

## عقد نقل المساعدة الفنية في نطاق القطاع الفضائي الإماراتي-<sup>(\*)</sup>

د. ندى زهير سعيد الفييل  
أستاذ القانون التجاري المساعد  
كلية القانون / جامعة الشارقة

### المستخلص

إن من أهم الأهداف التي تسعى وكالة الإمارات للفضاء الى تحقيقها " هو تنمية الكوادر البشرية، ودعم أنشطتها التعليمية في مجال الفضاء بالإضافة، إلى استقطاب الكفاءات الوطنية للقطاع الفضائي الإماراتي، و تطوير استخدامات العلوم والتقنيات الفضائية، ولقد وجدت هذه الدراسة في عقود نقل المساعدة الفنية وسيلة ناجحة وقادرة على تحقيق هذه الأهداف" إذ يمكن بواسطتها نقل المعارف والخبرات الفنية من الطرف الذي يعلم (المورد) إلى الطرف الذي لا يعلم ( المتلقي)، وهي عقود ذات طبيعة دولية، تؤدي دوراً متميزاً في وضع المعرفة الفنية موضع التطبيق العملي وتدريب مستخدمي المتلقي على اكتساب الخبرات والمهارات من أجل تطبيقها في عملية الإنتاج، ومع ذلك فإنها لم تحظ بتنظيم قانوني مستقل.

تعرضت الدراسة موضوع هذا البحث " لمفهوم المساعدة الفنية، وعقودها وطبيعتها القانونية وأحكامها القانونية في اطار القطاع الفضائي الاماراتي، وتوصلت إلى ضرورة التدخل التشريعي لتنظيم عقود نقل التكنولوجيا - ومنها عقد نقل المساعدة الفنية - بتقنين يتضمن نصوصاً قانونية تعالج كل المسائل التي يمكن أن تثار بشأن تلقي وكالة الإمارات للفضاء للمساعدة الفنية أو توريدها، سيما وأن وكالة الإمارات للفضاء تعتمد إعداد قانون فضائي لدولة الإمارات لتنظيم قطاع الفضاء في الدولة.

### Abstract /

That the most important objectives pursued by the Emirates space agency to achieve; is the development of human cadres, and support their educational activities in space in addition to attracting national talent for the UAE space

(\*) أستلم البحث في ٢٣/٤/٢٠١٨ \*\*\* قبل للنشر في ٧/٦/٢٠١٨.

sector, and development of the uses of space science and technology, and found this study in the contracts for the transfer of assistance It is possible to transfer technical knowledge and expertise from the party that informs the supplier (the recipient), which are contracts of an international nature, that play a distinct role in putting the technical knowledge into practice and training the users M Has acquired the expertise and skills for its application in the production process, yet it has no independent legal organization.

The study discussed the concept of technical assistance, its contracts, legal nature and legal provisions within the UAE space sector, and reached the need for legislative intervention to organize technology transfer contracts, including the contract of transfer of technical assistance, with legal provisions that deal with all issues that may arise. Emirates Space Agency for technical assistance or supply, especially as the Emirates Space Agency plans to prepare a space law for the UAE to regulate the space sector in the country. □

## المقدمة

### أولا / التعريف بأهمية موضوع البحث.

تسعى وكالة الإمارات للفضاء التي أنشئت بموجب القانون الاتحادي رقم (١) لسنة ٢٠١٤ الى تحقيق أهداف عديدة من أهمها "تشجيع وتطوير وتنمية استخدامات العلوم والتقنيات الفضائية ونشر الوعي بأهمية القطاع الفضائي وتقديم المشورة والإرشاد للبرامج الوطنية الفضائية ولكن كان من أهم الأهداف التي أولتها الوكالة اهتماما متزايدا هو العمل على تنمية الكوادر البشرية في مجال الفضاء .

وإزاء ذلك فقد عهد لهذه الوكالة اختصاصات تتمثل باقتراح السياسات والاستراتيجيات والخطط المتعلقة بمجال القطاع الفضائي واعتمادها من قبل مجلس الوزراء و دعم البحوث والدراسات في المجالات النظرية والتطبيقية الخاصة بالفضاء، وتوثيق المعلومات ونشرها، ودعم الأنشطة التعليمية في مجال الفضاء واستقطاب الكفاءات الوطنية

للقطاع الفضائي وتوفير الفرص والبعثات العلمية في مجال القطاع الفضائي بالتنسيق مع الجهات المختصة في الدولة وخارجها.

كما أنها سعت من جانبها إلى الاستفادة من خبرات "ناسا"<sup>(١)</sup>، في دفع عملية تطوير مشروع "مسبار الأمل" الذي يعد باكورة مشاريع الوكالة إضافة إلى إقامة علاقات مع الوكالة الأمريكية التي لها باع طويل في تطوير المشاريع المماثلة عبر السنوات والتي تشمل العديد من الكواكب الشمسية.

ولا يفوتنا القول بأن دولة الإمارات كانت قد نفذت قبل نحو ثلاثة عقود في مجال الفضاء مشاريع عديدة منها "أنظمة الاتصالات الفضائية وخدمات نقل البيانات والبث التلفزيوني عبر الفضاء والاتصالات الفضائية المتنقلة". فالسؤال الذي يطرح إزاء المعطيات القانونية المتقدمة هو كيف تستطيع وكالة الإمارات للفضاء ان تنجح في تطوير الكوادر البشرية الوطنية في دولة الإمارات والتي يجب أن يكون لها الدور الكبير في تنفيذ المشاريع الحالية والمستقبلية في مجال القطاع الفضائي خاصة في ظل المستجدات التطورات التي من الممكن أن تحدث خلال ال (٢٠) سنة القادمة في عالم الفضاء والأقمار الصناعية والتي لا يمكن لووكالة الإمارات للفضاء أن تتجاوزها في ظل اتخاذ دولة الإمارات العربية المتحدة خطوات متسارعة وجادة للوصول بها الى ما وصلت اليه وكالات الفضاء العالمية ولتكون هذه الوكالة من رواد الفضاء خلال الفترة المقبلة" وتتمثل هذه الخطوات بالآتي:-

- ستقوم دولة الإمارات بإطلاق (١٨) قمرا صناعيا في موعد أقصاه ٢٠١٨ كما أنها ستحصل على أنظمة أقمار صناعية عالية الأداء تراقب الأرض بموجب عدة عقود أبرمت

(١) ويعبر هذا المصطلح عن الإدارة الوطنية للملاحة الجوية والفضاء (بالإنجليزية: National Aeronautics and Space Administration)، وتختصر ناسا NASA، هي وكالة تابعة لحكومة الولايات المتحدة الأمريكية. وهي المسؤولة عن البرنامج الفضائي للولايات المتحدة، وأنشئت في العام ١٩٥٧، وكان تمويلها السنوي يقدر ب ١٦ مليار دولار. وهي مسؤولة أيضا عن الأبحاث المدنية والعسكرية الفضائية طويلة المدى لمزيد من التفصيل أنظر

<https://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%86%D8%A7%D8%B3%D8%A7>

خلال العام ٢٠١٥، ولا حاجة للقول بأهمية المعلومات والمساعدة الفنية التي تحتاج إليها وكالة الإمارات لتفعيل هذه الأنظمة.<sup>(١)</sup>

- تحضر وكالة "ناسا" خلال المرحلة الحالية للبعثات الإنسانية الى المريخ خلال عام ٢٠٣٠، وأن ذلك يوجب على دولة الإمارات العربية المتحدة أن تعتمد إلى تشجيع الشباب وإتاحة الفرصة لهم في المشاركة في عمليات استكشاف الفضاء ليساهموا في المعرفة وتظهر هنا أيضا أهمية الدور الذي تؤديه عقود المساعدة الفنية في نقل المعلومات التكنولوجية لهكذا عمليات .

- هناك العديد من الأنشطة الاقتصادية التي تندرج في إطار اقتصاديات الفضاء " منها إطلاق الأقمار الصناعية لأغراض الاتصالات والمراقبة الأرضية وتكنولوجيا المعلومات والأنترنت بجانب التنقيب والتعدين في الفضاء وسياحة الفضاء والنقل الفضائي إضافة إلى الحصول على الطاقة من الفضاء و لاشك بأن العمل في نطاق هذه الأنشطة يتطلب الحصول على التكنولوجيا والمعرفة الفنية المتقدمة التي تستند إليها .

#### ثانيا / مشكلة البحث .

تبين لنا من خلال الاطلاع على أهداف واختصاصات وكالة الإمارات للفضاء بأن من أهم العوامل التي تسهم بشكل كبير في إنجاح استراتيجيتها في تطوير القطاع الفضائي الوطني هو بناء العنصر الوطني القادر المتمكن على محاكاة المستقبل، وتنمية بيئة البحث والتطوير والابتكار في مجال الفضاء الاماراتي ودولة الإمارات وإن كانت قد خطت خطوات واسعة جدا في استخدام علوم وتكنولوجيا الفضاء للارتقاء بمستوى هذا القطاع، ولكن مع ذلك، فإنه يكون من المناسب جدا اللجوء إلى الافادة من مزايا عقود المساعدة الفنية التي تتضمن بشكل أساس تقديم الخدمات اللازمة لوضع المعرفة الفنية موضع التطبيق العملي وذلك من خلال ما يقدمه الطرف المورد للمتلقي من خبرات ومهارات فنية ضرورية لاستغلال عناصر التكنولوجيا المستوردة، وهذا يؤكد حقيقة المساعدة الفنية بوصفها إحدى الوسائل المهمة لاستغلال المعرفة الفنية بشكل فاعل .

(١) لمزيد من التفصيل في الموضوع أنظر د. حسن مصدق، امتلاك تكنولوجيا الفضاء ضرورة أمنية للعرب، مقالة متاحة على الموقع الالكتروني - :<https://alarab.co.uk>، تاريخ النشر ٢٣/٥/٢٠١٥، تاريخ آخر زيارة ١٢/٦/٢٠١٦.

لكن عقد المساعدة الفنية لم يحظ بتنظيم قانوني من قبل غالبية التشريعات العربية - ماعدا المشرع المصري الذي نظم عقد نقل التكنولوجيا في قانون التجارة رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ - كالذي حظيت به العديد من العقود الحديثة، مما يجعل المتعاقدين بشأن نقل المساعدة الفنية أمام صعوبة كبيرة تتمثل في إيجاد الحلول القانونية للعديد من المسائل التي تثار اثناء عملية التفاوض وعند إبرام العقد النهائي، آخذين بنظر الاعتبار أن وكالة الإمارات للفضاء قد تكون مورداً أو متلقياً للمعرفة الفنية "ومما يزيد الأمر صعوبة هو ما تتميز به المساعدة الفنية كعنصر من عناصر التكنولوجيا المنقولة ألا وهي السرية التي يضطر المورد إلى البوح بجزء منها أثناء التفاوض ثم يفشل في الوصول إلى إبرام العقد النهائي مع المتلقي، فكيف يضمن المورد التزام.

الأخير بالحفاظ على السرية التي تكشفت له عند التفاوض ؟ ماهي الوسائل التي يمكن من خلالها للمورد أن يضمن عدم إفشاء هذه السرية ؟ وتظهر تساؤلات أخرى بشأن التزام المتلقي بأداء المقابل الى المورد فماهي الطريقة التي يحدد على أساسها هذا المقابل وأيها يحقق مصلحة المورد؟ فقد يكون المقابل نقدياً وقد يكون عينياً وقد يكون مقايضة بتكنولوجيا أخرى .

وقد يقتضي اتفاق الطرفين بشأن المساعدة الفنية أيضاً حسم العديد من المسائل التي تعتبر جوهر المبادئ الأساسية كونها تشكل نقاط انطلاق حقيقية ومهمة في مجال تدريب الكفاءات و الكوادر الوطنية الإماراتية، ومن بين هذه المسائل مسائل لا بد أن يراعى في تحديدها ضمان الحفاظ على الاستقلال الاقتصادي والسياسي عن دولة المورد" وأهمها مسألة اختيار المساعدين الفنيين الذين يضعهم المتلقي تحت تصرف المورد أشخاصاً أو مستخدمين من فنيين ومهندسين وطنيين من أجل إخضاعهم إلى برامج التدريب المتفق عليه مع المورد" إذ كيف سيتم اختيارهم وما هي الأسس المعتمدة في ذلك ؟ وماهي المتطلبات الواجب توافرها في المدرب والتي تسبق التدريب؟ وماهي الطبيعة القانونية للالتزام المدرب؟ هل هو التزام ببذل عناية أم بتحقيق نتيجة؟

كما أن المساعدة الفنية وعلى الرغم من أهميتها، فإن الاختلاف الفقهي بشأن طبيعتها القانونية لازال قائماً؟ فهل يلتزم المورد بتقديم المساعدة الفنية الى المتلقي إن لم ينص عليها في العقد؟ وما هو المعيار الذي يمكن الاعتماد عليه في حسم هذه المسألة؟ وهو أمر يتوجب على وكالة الإمارات للفضاء أخذه بنظر الاعتبار عند التعاقد.

إن الأهمية العلمية والعملية لعقد المساعدة الفنية ودورها الكبير في توطين المعرفة الفنية المنقولة إلى القطاع الفضائي الإماراتي والذي يشكل أحد أهم مستويات التمكين التكنولوجي والتساؤلات التي يطرحها هذا العقد هي التي دفعتنا إلى البحث في هذا الموضوع رغبة منا في أن تكون هذه الدراسة دعوة مخصصة إلى وكالة الإمارات للفضاء بأن تأخذ بنظر الاعتبار كل التساؤلات والتفصيلات التي يمكن أن يطرحها هذا العقد عند اتفاقها بشأن تلقي أو توريد المساعدة الفنية .

### ثالثا / نطاق البحث .

إن أهم ما يميز المساعدة الفنية هو انها قد ترد في عقد مستقل يسمى بعقد المساعدة الفنية، وقد ترد كشرط في أحد عقود نقل التكنولوجيا، وحيث أننا قد وجدنا أن تقديم هذه المساعدة في إطار عقد مستقل يشكل الأداء الأساس والجوهري الذي يعد من أهم آثاره بالنسبة للمتلقي منحه السيطرة على جميع العمليات التي تتناول هذه المساعدة وإدارتها طول مدة تقديمها من طرف المورد وبهذه السيطرة تتميز عقود المساعدة الفنية عن عقود الخدمات التي تنقل إلى المتعاقد الأجنبي مسؤولية عملية ومهمة في تشغيل وإدارة المشروع المحلي“ لذا فقد أثرنا تحديد نطاق هذا البحث في التركيز على المساعدة الفنية التي ترد في عقد مستقل فقط.

### رابعا / منهجية البحث .

اعتمدت الدراسة في هذا البحث على المنهج الوصفي الذي أعطى صورة واضحة عن الواقع الحالي للنظام القانوني لوكالة الإمارات للفضاء من حيث تشكيلها وأهدافها واختصاصاتها والمشروعات الحالية والمستقبلية التي تروم تحقيقها من خلال الكوادر الوطنية، كما شملت الدراسة أيضا وصفا لمفهوم المساعدة الفنية التي تشكل أحد عناصر التكنولوجيا من خلال تحديد مفهومها القانوني“ تعريفها وطبيعتها القانونية وتمييزها عن المعرفة الفنية ومن ثم التعرض للأحكام القانونية لعقد المساعدة الفنية من خلال التعريف به وبيان أهميته وخصائصه وتكوينه والآثار القانونية المترتبة عليه، وكان ذلك بالاعتماد على الدراسات والأبحاث التي عالجت المسائل المتعلقة بأحكام هذا العقد بالإشارة إليها في التشريع المصري كونه التشريع العربي الذي نظم عقد نقل التكنولوجيا .

**خامسا / هيكلية البحث .**

من أجل الإحاطة بجميع الجوانب القانونية المتعلقة بموضوع هذا البحث فقد اعتمدنا الهيكلية التالية :-

**المبحث الأول/ المفهوم القانوني للمساعدة الفنية في إطار القطاع الفضائي .**

**المطلب الأول/ التعريف بالمساعدة الفنية .**

**المقصد الأول/ تعريف المساعدة الفنية وبيان طبيعتها القانونية.**

**المقصد الثاني/ أشكال المساعدة الفنية.**

**المقصد الثالث/ تمييز المساعدة الفنية عن المعرفة الفنية ( Know how ).**

**المطلب الثاني/ التعريف بالقطاع الفضائي الاماراتي .**

**المقصد الأول/ تعريف وكالة الإمارات للفضاء وبيان أهميتها بالنسبة للقطاع**

**الفضائي في دولة الإمارات.**

**المقصد الثاني/ أهداف وكالة الإمارات للفضاء واختصاصاتها .**

**المبحث الثاني/ الأحكام القانونية لعقود المساعدة الفنية في إطار القطاع الفضائي.**

**المطلب الأول/ المفهوم القانوني لعقد المساعدة الفنية.**

**المقصد الأول/ خصائص عقد المساعدة الفنية .**

**المقصد الثاني/ تكوين عقد المساعدة الفنية .**

**المطلب الثاني/ الآثار القانونية المترتبة على عقد المساعدة الفنية .**

**المقصد الأول/ التزامات المورد في عقد المساعدة الفنية .**

**المقصد الثاني/ التزامات المتلقي في عقد المساعدة الفنية .**

**المبحث الأول****المفهوم القانوني للمساعدة الفنية في إطار القطاع الفضائي**

تنطلق سياسة الدولة في مجال الفضاء من هدف أساسي مضمونه توجيه الجهات العاملة في الفضاء لتطوير هذا القطاع والعمل على استخدامه سلميا وتطوير الحياة البشرية وتسخيرها لخدمة الإنسان، وإسهامه في دفع وتطوير اقتصاد الدولة، ومن أجل ذلك فقد عمدت الدولة إلى إنشاء وكالة الإمارات للفضاء كأول وكالة فضاء عربية في المنطقة في العام ٢٠١٤ لتكون نقطة التحول في تعزيز القطاع الفضائي الوطني وقد أسندت لها العديد من المهام التي يتم من خلالها إرساء قواعد اقتصادية وبنية تحتية وبناء قدرات علمية

وتقنية، هي المهمة الأساسية لهذه الوكالة التي تشكل إحدى عوامل نجاح القطاع الفضائي، وحيث أن الوكالة قد أقبلت على اقتحام الفضاء ودخول هذه الصناعة العالمية التي كانت مقتصرة على الدول المتقدمة، فكان عليها أن تهتم بمسألة التركيز على العنصر البشري ودعم مسيرة الابتكار في هذا القطاع، ولكن تحقيق ذلك يتطلب العمل على توظيف وتطوير مهارات من المتخصصين الوطنيين، وقد يكون من ضمن الوسائل التي يمكن الاستعانة بها في التطوير هو اللجوء إلى إبرام عقود المساعدة الفنية التي يتم من خلالها قيام المورد بتدريب العاملين الوطنيين في الدولة أو إرسال مهندسيه وعامله الفنيين لتشغيل المشاريع محل تلك العقود .

