات نقل التكنولوجيا عبر الخبراء الفنيين:

تتميز منازعات نقل التكنولوجيا عن سائر المنازعات الاخرى في القانون الدولي العام ، انها منازعات ذات طابع فني وتقني ، وتبعاً لهذه الميزة يكون الرجوع الى الخبراء الفنيين للاستعانة بهم في حل النزاع امر فعال جداً ، وذلك لكون الخبير الى جانب كونه محايد ومستقل عن اطراف النزاع فانه ايضاً شخص تقني يتناسب مع الطبيعة القانونية للتكنولوجيا ووسائل نقلها ، وطلب الخبرة يمكن اللجوء اليه كأسلوب انتداب اطراف النزاع لخبير لتسوية النزاع بينهم ، او في اطار تسوية اخر مثل التحكيم او القضاء حيث ينتدب الخبير لتقديم خبرته في تسوية النزاع ، ويتم تحديد مهام الخبراء وحدود سلطاتهم في عملية التسوية على حسب الاتفاق بين الاطراف ، وتأخذ مهام الخبراء في تسوية المنازعات احد الشكليين : اما الاقتصار على مجرد تقديم الرأي الفني في النزاع ليسهل على الاطراف عملية التفاوض او رفع الامر الى هيئة التحكيم لتتخذ حكمها في اقل وقت ممكن وعلى اساس تقرير الخبير ، او ان تتسع صلاحيات الخبير لحد اتخاذ قرارات ملزمة للجانبين ، واساس الزامية هذه القرارات هو الاتفاق المبرم بين الطرفين والقاضي بالتسوية عبر الخبراء ، ويلاحظ من خلال ما تقدم ان اسلوب الخبرة يصلح لتسوية منازعات نقل التكنولوجيا ، كما يصلح لتفادي حدوث هذه المنازعات ، وذلك عندما يعهد لهيئة الخبراء متابعة عملية نقل التكنولوجيا ومراقبة اداء التزامات اطراف العقد ، ويلاحظ ايضاً ان فعالية الخبرة تكون اكثر عند اللجوء اليها قبل اللجوء الى اسلوب تسوية اخر مثل التحكيم او القضاء ، حيث تستطيع الخبرة تدارك اسباب النزاع واقتراح الحل المناسب قبل تفاقمه وتأثر العلاقة بين الاطراف .[60]

الخاتمة

من خلال بحثنا في موضوع تسوية منازعات عقود نقل التكنولوجيا والذي تناولنه في مبحثين توصلنا الى النتائج والتوصيات الاتية:

اولاً: النتائج:

1. من خلال تعريفنا لعقود نقل التكنولوجيا ومعرفة ماهيتها توصلنا الى أنه عقود نقل التكنولوجيا لا ترد بصورة محددة وانما بصور متعددة مثل عقد بيع، عقد ايجار، عقد مقاولة او عقد استثمار، والكثير من الصور الاخرى من العقود الخاصة بنقل تكنولوجيا.
2. لم يرد تعريف محدد لنقل التكنولوجيا لا في اراء الفقهاء او في القضاء او التشريعات وانما تم تعريف عقود نقل التكنولوجيا حسب التوجه الذي يتم فيه إطار العقد، ولكن الشيء المتفق عليه هو نقل معرفة فنية الى الدول النامية.
3. دائماً ما تتسم عقود نقل التكنولوجيا بالاحتكار كون الدول او الشركات المصنعة لهذه التكنولوجيا، لا ترغب في ان يكون هنالك منافسين لها في هذا المجال.
4. من خلال بحثنا في خصائص عقود نقل التكنولوجيا وجدنا ان من اهم الخصائص، هي سرية هذه العقود وخصوصاً بالنسبة للأمور الفنية المتعلقة بالتكنولوجيا نفسها.
5. تتسم عقود نقل التكنولوجيا بالصفة الدولية، وذلك لأنها في الاغلب تكون عقود عابرة للحدود، وكذلك يغلب عليها الطابع التجاري.

(59) عبابسة حمزة: المصدر نفسه، ص 130.
(60) عبابسة حمزة: المصدر السابق، ص 131-132.