وبناء على ما تقدم، فإننا سنتعرض إلى المفهوم القانوني لعقود المساعدة الفنية في إطار القطاع الفضائي من خلال ما يلي :-

## المطلب الأول

### التعريف بالمساعدة الفنية

عقود المساعدة الفنية هي من عقود نقل التكنولوجيا التي يكون محلها الرئيس ليس شراء الأموال المادية المتمثلة بالآت والمصانع اللازمة للإنتاج أو شراء الأموال المعنوية أو تقديم الخدمات، بل هي عقود محلها أحد عناصر التكنولوجيا والسيطرة عليها من قبل المتلقي ألا وهي المساعدة الفنية، ومن أجل التعرف على المقصود بالمساعدة الفنية وطبيعتها القانونية وتمييزها من المعرفة الفنية، فقد آثرنا التعرض لتعريف المساعدة الفنية وتحديد طبيعتها القانونية ومن ثم تمييزها عن المعرفة الفنية وعلى وفق الآتي :-

## المقصود الأول

### تعريف المساعدة الفنية

المساعدة الفنية عنصر رئيس في المعرفة الفنية وجرى استعمال هذا اللفظ في أغلب العقود التكنولوجية، وتتضمن من بين عناصرها تدريب موظفي وعمال المتلقي سواء في منشأة المورد أو منشأة المتلقي أو أي مكان آخر.<sup>(١)</sup>

(١) د. محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية والمصرفية، مج ١، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ط ١، ٢٠٠٨، ص ١٦٤.

ويعرّف جانب من الفقه المساعدة الفنية على أنها: (تقديم الخدمات اللازمة لوضع التكنولوجيا موضع التنفيذ، وبعبارة أخرى هي امتداد لالتزام المورد بتقديم المعارف إلى المتلقي)، وبموجب هذا التعريف يكون الالتزام عبارة عن تدريب العاملين التابعين للمتلقى بما في ذلك اختيارهم وإيفاد عدد منهم إلى منشأة المورد وكذلك الشأن بإيفاد عدد من المختصين التابعين للمورد إلى منشأة المتلقي فترة من الوقت وخاصة أثناء تطبيق الطريقة الفنية المنقولة وبداية التصنيع.<sup>(١)</sup>

وتعد المساعدة عنصراً من عناصر التكنولوجيا المنقولة، ويضاف هذا العنصر عادة كلما احتاج تطبيق التكنولوجيا إلى اختصاصيين وخبرة لا يملكها المتلقي“ فيتعهد المورد بتزويد المتلقي بعدد منهم لتدريب تابعيه على استعمال التكنولوجيا، وبهذا يكون من حق المتلقي إضافة إلى ما تقدم اختيار العاملين وإيفادهم إلى منشآت المورد وكذلك إيفاد المختصين من منشآت المورد إلى المتلقي فترة من الوقت خاصة في بداية تطبيق التقنية المنقولة.<sup>(٢)</sup>

ومن الباحثين من يرى بان المساعدة الفنية لا تخرج عن كونها ( نقل للأهليات أو التخصصات، بمعنى نقل القدرة التقنية تحت صيغة التدريب على وضع المعارف التكنولوجية المكتسبة قيد التطبيق).<sup>(٣)</sup>

بينما يجد آخر منهم بأنها عبارة عن (أداة لتغطية التدريب والتعليم ونقل المعرفة الفنية والكفاءات والخبرات كما أنها تتيح اكتساب تكنولوجيات محددة).<sup>(٤)</sup>

(١) د. محمود الكيلاني، المرجع السابق، ص ١٦٤ .

(٢) نداء كاظم المولى، الآثار القانونية لعقود نقل التكنولوجيا، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، ط١، ٢٠٠٣، ص١٥٥، وفي هذا المعنى أيضا د. مراد محمود المواجدة، المسؤولية المدنية في عقود نقل التكنولوجيا، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ط١، ٢٠١٠، ص٨٦.

(٣) د. صالح بن بكر الطيار، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، مركز الدراسات العربي - الأوربي، ط٢، ١٩٩٩، ١٥١.

(٤) د. وليد عودة الهمشري، عقود نقل التكنولوجيا، الالتزامات المتبادلة والشروط التقيدية (دراسة مقارنة)، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ط١، ٢٠٠٩، ص٧٦.

## المقصود الثاني

### أشكال المساعدة الفنية

المساعدة الفنية عموماً "إما أن ترد في العقد على شكل بند فيه أو تأتي كمحل لعقد مستقل" فإذا ما وردت كبند في العقد فإنه "يجب أن يفصل هذا البند من حيث موضوعه ومكانه ومدة تنفيذه، واللغة التي من خلالها تقدم المساعدة، وإذا كانت المساعدة محلاً لعقد مستقل فإنها" غالباً ما تتمثل بالتدريب أو بنقل الخبرة عن طريق الخبراء أو بعقد مشورة،<sup>(١)</sup> في حين يدعو جانب من الفقه الفرنسي وتبناه (J.J. Burst)، إلى ضرورة التمييز بين:-

● المساعدة التي تعد من مستلزمات العقد، وهي مساعدة يلتزم المورد بأدائها، وإن لم ينص عليها في العقد، ومعيار ذلك على وفق هذا الاتجاه هو جهل المتلقي للتكنولوجيا المنقولة، وبالتالي للمساعدة الواجب تقديمها للوصول إلى النتيجة المطلوبة أي أن التكنولوجيا المنقولة مما لا يمكن للمتلقي معرفتها وتبينها بسهولة، ويستند هذا الجانب من الفقه إلى نص المادة (١٦١٥) من القانون المدني الفرنسي التي تلزم البائع والمؤجر بتقديم المساعدة الفنية إلى المشتري والمستأجر إذا كان البيع أو الإيجار على مستوى متطور .

● المساعدة التي لا تكون من مستلزمات العقد، أي غير المكملة للتكنولوجيا المنقولة، وهذا النمط من المساعدة لا يلتزم المورد بأدائها للمتلقي وتبرير ذلك، هو أن المتلقي يمكن له تبيئها من مجمل المستندات والتعليمات المسلمة له، وأن بإمكانه الهيمنة على كيفية استخدام التكنولوجيا المنقولة دون مساعدة المورد.<sup>(٢)</sup>

ولكن ما هو موقف القضاء من هذين الاتجاهين؟ يبدو أن المعيار المتقدم الذي تبناه الفقهاء قد تم التوصل إليه إثر صدور بعض الأحكام القضائية الفرنسية<sup>(٣)</sup> حيث سبق لمحكمة النقض الفرنسية أن رفضت بتاريخ ٤/ نوفمبر/ ١٩٥٨ الطعن المقدم من إحدى

(١) د. محسن شفيق، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة، ١٩٨٤، ص ٧٨ .

(٢) هذا الرأي هو نقلاً عن الدكتور محسن شفيق، المرجع السابق، ص ٧٨، د. محمود الكيلاني، المرجع السابق، ص ١٧٧، نداء كاظم المولى، المرجع السابق، ص ١٥٥ .

الشركات ضد الحكم الصادر بإلغاء العقد تأسيساً على عدم تنفيذ الشركة الطاعة الالتزام بتقديم المساعدة الفنية، وسلكت المحكمة العليا في باريس الاتجاه ذاته في قرار أصدرته بتاريخ ٢٠/ مارس/ ١٩٧٦ جاء فيه "أنه في حالة عدم وجود شرط صريح في العقد فإن منح الرخصة لا يكون عليه التزام بتقديم المساعدة الفنية إلى المرخص له"<sup>(١)</sup>.

ثم توالت الأحكام القضائية في هذا المجال مقررة في مجملها التزام المورد سواء أكان بائعاً أو مؤجراً بتقديم المساعدة الفنية طالما كان المتلقي على جهل بمحل وطبيعة العقد أو أنه ليس بإمكانه تبينه واستيعابه إلا بوجود هذه المساعدة تطبيقاً لما قرره المادة (١٦١٥) من القانون المدني الفرنسي، وأنه إذا كان المشتري أو المستأجر خبيراً أو اختصاصياً بنوع التكنولوجيا المشتريات أو المؤجرة فإن البائع أو المؤجر لا يرتبط بأي التزام تدريبي أو مساعدة فنية.

ويذهب جانب من الفقه الفرنسي (J.J. Brust) و (M.B Finnegan) إلى أن: المساعدة الفنية إذا وردت في عقد نقل المعرفة الفنية فإن من شأن ذلك أن يقلل من المنازعات التي تثار في حالة عدم النص عليها، لأن ورودها كشرط في العقد يوجب تقديمها إلى المتلقي بالكيفية المتفق عليها وتبنى هذا الرأي أيضاً (د. محسن شفيق) الذي ذهب إلى وجوب أن تفصل في العقد شروط تقديم هذه المساعدة من حيث نوع التدريب وموضوعه ومكانه ومدته واللغة التي تستعمل فيه.<sup>(٢)</sup>

### الخلاصة الثالث

#### تمييز المساعدة الفنية من المعرفة الفنية (Know how)

ظهر التعامل بالمعرفة الفنية لأول مرة في الولايات المتحدة الأمريكية في أربعينيات القرن الماضي تحت أسم (Know how) وانتقل منها إلى الدول الأوروبية، وباقى دول العالم، وكان يعبر عنها بالبداية بأنها (عبارة عن المزج بين العلم والتكنولوجيا)، وأيضاً (إنها مال معنوي يتكون من معلومات حسية قابلة للتطبيق من الناحية العملية) وعرفت لها لائحة المفوضية الأوروبية في مادتها الأولى بأنها :- (مجموعة من المعلومات العملية غير

(١) جاءت هذه الأحكام نقلاً عن د. محمود الكيلاني، المرجع السابق، ص ١٦٥.

(٢) نقلاً عن د. محسن شفيق، المرجع السابق، ص ١٦٤.

المحمية ببراءة اختراع والمستمدة من خبرة مانح الامتياز بعد أن قام بتجربتها بنفسه، وهذه المعلومات يجب أن تكون سرية وجدية ولها ذاتية خاصة).<sup>(١)</sup>

والكلمة الانكليزية (Know how) تعني (To Know how to do it)

أي معرفة كيفية القيام بالعمل، وبعد أن أنتشر هذا المفهوم الواسع بسرعة وعلى نطاق واسع، ترجم إلى معان مختلفة، إنها المعرفة الخاصة أو سرية التقنية أو معرفة كيفية العمل التقني أو معرفة أساليب التقنية الصناعية أو فن الفبارك السري، ومن الباحثين من يرى أنه: (من الأنسب اعتماد هذه الكلمة كما في النوهاو أو سرية المعرفة أي سرية المعلومات التي يطلع عليها الخبير ويمكنه أن يتعامل معها، ويكون من الصعب اعتماد تحديد واضح يجمع خفايا هذا المفهوم، فلو تم اعتماد مفاهيم مثل المساعدة الفنية أو الحضور التقني أو المساهمة التقنية، فإنها تتضمن علاقات قانونية محددة بين المتعاقدين، وهي تختلف عن العلاقات القانونية القائمة في النوهاو).<sup>(٢)</sup>

وبينما تستعمل المعرفة الفنية في أمريكا للدلالة على الطرق المتنوعة والمحددة، فإنها تعني في إنكلترا البراعة المكتسبة والخبرة المتراكمة من تقني معين وهي غير منفصلة عن شخصه.<sup>(٣)</sup>

وقد عرف الفقه الأمريكي المعرفة الفنية كمحل لعقد نقل التكنولوجيا بأنه عبارة عن مجموعة من الاختراعات والإجراءات أو المراحل والأشكال والرسومات غير القابلة للحصول على براءة الاختراع، حيث عبر عنه الأستاذ ( Mac Donald ) بأن "حق المعرفة عبارة عن معلومة فنية ويجسد معلومة تكتيكية تحتوي على حقيقتين" الأولى : أن تكون المعلومة سرية والثانية أن تهيبى هذه المعلومة لصاحبها ميزة على منافسيه الذين لا يعرفونها". وهذا يشير إلى تميز المعرفة الفنية والتي يرجع ظهور مفهومها إلى بداية هذا

(١) د. عادل شمران، مقالة (نقل المعرفة الفنية في إطار عقود التجارة الدولية)، متاح على الموقع الإلكتروني:-

[http:// law. Uokerbala.edu/ index](http://law.Uokerbala.edu/index)، تأريخ الزيارة ٢٦/٦/٢٠١٦ .

(٢) د. نعيم مغيبغ، الفرشاييز (دراسة في القانون المقارن)، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ط١، ٢٠٠٦، ص٩٥-٩٦.

(٣) د. سيبيل سمير لجلول، المعرفة العملية (دراسة في المفهوم والعقود وطرف الحماية)، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ط١، ٢٠٠٩، ص٥٧.

القرن وتحديدا إلى سنة ١٩١٦، إلا أن ذبوعها لم يتحقق فعليا إلا في أربعينيات هذا القرن حيث تعد أهم عناصر التكنولوجيا وكونها تمثل المحور الرئيس لعمليات نقل التكنولوجيا على المستوى الدولي وتشكيلها مضمون عملية النقل، وهي بمقتضى هذا المفهوم تكاد تختلف عن التكنولوجيا، التي تحتوي على عناصر عدة" مثل المساعدات الفنية وبراءات الاختراع والتراخيص الصناعية والعلامات التجارية والتي من الممكن أن تكون محلا في عقد نقل التكنولوجيا.<sup>(١)</sup>

من هنا وعلى هذا الأساس فإنه " يمكن تمييز المعرفة الفنية من المساعدة الفنية

من الوجوه التالية:-

■ تمثل المعرفة الفنية" محل عقد نقل التكنولوجيا في حين أن المساعدة الفنية تكون أحد عناصر الأولى، وهذه العناصر هي اشياء مادية ومستندات توضح دراسات الجدوى والخرائط والطرق الفنية المشتملة على التعليمات والإرشادات والتركيبيات والمواصفات بالإضافة الى المساعدة الفنية التي تشمل تقديم المستشارين وتدريب العاملين، حيث تدخل هذه المساعدة في تكوين المعرفة الفنية وتكون من مستلزماتها ويتعين الوفاء بها ولو خلا العقد من النص عليها مالم يشترط المورد أسقاطه من بين التزاماته<sup>(٢)</sup>.

■ تتميز المساعدة الفنية بالطابع الشخصي لكونها تنصب على مجموع الخبرات والمهارات التي تكتسب وتتراكم لدى مستخدم المتلقي وكوادره على مر الزمان وتجنى ثمارها من خلال التجربة والخطأ في تطبيق المعرفة النظرية الأساس في حين أن المعرفة الفنية تتجسد بالوثائق والمستندات الفنية، مثل الرسومات والتصميمات وكتالوج التشغيل، لذلك تنقل هذه المعرفة من خلال تبادل هذه الوثائق والمستندات المادية المجسدة لها، أما المساعدة الفنية لا تقدم إلا من خلال تبادل الأشخاص الفنيين أطراف العقد انفسهم، بمعنى أن المعرفة الفنية تبقى مختزلة ب افكار من يملكها وهنا، يبرز الطابع الشخصي لها وإذا من

(1) Mac Donald Know-How Licensing and the unit- trust Law, The Trade mark reporter 1964, p252...

أشار إلى هذا الرأي د. وليد عودة الهمشري، المرجع السابق، ص ٣٨.

(٢) د. محمود الكيلاني، المرجع السابق، ص ١٧٦-١٧٧.

انتقلت إلى الغير فإن عملية انتقالها لا تتم إلا من خلال المساعدة الفنية من قبل المورد حتى يتسنى للمتلقى تطبيق تلك المعارف في العملية الانتاجية.<sup>(١)</sup>

■ المساعدة الفنية تعني إعطاء كل ما هو مطلوب تقنيا وفنيا ووضع جميع الأساليب والوسائل تحت تصرف الطرف الآخر الراغب بالحصول على هذه التقنية، فلا تشكل بحد ذاتها قيمة اقتصادية كما هو الحال في المعرفة الفنية التي تعتبر قيمة اقتصادية يمكن التنازل عنها، فالمعرفة الفنية تكون أشمل وأكثر اتساعا من المساعدة الفنية .

ومن الجدير بالذكر هو أن من خصائص المعرفة الفنية أنها تؤتي ثمارها بالانتشار، وإن تعدد مستخدميها لا يغير من طبيعتها أو قيمتها التكنولوجية، غير أن قيمتها الاقتصادية تتحقق بالاستثمار بها وإلى استغلالها من قبل حائزها أو عدد محدود من الأشخاص الذين يرخص لهم بذلك مما يغل يد حائزها - المتلقي - أن يمارس نشاطا في المنطقة التي يمارس فيها المورد نشاطه أو بعدم الترخيص بها لآخرين في نفس المنطقة وإلا فقدت جدواها وقيمتها بالنسبة للمتلقى، لذا فإن ورود المعرفة الفنية محلا لعقد الاستثمار غالبا ما يقترن بشرط القصر.<sup>(٢)</sup>

وقد تختلط المساعدة الفنية بالمعرفة الفنية، فيلزم النظر إلى كل حالة على حدة لمعرفة ما إذا كان الوضع هو مساعدة تقنية أم معرفة فنية؟

يقول الفقيه (Demin paul) بأن عقد المعرفة الفنية يعد بمثابة عقد مساعدة فنية

في الحالات التالية:-

- إذا كان عقد المعرفة الفنية يتناول تقديم معلومات معروفة .
- إذا كان العقد يشمل القيام بعمل أو التزام يتم تنفيذه .
- إذا نص العقد أنه في نهاية المدة أو في حال انتهاء العقد، فإن المساعدة تبقى حقا مكتسبا للمؤسسة التي جرى تقديم المساعدة لها.

(١) د. وليد عودة الهمشري، المرجع السابق، ص ٧٩.

(٢) د. نصير صابر لفته الجبوري، التزامات المستثمر الأجنبي تجاه تنمية البيئة الاستثمارية

العراقية، بحث متاح على الموقع الإلكتروني :- <http://www.eastlaws.com>

تأريخ الزيارة ٢٤/٦/٢٠١٦ .

- وخلاف ذلك، يعد العقد عقد معرفة فنية وليس عقد مساعدة فنية في الحالات التالية:-
- إذا نص العقد على التزام المشتري بموجب العطاء، فإن هذا الأمر يدخل في إطار تطبيق الوسائل ولا يضمن النتائج .
  - إذا نص العقد على منع المتعاقد معه من استعمال " المعرفة الفنية " في كل مرة يجدد العقد ام في حال انتهاء مدته .
  - إذا كان موضوع العقد يتضمن الاتفاق على أساليب ووسائل ذات طبيعة غير معروفة في نطاق النشاط المحدد، وبالتالي يتوجب على المتنازل له أن يحفظ سريتها.<sup>(١)</sup>

## المطلب الثاني

### التعريف بالقطاع الفضائي الإماراتي

أصبحت قطاعات الفضاء والاستكشافات الفضائية في أي دولة حالياً، من أهم محركات الاقتصاد فيها، ومؤشراً أصيلاً على النمو الاقتصادي وجزءاً لا يتجزأ من منظومة الأمن القومي للدول، فقد شهدت هذه الاقتصادات رواجاً عالمياً خلال السنوات الأخيرة بوصفها نمطا من الأنشطة الاقتصادية والإنتاجية المستندة إلى المعرفة العلمية المرتبطة بالفضاء الكوني بما يساهم في تحقيق النمو المنظم للأنشطة الفضائية المواتية لاضطراد النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة في جميع البلدان .

وبسبب ذلك فقد بدأت الدول العربية خلال السنوات الأخيرة تعمل على إيجاد مكانة لها في مجال اقتصادات الفضاء وإن كانت خطأها لاتزال بطيئة إذ أن اغلب الأعمار الصناعية العربية هي صناعة جديدة ولأغراض تجارية، وكانت مصر من بين الدول العربية الأولى التي أطلقت القمرين الصناعيين " نايل سات ١ " عام ١٩٩٨ و " نايل سات ٢ " عام ٢٠٠٠ في حين يتوجب أن تكون هذه الدول عاملاً مؤثراً في منظومة اقتصاد الفضاء لا طرفاً مستهلكاً لها فقط، وذلك لن يتأتى إلا من خلال تنمية قدراتها الذاتية، فامتلاك التكنولوجيا

(١) د. نعيم مغنغب، المرجع السابق، ص ٩٨-٩٩ .

المنقولة لا يكفي بل يجب بناء القدرات والكفاءات القادرة على استخدام تلك التكنولوجيا وتطويرها محليا.<sup>(١)</sup>

وفي دولة الإمارات العربية المتحدة، تم تأسيس "وكالة الإمارات للفضاء" كأول وكالة فضاء عربية في المنطقة في العام ٢٠١٤ لتضع وثيقة السياسة الوطنية لقطاع الفضاء بغرض التعريف بنهج حكومة دولة الإمارات وأولوياتها وطموحاتها في القطاع الفضائي إلى جانب تنسيق الجهود الوطنية وتركيزها على تنظيم القطاع الفضائي في الدولة وتعزيز دوره واستدامته.<sup>(٢)</sup>

وبناء على ما تقدم " فقد آثرنا تعريف وكالة الإمارات للفضاء وبيان أهميتها بالنسبة للقطاع الفضائي في دولة الإمارات وأهدافها واختصاصاتها ومن ثم بيان المشاريع المستقبلية التي ستقوم بتحقيقها وذلك في المقاصد التالية:-

## المقصود الأول

### تعريف وكالة الإمارات للفضاء وبيان أهميتها بالنسبة للقطاع

#### الفضائي في دولة الإمارات

تعرف وكالة الإمارات للفضاء هي هيئة اتحادية عامة، تم إنشاؤها بموجب القانون الاتحادي رقم ١ لسنة ٢٠١٤ بشأن وكالة الإمارات للفضاء، تتبع مجلس الوزراء، ويكون لها شخصية اعتبارية مستقلة، وتتمتع بالاستقلال المالي والإداري، وبالأهلية القانونية اللازمة لمباشرة جميع العمال والتصرفات التي تكفل تحقيق اغراضها.<sup>(٣)</sup>

(١) أنظر تقرير (الإمارات .. رائدة عربيا في سباق إطلاق الأقمار الصناعية لأغراض تجارية واستثمارية)، وكالة أنباء الإمارات، متاح على الموقع الإلكتروني التالي:-

<http://www.wam.ae/ar/news/emirates/139529097.html>

تأريخ الزيارة ٢٦/٦/٢٠١٦.

(٢) وكالة الإمارات للفضاء تعلن تفاصيل السياسة الوطنية لقطاع الفضاء، المرجع السابق. ص ١-٣.

(٣) المادة/ ٢ من القانون الاتحادي رقم ١ لسنة ٢٠١٤ بشأن وكالة الإمارات للفضاء.

وقد كان لإنشاء هذه الوكالة بوصفها اول وكالة فضاء عربية في المنطقة في عام ٢٠١٤ ، تأثير كبير في تعزيز القطاع الفضائي الوطني الذي يشمل جميع الأنشطة والمشاريع والبرامج ذات العلاقة بالفضاء الخارجي الذي يعلو الغلاف الجوي.<sup>(١)</sup>

وتتجلى أهمية وكالة الإمارات للفضاء بالنسبة لقطاع الفضاء الإماراتي من خلال المبادئ التي طرحتها في وثيقة السياسة الوطنية لقطاع الفضاء في دولة الإمارات العربية المتحدة وهي كالآتي:-

- بناء قطاع فضائي قوي ومستدام يدعم ويحمي المصالح الوطنية والقطاعات الحيوية ويساهم في تنويع الاقتصاد ونموه ويعزز الكفاءات الإماراتية المتخصصة ويطور القدرات العلمية والتقنية العالية ويوصل ثقافة الابتكار ويرسخ دور دولة الإمارات إقليمياً وعالمياً .
- العمل على تنويع وتنمية الاقتصاد من خلال مواصلة تنمية القدرات الفضائية الوطنية وتطويرها وتعزيز التعاون بين القطاعات الحكومية والخاصة على المستوى المحلي وإبرام شراكات ذات منفعة مشتركة بمجال الفضاء على المستوى العالمي فضلاً عن احترام القوانين والمعاهدات الدولية.
- تعزيز الاستفادة من الفضاء لحماية ودعم القطاعات الحيوية وتطوير قطاع فضائي تجاري مستدام يمتاز بالتنافسية والابتكار .
- توفير بيئة فضاء آمنة ومستقرة تدعم استدامة الأنشطة الفضائية وتعزيز قيادة الدولة إقليمياً وعالمياً في مجال الفضاء خاصة في مجال الاستخدام السلمي للفضاء وتطوير القدرات الفضائية .
- تحديد الممكنات الأساسية لدعم تحقيق أهداف السياسة الوطنية لقطاع الفضاء “ وهي البيئة التنظيمية الفضائية الفاعلة والجاذبة وجهود التوعية المستمرة بأنشطة الفضاء وأهميتها وإعداد كفاءات إماراتية متخصصة في مجال الفضاء والإدارة الفاعلة لموارد الطيف الترددي والمواقع المدارية للأقمار الصناعية وبرامج العلوم والتقنيات والابتكار الفاعلة التي تمتلكها الدولة .
- دعم الأمن الوطني والصناعات والقطاعات الرئيسية وتسخير تقنيات الفضاء لتحسين الحياة اليومية وإعداد خبراء إماراتيين في علوم وهندسة الفضاء وإطلاق برامج فضائية .

(١) أنظر ديباجة القانون الاتحادي رقم (١) لسنة ٢٠١٤ .

- تحديد الأنشطة اللازمة لدعم وتطوير القطاع الفضائي للدولة بثلاث أنواع رئيسية تتمثل " بالأنشطة الوطنية وأنشطة العلوم والتكنولوجيا والاستكشاف، والأنشطة التجارية.<sup>(١)</sup>

## المقصود الثاني

### أهداف وكالة الإمارات للفضاء واختصاصاتها

كان تأسيس وكالة الإمارات للفضاء كأول وكالة فضاء عربية في المنطقة، نقطة التحول الكبيرة في بناء وتعزيز القطاع الفضائي الإماراتي " وقد عهد إليها بموجب القانون الاتحادي رقم ١ لسنة ٢٠١٤ تحقيق العديد من الأهداف ومنحت جملة اختصاصات لأجل الوصول إلى بناء قطاع فضائي قوي ومستدام يسهم في تنويع الاقتصاد ... وقد وجدنا ضرورة أن نتعرض لأهداف هذه الوكالة واختصاصاتها وذلك في الفقرتين التاليتين :-

#### أولاً- أهداف وكالة الإمارات للفضاء

- الأهداف التي أقرتها المادة الرابعة من القانون الاتحادي رقم (١) لسنة ٢٠١٤ بشأن وكالة الإمارات للفضاء هي كالتالي :-
١. تنظيم ودعم ورعاية القطاع الفضائي بما يخدم مصالح الدولة .
  ٢. تشجيع وتطوير وتنمية استخدامات العلوم والتقنيات الفضائية في الدولة وتقديم المشورة في هذا المجال .
  ٣. إقامة الشراكات الدولية في مجال القطاع الفضائي بما يعزز دور الدولة ومكانتها في القطاع الفضائي .
  ٤. المساهمة في تنويع الاقتصاد الوطني من خلال قطاع فضائي وطني متطور .
  ٥. نشر الوعي بأهمية القطاع الفضائي وتنمية الكوادر البشرية المؤهلة في مجال الفضاء .

(١) إعلان تفاصيل وثيقة السياسة الوطنية لقطاع الفضاء "٣ أنواع رئيسية لأنشطة القطاع

الفضائي في الإمارات" متاح على الموقع الإلكتروني التالي:-

<http://www.albayan.ae/across-the-uae/news> تأريخ الزيارة ٢٦/٦/٢٠١٦

## ثانياً / اختصاصات وكالة الإمارات للفضاء

بموجب المادة الخامسة من القانون الاتحادي رقم (١) لسنة ٢٠١٤ "تختص الوكالة

بما يلي:-

- ١- اقتراح السياسات والاستراتيجيات والخطط المتعلقة بمجال القطاع الفضائي، بعد اعتمادها من مجلس الوزراء .
- ٢- تقديم المشورة والارشاد للبرامج الوطنية الفضائية والعمل على حل التحديات التي تواجهها .
- ٣- دعم البحوث والدراسات في المجالات النظرية والتطبيقية الخاصة بالفضاء، وتوثيق المعلومات ونشرها .
- ٤- العمل على تنمية الكوادر البشرية، ودعم الأنشطة التعليمية في مجال الفضاء واستقطاب الكفاءات الوطنية للقطاع الفضائي .
- ٥- توفير الفرص والبعثات العلمية في مجال القطاع الفضائي، بالتنسيق مع الجهات المختصة في الدولة وخارجها .
- ٦- العمل على إنشاء مشاريع استثمارية في مجال القطاع الفضائي وإدارتها على أسس اقتصادية .
- ٧- منح التراخيص المتعلقة بمجال القطاع الفضائي، وفق الأنظمة والضوابط التي تقرها الوكالة ويصدر بها قرار من مجلس الوزراء .
- ٨- إقامة الشراكات الدولية لتنمية القطاع الفضائي والمساهمة في نقل المعرفة في مجال تقنيات الفضاء .
- ٩- الاشتراك في المشروعات الدولية المتعلقة بمجال القطاع الفضائي وذلك بعد موافقة مجلس الوزراء .
- ١٠- تمثيل الدولة في الاتفاقيات والبرامج والمحافل الدولية المتعلقة بمجال القطاع الفضائي، وذلك بعد التنسيق مع الجهات المختصة في الدولة .
- ١١- مراقبة الأعمال والاستخدامات الفضائية في الدولة للتأكد من الاستخدام الآمن والسليم للفضاء .
- ١٢- أية مهام واختصاصات أخرى تكلف بها الوكالة من قبل مجلس الوزراء .

## المبحث الثاني

### الأحكام القانونية لعقود المساعدة الفنية في إطار القطاع

#### الفضائي الإماراتي

توزع اهتمام وكالة الإمارات للفضاء بدعم وتطوير القطاع الفضائي في اتجاهات متعددة ومتنوعة<sup>(١)</sup> - كما توضح لنا ذلك من خلال التعرض لأهدافها واختصاصاتها - ولكن وجدنا بأن من أهم العوامل التي تسهم بشكل كبير في إنجاح استراتيجيتها في تطوير القطاع الفضائي الوطني هو بناء العنصر الوطني القادر على محاكاة المستقبل، وتنمية بيئة البحث والتطوير والابتكار في مجال الفضاء الإماراتي

وإذا كانت دولة الإمارات قد خطت خطوات واسعة جدا في استخدام علوم وتكنولوجيا الفضاء للارتقاء بمستوى هذا القطاع، إلا أن الحاجة إلى تلقي ما هو جديد من التكنولوجيا - وبضمنها المساعدة الفنية - تبقى قائمة وبشكل مستمر للأسباب التالية :-

١- تركّز الخطة الاستراتيجية للابتكار التي أطلقتها الوكالة " على أهمية قطاع الفضاء بوصفه نقطة الانطلاق في بناء مستقبل دولة الإمارات، الذي يعتمد على قطاع التكنولوجيا المتطورة.

٢- أصبح لدى الوكالة مفهوم جديد هو الوحيد ليس فقط على مستوى الدولة بل على مستوى المنطقة العربية والإسلامية، وهو علوم الفضاء، كان التركيز سابقا يقتصر على التقنيات والأقمار الصناعية .

٣- كما تسعى الوكالة إلى تقديم الدعم لأبحاث واكتشافات علوم الفضاء التي من شأنها المساعدة في تطور علوم وتكنولوجيا الفضاء، وتعتمد دعم نفسها بالاستثمارات وصناديق تمويل الأبحاث والدراسات الفضائية التي تقدمها مؤسسات إماراتية، وهي بصدد العمل على براءات اختراع فضائية يتم إصدارها أو التقدم بطلب الحصول عليها، ولا يخفى ما لأهمية التكنولوجيا بالنسبة لتنفيذ واستغلال هذه البراءات أو الترخيص باستغلالها.<sup>(١)</sup>

(١) أحمد يحيى، البرنامج الفضائي رائد عالميا، ٢٠ / أكتوبر / ٢٠١٦، مقالة متاحة على

الموقع الإلكتروني: - <http://www.albayan.ae/across-the-uae/news>

تأريخ الزيارة ٢٢/٦/٢٠١٦.

- ٤- تعمل الوكالة على زيادة درجة الوعي حول أهمية تكنولوجيات الفضاء، وتعزيز القدرات الوطنية، وتشجيع الاستخدام السلمي لأبحاث الفضاء.<sup>(١)</sup>
- ٥- أشار جانب من الباحثين (كنيث هودجكنز) في مؤتمر الفضاء والأقمار الصناعية الذي نظّمته وكالة الإمارات للفضاء بشأن الاستثمار الفضائي في العام ٢٠١٥ بأن "القوانين والاتفاقيات والمعاهدات الدولية التي أصبحت وكالة الإمارات للفضاء طرفاً فيها قد روعيت بشأنها التطورات التي يمكن أن تحدث خلال الـ ٢٠ سنة القادمة" بإذن الله تعالى، بما يعكس ضرورة تلقي أحدث أنواع التكنولوجيا بكل عناصرها - ومنها المساعدة الفنية - من أجل مواكبة واستيعاب التطورات الحاصلة في مجال الفضاء .
- ٦- للوكالة شراكات مع وكالات الفضاء العالمية تمخض عنها، تنفيذ العديد من المشروعات المستقبلية في مجال الفضاء، وبالتأكيد أن الوكالة ترى أفضلية أن تسهم الطاقات البشرية الإماراتية في بنائها بعد تزويدهم بتلك التكنولوجيا المتقدمة التي تتطلبها هذه المشروعات بما يعني ضرورة توطين التكنولوجيا في البيئة الفضائية المحلية.<sup>(٢)</sup>
- وبناء على ما تقدم "ومن منطلق تقديرنا لضرورة لجوء وكالة الإمارات للفضاء إلى المساعدة الفنية والاستعانة بها في تهيئة الكوادر البشرية الوطنية وتمكينها تكنولوجيا للعمل في المشروعات الحالية والمستقبلية التي سيشهدها القطاع الفضائي، فإننا سنعمد إلى البحث في عقد المساعدة الفنية من خلال التعريف به وبيان تكوينه القانوني و الآثار القانونية المترتبة عليه وذلك بعد إبراز خصائصه التي تحدد أهميته، وذلك على وفق الآتي:-

(١) التكنولوجيا والأبحاث العلمية، مقالة متاحة على الموقع الإلكتروني:-

[http://www.government.ae/ar/web/guest/science\\_technology](http://www.government.ae/ar/web/guest/science_technology)

تأريخ الزيارة ١٦/١١/٢٠١٦.

(٢) لمعرفة المشروعات الحالية والمستقبلية التي تعتمدها دولة الإمارات تنفيذها في هذا المجال

أنظر أيمن سرور، مؤتمر الفضاء والأقمار الصناعية يناقش الاستثمار الأكاديمي في

المجال الفضائي، مقالة متاحة على الموقع الإلكتروني التالي:-

744f - <http://www.alkhaleej/page/ba405184>، تأريخ الزيارة ١٥/١١/٢٠١٦.

## المطلب الأول

### المفهوم القانوني لعقد المساعدة الفنية

المساعدة الفنية - كما أسلفنا - هي تقديم الخدمات من أجل وضع المعرفة الفنية (التكنولوجيا) موضع التنفيذ، وبموجب عقد المساعدة الفنية يلتزم المورد بتدريب العاملين التابعين للمتلقي، بما في ذلك اختيارهم وإيفاد عدد من المختصين التابعين للمورد إلى منشأة المتلقي فترة من الوقت وخاصة في أثناء تطبيق الطريقة الفنية المنقولة وبداية التصنيع .

وتتعدد صور عقود نقل التكنولوجيا بصفة عامة<sup>(1)</sup> ولهذه الصور خصائص تميز بين كل عقد وغيره من العقود، وللتدليل على ذلك، يتبع (فيليب كاهن) أسلوباً خاصاً في تقسيم عقود نقل التكنولوجيا، إذ يميز بين العقود ذات الأثر على التقنية وبين العقود التي تستهدف بذاتها اكتساب التقنية بمعنى أنه يقيم تقسيماً للعقود على أساس من موضوع أو أهداف العقود ذاتها، وقد أدرج في إطار النوع الأول منها "عقود الاستثمار المباشر والعقود المتعلقة باستخراج الموارد الطبيعية، وضمن الطائفة الأولى عقود بيع الآلات وقطع الغيار، والعقود المركبة (بيع الوحدات أو المجمعات الصناعية تسليم المفتاح بأنواعها) وغير ذلك من العقود المتعلقة بالتعاون الصناعي.

أما النوع الثاني<sup>(2)</sup> فأدرج فيه ما رأى أنه يؤدي لاكتساب حقيقي للتكنولوجيا، فضم فيه عقود تنظيم المشروعات، وعقود تكوين وأعداد الكوادر الفنية المتخصصة أو عقود المساعدات الفنية وعقود البحث والتطوير.<sup>(3)</sup>

وحيث أن عقد المساعدة الفنية، هو أحد صور عقود نقل التكنولوجيا، لذا فإنه سيخضع لما تخضع له العقود الأخيرة من قواعد قانونية من جهة تكوينه أو من جهة أثره القانونية<sup>(4)</sup> " ولكن قبل أن نتعرف على تكوين عقد المساعدة الفنية والآثار القانونية المترتبة

(1) Ph. Kahn: Typologie des Contrats de Transfert de Technologie, in Transfert de Technologie et Developpment., *Op. cit.*, p.438

نقلاً عن د. صلاح الدين جمال الدين، عقود نقل التكنولوجيا، دراسة في إطار القانون الدولي الخاص والقانون التجاري الدولي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ٢٠٠٨، ص ٨٨-٨٩.