6. دائما ما يكون لأطراف النزاع اختيار الوسيلة الامثل لتسوية المنازعات، ودائما ما يفضلون اسلوب التفاوض، وذلك لان النزاع ينحصر بين طرفيه، وكذلك لسرية العقد بحد ذاته فلا يرغب أطراف النزاع بأن يدخل طرف ثالث يعلم بطبيعة عقد نقل التكنولوجيا، وكذلك معرفة التقنية الفنية الموجودة في العقد.
7. ان وسائل تسوية منازعات نقل التكنولوجيا، هي وسائل متنوعة، فالتنوع فيها من خلال ان هناك من الوسائل التي تتسم بالطابع الودي وذلك للمحافظة على العلاقة بين أطراف نقل التكنولوجيا، وهناك من الوسائل لها الطابع القضائي كالتحكيم وعرض النزاع على القضاء.
8. ان وسائل تسوية منازعات نقل التكنولوجيا، تتسم ايضاً بكونها وسائل مكملة، فيلاحظ ان كل اساليب التسوية تكمل بعضها البعض الاخر، بغض النظر عن طبيعة الوسيلة المستخدمة، وذلك لان النتيجة التي يراد الحصول عليها هس التسوية، وان لم تستطع وسيلة معينة لحل النزاع، فأنها تكون كاشفة عن ملامح النزاع والتي يمكن الاستفادة منها في اي وسيلة اخرى لتسوية النزاع.
9. ان وسائل تسوية منازعة نقل التكنولوجيا تتميز بالتخصص، فقد ادى تميز منازعات نقل التكنولوجيا ببعض الخصائص الى استحداث وسائل واساليب متخصصة بهذه المنازعات ومنها اسلوب الخبرة الفنية، واسلوب التسوية عبر المنظمات الدولية المتخصصة، وذلك لان منازعات نقل التكنولوجيا تعتبر من قبل المنازعات التقنية التي تحتاج الى اجراءات واليات معينة.

ثانياً: التوصيات:

1. ضرورة تشريع قانون خاص لنقل التكنولوجيا وخاصة في العراق، اسوة ببعض الدول النامية التي تحتاج الى التكنولوجيا وقد تم تشريع قوانين خاصة لنقل التكنولوجيا، وبالأخص بعد ان نص المشرع صراحة في قانون الاستثمار العراقي ان الهدف الرئيس من تشريع هذا القانون هو تشجيع الاستثمار في مجال نقل التكنولوجيا والمعرفة الفنية.
2. انشاء مراكز تحكيم تجارية خاصة بعقود نقل التكنولوجيا، وذلك لكي يكون الالتجاء اليها في حالة حدوث النزاع.
3. بما انه عقود نقل التكنولوجيا تتخذ صوراً متعددة، فأننا نؤيد صورة الاستثمار الاجنبي المشترك، ما دام العراق من الدول النفطية الغنية، بحيث تساهم هذه الاستثمارات بنقل المعرفة الفنية والتقنية في هذا القطاع المهم والحيوي في اقتصاد العراق.

قائمة المراجع

اولاً: الكتب:

1. جلال احمد خليل: النظام القانوني لحماية الاختراعات ونقل التكنولوجيا الى الدول النامية، ط1، جامعة الكويت 1983.
2. حسام محمد عيسى: نقل التكنولوجيا، دراسة في الاليات القانونية للتبعية الدولية، دار المستقبل العربي، القاهرة 1987.
3. حسن الهداوي، غالب علي الداودي: القانون الدولي الخاص، القسم الثاني، الطبعة الأولى، 1982.
4. محسن شفيق: نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة والكتاب الجامعي، القاهرة 1984.
5. نصيرة بوجمعة سعدي: عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 1992.
6. وليد عودة الهمشري: عقود نقل التكنولوجيا، الطبعة 1، دار الثقافة، عمان 2009.

ثانياً: الرسائل والأطاريح:

1. صادق زغير محيسن: تنازع القوانين في عقود نقل التكنولوجيا، اطروحة دكتوراه، جامعة بغداد، كلية القانون 2001.
2. عبابسة حمزة: وسائل نقل التكنولوجيا وتسوية نزاعاتها في ضوء القانون الدولي، رسالة ماجستير، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، كلية العلوم القانونية والادارية، الجزائر 2008.

3. نداء كاظم المولى: الاثار القانونية لعقود التجارة الدولية لنقل التكنولوجيا، اطروحة دكتوراه، جامعة بغداد، كلية القانون 1996.
4. يمامة متعب مناف: الشركات متعددة الجنسية والقانون الواجب التطبيق على نشاطها، رسالة ماجستير، جامعة الموصل، كلية القانون 2005.

ثالثاً: المجلات والدوريات:

1. حمدي محمود بارود: محاولة لتقييم التنظيم القانوني لنقل التمكين التكنولوجي في ظل الجهود الدولية ومشروع قانون التجارة الفلسطيني، مجلة جامعة الازهر بغزة، سلسلة العلوم الانسانية، المجلد 12، العدد 1، 2010.
2. سميحة القليوبي: عقد نقل التكنولوجيا، ورقة عمل مقدمة الى مركز كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 2008.
3. محمد جعفر الخفاجي، ميثاق طالب عبد حمادي: الالتزام بالسرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا دراسة مقارنة، مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية، العدد الثاني، السنة السادسة.

رابعاً: القوانين والاتفاقيات:

1. قانون الاستثمار العراقي.
2. قانون الاستثمار اليمني.
3. قانون التجارة المصري.
4. اتفاقية منظمة التجارة العالمية المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية التربيس
5. مذكرة التفاهم بشأن القواعد والاجراءات التي تحكم تسوية المنازعات الصادرة عن منظمة التجارة العالمية.

خامساً: مواقع الانترنت:

1. الموقع الالكتروني للمنظمة العالمية للملكية الفكرية http://www.wipo.int/amc/ar/ .