عليه، فقد آثرنا أن نوضح بعض الأمور التي تظهر بجلاء أهمية وخصائص هذا العقد التي تجسد لنا أهميته وذلك على وفق الآتي:-

## المقصود الأول

### خصائص عقد المساعدة الفنية

تعد المساعدة الفنية أحد الأدوات القانونية الأكثر أهمية لاكتساب المعرفة الفنية والسيطرة عليها من الطرف المتلقي، فمن يرى أن :- (عقد المساعدة الفنية بحسب تنظيمه القانوني من جانب، وأهمية المساعدة ذاتها بالنسبة للدول النامية ومشروعاتها من جانب آخر يعتبر من النماذج القانونية الراقية والفاعلة)<sup>(١)</sup>، وعليه فقد آثرنا أن نبين خصائص هذه العقود بما يعكس أهميتها وذلك في الفقرات التالية:-

**أولاً/** يتمثل مضمون المساعدة الفنية بشكل اساس في تقديم الخدمات اللازمة لوضع المعرفة الفنية موضع التطبيق العملي، وذلك من خلال ما يقدمه الطرف المورد للمتلقي من خبرات ومهارات فنية ضرورية لاستغلال عناصر التكنولوجيا المنقولة، وهذا لا يتأتى إلا من خلال مجموعة من الالتزامات والأداءات المتنوعة التي تقع على عاتق المورد، من أبرزها تكليف الطاقم الفني التابع له بتعليم وتدريب مستخدمي المتلقي على اكتساب تلك الخبرات والمهارات من أجل تطبيقها في عملية الإنتاج.<sup>(٢)</sup>

**ثانياً/** يؤدي عقد المساعدة الفنية إلى إدخال عاملين أجنبى في دولة المتلقي، ولهذا كثيرا ما تشترط الدول لنفاذ العقد الحصول على موافقة جهة إدارية معينة لمراجعة ما يترتب على إدخال هؤلاء العاملين من آثار تتعلق بالنظام العام كالأمن والإقامة وتوافر الشروط التي تتطلبها قوانين العمل والرقابة على النقد والاستثمار<sup>(٣)</sup>

**ثالثاً/** أيا كان شكل المساعدة الفنية، فإن المورد يستطيع أن ينفذ عن طريقها وبسبب حاجة منشأة المتلقي إلى السيطرة على المنشأة وجذبها للسير في ركب التبعية الاقتصادية، خصوصا وأن المورد هنا سوف يحصل على مقابل تلك المساعدة بالإضافة إلى نفقات

(١) د. وليد عودة الهمشري، ص ١٠٥

(٢) د. وليد عودة الهمشري، المرجع السابق، ص ٧٦-٧٧ .

(٣) د. عبد الرؤوف جابر، الوجيز في عقود التنمية التقنية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، ط١، ٢٠٠٥، ص ١٢٥ .

انتقال العاملين والفنيين، ونرى في هذا الاتجاه بأن دولة الإمارات العربية المتحدة، "ولأنها تتمتع بنظرة ثاقبة تستشرف المستقبل من خلال التركيز على مجالات العلوم والاستثمار بالعقول البشرية" ستكون بعيدة حتما عن كل أسباب التبعية الاقتصادية سيما وأنه من المتوقع أن تكون من رواد الفضاء خلال الفترة المقبلة لوضعها أنظمة جديدة في مجال الفضاء بما يجعل عملها كعنصر محفز وقوة إيجابية في دفع عجلة التطور في هذا المجال".<sup>(١)</sup>

رابعا/ ينتشر هذا النوع من العقود بين الدول المتقدمة جدا وبين الدول الأقل تقدما من بعضها البعض، كذلك بين الدول التي تنقصها التكنولوجيا ويكون لديها عمالة فنية قادرة على الاستيعاب والتمكن التكنولوجي.<sup>(٢)</sup>

خامسا/ ترجع أهمية عقود المساعدة الفنية إلى أنها اداة رئيسية يمكن بواسطتها نقل حقيقي للتكنولوجيا، أي نقل للمعارف والخبرات الفنية في مجال تخصص معين من الطرف الذي يعلم إلى الطرف الذي لا يعلم، وهذا ما توضحه ديباجة غالبية عقود المساعدة الفنية، حيث يكون هناك منشأة ما في دولة نامية تملك برنامج مهما للاستثمار في طور التنفيذ، ويكون بحاجة إلى مساعدة منشأة أجنبية تملك خبرة فنية في مجال تخصص معين على استعداد لتقديمها إلى المنشأة المحلية.<sup>(٣)</sup>

سادسا/ يعد عقد المساعدة الفنية كبقية عقود نقل التكنولوجيا من العقود ذات الطبيعة الدولية" فهو يشتمل على عنصر أجنبي وهو ما يجعله يتميز عن العقد الداخلي الذي تكون جميع عناصره وطنية، كما أن العقد الدولي يتنازع النظر في منازعات أطرافه عدة قوانين،

(١) وهذا ما صرح به مايكل كود غولد - مدير العمليات ونمو الأعمال في دي سي شركة بيجالو للفضاء - في مؤتمر الفضاء والأقمار الصناعية الذي ناقش الاستثمار الأكاديمي في المجال الفضائي، أنظر في تفصيل ذلك إيمان سرور، مقالة متاحة على الموقع الإلكتروني التالي: <http://www.alkhaleej/page/ba405184-744f>، مرجع سابق .

(٢) د. فهد الملافخ، المرجع السابق، تسوية منازعات عقد نقل التكنولوجيا، دراسة في القانون المصري ونظام التحكيم السعودي، دار النهضة العربية، القاهرة، رقم الطبعة بلا، ٢٠٠٩، ص ٦٥.

(٣) د. السيد مصطفى أحمد ابو الخير، عقود نقل التكنولوجيا، دار ايتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، ط ٢، ٢٠٠٧، ص ١١٩، نقلا عن فهد بجاد الملافخ، المرجع السابق، ص ٦٥.

أما في العقد الوطني فلا خلاف في أن القانون الوطني والقضاء الوطني مختصان في الفصل في منازعات أطرافه.<sup>(١)</sup>

سابقاً يتركز عقد المساعدة الفنية" إما في مجال الاستغلال الصناعي أو في مجال الإدارة والتنظيم" ففي المجال الأول يركز العقد على الاستغلال الصناعي الأمثل للوحدة الانتاجية للمشروع من خلال إعداد الطواقم الفنية المحلية للمتلقى المؤهلة لكي تتمكن من تحقيق الاكتفاء الذاتي واعتماد على النفس في استغلال وتشغيل الوحدة الانتاجية، ويلعب المساعدون الفنيون التابعون للمتلقى في هذا العقد دوراً إيجابياً مزدوجاً، كونهم يباشرون أو يشغلون وظائف الانتاج داخل منشأة المتلقى من جهة وكونهم يقومون من جهة أخرى بدور المدربين ذاتهم بنقل خبراتهم الفنية ومهاراتهم المهنية إلى المستخدمين المحليين الذين لم يتلقوا تدريبات بشكل مباشر من خلال المورد، أما في مجال الإدارة فيركز العقد على تسيير المنشأة من الناحية الفنية والتنظيمية، إذ أن حسن أداء الإدارة يمنح المشروع قوة من حيث تنظيم مختلف وظائف الانتاج، لذلك تلجأ الدول النامية إلى إبرام هذه العقود حيث يتم من خلالها تقديم الاستشارات والمعلومات الخاصة بأساليب الإدارة الفنية عن طريق المساعدين الفنيين وتأهيلهم لكوادر محلية ومستخدمي المتلقى بنقل هذه المهارة حتى يتسنى لهم تشغيل المنشأة الصناعية بكفاءة.<sup>(٢)</sup>

## القصد الثاني

### تكوين عقد المساعدة الفنية

يعرف قانون التجارة المصري رقم (١٧) لسنة ١٩٩٩ عقد نقل التكنولوجيا في م/ (٧٣) بأنه:- "عقد ينقل بمقابل معلومات فنية إلى مستورد التكنولوجيا لاستخدامها في طريقة فنية خاصة لإنتاج سلعة معينة أو تطويرها أو تركيب 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 التكنولوجيا أو كان مرتبطاً به".

(١) د. محمود الكيلاني، المرجع السابق، ص ١٣٤ .

(٢) د. وليد عودة الهمشري، المرجع السابق، ص ٧٨ - ٧٩ .

ويعرف جانب من الفقه المصري عقد نقل التكنولوجيا بأنه:- (بناء قانوني يشير إلى توافق إرادة أطرافه على تعهد الطرف الذي يملك أو يحوز تكنولوجيا معينة بنقلها إلى الطرف الآخر بمقابل وطبقا للقواعد القانونية، فإن محل العقد وهو التكنولوجيا يجب أن يكون معيناً أو قابلاً للتعين وموجوداً أو يمكن وجوده وأن يكون مشروعاً غير مخالف للنظام العام أو حسن الآداب).<sup>(١)</sup>

وبناء على هذا التعريف يذهب جانب من الفقه المصري إلى أنه :- (ويدخل في نطاق عقد نقل التكنولوجيا .... تقديم خدمات متخصصة مثل المشورة الفنية والإدارية وتدريب العاملين وكذلك بيع العلامات والأسماء التجارية أو الترخيص باستعمالها إذا كانت جزءاً من عقد نقل التكنولوجيا أو كانت مرتبطة به...)<sup>(٢)</sup>.

ولئن كان عقد المساعدة الفنية هو أحد صور عقود نقل التكنولوجيا، فإنه يمكن أن نورد بشأن تكوينه ما يلي :-

**أولاً- الرضائية/** يتم هذا العقد بتراضي طرفيه " المورد والمتلقي، فهو من العقود الرضائية التي تؤسس على مبدأ سلطان الإرادة، وهو ينعقد بواسطة اتفاق الطرفين المتعاقدين وتلاقي إرادتهما على شروط هذا العقد، وهذا هو الأصل العام، إلا أن هذه العلاقة العقدية تبدو غير متوازنة وغير متكافئة " فالمتلقي للمساعدة الفنية يكون غالباً من الدول النامية أما المورد " فيكون من الدول المتقدمة أو من الشركات المتعددة الجنسية التي تتبع هذه الدول، فالمتلقي يسعى إلى الحصول على المساعدة الفنية محل هذا العقد من أجل القيام بالتنمية اللازمة لمشروعاته أما المورد " فهو يسعى إلى زيادة الربح الذي يجنيه من إبرام هذه العقود دون أن يهتم بمصالح المتلقي وهذا الأمر يخلق حالة من عدم التوازن خلال مرحلة المفاوضات ومرحلة التنفيذ أيضاً.

وينصرف اصطلاح "الطرف" في تقنين السلوك لنقل العلوم التطبيقية (التكنولوجيا) - الفصل الثالث (التعاريف ونطاق التطبيق) " إلى "كل شخص له شأن في عملية دولية ذات طابع تجاري لنقل التكنولوجيا، سواء أكان شخصاً طبيعياً أم معنوياً، من

(١) د. سميحة القليوبي، تقييم شروط التعاقد من الناحية القانونية، مؤتمر نقل التكنولوجيا،

١٩-٢٥ أبريل، ١٩٨٦، أكاديمية البحث العلمي والتكنولوجيا، القاهرة .

(٢) د. جلال وفا محمددين، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا، دار الجامعة الجديدة للنشر،

الاسكندرية، ٢٠٠١، ص ٣٤-٣٩.

أشخاص القانون العام أو من أشخاص القانون الخاص. ويدخل في ذلك فروع هذا الشخص وشركاته الوليدة وغيرها من المشروعات التي يشرف عليها بطريق مباشر أو غير مباشر، كما يشمل الاصطلاح الدولة والمؤسسات العامة والمنظمات الدولية والاقليمية التي تبرم اتفاقا من طبيعة تجارية لنقل التكنولوجيا".

ويقصد بـ"الطرف المستورد" (المتلقي) الطرف الذي يكون له بموجب اتفاق مرخص الحق في استعمال أو استغلال تكنولوجيا معينة ولو لم تكن محل ملكية خاصة، وكذلك استعمال أو استغلال الحقوق المتصلة بهذه التكنولوجيا أو أحد الشئيين فقط. بينما قصد التقنين بـ"الطرف المورد" الطرف الذي ينقل بموجب اتفاق مرخص أو عقد بيع أو أي اتفاق آخر تكنولوجيا ولو لم يكن محل ملكية خاصة، وكذلك الحقوق المتصلة بهذه التكنولوجيا أو أحد الشئيين فقط.<sup>(١)</sup>

**ثانيا - الشكلية/** على الرغم من رضائية العقد إلا أن بعض التشريعات، كقانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ في مادته (١٧٤ف١) تشترط أن تكون عقود نقل التكنولوجيا مكتوبة، وإلا ترتب على عدم مراعاة ذلك البطلان.

ونرى أن اشتراط كتابة عقود نقل التكنولوجيا ومنها عقود المساعدة الفنية، أمر لا بد منه، حيث أن هذا النوع من العقود لها أثر كبير على القطاع الذي أبرم بشأن مشروعاته العقد خاصة إذا كان هذا القطاع مهم كالقطاع الفضائي الذي تشكل استثماراته في دولة الإمارات ما يقارب ٢٠ مليار درهم إماراتي " فهكذا عقود تتضمن شروطا وبنودا وتفصيلات متعددة ومتشعبة تحدد العلاقة العقدية بين الطرفين يصعب تذكرها عند نشوء

(١) ولا بد من التنويه الى أن تقنين السلوك لنقل التكنولوجيا، تمثل بمشروع أبحاثه الجمعية العامة للأمم المتحدة إلى " مؤتمر التجارة والتنمية unctad" التابع لها، وهي المنظمة التي تُعنى بمصالح الدول النامية، فوجدت في هذا التقنين أنه أفضل أسلوب لتنظيم مسألة نقل التكنولوجيا بما يحقق العدالة، بين الدول النامية الباحثة عن التكنولوجيا والدول المتقدمة المالكة لها، وقد تم إحالته الى الجمعية العامة في العام ١٩٨١، وهو يقوم على أساس أخلاقي مضمونه السلوك الذي ينبغي أن يلتزم به مورد التكنولوجيا ومستوردها، ويحتوي على ديباجة وعشرة أبواب .... أنظر في تفصيلاتها د. عبد الرؤوف جابر، المرجع السابق، ص ١٣- ٢٩، ثم أنظر د. مراد محمود المواجهة، المسؤولية المدنية في عقود نقل التكنولوجيا، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ط١، ٢٠١٠، ص ٤٨ و ٥٠٢.

منازعة بينهما - في حالة عدم كتابة العقد- وفي الوقت ذاته هي عقود تستغرق مدة طويلة لأنها من العقود المستمرة التنفيذ، ولذا فأنا نأمل من المشرع الإماراتي عند تنظيمه لعقود نقل التكنولوجيا في المستقبل القريب إن شاء الله أن يجعل من هذا العقد شكليا يشترط فيه الكتابة والتوثيق لدى الجهات المختصة، وأن يفرض على المتعاقدين تضمين عقودهم التكنولوجية بيان لكافة عناصر التكنولوجيا المنقولة محل العقد وتوابعها مصحوبا بدراسات الجدوى والتصميمات والخرائط والرسوم الهندسية والصور وبرامج الحاسب الآلي وغيرها من الوثائق والمستندات التي تعمل على توضيح محل العقد سواء أكان مساعدة الفنية أم معرفة فنية في ملاحق ترفق بالعقد وتعد جزءا منه وهذا ما أشترطه المشرع المصري في ( المادة ٧٤ف٢) من قانون التجارة رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩.

وتذهب الدكتورة سميحة القليوبي في هذا الصدد إلى (إن هدف المشرع من اشتراط كتابة عقود نقل التكنولوجيا والبيان الوافي لعناصر المعرفة الفنية محل عقد التكنولوجيا بكامل دراساتها ومستنداتها، يتمثل في حماية الطرف المتلقي للتكنولوجيا في مواجهة المورد، وتحديد التزامات الطرفين المتعاقدين كتابة بكل دقة وذلك منعا للخلافات والنزاعات التي تنتهي غالبا لمصلحة المورد بوصفه الطرف الذي يتمتع بمركز أقوى في العلاقة العقدية).<sup>(١)</sup>

**ثالثاً - الصيغة/** وعلى الرغم مما تشترطه بعض التشريعات التي نظمت عقود نقل التكنولوجيا -مصر ودول أمريكا اللاتينية- من وجوب كتابة العقد وبيان عناصر المعرفة الفنية" إلا أن العقد لا يسهب عادة في بيان موضوع المساعدة الفنية التي يتعهد المورد بتقديمها، لأن التفصيل بشأنها يثقل العقد بألفاظ دارجة ومصطلحات صناعية أو إدارية ذات مدلولات خاصة،<sup>(٢)</sup> في حين يجب أن يفصل العقد شروط تقديم المساعدة من حيث نوع نوع التدريب وموضوعه ومكانه ومدته واللغة التي تستعمل فيه وعدد المدربين ومؤهلاتهم وبنفقات إقامتهم وانتقالاتهم واجورهم والتأمين عليها وعدد العاملين الذين يتلقون التدريب

(١) د. سميحة القليوبي، شرح قانون التجارة الجديد رقم (١٧) لسنة ١٩٩٩، دار النهضة

العربية - القاهرة، ٢٠٠٠، ص ٣١٧.

(٢) د. عبد الرؤوف جابر، المرجع السابق، ص ١٢٥.

والشروط المطلوبة فيهم لاسيما من حيث الثقافة التقنية، وكثيرا ما يكتفي العقد بالإشارة إلى الالتزام بالمساعدة ثم ينظمه المتعاقدان بعقد مفصل.<sup>(١)</sup>

ولابد من الإشارة إلى وجود نماذج لعقود أعدتها هيئات معينة في بعض مناطق العالم لتنظيم إرسال العاملين الفنيين من هذه المناطق إلى خارجها، لاسيما إلى الدول النامية ومن هذه النماذج "النموذج الذي أعدته "منظمة الصناعات المعدنية الأوروبية" المعروفة باسم ( Orgaline ) والنموذج الذي أعدته "الجمعية السويدية للصناعات المعدنية" والنموذج السائد في الولايات المتحدة الأمريكية"، وحيث أن المناطق التي أعدت لها هذه النماذج مصدرة للعاملين لا مستوردة لها، لذا فإن اهتمام واضعي هذه النماذج قد انصب تماما على حماية العاملين وتأمين سلامتهم في كل الجوانب" وللتدليل على ذلك فقد ذهب النموذج الأمريكي إلى حد إلزام المتلقي بدفع نفقات تعليم أولاد العاملين المبعوثين.<sup>(٢)</sup>

ونرى من جانبنا ضخامة حجم المسؤولية التي تلقى على عاتق وكالة الإمارات للفضاء مستقبلا في هذا الجانب، إذا ما كانت مصدرة للكفاءات والكوادر البشرية الوطنية إلى دول أخرى تحتاج إلى تدريب عاملها وتزويدهم بالمعارف والخبرات اللازمة لتشغيل أو تحسين المشروعات والمنشآت الفضائية لديهم، وأن عليها إذن أن تسعى من خلال العقود التي تبرمها مع الدول المتلقية للمساعدة الفنية إلى حماية عاملها ومساعدتها الفنيين، وتأمين سلامتهم وإقامتهم وإجازاتهم وحصولهم على أجورهم وتوابعها وضمان سلامة ظروف العمل وتهيئة العناية الصحية لهم، والافادة من محتوى الصيغ التي تتضمنها العقود النموذجية التي اعتمدها الدول الموردة للمساعدة الفنية - كالولايات المتحدة الأمريكية - خاصة وأن مركز محمد بن راشد للفضاء يعمل حاليا على جذب المهندسين الإماراتيين في مجالات الهندسة الميكانيكية والكهربائية والالكترونية والكيميائية وهندسة الكمبيوتر والبرمجيات والاتصالات، وأنه يولي اهتماما كبيرا في دعم طلبة الجامعات من خلال عدة برامج واتفاقيات، وأنه وقع اتفاقيات ومذكرات تفاهم مع عدد من الجامعات في الدولة، وجرى

(1) (Deleuze (J.M.), Le contrat de transfert de processus technologique (know-how), 1979, p.65

نقلا عن د. مرتضى جمعة عاشور، المرجع السابق، ص ٢٨٣

(٢) د. عبد الرؤوف جابر، المرجع السابق، ص ١٣١ .

إطلاق عدد منها وأبرزها " كيوب سات " - القمر الصناعي " نايف -١ " وهو من الأقمار الصناعية النانومترية التي توفر التدريب العملي والفني لطلاب الهندسة في مجالات تصميم وتركيب واختبار وتشغيل الأقمار الصناعية. كما أن مهندسي المركز على استعداد تام لمشاركة خبراتهم التي اكتسبوها في هذا المجال لتطوير القطاع في الدولة، وامتلاك رأس المال البشري الوطني.<sup>(١)</sup>

رابعاً- **المدة** / يرم عقد المساعدة الفنية لمدة يراعى في تعيينها الوقت اللازم لتدريب العاملين المحليين، وكلما كانت الدولة فقيرة في الكوادر الفنية أو كان المستوى الفني لعاملها هابطاً كلما زادت مدة العقد، ويقترن تعيين المدة عادة بشرط التجديد الضمني لنفس المدة أو لمدة أقصر منها تتجدد تلقائياً إلى أن يخطر أحد الطرفين الآخر برغبته في إنهاء العقد. وقد لا ينص العقد على مدة معينة ولكنه يجيز للمستورد إنهاؤه في أي وقت يشاء خلال مدة معينة (سنة مثلاً) تسري من الوقت الذي يبلغ فيه تدريب العاملين المحليين مستوى معين أو طاقة المصنع في الانتاج حداً معيناً.<sup>(٢)</sup>

خامساً- **المحل** / حيث أن عقود المساعدة الفنية هي من العقود التي تهدف إلى اكتساب التكنولوجيا والسيطرة عليها من طرف المتلقي، لذلك كان محلها ينصب على نقل المعارف والخبرات الفنية في مجال تخصص معين من الطرف الذي يعلم إلى الطرف الذي لا يعلم، ولما كانت المساعدة الفنية هي أداة لتغطية التدريب والتعليم ونقل المعرفة الفنية والكفاءات والخبرات لذلك سوف نكون حتماً أمام عقود المساعدة الفنية إذا أنصب محل هذا العقد على تعليم وتدريب مستخدم المتلقي على كيفية استغلال المعرفة الفنية المنقولة مع الأخذ بنظر الاعتبار اختلاف الأطار القانوني لهذه المساعدة، فعندما ترد هذه المساعدة كأحد الشروط في عقد نقل التكنولوجيا ضمن طائفة شروط أخرى هنا لا تشكل التزاماً جوهرياً للأداء الأساس في العقد كونها لا تشكل جوهر هذا العقد أصلاً وهنا لا يكون لها الأثر القوي في إحداث التمكين التكنولوجي لأن الغاية منها مجرد ترتيب التزامات ثانوية الغرض منها تسهيل الموضوع الأساس للعقد على خلاف ما إذا كانت المساعدة الفنية في

(١) أنظر إيمان سرور، مؤتمر الفضاء والأقمار الصناعية الذي ناقش الاستثمار الأكاديمي

في المجال الفضائي، مقالة متاحة على الموقع الإلكتروني التالي:-

http://www.alkhaleej/page/ba405184-744f ، مرجع سابق.

(٢) د. عبد الرؤوف جابر، المرجع السابق، ص ١٢٦

إطار عقد قائم بذاته ومستقل عن أية عمليات أخرى أو أداءات أخرى يمكن أن تختلط بموضوعه الأساس، أي أن تكون هذه المساعدة الفنية هي محل العقد والأداء المميز له، لأنها بهذا المعنى تعد أداة خصبة وفاعلة في عملية نقل التكنولوجيا والسيطرة عليها من خلال تمكين المتلقي من اكتساب الخبرة والمهارة الفنية التي تجعله قادرا بنفسه على استغلال التكنولوجيا لإدارتها والتحكم فيها بما يخدم العملية الانتاجية حسب ظروفه ومصالحه.<sup>(١)</sup>

وأيا كان القالب الذي يصب فيه العقد، فأن موضوعه يدور دائما حول احد أمرين أو حولهما معا “ تدريب العاملين المحليين أو تقديم العاملين الفنيين لتشغيل المنشأة.”<sup>(٢)</sup>

## المطلب الثاني

### الآثار القانونية المترتبة على عقد المساعدة الفنية

يعد عقد نقل المساعدة الفنية كأى عقد من عقود نقل التكنولوجيا، اتفاق ملزم للجانبين حيث أنه بمجرد انعقاده في الشكل الرسمي يترتب عليه نشوء التزامات متبادلة تقع على عاتق المورد والمتلقي، وبالتالي فإن التزامات كل منهما تعتبر سببا في التزام الطرف الآخر، فهناك ارتباط بين التزامات الطرفين المتعاقدين، ذلك أنه في حالة بطلان التزام أحد الطرفين أو انقضائه لأي سبب كان من الأسباب التي يترتب عليها البطلان، بطل التزام الطرف الآخر أو انقضى بالمقابل، وكذلك في حالة امتناع أحد الطرفين المتعاقدين عن تنفيذ التزاماته كان في مقدور الطرف الآخر الامتناع أيضا عن تنفيذ التزاماته أو أن يطلب فسخ عقد نقل المساعدة الفنية ليتحلل منها وكذلك فإنه لكل من هذه الالتزامات أو على الأقل للالتزامات كل من الطرفين محل متميز عن التزامات الطرف الآخر“ فمحل التزام المورد يتمثل في تمكين المتلقي من الانتفاع من عناصر ومقومات المساعدة

(١) د. وليد عودة الهمشري، المرجع السابق، ص ٧٥-٧٧، نداء كاظم المولى، المرجع السابق، ص ١٥٥.

(٢) د. عبد الرؤوف جابر، المرجع السابق، ص ١٢٥.

الفنية المنقولة، ومحل التزام المتلقي يتمثل بأداء المقابل وعند الإخلال ترتب المسؤولية العقدية.<sup>(١)</sup>

كما ويرى جانب من الفقه المصري أن العقود التي يكون محلها نقل المساعدة الفنية تعد عقوداً مركبة، لأن المورد فيها لا يقتصر دوره على نقل المعرفة الفنية، بل نقل الخدمات كذلك.<sup>(٢)</sup>

ويقع على عاتق كل من طرفي عقد المساعدة الفنية " المورد والمتلقي التزامات نبينها في الفقرتين التاليتين :-

## المقصود الأول

### التزامات المورد في عقد المساعدة الفنية

ويتخذ التزام المورد بتقديم المساعدة الفنية الى المتلقي أحد الوجهين التاليين :-  
أولاً/ الالتزام بتدريب العاملين" يلتزم المورد عادة بتدريب العاملين الذين يرسلهم المتلقي وتزويدهم بالثقافة الفنية اللازمة للقيام بالعمل محل التمرين.<sup>(٣)</sup>  
فماهي أنواع التدريب؟ ومتى يبدأ؟ وكيف يتم اختيار العاملين الذي سيتم تدريبهم؟  
التدريب صورتان" نظري وعملي ويؤدي التدريب النظري في صورة دروس تلقى على العاملين في مركز للتدريب، إما في منشأة المورد، الأمر الذي يقتضي إرسال العاملين في بعثات خارجية إلى هذه المنشأة، وإما في منشأة المتلقي إذا وجد بها مركز للتدريب وهو أمر نادر في الدول النامية، وقد يقتضي الأمر إنشاء هذا المركز فيقدم المورد معونته في هذا الأمر أيضا بوضع برامج الدراسة في المركز وتنظيم إدارته وتزويده بالمدرسين.

(١) د. أبراهيم المنجي، عقود نقل التكنولوجيا، منشأة المعارف، الاسكندرية، ٢٠٠٠، ص ٤٨، د. مراد محمود الموجدة، المرجع السابق، ص ٤٨.

(٢) د. السيد مصطفى أحمد أبو الخير، عقود نقل التكنولوجيا، دار إيتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، ط٢، ٢٠٠٧، ١٠٠، نقلا عن فهد بجاد الملافخ، المرجع السابق، ص ٦٤.

(٣) د. مرتضى جمعة عاشور، عقد الاستثمار التكنولوجي، دراسة مقارنة، منشورات الحلبي الحقوقية، ط١، ٢٠١٠، ص ٢٨٦.

ومن النادر أن يقتصر التدريب على الدروس النظرية، وإنما تقترن هذه الدروس عادة بالتدريب العملي إما في منشأة المورد وإما في منشأة المتلقي، وقد يبدأ عند المورد ثم ينتهي في منشأة المتلقي على الآلات والأجهزة التي سيتولى العاملون المدربون تشغيلها.<sup>(١)</sup> ويبدأ التدريب العملي في منشأة المورد بأرسال عدد من العاملين لتمضية فترة تمرين بها ويبين العقد برامج التمرين والقطاعات التي يجري فيها والساعات التي تخصص له وعدد المشرفين الذين يتولون الشرح للمتمرنين والإجابة على أسئلتهم وتقديم التقارير عنهم .

ولا يترك العقد عادة اختيار العاملين تحت التمرين للمتلقي وحده خشية أن يسيء الاختيار فيرسل أشخاصا غير مزودين بأية ثقافة فنية أولية أو غير قادرين على استيعاب التدريب، كما لا يعهد العقد بالاختيار إلى المورد وحده لأنه يرفض عادة أخذ هذه المسؤولية على عاتقه، ولهذا يلجا المتعاقدون إلى حل وسط فيتركون للمورد وضع الشروط التي ينبغي أن تتوافر في العاملين الذين يرسلون للتمرين ويعهدون على المتلقي اختيارهم بمراعاة هذه الشروط على أن يكون للمورد إعادة من يتبين عدم أهليته لتلقي التمرين<sup>(٢)</sup>، وفي هذا الصدد يذهب جانب من الفقه إلى أنه: - " يتعين عند اختيار العاملين المرسلين للتمرين مراعاة الخلفية الفنية لديهم التي تمكنهم من استيعاب التدريب بأن يكون لديهم الاستعداد للتعلم دون غطرسة أو مكابرة، كإدعاء العلم والتباهي بالحصول على الشهادات النظرية، أو التعالي على المدرب ويتوجب التزام الحيطة والموضوعية عند اختيار هؤلاء الأفراد".<sup>(٣)</sup>

بينما يرى جانب آخر من الفقه، "أن اختيار العاملين أو المساعدين الفنيين تعد مرحلة تمهيدية" حيث يقع على عاتق المتلقي وبموجب شرط في العقد أن يضع تحت تصرف المورد أشخاصا أو مستخدمين من فنيين ومهندسين محليين، من أجل إخضاعهم إلى برامج التدريب المتفق عليه مع المورد، للوصول إلى الغاية التي من أجلها تم إبرام هذا العقد،

(١) د. عبد الرؤوف جابر، المرجع السابق، ص ١٢٦، د. مي محمد عزت شرياش، النظام القانوني للتعاقد بنظام B.O.O.T، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، ١٠١٠، ص ٩٢.

(٢) د. عبد الرؤوف جابر، المرجع السابق، ص ١٢٧.

(٣) د. يوسف عبد الهادي الاكياي، النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا، ط ١٩٨٧، ص ١٨٢، نقلا عن د. مي محمد عزت شرياش، المرجع السابق، ص ٩٢.

والتي تهدف إلى الاستقلال الاقتصادي للمتلقين غير أن اختيار هؤلاء الأشخاص أو الكفاءات تحكمه قواعد وشروط يجب الالتزام بها من قبل أطراف العلاقة، والتي غالباً ما تحيل أمر اختيار المتدربين إلى لجنة مؤلفة من أطراف العلاقة، تحكم عملها الشروط المتفق عليها مسبقاً، وهذه العملية يمكن إجراؤها عند عملية نقل التكنولوجيا وقبل التشييد الفعلي للوحدة الصناعية<sup>(١)</sup> ومن الأمثلة العملية على آلية انتقاء الكفاءات وتأهيلهم، العقد المبرم بين المركز الوطني السعودي للعلوم والتكنولوجيا (Sancst) وقطاع الطاقة في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث نصت المادة الثانية من الملحق رقم (١٨) بخصوص الأبحاث الشمسية الحرارية وللحصول على الطاقة الشمسية وتركيب جهاز رائد شمسي للتحلية في العربية السعودية على ما يلي: - "يتم تعيين المشاركين الأمريكيين من قبل المسؤول طبقاً لنظام إجراء المسابقات لهم ويتم تعيين المشاركين السعوديين من قبل (Sancst) طبقاً للطرق المناسبة في هذا المجال، وذلك حسب نوع التدريب إذا كان أساسياً أو متقدماً، حيث يتخذ عقد التدريب عدة أشكال" فالمشروع الأجنبي الذي يتولى تدريب الطاقم المحلي، يتدخل إما من خلال تقديم مساعدة فنية ذات طبيعة تعليمية، وهو ما يطلق عليه في الواقع العملي تدريب المدربين، وإما عن طريق إعداد برامج معينة خاصة بالتدريب والتي يقوم بتنفيذها فريق من المدربين المتخصصين بشكل مستقل.<sup>(٢)</sup>

وينطوي التزام المورد بالتدريب على القيام بالخدمات التالية :-

- تعيين عدد من عماله الفنيين لمصاحبة العاملين تحت التمرين في زيارات للمصنع لشرح كيفية تقسيمه وعمل كل قسم وكيفية تشغيل الآلات، ويقضي الأمر عادة تعدد الزيارات، وهو ما يزعج الموردين لأنه يصرف عمالهم عن تأدية أعمالهم الأصلية ويرفض بعضهم التدريب لهذا السبب، ويعالجه البعض الآخر بتوزيع المتمرنين على مصانع مختلفة أو بتقسيمهم إلى مجموعات صغيرة تقوم بالزيارة في مواعيد مختلفة لكيلا يحدث وجود عدد كبير منهم في المصنع خلال سير العمل.<sup>(٣)</sup>

(١) صالح بن بكر الطيار، المرجع السابق، ص ١٦١.

(٢) د. وليد عودة الهمشري، المرجع السابق، ص ١٠٧ - ١٠٨.

(٣) د. عبد الرؤوف جابر، المرجع السابق، ص ١٢٧، د. مي محمد عزت علي شرياش، المرجع السابق، ص ٩٣.

- القيام بتشغيل المنشأة على سبيل التجربة، وإشراك العاملين تحت التمرين في تشغيل الآلات، وهي المرحلة المهمة في التدريب التي ينتقل فيها المتمرن من المشاهدة السلبية إلى المشاركة الإيجابية في العمل، ويوزع المتمرنون على أقسام المصنع المضيف المقابلة للأقسام التي سيعملون بها بعد عودتهم إلى المنشآت التي أرسلتهم<sup>(١)</sup>.
- تمكين ذوي الثقافة الفنية العالية كالمهندسين، من الاطلاع على الوثائق والنشرات والبحوث ونتائج التشغيل الأولي للمنشأة - كالرسومات والنشرات والبحوث ونتائج التجارب، عدا ما يعتبره المورد من الأسرار.<sup>(٢)</sup>
- كما يلتزم المورد ببعض المسائل الثانوية كتزويد المتمرنين بملابس العمل وادوات الوقاية وتمكينهم من الانتفاع من المزايا المقررة للعاملين في المنشأة.<sup>(٣)</sup>
- ثانيًا / الالتزام بتقديم العمالة الفنية** وفي هذا النوع من المساعدة، يلتزم المورد بإرسال المساعدين لتشغيل منشأة المتلقي إما وحدهم أو بالاشتراك مع العاملين المحليين والغالب ألا تقتصر مهمة هؤلاء المساعدين على تشغيل المنشأة، وإنما يعهد إليهم أيضا بتدريب العاملين المحليين على القيام بهذا العمل.
- ويحدد العقد عدد المساعدين اللازمين لتشغيل المنشأة وتخصصاتهم ومؤهلاتهم ثم يقوم المورد باختيارهم من العاملين في منشأته. وقد يجد مشقة في اقتطاع العدد المطلوب من المساعدين لاسيما إذا كانوا ممن يشغلون وظائف فنية مهمة في منشأته ككبار المهندسين ورؤساء العمال . وهو يعالج هذه الصعوبة عادة إما بترقية بعض عامليه على الوظائف المطلوبة وإما الاستعانة بمساعديه من خارج منشأته - بشرط أن يكون مأذونا في ذلك بنص صريح في العقد - . ويقدم المورد قائمة بأسماء المساعدين الذين يقع عليهم اختياره، مبينا وظيفة كل منهم في منشأته ومؤهلاته، ومن حق المتلقي رفض المساعد الذي لا تتوافر فيه الشروط المطلوبة.<sup>(٤)</sup>
- وفي الغالب يتم تعيين مهمة المساعدين بصورة مجملة يعقبها بعض التفصيل، فيقول العقد مثلا أنهم مكلفون "بالمساعدة في تشغيل المنشأة ودفع عجلة الانتاج"، ثم

(١) د. عبد الرؤوف جابر، المرجع السابق، ص ١٢٧-١٢٨.

(٢) د. مي محمد عزت علي شرياش، المرجع السابق، ص ٩٣.

(٣) د. عبد الرؤوف جابر، المرجع السابق، ص ١٢٨.

(٤) د. مرتضى جمعة عاشور، المرجع السابق، ٢٩٠.

يخصص بعض المهام الأساسية، كعمل الدراسات التحضيرية لتنظيم المنشأة وإدارتها، وتدريب العاملين المحليين، والاشتراك في تشغيل المنشأة وهو جوهر المساعدة المطلوبة.<sup>(١)</sup> ولكن التساؤل الذي يمكن أن يطرح في هذا الصدد هو ما هي المدة التي يلتزم فيها المورد بتقديم المساعدة إلى المتلقي؟

يذهب جانب من الفقه إلى أنه: - "يوجد في مجمل عقود الفرنشايز مثلاً استمرارية في تقديم المساعدة الفنية وتطوير الأجهزة، وهذه الحقيقة تنأتى من كون أن عقد الفرنشايز هو عقد تعليم مستمر، فالمتعلم أو الفرنشايزي (المتلقي) يحق له أن يعتمد على مساندة المورد طيلة مدة العقد، لكن مع ذلك يتوجب تحديد مداها بصورة واضحة، تحديد حدودها الملزمة، ذلك بأن تقدم المساعدة الفنية خلال تاريخ معين ومحدد مع الإشارة إلى بيان نوعها".<sup>(٢)</sup>

بينما يذهب جانب آخر بشأن عقد الاستثمار التكنولوجي بأنه: - "وينص في العقد على انتهاء مهمة المساعدين عندما يصبح العاملون في المنشأة مؤهلين للحلول محلهم، وهذا لا يقع طفرة واحدة، إنما تباعاً وعلى أوقات، أي أنه لا تعين مدة ثابتة لتلك المساعدة إنما تترك متحركة تبعا للوقت الذي يستغرقه استيعاب العاملين لدى طالب الاستثمار في كل قسم من أقسام المنشأة".<sup>(٣)</sup>

وعليه فإننا نهيئ بوكالة الإمارات للفضاء وقد أختصها المشرع بإقامة الشراكات الدولية لتنمية القطاع الفضائي والمساهمة في نقل المعرفة في مجال تقنيات الفضاء" بأن تأخذ هذه المسألة بعين الاعتبار فتعتمد عند التعاقد مع المورد للمساعدة الفنية" إلى التحديد الدقيق للمدة التي تحتاج فيها كوادرها الوطنية إلى المساعدة الفنية ويفضل أن تكون هناك مدة معينة لكل مرحلة من مراحل التدريب على تشغيل المنشأة الفضائية ولكل فئة من المتدربين بحسب كفاءتهم وتخصصاتهم وأقدميتهم في مجال العمل الفضائي، وبحيث تكون هذه المدة كافية لأن يتأقلم المتدربون مع الوضع الجديد لاستعمال الطرق

(١) د. عبد الرؤوف جابر، المرجع السابق، ص ١٢٩، د. مرتضى جمعة عاشور، المرجع السابق، ص ٢٩١.

(٢) د. نعيم مغنغب، المرجع السابق، ص ١٠٠.

(٣) د. مرتضى جمعة عاشور، المرجع السابق، ص ٢٩١.

الفنية والمعدات أثناء تركيبها وتشغيلها وبما يحقق أهداف الوكالة ومصالحها الاقتصادية بعيدا عن كل نوع من أنواع التبعية للمورد .

وعلى الرغم، من أن المساعد الفني لا يرتبط مع منشأة المتلقي بعقد عمل أو بأي عقد آخر، إذ لا ينشأ عن عقد المساعدة الفنية أية علاقة عقدية بين المساعد الفني وبين المتلقي وإنما تنشأ هذه العلاقة بين الأخير والمورد، وما المساعد الفني إلا تابع للمورد يلحقه بمنشأة المتلقي لتأدية عمل معين، ولذلك فهو يلتزم بتنفيذ ما يصدره له من تعليمات، فإذا أمره بالعودة، وجب أن ينفذ الأمر، ولا شأن له بما قد يترتب على ترك العمل في منشأة المتلقي من آثار مادية أو قانونية. والمورد هو الملتزم بأداء أجر المساعد الفني، وإذا كان صحيحا أن المتلقي هو الذي يتولى دفع الأجر وملحقاته، فهو إنما يفعل ذلك تنفيذا لشروط عقد المساعدة الفنية المبرم بينه وبين المورد، والمورد هو المسؤول عن الأخطاء التي يرتكبها المساعد الفني في تنفيذ المساعدة المعهودة إليه والغالب أن يقصر العقد هذه المسؤولية على الخطأ الجسيم مع وجوب تحديد المقصود من هذا الخطأ.<sup>(١)</sup>

كما ويلتزم المساعد الفني أيضا باحترام نظام العمل في هذه المنشأة والخضوع للتعليمات الإدارية والفنية التي تصدر إليه من رؤسائه، سواء أكانوا من العاملين المحليين أو الموردين، كما يلتزم باحترام قوانين الدولة المتلقية للمساعدة الفنية.<sup>(٢)</sup>

**ولكن ماهي الطبيعة القانونية لالتزام المورد بنقل المساعدة الفنية هل هو التزام بوسيلة أم بتحقيق نتيجة؟**

لا يمكن التعرف على الطبيعة القانونية للحكم على نوعية هذا الالتزام بعيدا عن عقد التدريب المنظم لهذا الالتزام، والذي يمكن من خلال بنوده الحكم عليه إذا ما كان التزام المورد التزاما بتحقيق نتيجة أو بذل عناية، لأنه قد تتجه إرادة الأطراف إلى أن يكون هذا الالتزام مجرد التزام بوسيلة بحيث تنصب بنوده على تعليم وتلقين مستخدم المتلقي مجموعة المعارف والمعلومات الفنية اللازمة لصنع منتج معين، أو لتشغيل وإدارة منشأة

(١) د. عبد الرؤوف جابر، المرجع السابق، ص ١٢٩-١٣٠، د. مرتضى جمعة عاشور، المرجع السابق، ص ٢٩٠ .

(٢) د. عبد الرؤوف جابر، المرجع السابق، ص ١٣٠-١٣١، وفي هذا المعنى أيضا د. يوسف عبد الهادي الأكيابي، النظام القانوني لعقد نقل التكنولوجيا، ١٩٨٧، ص ١٢٦ وما بعدها، نقلا عن د. مي محمد عزت علي شرباش، المرجع السابق، ص ٩٤.

صناعية معينة بحدود ذلك فقط، كما قد تتجه الإرادة إلى إحداث نتيجة معينة يتم الحكم عليها من خلال بنود العقد بحيث تكون ملزمة لأطرافه، وليس أمام المورد في هذه الحالة التنصل من التزامه إلا بإثباته السبب الأجنبي الذي حال دون أحداث النتيجة موضوع العقد مع اعتبار العقد المبرم بيئة مهمة وأساسية يتمسك بها المتلقي في مواجهة المورد عند حدوث نزاع بينهما، والفصل في ذلك يكون لجهة التحكيم او المحكمة المختصة التي تقرر بناء على إجراء الخبرة، الطرف المخل بهذا الالتزام من الالتزامات العقدية.<sup>(١)</sup>

ويرجح جانب من الفقه المصري بأن يكون التزام المورد هو التزام بتحقيق نتيجة، إذ أن حق المتلقي في الحصول على التكنولوجيا مقابل ما دفعه يتجسد بضرورة تحقيق النتيجة التي سعى لها هذا الأخير في العقد“ لذا يتحتم أن يكون التزام المورد بالمساعدة الفنية وهي عنصر مكمل للتكنولوجيا المنقولة التزام بتحقيق نتيجة، إلا أن المورد يلجأ أحيانا إلى تفرغ مضمون التزامه هذا من خلال إدراج شرط في العقد ينص على أن التزامه يكون في حدود معينة أو بقدر المستطاع.<sup>(٢)</sup>

ولكن يتوجب على المتلقي أن يتنبه إلى ذلك ويمنعه من خلال الشروط التي يمكن أن تدرج في العقود الخاصة بنقل التكنولوجيا، فهناك شروط صار إدراجها في عقد نقل التكنولوجيا أمرا مألوما جدا خاصة وان هذا العقد هو عقد إذعان، وإن أثر تلك الشروط هو عادة الحد من التزام المورد أو زيادة التزام المتلقي كأن يفرض عليه دفع مقابل إضافي، إلا أن مثل هذه الشروط قد ترفضها الأحكام القانونية في تشريعات كثير من الدول تعسفا، الأمر الذي يؤدي إلى بطلان العقد، خاصة تلك الدول التي أصدرت تشريعات خاصة بنقل التكنولوجيا مثل المكسيك والبرازيل والهند والأرجنتين أو قد يؤدي إلى بطلان الشرط أو يمنع جواز تسجيل العقد الذي يتضمنها في حالة تعلق نفاذ عقد نقل التكنولوجيا على تسجيله كما هو الحال في التشريع المصري لنقل التكنولوجيا، ومن هذه التشريعات قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ الذي أجاز في المادتين ٧٤ و ٧٥ منه بطلان الشرط.<sup>(٣)</sup>

(١) د. وليد عودة الهمشري، المرجع السابق، ص ١١١ .

(٢) د. حسام محمد عيسى، نقل التكنولوجيا "دراسة في الأليات القانونية للتبعية الدولية"، دار المستقبل العربي، القاهرة، ط١، ١٩٨٧، ص ٣٢٦ .

(٣) نداء كاظم المولى، المرجع السابق، ص ١٥٩ .

## المقصود الثاني

### التزامات المتلقي في عقد نقل المساعدة الفنية

يلتزم المتلقي وفقا لأحكام عقد المساعدة الفنية بأداء المقابل أو ثمن المساعدة الفنية التي يتلقاها من المورد، ويلتزم كذلك بما يلتزم به اي متلقي في عقود نقل التكنولوجيا بالمحافظة على سرية المعرفة التقنية التي يتلقاها من المورد، وعلى هذا الأساس فإننا سنعمد إلى التعرض إلى هذين الالتزامين في الفقرتين التاليتين "الالتزام بأداء المقابل، والالتزام بالمحافظة على السرية .  
أولا/ الالتزام بأداء المقابل إلى المورد .

يعد الالتزام بدفع المقابل من أهم الالتزامات الملقاة على عاتق المتلقي باعتبار أن عقد المساعدة الفنية من عقود المعاوضة، يأخذ فيه كل من المتعاقدين مقابلا لما يعطيه، ففي مقابل التزام المورد بتدريب العاملين أو تقديم العمالة الفنية، يلتزم المتلقي بدفع المقابل<sup>(١)</sup>. وهذا المقابل قد يكون مبلغا مقطوعا أو نسبة من الأرباح، وهو ما يفضله المورد لأنها تجنبه الخضوع لضريبة الأرباح التجارية والصناعية.<sup>(٢)</sup>

وعموما، فإن المورد ينتظر أساسا للحصول على مقابل المساعدة الفنية التي نقلها إلى المتلقي ليسترد ما انفقته في ابتكارها أو في سبيل الحصول عليها والربح الذي يسعى لتحقيقه، ويشكل هذا المقابل عنصرا في العقد يجعله يقوم بوظيفته الاقتصادية، وعليه فإن المساعدة الفنية، كأى عنصر من عناصر التكنولوجيا لا يقوم المورد بنقلها إلا بمقابل ثمن يلتزم المتلقي بدفعه إلى المورد" وهذا الثمن قد يكون بأشكال ثلاث، فتارة يكون نقدا، وتارة يكون عينا، وثالثة قد يكون مقايضة :-

- المقابل النقدي / وصورة المقابل النقدي هي أكثر الصور شيوعا، كما أثبتتها الممارسة العملية، ويفضلها المتعاقدون لما فيها من تقليل لاحتمالات النزاع وهذه الصورة يكون المقابل فيها عبارة عن مبلغ من النقود يقوم متلقي المساعدة الفنية بدفعه كمقابل للمساعدة الفنية التي ينقلها إليه المورد من خلال إحدى ثلاث طرق - وهو ما أورده كثير

(١) د. مرتضى جمعة عاشور، المرجع السابق، ص ٣٠٨ .

(٢) د. فهد الملافتح، المرجع السابق، ص ٦٥ .

من الفقهاء والمنظمات الدولية والاقليمية بوصفه الصورة العملية المتبعة في عقود نقل التكنولوجيا.<sup>(١)</sup>

### الطريقة الأولى/ المقابل النقدي مبلغ إجمالي (Lump Sum).

النمط المتبع في أغلب عقود نقل التكنولوجيا ومنها عقود نقل المساعدة الفنية، هو النص على أن يكون المقابل مبلغا من النقود ويتم تحديده بصورة جزافية، ويشمل المقابل على وفق هذه الطريقة ما يلي :-

● إجمالي الرسومات والنشرات والبحوث ونتائج التجارب والتدريب والتركيبات والتشغيل.<sup>(٢)</sup>

● بعض العناصر الثانوية الأخرى كالممولات والمكافآت التي تقدم للأشخاص الذين ساهموا بإنجاح الصفقة وهي تسمى بالنفقات غير المباشرة، أما المبلغ الخاص بعناصر التكنولوجيا - ومنها المساعدة الفنية - فهو نفقات مباشرة، وتعد النفقات غير المباشرة في الواقع من أخطر المبالغ، إذ تصل أحيانا إلى عدة ملايين من الدولارات، وهي في حقيقة أمرها مبالغ غير مشروعة، - حيث يذهب الدكتور محسن شفيق إلى القول بأن هذه المبالغ تتمثل بشكل إكramيات وعمولات تقدم إلى الأشخاص الذين استغلوا نفوذهم لنجاح الصفقة.<sup>(٣)</sup>

● النفقات اللازمة لاستغلال المساعدة الفنية المنقولة من أبنية والآت وأجهزة ومكاتب والتعاقد مع الفنيين والعاملين، فغالبا ما يعتمد المورد إلى ربط عملية نقل المساعدة بشراء منتجات بسيطة يمتلكها هو أو يفرض شراءها من جهات معينة أو يضعها مع التكنولوجيا بحزمة واحدة.<sup>(٤)</sup>

ويوصف هذا الأسلوب بأنه جزافي، لأن الاتفاق على مقداره لا يوضح الأساس الذي تم اعتماده لتحديد هذا المقدار بمعنى ان المورد يتحكم في هذا التحديد لأنه يحتفظ بسرية

(1) Magnin. F: Know-How et propriété industrielle, Librairies Techniques 1974. *op.cit.*,p. 319

نقلا عن د. محمود الكيلاني، المرجع السابق، ١٩٨.

(٢) د. محمود الكيلاني، المرجع السابق، ص ١٩٩.

(٣) نقلا عن نداء كاظم المولى، المرجع السابق، ص ١٢٦ هامش (٢).

(٤) د. حسام محمد عيسى، المرجع السابق، ص ٢١٢.

المعلومات التي يسعى المتلقي للحصول عليها ويحتفظ المورد بالمركز التفاوضي الذي يؤهله لرفض أي مساومة لأنقاص هذا المقابل.<sup>(١)</sup>

ومع ذلك، يذهب الدكتور أحمد حسني إلى القول " بأهمية التفرقة بين المقابل الاجمالي وبين المقابل الجزافي الذي يكون وحدة متميزة أيا كانت الأحوال، بينما يتكون المقابل الإجمالي من عناصر متميزة عن بعضها وقابلة للانقسام تبعا للأحوال"<sup>(٢)</sup>

ولما كان المتلقي يجهل بان التكنولوجيا لها ما يشبهها عند مورد آخر، فمن الطبيعي أن يفرض على المورد شروطه ويغالي في تحديد المبالغ التي يقدرها كمقابل للمساعدة الفنية التي سينقلها وأساس هذه المغالاة، المركز الاحتكاري الذي يتمتع به المورد في فرض شروطه على المتلقي الذي يعاني عادة من نقص كبير في الخبرة، والمعلومات الخاصة بأهمية التكنولوجيا والذي تشكل المساعدة الفنية أحد عناصرها، والأدهى من ذلك هو أن المورد غالبا ما يمارس فرض شروط غير متساوية على المتلقين، أي أنه يفرق بين المتعاقدين معه، حيث يفرض على البعض منهم شروطا لا يفرضها على الآخرين، وأكثر من ذلك يتقاضى مقابلا يختلف مقداره من متلقٍ إلى آخر" وهذا الوضع يلحق الضرر ببعض المتعاقدين مع المورد في مجال المنافسة ويؤدي بالمورد نفسه إلى مواجهة بعض الصعوبات التي تتناقض مع شروط العقود المبرمة معهم مع أحكام الاتفاقيات الدولية أو الثنائية أو التشريعات الوطنية " ويمكن أن نشير في هذا الصدد إلى أن (المادة / ٨٥ف١) من اتفاقية روما عام ١٩٥٧ الخاصة بالسوق الأوربية المشتركة تحظر أي اتفاق من شأنه أن يطبق على الشركاء شروطا غير متساوية فيما يتعلق بأداءات متشابهة، وأن أي إجراء يفرق بين المرخص لهم ويتعلق بالإتاوات تعترضه نصوص هذه المادة.<sup>(٣)</sup> كما أن تقنين السلوك لنقل العلوم التطبيقية في الفصل الخامس منه - قواعد السلوك في مرحلة التعاقد - اشار إلى أنه عند تحديد الثمن المقابل للتكنولوجيا، يتوجب مراعاة عدم التمييز بين مستورد (متلقي) وآخر" فما طلبه المورد من مستورد معين (متلقي) مقابل التكنولوجيا ينبغي عندما تتساوى الظروف أن يكون هو نفس ما يطلبه من غيره من المستوردين .

(١) د. مرتضى جمعه عاشور، المرجع السابق، ص٣١٠، د. محمود الكيلاني، المرجع السابق، ص١٩٩.

(٢) نقلا عن نداء كاظم المولى، المرجع السابق، ص١٢٥.

(٣) د. محمود الكيلاني، المرجع السابق، ص٢٠٠ وهامش (٢) من نفس الصفحة.

ولكن التساؤل الذي يمكن أن يطرح بشأن هذا النوع من المقابل، وهو (المقابل الإجمالي) هو الأسلوب الذي بمقتضاه يتم تسديده ؟

يذهب جانب من الفقه المصري<sup>(١)</sup> إلى القول "أن هذا المقابل قد يؤدي مباشرة وبأسلوب المرة الواحدة (Paid- up Royalty) من قبل المتلقي إلى المورد، وقد يتم بأسلوب آخر هو أسلوب الدفع المستمر، وهو ما يقرره المشرع المصري في المادة (٨٢) ف ثانيا وثالثا) من قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩" حيث يبدأ الدفع بمبلغ قليل ثم يتصاعد بعد ذلك، وهذا هو الأمر الغالب في العمل، ومع ذلك فقد يتم الدفع مباشرة أيضا وبأسلوب الأداء المستمر من قبل المتلقي إلى المورد وعلى أساس الطاقة المستغلة، ولا يمنع من أن يكون الأداء كذلك دفع مبلغ كبير ثم يتدرج في الهبوط".

وأياً كانت الطريقة التي يتم الاتفاق عليها" فإنه يجب أن يحدد بدقة مقدار الدفعات وميعاد الوفاء ومكانه والضمانات الخاصة بذلك . وعلى كل حال، فإن الدفع بصورة أجمالية قد يحقق أهمية بالنسبة للمورد" حيث يحصل على الوفاء السريع لما انفقه في ابتكار التكنولوجيا ويتمكن من مواصلة البحث والتطوير، في حين يحمل المتلقي مبالغ جسيمة، قد لا تتوافر لديه صفقة واحدة.<sup>(٢)</sup>

### الطريقة الثانية / المقابل النقدي مبلغ دوري ( أتاوه ) Royalty .

ويعني هذا المقابل أداء نسبة من مقابل الانتفاع بأي من عناصر التكنولوجيا، بمعنى آخر أنه مبلغ دوري يتم الاتفاق على دفعه بمقدار معين وبانتظام، وعلى أساس الطاقة المستغلة (طاقة الانتاج الفعلي) أو بنسبة من المبيعات أو بنسبة من المنتج، ونرى إمكانية أن يحدد هذا المبلغ في المساعدة الفنية على أساس التمرين المنفذ بشكل فعلي أو على أساس عدد الزيارات التي يقوم بها المساعدين الفنيين في مشروع المتلقي للمساعدة، طالما أنه لا يوجد عرف ثابت يعين هذه النسبة، "لذا يتم الاتفاق على أسس الأداء في العقد، كما ويحدد العقد مدة الوفاء بهذه الدفعات على أن لا تتجاوز مدة العقد ذاته، وذلك

(١) د. محمد إبراهيم الدسوقي، الجوانب القانونية، إدارة المفاوضات وإبرام العقود، الإدارة العامة للبحوث السعودية، ١٩٩٥، ص ١٤١ نقلا عن نداء كاظم المولى، المرجع السابق، ص ١٢٤؛

(٢) نداء كاظم المولى، المرجع السابق، ١٢٧، د. مرتضى جمعة عاشور، المرجع السابق، ص ٣١٣ .

لتفادي ظهور تكنولوجيا مما تفقد المعرفة قيمتها، ومن ثم يصبح من الصعب وفاء المتلقي بالتزامه<sup>(١)</sup>.

ويفضل جانب من الفقه هذه الطريقة في دفع المقابل لما فيها من مزايا لطرفي عقد المساعدة الفنية“ فالمتلقي في هذه الحالة سوف يطمئن إلى نتيجة التكنولوجيا التي يطلبها حيث يسعى المورد إلى ضمان تلك النتيجة، وبالتالي ضمان المقابل من جهة وارتفاع نسبة الأداء من جهة أخرى، وأما المورد، فإنه يوافق على هذه الطريقة متى كان على ثقة بان المعرفة التقنية التي ينقلها من خلال المساعدة الفنية مضمونة النتائج.<sup>(٢)</sup> وهناك من يضيف بأن هذا الأسلوب ينشئ مشاركة بين المتلقي والمورد يمكن عدها نوعا من أنواع شركات المحاصة.<sup>(٣)</sup>

ولهذا التكييف آثار إيجابية بالنسبة إلى المتلقي، إذ يفيد من وجود المورد إلى جانبه وان يقوم هذا الأخير بتزويده بالمساعدة الفنية وضمن نجاح التكنولوجيا بدافع المصلحة الشخصية له .

ومع ذلك فإن هذه الطريقة في دفع المقابل انتقدت من قبل جانب من الفقه“ باعتبارها تفرض نوعا من السيطرة السياسية على المتلقي،<sup>(٤)</sup> إلا أنه يمكن تجنب هذه السيطرة من خلال رقابة المتلقي نفسه، وتحديد مدة معقولة لهذه المشاركة، كما يستطيع أن يحدد نسبة ما يستوفيه المورد من خلال فرض الضرائب على الأخير.<sup>(٥)</sup>

### الطريقة الثالثة / المقابل النقدي مبلغ مختلط – دوري وإجمالي (Running Royalty & Lump Sum)

وقد ينص في عقود نقل التكنولوجيا على أن يدفع المتلقي مبلغا جزافيا كمقابل عن كشف المورد عن المعلومات السرية التي لديه، ويكون هذا المبلغ بمثابة دفعة أولى .

(١) د. حسام محمد عيسى، المرجع السابق، ص ٢٢٢، د. مرتضى جمعة عاشور، المرجع السابق، ص ٣١٤.

(٢) د. مرتضى جمعة عاشور، المرجع السابق، ص ٣١٥، نداء كاظم المولى، المرجع السابق، ص ١٢٨.

(٣) د. محسن شفيق، المرجع السابق، ص ٨٠-٨١ .

(٤) د. محسن شفيق، المرجع السابق، ص ٨٥،

(٥) د. مرتضى جمعة عاشور، المرجع السابق، ص ٣١٦.

ويلتزم المتلقي بدفعات أخرى دورية خلال مدة تنفيذ العقد، والتي تحدد صراحة في وثيقة العقد لتنتهي الدفعات بنهايتها، ويمكن تكييف الدفعة الأولى بأنه عربون، لما يراد الاتفاق عليه ويمثل في الوقت ذاته ضمانا لما يكتشفه المتلقي من اسرار في أثناء المفاوضات ويحتسب دفعة أولى عند إبرام العقد، ولكن ما هو الحكم لو أخفقت المفاوضات؟ يجب الفقه بأن المدفوع سيكون هو الضمان الذي يطلبه المورد مقابل كشفه عن المعلومات السرية.<sup>(١)</sup>

ويذهب جانب من الباحثين - وهو ما نؤيده - الى القول "بأن هذه الصورة من الأداء تشكل خطرا على المتلقي من حيث أن الدفعات الدورية قد تشكل عبئا عليه إذا لم ينجح في تطبيق المعرفة الفنية المنقولة أو إذا فقدت تلك المعرفة قيمتها، فكلما حدد المتلقي لتنفيذ العقد مدة مدروسة لا تؤثر على القدرة المالية للمتلقي، كلما كان تحديد المقابل النقدي بصورته المختلطة ذا تأثير إيجابي له".<sup>(٢)</sup>

**ثانيا - المقابل العيني / وهذه الطريقة في الدفع** معروفة منذ زمن طويل في مجال العلاقات التجارية الدولية، إذ يمكن أن يتفق الأطراف على أن يكون الدفع (بضائع)، وبهذا الاتفاق يتعهد المورد بنقل مساعدة فنية إلى عمال المتلقي، في حين يتعهد الأخير بتقديم حصة من الانتاج أو مما يتوفر في دولته من مواد أولية لازمة لمشاريع المورد وذلك خلال مدة زمنية محددة،<sup>(٣)</sup> وغالبا ما يصار إلى هذا الأسلوب في حالات التعاقد مع الشركات المتعددة الجنسية.<sup>(٤)</sup>

ويلجأ المورد إلى هذا الأسلوب في تحديد المقابل ليتلافى قيامه بإنتاج السلع بنفسه في بلده والحصول عليها من المشروعات التي قامت بإنتاجها من خلال استغلال معرفته التكنولوجية وبيعها في الأسواق لضمان سيطرته على هذه الأسواق حيث أن ارتفاع أجور الأيدي العاملة وارتفاع كلفة المواد اللازمة للإنتاج، من شأنها أن تزيد من كلفة الإنتاج

(١) د. محمود الكيلاني، المرجع السابق، ص ٢٠١، د. مرتضى جمعة عاشور، المرجع السابق، ص ٣١٦-٣١٧ .

(٢) نداء كاظم المولى، المرجع السابق، ص ١٢٩ .

(٣) د. محسن شفيق، المرجع السابق، ص ٨٤ .

(٤) د. محمود الكيلاني، المرجع السابق، ص ٢٧٣، د. حسام محمد عيسى، المرجع السابق، ٢١٩ .

مما يجعله يطرح سلعة مرتفعة الثمن على نحو يقلل من قدرته التنافسية مع المشروعات الأخرى فيلجأ إلى هذا الأسلوب في الحصول على سلع واطئة الكلفة مقابلا لحق استغلال المساعدة الفنية لضمان بقائه منافسا قويا في السوق.<sup>(١)</sup>

ولا يفوتنا ان نذكر في هذا المقام " بأن السلع التي يحصل عليها المورد من المتلقي يمكن أن تكون قد انتجت في مشاريع المتلقي التي مدها المورد بالمساعدة الفنية وتحت إشراف مساعديه وخبرائه الفنيين، فمن المؤكد ان تتوافر فيها من الجودة ما يجعل المورد منافسا جيدا في السوق دون أن يكلف نفسه عناء عملية الانتاج وتحمل تكاليفه.

كما ويرى جانب من الفقه " بأن تحديد المقابل بنسبة معينة من السلع التي ينتجها المتلقي، أمر مرغوب فيه لما يحققه له من مزايا عديدة، فهو أولا يؤدي إلى مزيد من الاهتمام من جانب المورد بنشاط طالب الاستثمار، وتذليل المعوقات التي تواجهه وتقديم ما هو ضروري لتطوير الإنتاج وتحسينه لأن المورد يروم من وراء ذلك السيطرة على أسواق معينة من خلال سلع ومنتجات المتلقي، وثانيا فإن هذا الأسلوب يحقق للمتلقي وفورات مالية لاستثمارها في مجالات أخرى أو توسيع نشاطه الحالي دون اللجوء إلى الاقتراض من المصارف أو استخدام مدخراته، وثالثا، فإن هذا الأسلوب يعطيه معرفة ودراية مناسبة حول مدى الطلب الذي يرد على منتجاته".<sup>(٢)</sup>

### ثالثاً - المقابل مقيضة معرفة فنية بأخرى (Echange) .

إن النفقات الكبيرة والمدة الطويلة اللازمة للوصول إلى اكتشافات جديدة أو اختراعات جديدة أخرى أو طرق حديثة، تدفع الشركات للبحث عن مثل هذه الاكتشافات أو الاختراعات أو الطرق لدى مؤسسات أو شركات أخرى، وإن هذه المؤسسات التي تحوز من الاختراعات والاكتشافات حجما هائلا مخزنا لديها هي مؤسسات متخصصة ومنها الشركات المتعددة الجنسية، ومع ذلك فإنها تحتاج في كثير من الأحيان إلى تكنولوجيا تتوفر عند غيرها، وهذه الأخيرة تكون بحاجة إلى تكنولوجيا متوافرة عند الأولى، فتتم عملية مقيضة التكنولوجيا بأخرى بين الشركات والمؤسسات، لا لأن هذه المؤسسات غير قادرة على

(١) د. محسن شفيق، المرجع السابق، ص ٨٥.

(٢) د. مرتضى جمعة عاشور، المرجع السابق، ص ٣١٩.

التوصل إلى ما تحتاج إليه، بل لأنها ترى أنه من غير المريح البدء في البحث وإجراء التجارب للوصول إلى ذلك في وقت يتوفر لدى مؤسسة أخرى ويمكن الحصول عليه.<sup>(١)</sup>

وعقود مقايضة التكنولوجيا عادة ما تنتشر بين الدول المتقدمة بعضها مع بعض وبين المؤسسات العملاقة التي تتمتع بالدراية العلمية والفنية والكفاءة التطبيقية العالية،<sup>(٢)</sup> ففي عقود المساعدة الفنية مثلا، تقايض مؤسسة المورد برنامج تدريب عملي بحيازتها، ببرنامج تدريب عملي تحوزه مؤسسة المتلقي توفيراً للوقت والجهد والمال من جهة ومن أجل تحقيق فائدة علمية كبيرة تكمن في التعاون الفني والعلمي بين هاتين المؤسستين.

ونرى من جانبنا بأنه يمكن لوكالة الإمارات للفضاء أن تستخدم ابتداءً هذا النوع من المقابل في الوقت الحاضر أكثر من النوعين السابقين له، وذلك في عقود التعاون والشراكات والاستثمار التي تبرمها وطنيا واقليميا وعالميا فتحصل من خلال ذلك على خزين من المعلومات الفنية والتقنية المتقايض عليها والتي تسهم بشكل كبير في بناء البنية التنظيمية الفضائية الفاعلة وإعداد الكوادر الإماراتية المتخصصة في مجال الفضاء بما يوصلها في المستقبل القريب إلى أن تكون من الدول الرائدة في منح التكنولوجيا بجميع عناصرها“ فتباشر نقل التكنولوجيا الى الدول الأخرى وفق شروط تحقق مصالحها وهنا يمكن لها أن تستخدم في تعاقداتها المقابل العيني أو النقدي بكل طرقه - الإجمالي، الدوري، المختلط - .

وعلى وفق هذه المقايضة تستورد اليابان أعلى نسبة من التكنولوجيا العالمية وتقايض ما تستورده بتكنولوجيا من عندها، وكان الاتحاد السوفيتي سابقا يستورد من التكنولوجيا ما يلزمه مقايضة بتكنولوجيا من عند دولة أخرى.<sup>(٣)</sup>

(١) د. محمود الكيلاني، المرجع السابق، ص، ٢٠٣، وفي هذا المعنى أيضا د. مرتضى جمعة عاشور، المرجع السابق، ص ٣٢٠.

(٢) د. محسن شفيق، المرجع السابق، ص ٨٥، د. محمود الكيلاني، المرجع السابق، ص ٢٠٣.

(٣) د. محمود الكيلاني، المرجع السابق، ص ٢٠٣، نداء كاظم المولى، المرجع السابق، ص ١٣١

ويؤخذ على أسلوب المقايضة أنه يثير بعض الصعوبات خاصة في حالة تبادل البحوث أو البحوث المشتركة من حيث حق التصرف بنتائجها، إلا أنه يمكن حل تلك الصعوبة وتجاوزها بالاتفاق من خلال شروط العقد.<sup>(١)</sup>

### ولنا أن نتساءل عن الوسيلة التي يدفع بمقتضاها المقابل إلى المورد؟

تأتي معالجة هذه المسألة في إطار عقود نقل التكنولوجيا التي أفرز الواقع العملي ظهور صيغ وأداءات عدة، يتم الاتفاق عليها بين الأطراف والتي يجب أن تحدد هذه الصيغ بشكل نافٍ للجهة، فإذا تم اللجوء إلى أن يكون المقابل عينا والذي بموجبه يلتزم المتلقي بتوريده سلع مما تنتجه التكنولوجيا موضوع العقد كنصف أو ربع أو مادة أولية معينة يحتاجها المورد، فإنه يتوجب في هذه الحالة أن يضمن العقد نصيب المورد من السلع التي تنتجها التكنولوجيا المنقولة بشكل دقيق وواضح خلال مدة العقد، وفي حالة اللجوء إلى صيغة الدفع النقدي المباشر، فإن المسألة تكون أكثر تعقيدا من حيث الاتفاق على آلية دفع هذا المقابل والتي يجب أن تصاغ جميع هذه الأمور من خلال العقد والاتفاق على كون عملية الدفع تتم مقدما أو بالتقسيم على مراحل والتي يتوجب تعيين أجل الأقساط مقدما والاتفاق على زمان ومكان أدائها، أو أن يكون هذا المقابل النقدي مبلغا جزافيا إضافة إلى الإتاوات الدورية والتي يبدأ الوفاء بها عند التشغيل واستغلال التكنولوجيا المنقولة.<sup>(٢)</sup>

وعموما فإن الوسائل العملية التي درج اطراف العلاقة اعتمادها لأداء هذا المقابل من قبل المتلقي للمورد تكمن عموما في وسيلتين:

**الوسيلة الأولى/ التسديد المباشر** ويتم اللجوء إلى هذه الوسيلة عندما يكون نقل المعرفة عنصرا أساسيا في اتفاق الطرفين، حيث يتم الاتفاق على مقدار هذا المقابل في مرحلتي التفاوض والإبرام النهائي، حيث تتفق الأطراف على الآلية الملائمة لتنفيذ المتلقي هذا الالتزام بوسيلة تسديد مباشر لهذا المقابل، ولكن لو أفترضنا إصرار المورد على أن يدفع له جزء من المقابل أثناء مرحلة المفاوضات لضمان جدية المتلقي وضمان المحافظة على سرية المعلومات التي سوف يتم الكشف عنها للمتلقي فالسؤال الذي يمكن أن يطرح تجاه

(١) د. مرتضى جمعة عاشور، المرجع السابق، ص ٣٢٠، د. نداء كاظم المولى، المرجع السابق، ص ١٣١.

(٢) د. وليد عودة الهمشري، المرجع السابق، ص ١٥٦-١٥٧ .

ذلك هو ما مصير تلك الأموال التي دفعت من قبل المتلقي؟ هل تعتبر حقا للمورد مقابل هذا الكشف أم أنها تعود للمتلقي إذا ما فشلت المفاوضات؟

يذهب الدكتور محمود الكيلاني إلى:- "أن هذا المبلغ يكون كمقابل لاطلاع المتلقي على أسرار المعرفة، ويعد هذا المبلغ كذلك بمثابة ضمان لعدم إفشاء سرية المعلومات أو استخدامها، وأنه في حالة التوصل إلى إبرام العقد، فإن المبلغ يحتسب دفعة من قيمة المقابل الذي يتم الاتفاق عليهن أما في حالة عدم الاتفاق على إبرام العقد، فإن المبلغ يعاد إلى صاحبه أو يفقده على أساس أنه تعويض لصاحب المعرفة الفنية"<sup>(١)</sup>.

وعلى ما يبدو فإن الدكتور محمود الكيلاني قد أستند في رأيه إلى ما درج عليه العمل في إطار عقود نقل التكنولوجيا التي تقوم على المبادئ التي ارستها قواعد التجارة الدولية التي تأخذ من مبدأ حسن النية في تنفيذ العقود منطلقا لها، في حين يذهب جانب من الباحثين<sup>(٢)</sup> خلاف ذلك - وهو ما نؤيده - بالقول بأن "المبلغ المدفوع الى المورد في حالة عدم إبرام العقد النهائي بين الأخير وبين المتلقي لا يعد تعويضا عن كشف الأسرار التي تحويها التقنية" لان مجرد الاطلاع على السرية لا يعد خطأً من قبل المتلقي يستلزم التعويض، كون ذلك قد تم بموافقة المورد" فالمبلغ المؤدى لا يخرج عن كونه عربونا والدليل على ذلك أنه في حالة الاتفاق النهائي على العقد يعتبر ذلك المبلغ دفعة من قيمة المقابل الذي يتفق عليه". وقد وجدنا بأن هذا الرأي يتفق تماما مع الأحكام القانونية للعربون التي نص عليها القانون المدني.

**الوسيلة الثانية / فتح اعتماد مستندي** وتتبع هذه الوسيلة عندما تكون المعرفة عنصرا ثانويا تنتقل ضمن العدد والآلات والأجهزة وغيرها، حيث يتم تسديد القيمة لدى مصرف متفق عليه ويتم تزويد المصرف بنسخة من شروط التعاقد ومعلومات كافية عن ماهية المواد وأوصافها وعنوان المورد، وقد يخول المتلقي المصرف من خلال هذا الاعتماد القيام بدفع مبلغ الاعتماد إلى المورد بعد أستلام المستندات المتفق عليها مسبقا وهذا الأسلوب

(١) د. محمود الكيلاني، المرجع السابق، ص ١٤٧.

(٢) نداء كاظم المولى، المرجع السابق، ص ١٣٢-١٣٣، د. وليد عودة الهمشري، المرجع السابق، ص ١٥٩-١٦١.

يتطابق مع القواعد العامة في دفع المقابل في التجارة الدولية، لكن مع ذلك قد يتم الدفع وفق نظام معين تحدده قوانين دولة المتلقي أو يحدده العقد المبرم بين الطرفين.<sup>(١)</sup>

### ثانياً/ التزام المتلقي بالمحافظة على سرية المعرفة الفنية .

يعد التزام المتلقي بالحفاظ على سرية عناصر المعرفة الفنية ومنها المعلومات المنقولة عبر المساعدة الفنية، وعدم إذاعتها من أهم الالتزامات الملقاة على عاتقه إذا لم يكن هذا هو أهم التزام عليه وهو التزام من قبيل الالتزامات بالامتناع عن العمل، وذلك لأن هذه المعلومات تتميز بأنها غير متداولة، وان أنتشارها يقلل من قيمتها الاقتصادية وبالتالي كان لابد من المحافظة عليه سواء تلك التي تم الاطلاع عليها في مرحلة المفاوضات أو في مرحلة التعاقد النهائي، ولقد وجدنا بأن هذا الالتزام يطرح العديد من التساؤلات منها " ماهية السرية؟ وما هو الأساس القانوني لالتزام المتلقي بالمحافظة عليها؟ ومتى يبدأ هذا الالتزام؟ وماهي الوسائل التي يتمكن من خلالها المورد المحافظة على سرية المعرفة الفنية؟ وسيتم الإجابة على هذه الأسئلة في الفقرات التالية :-

- **ماهية السرية** " إن المعارف الفنية والتقنية، تشكل العمود الفقري للتكنولوجيا المنقولة لاحتوائها على طرق وأسرار صناعية، وخبرات تراكمية، ومهارات فنية لتشغيل فن صناعي معين ووضعه موضع التطبيق، فإذا كانت المعارف الفنية بهذا الوصف فإن السرية تعد الشريان الذي يغذي ديموميتها واستمرارها، لذلك فهي تعتبر من أهم خصائص المعرفة الفنية نتيجة لما تجسده هذه المعرفة من قيمة اقتصادية لمالكها أو منتجها، تمنحه الاستقلالية في استثمارها واستغلالها، وهذا ما يجعل السرية الأداة الرئيسية والمهمة للاحتكار التكنولوجي الذي يحقق لمنتجها الميزة التنافسية في مجالها، ويقصد بسرية المعلومات" هو (ألا تكون المعلومات سواء في مجموعها أو في الشكل والتجميع الدقيقين لمكوناتها معروفة عادة أو من السهل الحصول عليها من قبل أشخاص في أوساط المتعاملين في نوع تلك المعلومات).<sup>(٢)</sup>

(١) نداء كاظم المولى، المرجع السابق، ص١٣٢-١٣٣، د. وليد عودة الهمشري، المرجع السابق، ص١٥٩-١٦١، وأنظر في مسألة إخلال المتلقي بالتخلف عن فتح الاعتماد المستندي د. مراد محمود المواجهة، المرجع السابق، ص١٠٢-١٠٧ .

(٢) المادة ٣٩ من اتفاقية تريبس .

والسرية المطلوبة ليست السرية المطلقة عن الجميع، وذلك لأن طبيعة بعض المعلومات في عدد من المجالات التجارية والإدارية والصناعية تتطلب بالضرورة إفشاءها لعدد من العاملين المشتغلين بفرع النشاط، كما أن المعيار النسبي للسرية لا يقتصر على أشخاص العالمين بالمعرفة الفنية، وإنما يمتد إلى مضمون الابتكار، إذ يمكن أن ترد السرية على توليفة جديدة لعناصر معروفة سلفاً، والمعيار الذي تقوم عليه السرية في كل الحالات هو بقاؤها قائمة ومحقة للغاية من الحفاظ عليها لانطوائها على قيم مادية طالما بقيت هذه المعارف غير متاحة لباقي المشروعات العاملة في نفس المجال الانتاجي، وعلى حد تعبير الفقيه (Magnin) أنه "فكما يوجد في السوق مراكز احتكارية ومراكز شبه احتكارية أو احتكار قلة، بما لكل هذه المراكز من تأثير على كيفية تحديد الأثمان، فإنه يمكن أيضاً أن نجد نفس هذه المراكز في سوق المعرفة الفنية، ولاشك في أن القيمة الاقتصادية للمعرفة الفنية تتأثر بتعدد الحائزين لها، ولكن هذا التعدد بما يعنيه من نسبية السرية لا يؤثر على وجود المعرفة الفنية بالمعنى القانوني، فالسر الذي يشترك فيه عدد محدود من الأشخاص يبقى مع ذلك سرا"<sup>(١)</sup>.

— الأساس القانوني لالتزام المتلقي بالحفاظ على السرية "ويقصد بهذا الالتزام عدم إفشاء سرية كافة عناصر المعرفة الفنية" ذلك لان لكل عنصر من هذه العناصر ميزة خاصة وسرية ذاتية تشترك مع مجموعة العناصر الأخرى في القيمة الكلية للمعرفة الفنية بصرف النظر عن أهمية أحد هذه العناصر بالنسبة إلى غيره، وهو التزام رئيسي في العقد الدولي لنقل التكنولوجيا يشترك كل من المتلقي والمورد في ضمانه رغم أنه يعتبر التزاماً يختص به المتلقي أساساً.

إن أساس التزام المتلقي بالمحافظة على السرية هو طبيعة المعرفة الفنية فهي السمة التي تتميز بها طالما بقيت سرا وتحدد قيمتها مع هذه السرية أو دونها، وبذلك يكون استمرار سرية المعرفة الفنية استمراراً للحصول على ما يقابلها، ويشترك المورد والمتلقي في معرفة هذه السرية إذا وردت محلاً لعقد بينهما، وهذا يعني أنهما يشتركان في المصلحة، هذا من جهة ومن جهة أخرى، فإن الشروط التعاقدية تعتبر أساساً لالتزام كل طرف فيما تعهد بالالتزام به، فالمتلقي يضمن المحافظة على سرية المعلومات التي

(١) نقلاً عن د. وليد عودة الهمشري، المرجع السابق، ص ٢٠٤ .

تحصل عليها شأنه في ذلك شأن المورد، ويتم إيراد هذه الشروط في العقود بصفة عامة وتكون مبنية على التراضي وتستمد قوتها من القوة الملزمة للعقد.<sup>(١)</sup>

– الوسائل التي يتمكن من خلالها المورد المحافظة على سرية المعرفة الفنية“ يطرح موضوع السرية نفسه في عقود نقل التكنولوجيا في مرحلتين – كما أسلفنا – “ المرحلة الأولى : وهي مرحلة سابقة على إبرام العقد أو بما يعرف بمرحلة التفاوض والتي من خلالها يطلع المتلقي على بعض الأسرار التقنية من خلال المعلومات المقدمة له والتي بموجبها يستطيع أن يوازن بينها وبين حاجاته الاقتصادية والفنية، وفي هذه المرحلة لا يوجد عقد يلزم المتلقي في عدم إفشاء ما أطلع عليه من معلومات، بل يبقى التزامه هذا التزاماً أخلاقياً، خاضعاً للقواعد العامة،<sup>(٢)</sup> لذا وتبعاً لهذه الصعوبة فقد تم اللجوء إلى طريقة أكثر ضماناً وهي إبرام عقد تهيدي (ابتدائي) يلتزم بمقتضاه المتلقي في مواجهة المورد باحترام ما أطلع عليه من معلومات سرية والتي تم الكشف عنها لضرورات تفرضها المفاوضات الجارية بينهما، فإذا ما فشلت تلك المفاوضات كان التزام المتلقي بالمحافظة على كتمان ما أطلع عليه وعدم استغلاله له أو التصرف به إلى الغير التزاماً عقدياً يرتب المسؤولية العقدية في حالة قيام الخطأ العقدي.<sup>(٣)</sup>

وهناك من يرى، أن مرحلة المفاوضات هي المرحلة الصعبة التي تعترض المتفاوضين إزاءها عقبات من غير السهل التغلب عليها وأهمها تعارض وجهتي نظريهما – المتلقي والمورد“ فأحدهما يصر على معرفة اسرار المعرفة الفنية لبيان موقفه وتقديره قيمتها والثاني يخشى فشل المفاوضات وذيوع هذه السرية، ومع ذلك فإن حسن نية الأطراف تجعلهما يتعاونان من أجل تخطي هذه العقبات، بوسائل متعددة، منها التعهد الكتابي لعدم البوح بهذه السرية أو استغلالها قبل إبرام العقد أو تقديم ضمان مالي يحتسب من المبلغ الإجمالي لهذه المعرفة، وقد يلجأ المورد إلى عدم إعطاء المتلقي من هذه السرية إلا الجزء اليسير حيث لا يشكل خطورة عليها.<sup>(٤)</sup>

(١) د. محمود الكيلاني، المرجع السابق، ص ٢٠٥-٢٠٦.

(٢) د. محسن شفيق، المرجع السابق، ص ٨٥.

(٣) د. حسام محمد عيسى، المرجع السابق، ص ١٧٠.

(٤) د. محمود الكيلاني، المرجع السابق، ص ٢٠٦.

أما المرحلة الثانية: وهي مرحلة إبرام العقد، وفي هذه المرحلة يتم تحديد طبيعة التزامات كل من الطرفين تحديداً دقيقاً وواضحاً، ويقع على عاتق المورد هنا تسليم التكنولوجيا بكل عناصرها وبضمنها المساعدة الفنية وتلقينها لمستخدمي المتلقي ولا يعد المورد قد أدى التزامه بموجب العقد إلا بعد تحقيق النتيجة واستيعاب المتلقي عن طريق مستخدميه وعماله لها.<sup>(١)</sup>

أما بشأن التزام المستخدمين بالمحافظة على سرية المعلومات التي تصل إليهم فقد أستقر حكم محكمة النقض الفرنسية الصادر بتاريخ ١٧ / أبريل / ١٩٨٥ ومجموعة أحكام أخرى على أن إخلال المستخدم في شروط عقد الاستخدام ومن بينها إفشاء المعلومات السرية التي علم بها أثناء خدمته، تعتبر مخالفة جسيمة للالتزامات التعاقدية التي تبرر فصله وحرمانه من بعض حقوقه، كحقه في الإخطار والإجازات المدفوعة الأجر، ويعد التزام هؤلاء المستخدمين بالتزاما بتحقيق نتيجة.<sup>(٢)</sup>

ويقترح جانب من الفقه كأحد الوسائل التي يضمن فيها المورد التزام المتلقي بالمحافظة على السرية ضرورة صياغة نموذجية للعقود التمهيدية، وذلك استناداً إلى الأهمية الاقتصادية التي تشكلها المحافظة على السرية بالنسبة للمورد.<sup>(٣)</sup>

وهو ما نتمنى ان تعتمده وكالة الإمارات للفضاء - فيما لو كانت هي المورد للمساعدة الفنية - مستقبلاً عند التعاقد مع مؤسسات تحتاج إلى المساعدة الفنية، بأن تضع عقوداً نموذجية للعقود التمهيدية التي تبرمها مع هذه المؤسسات تضمن فيها المحافظة على سرية المعلومات التي يفترض أن تبوح بها للمتلقي للمساعدة الفنية، وأن تحدد من خلال بنوده الضمانات التي يمكن أن تطمئن من خلالها إلى أن المعلومات المصرح لم تفش من قبل المتلقي أو مستخدميه.

(١) نداء كاظم المولى، المرجع السابق، ص ١٦٩ .

(٢) د. محمود الكيلاني، المرجع السابق، ص ٢٠٧-٢٠٨، ولمزيد من التفصيل في التزام تابعي ومستخدمي المتلقي بالمحافظة على السرية أنظر نداء كاظم المولى، المرجع السابق، ص ١٧٥-١٧٦ .

(٣) د. صلاح الدين جمال الدين، المرجع السابق، ص ٢٥٨ .

## الخاتمة

بعد الانتهاء من دراسة عقد المساعدة الفنية في إطار القطاع الفضائي الاماراتي  
أثرنا تقديم التوصيات التالية :-

١- ضرورة التدخل التشريعي لتنظيم عقود نقل التكنولوجيا - ومنها عقد نقل المساعدة الفنية - بتقنين يتضمن نصوصا قانونية تعالج كل المسائل التي يمكن أن تثار بشأن تلقي وكالة الإمارات للفضاء للمساعدة الفنية أو توريدها، سيما وأن وكالة الإمارات للفضاء تعتمز إعداد قانون فضائي لدولة الإمارات لتنظيم قطاع الفضاء في الدولة .

٢- الوقوف على تجارب الدول المتقدمة ونظمها القانونية التي استطاعت أن تحقق المطلوب التكنولوجي في مجال الفضاء والإفادة منها في بناء التقنيات والكفاءات الوطنية ودفع عجلة الابتكار وتعزيز ريادة دولة الإمارات اقليميا وعالميا في مجال الفضاء .

٣- أفضلية اعتماد وكالة الإمارات للفضاء لتلقي المساعدة الفنية في إطار عقد مستقل، حيث يكون التزام المورد بتقديم المساعدة الفنية التزاما أصليا ويترتب عليه في حالة الإخلال المسؤولية العقدية .

٤- من المستحسن أيضا " اعتماد وكالة الإمارات للفضاء عند التعاقد بشأن المساعدة الفنية نماذج لعقود أقرتها هيئات في مناطق العالم لتنظيم إرسال العاملين الفنيين من هذه المناطق إلى الدول النامية " كالنموذج الذي أعدته " منظمة الصناعات المعدنية الأوربية " المعروفة باسم ( Orgaline ) والنموذج الذي أعدته " الجمعية السويدية للصناعات المعدنية " والنموذج السائد في الولايات المتحدة الأمريكية " .

٥- نأمل من وكالة الإمارات للفضاء أن تأخذ بنظر الاعتبار وهي تبرم اتفاقاتها وشراكاتها مع المؤسسات والجهات الموردة للمساعدة الفنية ما يلي :-

■ الأخذ بمقتضيات تعيين المقابل ( الثمن ) الذي قرره قواعد تقنين السلوك لعام ١٩٨١ في عقود نقل التكنولوجيا، وهي :-

- ١- عدم الإجمال فيذكر فيه ما يخص كل عنصر من عناصر التكنولوجيا .
- ٢- عدم المبالغة في تقديره بحيث لا يجاوز ما يطلبه المورد عادة في تكنولوجيا مماثلة وفي ظروف مماثلة .

■ التحديد الدقيق للمدة التي تحتاج فيها كوادرها الوطنية إلى المساعدة الفنية ويفضل أن تكون هذه المدة متحركة" أي أن تكون هناك مدة معينة لكل مرحلة من مراحل التدريب على تشغيل المنشأة الفضائية ولكل فئة من المتدربين بحسب كفاءتهم وتخصصاتهم وأقدميتهم في مجال العمل الفضائي، وبحيث تكون هذه المدة كافية لأن يتأقلم المتدربون مع الوضع الجديد لاستعمال الطرق الفنية والمعدات أثناء تركيبها وتشغيلها وبما يحقق أهداف الوكالة ومصالحتها الاقتصادية بعيدا عن كل نوع من أنواع التبعية للمورد .

■ تحديد الضمان الذي بمقتضاه، يلتزم المتلقي في مواجهة المورد باحترام ما أطلع عليه من معلومات سرية تم الكشف عنها لضرورات تفرضاها المفاوضات الجارية بينهما، فإذا ما فشلت تلك المفاوضات كان ألتزام المتلقي بالمحافظة على كتمان ما أطلع عليه وعدم استغلاله له أو التصرف به إلى الغير التزاما عقديا يرتب المسؤولية العقدية في حالة قيام الخطأ العقدي ونقترح أن يتمثل هذا الضمان بإبرام عقد تمهيدي (ابتدائي).

■ تعيين مهمة المساعدين بصورة مجملة يعقبها بعض التفصيل، فيقول العقد مثلا أنهم مكلفون "بالمساعدة في مركز الأبحاث الفضائي ودفن عجلة الابتكار"، ثم يخصص بعض المهام الأساسية، كعمل الدراسات التحضيرية لتنظيم المركز وإدارته وتدريب طلبه الدراسات العليا والخريجين والاشتراك في تشغيل المختبرات".

■ بيان الآلية التي بمقتضاها يتم انتقاء المتلقين للمساعدة الفنية، كالعقد المبرم بين المركز الوطني السعودي للعلوم والتكنولوجيا (Sancst) وقطاع الطاقة في الولايات المتحدة الأمريكية، بخصوص الأبحاث الشمسية الحرارية والحصول على الطاقة الشمسية وتركيب جهاز رائد شمسي للتحلية في العربية السعودية" إذ "يتم تعيين المشاركين الأمريكيين من قبل المسؤول طبقا لنظام إجراء المسابقات لهم ويتم تعيين المشاركين السعوديين من قبل (Sancst) طبقا للطرق المناسبة في هذا المجال".

## أصادر

## أولا / المؤلفات .

- ١- د. أبراهيم المنجي، عقود نقل التكنولوجيا، منشأة المعارف، الاسكندرية، ٢٠٠٠ .
- ٢- د. جلال وفا محمدين، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، ٢٠٠١
- ٣- د. حسام محمد عيسى، نقل التكنولوجيا "دراسة في الأليات القانونية للتبعية الدولية"، دار المستقبل العربي، القاهرة، ط١، ١٩٨٧.
- ٤- د. سميحة القليوبي، شرح قانون التجارة الجديد رقم (١٧) لسنة ١٩٩٩، دار النهضة العربية - القاهرة، ٢٠٠٠ .
- ٥- د. سميحة القليوبي، تقييم شروط التعاقد من الناحية القانونية، مؤتمر نقل التكنولوجيا، ١٩-٢٥ أبريل، ١٩٨٦، أكاديمية البحث العلمي والتكنولوجيا، القاهرة
- ٦- د. سيبيل سمير جلول، المعرفة العملية ( دراسة في المفهوم والعقود وطرف الحماية)، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ط١، ٢٠٠٩ .
- ٧- د. صالح بن بكر الطيار، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، مركز الدراسات العربي - الأوربي، ط٢، ١٩٩٩
- ٨- د. صلاح الدين جمال الدين، عقود نقل التكنولوجيا، دراسة في إطار القانون الدولي الخاص والقانون التجاري الدولي، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، ٢٠٠٨ .
- ٩- د. عبد الرؤوف جابر، الوجيه في عقود التنمية التقنية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت- لبنان، ط١، ٢٠٠٥
- ١٠- فهد بجاد الملافخ، تسوية منازعات عقد نقل التكنولوجيا، دراسة في القانون المصري ونظام التحكيم السعودي، دار النهضة العربية، القاهرة، رقم الطبعة بلا، ٢٠٠٩ .
- ١١- د. محسن شفيق، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة، ١٩٨٤.
- ١٢- د. محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية والمصرفية، مج ١، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ط١، ٢٠٠٨ .
- ١٣- د. مراد محمود المواجدة، المسؤولية المدنية في عقود نقل التكنولوجيا، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ط١، ٢٠١٠ .

- ١٤ - د. مرتضى جمعة عاشور، عقد الاستثمار التكنولوجي، دراسة مقارنة، منشورات الحلبي الحقوقية، ط١، ٢٠١٠.
- ١٥ - نداء كاظم المولى، الآثار القانونية لعقود نقل التكنولوجيا، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، ط١، ٢٠٠٣.
- ١٦ - د. وليد عودة الهمشري، عقود نقل التكنولوجيا، الالتزامات المتبادلة والشروط التقييدية (دراسة مقارنة)، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ط١، ٢٠٠٩.
- ثانياً / البحوث والمقالات المنشورة على المواقع الالكترونية :-**
- ١٧- أحمد يحيى، البرنامج الفضائي رائد عالمياً، ٢٠ / أكتوبر / ٢٠١٦، مقالة متاحة على الموقع الالكتروني :-  
<http://www.albayan.ae/across-the-uae/news>.
- ١٨ - د. خليفة محمد ثاني الرميثي، برنامج الفضاء في دولة الإمارات العربية المتحدة، بحث متاح على الموقع الالكتروني :-  
<http://www.space.gov.ae>
- ١٩ - د. عادل شمران، مقال (نقل المعرفة الفنية في إطار عقود التجارة الدولية)، بحث متاح على الموقع الالكتروني :-  
<http://law.uokerbala.edu.iq/index>
- ٢٠ - د. نصير صابر لفته الجبوري، التزامات المستثمر الأجنبي تجاه تنمية البيئة الاستثمارية العراقية، بحث متاح على الموقع الالكتروني :-  
<http://www.eastlaws.com>
- ٢١ - "الإمارات للفضاء" تبحث سبل التعاون مع "ناسا" متاحة على الموقع الالكتروني:-  
<https://www.wam.ae/ar/news/emirates/13952916.html>
- ٢٢ . الإمارات للفضاء تهدف إلى بناء قطاع فضائي قوي ومستدام يساهم في تنويع الاقتصاد، مقالة متاحة على الموقع الإلكتروني التالي:-  
<http://www.space.gov.ae/ar/> .
- ٢٣ . (الإمارات .. رائدة عربياً في سباق إطلاق الأقمار الصناعية لأغراض تجارية واستثمارية)، تقرير متاح على موقع وكالة أنباء الإمارات،  
<http://www.wam.ae/ar/news/emirates/139529097.html>
- ٢٤ . إعلان تفاصيل وثيقة السياسة الوطنية لقطاع الفضاء "٣ أنواع رئيسية لأنشطة القطاع الفضائي في الإمارات" تقرير متاح على الموقع الإلكتروني التالي:-  
<http://www.albayan.ae/across-the-uae/news>

٢٥. مؤتمر الفضاء والأقمار الصناعية يناقش الاستثمار الأكاديمي في المجال الفضائي،

مقالة متاحة على الموقع الإلكتروني التالي: -

<http://www.alkhaleej/page/ba405184-744f>

٢٦. التكنولوجيا والأبحاث العلمية، مقالة متاحة على الموقع الإلكتروني :-

[http://www.government.ae/ar/web/guest/science\\_technology](http://www.government.ae/ar/web/guest/science_technology)

ثالثا / القوانين .

١- القانون الاتحادي رقم ١ لسنة ٢٠١٤ بشأن وكالة الإمارات للفضاء .

٢- قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ .