الاليات البديلة لفض المنازعات الناشئة عن تنفيذ عقود نقل التكنولوجيا.

Alternative mechanisms for resolving disputes arising from the implementation of technology transfer contracts.

بحث مقدم من قبل

المدرس الدكتور/ علي خيون كاطع السويعدي/ AiiKhaYoon66@gmaiI.com
كلية القانون- الجامعة الاسلامية – النجف/ College of Law/Islamic University

الخلاصة: أن حاجة الدول النامية للتقنيات العلمية المتطورة في عملية التقدم والازدهار المرجوة لا تقف عند عتبة الحيازة المادية لهذه التكنولوجيا، بل إن هذه الدول أضحت بحاجة ماسة إلى اكتساب المقدرة، والتمكين التكنولوجي بالشكل الكافي الذي يحقق لهذه الدول قدرة كاملة ومستقلة على التصنيع، والإنتاج، والتسويق، والتطوير للمنتجات المبتكرة من الناحية التقنية، وفي هذا السياق ظهرت إلى حيز الوجود أنماط تعاقدية نموذجية تحقق نقل التكنولوجيا بشكلٍ واقعي، وفعلي، وعدم الاكتفاء بنقلها بشكلٍ نظري أو مجتزأ.

الكلمات المفتاحية: عقود نقل التكنولوجيا، الوسائل البديلة.

Abstract.

The need of developing countries for advanced scientific technologies in the process of progress and desired prosperity does not stop at the threshold of physical possession of this technology. Rather, these countries have become in dire need of acquiring the ability and technological empowerment in a sufficient manner that achieves these countries a complete and independent ability to manufacture, produce, and market. And development of technically innovative products. In this context, typical contractual patterns came into being that achieve the transfer of technology in a realistic and practical manner, and not merely transfer it in a theoretical or partial form.

Key words: ***technology transfer contracts, Alternative means.***

المقدمة.

أولاً/ التعريف بموضوع البحث: تعدّ عملية انتقال التكنولوجيا إلى البلدان التي هي في طور النمو وسيلة لا غنى عنها لبلوغ تلك الدول مرحلة النمو، والتطور الاقتصادي، والاجتماعي، الذي من شأنه أن يجعلها في مصاف الدول المتقدمة، وكان الاعتقاد السائد وفقاً للمفهوم التقليدي للاستثمار الدولي الذي كان سائداً في منتصف القرن الماضي، أن التكنولوجيا تنتقل تلقائياً مع تدفق رؤوس الأموال والاستثمارات الأجنبية التي كانت تدخل ضمن الحاجات الملحة لتنمية اقتصادات الدول التي هي في طور النمو.

ومن هنا أتى حرص تلك الدول على استقطاب الاستثمارات الأجنبية في شكلها المباشر أو غير المباشر، وإقرار تشريعات، وأنظمة تولي الأهتمام الرئيسي لجذب الاستثمارات الأجنبية وتوطينها، وقد تجلى من خلال أعطاء المستثمرين وخصوصاً الأجانب منهم حوافز، وإعفاءات وضمانات تسهم في تدفق رساميلهم المخصصة للاستثمار.

ولكن هذه النظرة الكلاسيكية القاصرة عن فهم العوامل المؤدية فعلاً إلى التأثير على عملية النمو في البلدان النامية أدت إلى عدم إعطاء أي أعتبار للعنصر التكنولوجي في عملية الاستثمار، فجاءت تشريعات تلك الدول خالية بأغلبيتها من أي تنظيم قانوني مستقل للجانب التكنولوجي في عملية الإستثمار ولم تحصل أية محاولة جدية تركز على السبل المتاحة لنقل التكنولوجيا فعلياً على أرض الواقع، ولم يبذل أي جهد يذكر لإيجاد إطار قانوني مناسب لتنظيم الوسائل، وتقنين التعاقدات التي تؤدي إلى تحقيق هذه الغاية.

كما تبين لاحقاً أن حاجة الدول النامية للتقنيات العلمية المتطورة في عملية التقدم والازدهار المرجوة لا تقف عند عتبة الحيازة المادية لهذه التكنولوجيا، بل إن هذه الدول أضحت بحاجة ماسة إلى اكتساب المقدرة، والتمكين التكنولوجي بالشكل الكافي الذي يحقق لهذه الدول قدرة كاملة ومستقلة على التصنيع، والإنتاج، والتسويق، والتطوير للمنتجات المبتكرة من الناحية التقنية. وفي هذا السياق ظهرت إلى حيز الوجود أنماط تعاقدية نموذجية تحقق نقل التكنولوجيا بشكلٍ واقعي، وفعلي، وعدم الاكتفاء بنقلها بشكلٍ نظري أو مجتزأ.

ومن الممكن أن تنشأ بعض الخلافات والنزاعات بين المتعاقدين، والتي تعود إلى أسباب عديدة، ومتنوعة، في ظل عدم قدرة أطراف العقد على الإحاطة بجميع النقاط، والمسائل التي تسبّب تعقيدات فنية، وتقنية، وعدم امكانية ارتقابهم مسبقاً لكل ما قد يطرأ مستقبلا وتقديم الحلول المناسبة لمعالجته قبل أن يتطور، ويفسد الروابط القائمة على الثقة وحسن النية، ويؤثر على العلاقات التعاقدية بين الطرفين.

وقد أعطيت الوسائل المؤدية لتسوية المنازعات المتعلقة بعقود نقل التكنولوجيا الاهتمام، نظراً إلى التنوع الكبير في صيغ هذه العقود وأنماطها، مما حتّم أن تتم مواكبته عبر مروحة واسعة من الطرق والوسائل المناسبة لتسوية المنازعات المتأتية عنها.

ثانياً/ أهمية البحث: إن تسوية المنازعات المرتبطة بعقود نقل التكنولوجيا تتم عبر إجراءات لها طابع خاص وهي تطرح مسائل عديدة متنوعة، ومتشابكة، وشائكة مما يجعل هذه الدراسة على قدرٍ كبير من الأهمية كونها تتيح معرفة ماهية الوسائل المتبعة لتسوية تلك المنازعات ومدى ما تؤمنه من ضمانات، ومزايا للمتنازعين بما لا يعكر صفو العلاقات، والروابط فيما بينهم كما أنها تتيح معرفة القانون الواجب التطبيق عليها، ودور الارادة في هذا الخصوص.

ومن هنا تغدو الحاجة ملحة إلى ضرورة اتفاق أطراف العقد على تدبير أمورهم بأنفسهم، وتقرير الوسائل اللازمة، والمناسبة لحل منازعاتهم بملء ارادتهم، والتي تكفل إيجاد إطار مناسب يؤسس لحلٍ عادل وملائم للنزاع تراعى فيه الاعتبارات الفنية والمبادئ القانونية وإرادة الفرقاء التعاقدية.

في العقود القليلة الماضية، أولى الناس اهتمامًا كبيرًا لاكتشاف أفضل الطرق لحل المشكلات التي تظهر في العقود المتعلقة بمشاركة التكنولوجيا. يمكن أن تكون هذه العقود مختلفة تمامًا عن بعضها البعض، لذا من المهم أن يكون لديك الكثير من الخيارات لحل أي مشكلات قد تظهر. ولهذا السبب عندما يقوم الأشخاص بإبرام هذه العقود، فإنهم غالبًا ما يوافقون على اللجوء إلى التحكيم الدولي إذا كان لديهم خلاف. التحكيم الدولي يشبه المحكمة الخاصة التي يمكنها المساعدة في حل المشكلات بين الأشخاص من مختلف البلدان. إنها طريقة مهمة حقًا لحل المشكلات في الأعمال التجارية العالمية. عندما يقوم الأشخاص بإبرام عقود مشاركة التكنولوجيا، فإنهم عادةً ما يتضمنون أيضًا بندًا حول القوانين التي يجب استخدامها في حالة وجود مشكلة.

ثالثاً/ اشكالية البحث: أن عقود نقل التكنولجيا مثلها مثل باقي العقود يمكن أن ينتج عن تنفيذها خلافات، ومنازعات بين أطرافها فلا لا بد من تنظيم كيفية تسوية هذه الخلافات والمنازعات سواء قضائياً، أم ودياً وبالكيفية التي تتفق مع خصوصية عقد نقل التكنواجيا وطبيعته، وأن كانت عقود نقل التكنولجيا جاءت منبثقة عن التطور الهائل في العلاقات الاقتصادية فإن هذا التطور ذاته قد أنتج لنا طرق غير تقليدية لحل المنازعات التي تنشأ عن هذه العلاقات المتشابكة والمترابطة، مما يطرح التسأول الاتي: ومن هنا يثور ما بين الفريق المورد والفريق المتلفي لتكنولوجيا النزاع حول تحديد الطريقة المثالية لتسوية تلك المنازعات، وفيما لو كانت هي الطريقة الودية ام القضائية، ام هي اللجوء إلى التحكيم باعتباره قضاء من نوع خاص؟

رابعاً/ منهج البحث: ارتأينا أن تتم دراسة البحث وفقاً للمنهج التحليلي بغية تحليل المفاهيم الاقتصادية والقانونية واستيعابها، وتبيان العثرات والحواجز التي تقف حائلاً في وجه عملية نقل التكنولوجيا لتقييم جدوى الوسائل المعتمدة في نقلها ومدى تحقيقها للتنمية الاقتصادية، المرجوة والتقدم التقني المبتغى. فضلاً عن المنهج المقارن الذي يتيح بيان الأنظمة القانونية، والوسائل الإجرائية التي تعتمدها في حل منازعات نقل التكنولوجيا للوقوف على فعاليتها بعد عرض الآراء الفقهية والقضائية ثم بيان الرأي فيها للوصول إلى أفضل الحلول.

خامساً/ خطة البحث: اقتضت طبيعة البحث، ولأجل الاحاطة بجوانبه القانونية جميعها النظرية منها والعملية والوقوف على معطياته المختلفة تقسيمه على مبحثين: ندرس في المبحث الأول: الاطار القانوني لعقود نقل التكنولوجيا، ويتكون من مطلبين: نبين في المطلب الأول: ماهية عقود نقل التكنولوجيا، فيما نتناول في المطلب الثاني: عنصر السرية في عقود نقل التكنولوجيا، وبصدد المبحث الثاني فقد خصصناه لبيان: الطرق الودية في حل منازعات عقود نقل التكنولوجيا، قد قسمناه على مطلبين: المطلب الأول منه: مزايا الوسائل البديلة ، اما المطلب الثاني فكان عنوانه: اساليب تسوية المنازعات الناشئة عن تنفيذ عقود نقل التكنولوجيا، تسبقهما مقدمة للتعريف بموضوع البحث وأهميته ومشكلته، وختمنا بحثنا لأهم ما توصلنا اليه من نتائج، وتوصيات.

المبحث الأول/ الاطار القانوني لعقود نقل التكنولوجيا.

على الرغم من شيوع استعمال اصطلاح التكنولوجيا ونقلها، إلا أن هذين الاصطلاحين لم يجدا حتى الان التعريف الذي يلاقي القبول من الكافة، وقد أدى ذلك إلى بلورة نوع جديد من التعاقدات موضوعها نقل التكنولوجيا، والتي تتطلب إيجاد تنظيم قانوني لعقود نقل التكنولوجيا قائم على أسس قانونية واضحة، ووسائل إجرائية مناسبة تسمح بتسهيل نقل المعارف التقنية بين الأطراف المتعاقدة مع الحفاظ على السرية التي هي جوهر هذا النوع من الروابط، وعلى التوازن بين حقوق والتزامات الأطراف المتعاقدة التي يكون فيها طرف مهيمن يمتلك المعرفة، ويصدّرها إلى الطرف الآخر الذي يكون بأمس الحاجة إليها[1].

ولبيان ذلك سوف نقسم هذا المبحث على مطلبين، نتناول في الأول منه: ماهية عقود نقل التكنولوجيا. وفي المطلب الثاني، نبين السرية في عقود نقل التكنولوجيا

المطلب الأول/ ماهية عقود نقل التكنولوجيا.

قد بدأ اعتباراً من اواخر الخمسينات من القرن المنصرم، الاهتمام الدولي بالتنظيم القانوني للنقل التكنولوجي، وقد تولت هيئات دولية واقليمية متخصصة مثل مؤتمر الأمم المتحدة للتنمية" انكتاد" منذ 1962 ومؤتمر الأمم المتحدة للتنمية الصناعية "يونيدو" منذ عام 1965 ولجنة الامم المتحدة للتجارة الدولية" اليونسترال" مهمة التوصل إلى صيغ نموذجية مقبولة، تصلح لعقود نقل التكنولوجيا وسعت بعضها إلى تقريب الهوة بين الدول المنتجة للتكنلوجيا والدول المتلقية لها. كما عملت الهيئات السالفة الذكر على توفير حلول قانونية لمسائل النزاع التي عادة ما تتصل بنطاق نقل المعرفة وقيودها وبدلات التحسين وشروطها، والمسائل القانونية المتعلقة بالاختصاص القضائي والقانون الواجب التطبيق على النزاع، وتحديد عناصر الملكية الفكرية المتصلة بالتكنولوجيا وحقوق الاطراف عليها[2].

وبالرغم من ذلك لم يوجد تعريف موحد ومعتمد لهذا العقد، فقد اعتبره جانب من الفقه على أنه تقنية عقدية حديثة واعتبره الاخر عقداً يتكفل بموجبه شخص المانح بتعليم شخص اخر المتلقي المعرفة الفنية.

كما يذهب البعض على أنه: " التطبيق الفعلي للأبحاث العلمية والوسيلة للحصول على افضل التطبيقات لهذه الابحاث"[3].

وتصف الأمم المتحدة التكنولوجيا بأنها أشياء يمكن شراؤها، أو بيعها، أو المتاجرة بها. ويشمل ذلك الأفكار والمعارف الخاصة التي توصل إليها الأشخاص، مثل براءات الاختراع والعلامات التجارية. ويشمل أيضًا العلامات التجارية، وهي أسماء ورموز تساعد الأشخاص على التعرف على منتجات أو شركات معينة والثقة بها...."

وأما على المستوى التشريعي لا نجد تعريفًا لهذا العقد في القانون العراقي مما يدل على القصور التشريعي لمثل هذا النوع من العقود ، وذلك على صعيد القانون المدني والقانون التجاري وحتى قانون النقل، فقد عرف النقل بأنه العقد الذي يلتزم بمقتضاه شخص يسمى الناقل بأن ينقل شيئاً أو شخصاً من مكان إلى اخر بوسائطه الخاصة مقابل اجرة معينة[4].

بينما القانون المصري قد عرف عقد نقل التكنولوجيا بشكل خاص في المادة 73 من القانون التجاري بأنه: " عقد نقل التكنولوجيا اتفاق يتعهد بمقتضاه مورد التكنولوجيا بأن ينقل إلى بمقابل معلومات فنية إلى مستورد التكنولوجيا لاستخدامها في طريقة فنية خاصة لا نتاج سلعة معينة او تطويرها او لتركيب او تشغيل الات او اجهزة او

لتقديم خدمات، ولا يعتبر نقلاً للتكنولوجيا مجرد بيع او شراء او تأجير أو استئجار السلع..

وفق هذا الاساس فإن عقد نقل التكنولوجيا هو كل اتفاق يتعهد بمقتضاه مورد التكنولوجيا بأن ينقل بمقابل معلومات فنية إلى مستورد التكنولوجيا لاستخدامها في طريقة فنية خاصة لا نتاج سلعة معينة او تطويرها أو لتركيب أو تشغيل الات أو لتقديم خدمات، وأن محل هذه المعرفة يمكن أن تتعلق بالتكنولوجيا الانتاج والاستعمال[5].

والتكنولوجيا وسيلة وغاية في نفس الوقت، تهدف لإكساب ذوي الخبرة مهارة تمكنهم من تطوير خبراتهم ومهاراتهم وما تلقوه من معارف في صورة يجسدون فيها تلك الخبرات والمعارف بهيكلية مبتكرة وجديدة، تكون لمساتهم واضحة المعالم فيها، وهي ايضاً غاية لأنها هدف كل من يسعى للاستفادة من غيره لتطوير عمله واسلوب حياته بشكل يكون أكثر توافقاً مع الحياة المعاصرة التي تقوم على اساس تبادل المعرفة لمن يملكها إلى من يطلبها. ونقل التكنولوجيا من الجهة المانحة إلى الجهة المتلقية لها[6].

المطلب الثاني/ عنصر السرية في عقود نقل التكنولوجيا.

في تطاق المشرع العراقي قد قسم جريمة إفشاء السر التجاري إلى قسمين أفرد القسم الأول منها نصوص قانونية خاصة بالسر التجاري، أما القسم الثاني فقد تركته إلى القواعد العامة وبما ينطبق عليه من النصوص القانونية الواردة في قانون العقوبات والمتعلقة بإفشاء السر، وقد وفر المشرع العراقي حماية جزائية تتضمن عقوبة من يخالف أحكام تلك النصوص بالحبس والغرامة، كعقوبة أصلية إضافة إلى العقوبات التكميلية والتدابير الاحترازية، لذلك فهي تُعد من جرائم الجنح عند غالبية التشريعات إلا أن المسؤولية الجزائية قد تحاط بقيود عندما يفشي الأمين على السر التجاري بالمعلومات السرية التي حصل عليها أثناء أدائه لعمله، ولا يتعرض للمساءلة في حالات معينة نص عليها القانون[7].

يحاول خبراء القانون الدولي وضع قواعد لكيفية مشاركة الدول للتكنولوجيا. وهذا أمر مهم لأن التكنولوجيا تساعد البلدان على التطور والنمو. فالبلدان النامية تريد قواعد عادلة للوصول إلى التكنولوجيا، في حين تريد البلدان التي تمتلك التكنولوجيا حماية حقوقها.

وفي هذا السياق يبرز عنصر السرية الذي تتمتع به أغلب عناصر التكنولوجيا محل التفاوض والتعاقد، فقد يحصل تعارض بين مصالح الطرفين المتفاوضين، فالطرف المانح مورد التكنولوجيا حريص كل الحرص على عدم إظهار أي جانب سري للمعرفة العلمية والتكنولوجية التي بحوزته، بينما يكون الطرف الثاني المتلقي مستورد التكنولوجيا راغباً في الاطلاع على أسرار الصناعة التي يروم إلى استيرادها، لغرض الوقوف على حقيقتها و جدواها الاقتصادية و العلمية و مدى ملاءمتها لظروفه المالية والبيئية، وبالتالي ينشأ التزام بالحفاظ على السرية في مفاوضات عقد نقل التكنولوجيا الذي يقع على عاتق المتلقي بأن يمتنع هو وخبراؤه عن إفشاء أو استخدام أية معلومة تتسم بطابع السرية في عقود نقل التكنولوجيا نظراً لعدم وجود تنظيم ونص قانوني يحدد ذلك، على الرغم من وجود قواعد عامة تنظم ذلك بصورة غير دقيقة، علماً بأن عملية التوريد لهذا العقد تعود بالفائدة على طرفي العقد بما فيها المورد والمستورد[8].

من الواضح أنه إذا أخل المقاول بوعده الذي قطعه في العقد، فيمكن تحميله مسؤولية التسبب في الضرر. وذلك لأن لديهم واجبًا عامًا بعدم إيذاء الآخرين.. ويترتب عن

هذا التمييز بين المسؤولية العقدية والمسؤولية التقصيرية نتائج هامة من حيث النظام القانوني لكلتي المسؤوليتين عندما يتعلق الأمر بالحصول على أموال مقابل شيء ما، هناك قواعد مختلفة حسب الموقف. إذا كان لديك عقد، فلن تحصل على المال إلا مقابل الأشياء التي كان من المتوقع حدوثها، إلا إذا أخطأ شخص ما عن قصد أو بالفعل. ولكن إذا كان الأمر مختلفًا، فيمكنك الحصول على المال مقابل أي نوع من الضرر، حتى لو كان غير متوقع. يمكن أن تكون التكنولوجيا عامة أو خاصة. وإذا كان عامًا، فيمكن لأي شخص استخدامه دون أي قواعد أو قيود. ولكن إذا كان خاصًا، فهو سر ولا يمكن استخدامه إلا لأشخاص محددين. يمكن أن تساوي هذه الأسرار الكثير من المال، وإذا شارك شخص ما السر دون إذن، فهذا مخالف للقواعد ويمكن أن يقع في مشكلة. اعتمادًا على كيفية حدوث ذلك، قد يتعين عليهم دفع المال أو تحمل المسؤولية القانونية[10].

ويتم تقاسم التكنولوجيا بين البلدان بطريقتين رئيسيتين: من خلال الاستثمار المباشر والعقود الدولية. ومع ذلك، عندما تكون هناك خلافات في هذه العقود، قد يكون من الصعب حلها لأن الأطراف المعنية قد لا يفهمون قوانين وممارسات العمل الخاصة ببعضهم البعض. في بعض الأحيان، قد يتمتع أحد الطرفين بسلطة أكبر ويمكنه فرض شروط غير عادلة على الطرف الآخر. وهذا يمكن أن يخلق الاعتماد على الطرف الأقوى. عندما تنشأ نزاعات، قد لا يكون من السهل حلها من خلال النظام القانوني لأي من البلدين، حيث قد تكون هناك مخاوف بشأن التحيز[11].

عندما يبرم الفرقاء عقود نقل التكنولوجيا، فإنهم غالبًا ما يختارون التحكيم الدولي لحل أي مشاكل قد تظهر عن تنفيذ هذه العقود. فالتحكيم الدولي يشبه المحكمة الخاصة التي تساعد في حل النزاعات في التجارة العالمية. إنه جزء مهم من عقود مشاركة التكنولوجيا لأنه يساعد في حماية مصالح الجميع. تتضمن هذه العقود أيضًا بندًا ينص على القوانين التي يجب اتباعها في حالة وجود خلاف.

المبحث الثاني/الطرق الودية في حل منازعات عقود نقل التكنولوجيا.

رغم الثقة المتبادلة بين فرقاء عقود نقل التكنولوجيا كثيراً ما تنشب بينهم خلافات مردها اسباب مختلفة، خاصةً مع عدم قدرة العقد على الإلمام بجميع النقاط التي يمكن أن تثير المشاكل، وتقديم الحلول المرنة لحسمها، كما نعتقد أن أحد اهم الاسباب التي تقف وراء ذلك في العقود الدولية هو" اختلاف لغة المتعاقدين" فكثيراً ما تقف اللغة كعقبة جدية في وجه تنفيذ العقد على النحو الذي يطمح إليه الفرقاء، وبصرف النظر عن الاسباب المختلفة لحدوث المنازعات، فإن ما يهم الفرقاء في ذلك الحدين هو حل خلافهم في اسرع وقت ممكن وباقل الاضرار الممكنة[12].

و هنا يبرز في هذا الخصوص الالتزام بتسوية تلك المنازعات ودياً قبل أن يصار إلى اللجوء إلى إجراءات أخرى، ومردّ ذلك طبيعة العقد التي تفترض ديمومة الثقة والتعامل البنّاء، والتواصل المستمر بين اطراف العقد الذي لا يجب أن يعكر صفوه، ويوقف مساره أي اختلاف في وجهات النظر أو أي نزاع عرضي. ولكن عند فشل المساعي الودية فإن اللجوء إلى المحاكم الوطنية أو حتى الأجنبية دونه عقبات كثيرة ذات صلة بحيادية تلك المحاكم واجراءاتها المعقدة، والطويلة، يتطلب البحث عن آليات بديلة تؤمن الفعالية والثقة، والسرعة، والعدالة، والمرونة، والحرية والتخصص ويجعل كل ذلك التحكيم الاسلوب الامثل، والأكثر استخداما لتسوية تلك المنازعات في حال نشوب منازعة لم يرد ذكرها في متن العقد يتطلب ذلك تطبيق أحكام القانون المحلي ذات الصلة وفقا للقواعد العائدة للقانون الدولي الخاص. ويستوجب ذلك صياغة هذه العقود بتأن وبشكل مفصّل لتلافي الرجوع إلى القوانين

المحلية وأحكام القانون الدولي الخاص، مما ينبغي معه أن يعين المتعاقدان بكل حرية وتبعا لمصلحتهما المشتركة القانون الذي ينطبق على الرابطة التعاقدية الناشئة بينهما، ولا يحدّ من حريتهما إلا القواعد التي لها طابع النظام العام في قانون دولة القاضي[13].

والقانون الذي يعينه المتعاقدان ليحكم علاقتهما أما أن يكون قانون البلد الذي يحمل أحدهما جنسيته أو القانون المتصل بمكان ابرام العقد أو مكان تنفيذه أو قانون وجود المحكمة التي اتفقا على صلاحيتها لبت المنازعات الناشئة بينهما أو قانون محل التحكيم. ولا يخفى أن تنفيذ عقد المفتاح في اليد يتطلب القيام بتصرفات قانونية في كلا دولتي صاحب العمل والمتعهد ناقل التكنولوجيا، كعمليات استيراد وتصدير المواد والتجهيزات لزوم المشروع، ونقل التكنولوجيا، وتأمين معاملات سفر واستقبال العمالة الماهرة، وهذه التعاملات تخضع لقوانين الدولة التي تتم فيها، وتتعلق بغالبيته بالانتظام العام كقوانين الاستثمار والضرائب، والنقد، والتسليف، والعمل والبيئة، وخلافه. وتطبق هذه التشريعات على تلك التصرفات المرتبطة للعقد علاوة على القاعدة القانونية الواجبة التطبيق على عقد المفتاح في متناول اليد[14].

وعليه سوف نقسم هذا المبحث على مطلبين: نتناول في المطلب الأول منه، مزايا الوسائل البديلة. وفي المطلب الثاني، نتناول أساليب تسوية المنازعات الناشئة عن تنفيذ عقود نقل التكنولوجيا.

المطلب الأول/ مزايا الوسائل البديلة.

أن طرق تسوية النزاعات بالأساليب البديلة، هي وسائل إجرائية غايتها إيجاد حلول للمنازعات بطريقة ودية عن طريق وسائل لا تكون ملزمة إلا اذا قبلها الأطراف. كما يقصد بالتسوية غير القضائية الطرق والآليات الاجرائية التي يلجأ إليها فرقاء العقد توصلاً لإيجاد حلاً للمنازعة أو الخلاف القائم بينهما دون اللجوء إلى المراجع القضائية.

كما تعتبر عقود نقل التكنولوجيا من أبرز التعاقدات التي تلجأ إليها الدول لتحقيق أهدافها في زيادة التنمية تحقيقاً للمصلحة العامة، فتتعاقد لهذه الغاية مع مؤسسات، وشركات أجنبية رائدة تملك التقنيات، والمعارف التكنولوجية، والخبرات اللازمة، والإمكانات المالية، والمادية، والبشرية. ولكن الطرف الأجنبي المتعاقد يرغب على الدوام أن يصار إلى تسوية الخلافات التي قد تحصل بينه وبين الإدارة في البلد المضيف عبر وسائل غير قضائية، تتيح له عرض الخلاف على فريق ثالث محايد وبالتالي استبعاد اختصاص المحاكم الوطنية التي تأخذ جانب الدولة المضيفة في أغلب الأحيان[15].

وتحقيقاً لهذه الغاية اتجهت التشريعات الحديثة إلى ابتكار وسائل بديلة لفض تلك المنازعات نظراً لما تتمتع به من مزايا الاستقلالية، والحياد، والموضوعية، والتخصص والسرعة في بت المنازعات.

فأضحت الوسائل غير القضائية والبديلة هي الرائجة والأكثر شيوعاً في ظل التطور التجاري الراهن القائم على الشركات المتعددة الجنسيات والعابرة للحدود والناقلة للخبرات والتكنولوجيا. إذ يمكن عبر هذه الوسائل البديلة حل المنازعات على اختلاف مسمياتها، وتعدد أطرافها وتنوع موضوعاتها كذلك لحل منازعات العقود الإدارية التي كانت حتى وقت قريب تعتبر مجالاً محفوظاً لاختصاص المحاكم الوطنية الإدارية في الدول التي تبنت نظام القضاء المزدوج.

وقد أدى ذلك إلى تفهقر الوسائل القضائية التقليدية في بعض المنازعات خصوصاً تلك التي يداخلها عنصر أجنبي أو تلك التي تتخطى بنطاقها الحدود الوطنية كالعقود الناقلة للتكنولوجيا[16].

المطلب الثاني/ أساليب تسوية المنازعات الناشئة عن تنفيذ عقود نقل التكنولوجيا.

على الرغم من أن كلا الطرفين في عقد نقل التكنولوجيا يثقان ببعضهما البعض ويقضيان وقتًا طويلاً في التفاوض ووضع اللمسات النهائية على العقد، إلا أنه لا يزال من الممكن أن تنشأ النزاعات بسبب الطبيعة المعقدة لهذه العقود والظروف غير المتوقعة. من الممكن أن تظهر مشاكل لم يتوقعها الطرفان، لكن بإمكانهما العمل معًا لإيجاد الحلول[17].

لذلك، عندما يقوم الأشخاص بإبرام عقد، يحتاجون أحيانًا إلى اكتشاف طريقة عادلة لحل أي مشاكل قد تظهر. وهذا مهم بشكل خاص عندما يتعلق الأمر بالعقود المتعلقة بمشاركة التكنولوجيا. بمرور الوقت، تغيرت وتطورت الطريقة التي نحل بها هذه المشكلات، لذلك نحتاج إلى مواكبة هذه التغييرات للتأكد من أن كل شيء عادل ومعقول.

نظرًا لأن عقد نقل التكنولوجيا يتطلب من الأطراف العمل معًا لفترة طويلة، فيجب عليهم محاولة حل أي خلافات من خلال التحدث عنها أولاً. إذا لم يتمكنوا من الاتفاق أو إذا لم ينجح الحديث، فيجب عليهم اللجوء إلى التحكيم التجاري الدولي لتسوية النزاع[18].

اولاً: الوساطة أو التوفيق: الوساطة والتوفيق هي الطرق التي يستخدمها الناس لتسوية الحجج. فهي اختيارية وتهدف إلى مساعدة الناس على حل مشاكلهم سلميا.

1-الوساطة: تشبه مطالبة شخص عادل بالمساعدة في حل مشكلة بين شخصين عقدا اتفاقًا بشأن مشاركة التكنولوجيا. يستمع الوسيط إلى كلا الجانبين ويساعدهم على إيجاد حل يناسب الجميع إنها طريقة للتحدث عن الأمور وإيجاد حل وسط[1].

يمكن إضافة شرط الوساطة إلى العقد في البداية أو بعد حدوث الخلاف. يمكن أن يحد من مقدار الوقت الذي يجب أن يتم فيه حل الخلاف قبل اللجوء إلى المحكمة أو التحكيم. في بعض الأحيان، يمكن لشخص واحد مشارك في الخلاف أن يطلب من مركز أو منظمة خاصة المساعدة في الوساطة، حتى لو لم يكن هناك اتفاق سابق. سيسأل المركز أو المنظمة بعد ذلك الشخص الآخر المعني عما إذا كان يوافق على الوساطة. تحاول بعض المراكز التي تساعد في حل الخلافات بين الأشخاص من مختلف البلدان جعل الوساطة أكثر شعبية من خلال إنشاء قواعد وإجراءات جديدة تعمل بشكل جيد في العلاقات التجارية الدولية. أحد الأمثلة على ذلك هو محكمة لندن للتحكيم التجاري الدولي، التي وضعت مجموعة محددة من القواعد للوساطة فقط في عام 2004. أجرت جمعية التحكيم الأمريكية تغييرًا في كيفية حل المشكلات بين الأشخاص من مختلف البلدان في عام 2003. وقد أضافت جزءًا جديدًا إلى الطريقة التي تساعد بها الناس على التحدث وإيجاد حلول لخلافاتهم[19].

هناك نوعان رئيسيان من الوساطة. الأول هو عندما يقوم الأشخاص المختلفون بحل الأمور بأنفسهم دون مساعدة من مكان خاص. والثاني هو عندما يحصلون على المساعدة من مكان خاص لإرشادهم خلال العملية..

2-التوفيق: المصالحة هي وسيلة مهمة جدا لحل المشاكل بين الناس أو البلدان. يتم استخدامه في العديد من المواقف المختلفة، مثل الحجج المتعلقة بالنقل أو مشاركة التكنولوجيا. على الرغم من أن العديد من الاتفاقيات تقول إن التوفيق هو وسيلة جيدة لحل المشاكل، إلا أنه لا يستخدم دائمًا[20].

يتم استخدام التوفيق لإيجاد حلول عادلة للمشاكل من خلال التحدث عن الأمور بطريقة ودية. إنها طريقة لمساعدة الأشخاص الذين يتجادلون للتوصل إلى اتفاق. الشخص الذي يساعد في التوفيق ليس لديه القدرة على اتخاذ القرارات مثل القاضي. مهمتهم هي الجمع بين الجانبين وإبداء الرأي حول كيفية حل المشكلة.
المصالحة هي عندما يساعد شخص ما شخصين لا يتفقان على أن يصبحا أصدقاء مرة أخرى. يحاول هذا الشخص، الذي يحبه ويثق به الطرفان، التقريب بينهما حتى يتمكنوا من حل مشاكلهم بشكل جيد. ربما قرر هذا الشخص المساعدة بمفرده أو لأن أحد الأشخاص طلب منه ذلك[21].
ثانياً: التحكيم: يعتبر وسيلة عادلة لحل الخلافات التي تنشأ عندما يعمل الأشخاص معًا بشأن اتفاقيات التكنولوجيا. يبدأ الأمر بطلب كلا الجانبين المساعدة لمعرفة الأمور. هذه العملية مهمة حقًا لأنها تحافظ على كل شيء عادلاً وتتأكد من أن القرار المتخذ في النهاية عادل أيضًا. بدلاً من الذهاب إلى المحكمة، يقوم الأشخاص المتنازعون باختيار شخص ما لمساعدتهم على تسوية الأمور. وهذا يجعل حل المشكلات التي تظهر عند العمل على صفقات التكنولوجيا أسهل وأسرع[22].
في بعض العقود المبرمة بين دول مختلفة، يوجد اتفاق خاص يسمى اتفاق التحكيم. تعتبر هذه الاتفاقية بمثابة وعد بين طرفي العقد بأنه إذا كان لديهم أي خلافات في المستقبل، فسوف يستخدمون عملية خاصة تسمى التحكيم لحلها. إن الأمر يشبه وجود خطة في حالة عدم تمكنهم من الاتفاق على شيء ما واحتاجوا إلى مساعدة من شخص آخر لاتخاذ قرار عادل.
الطريقة الأكثر شيوعًا التي يتفق بها الأشخاص على حل المشكلات في العقد هي تضمين قاعدة خاصة تسمى شرط التحكيم. تنص هذه القاعدة على أنه إذا كان هناك خلاف في المستقبل، فإن الأطراف سوف يلجؤون إلى شخص محايد لمساعدتهم على حل ذلك.
في عقود التجارة الدولية، هناك نوعان شائعان من اتفاقيات التحكيم. يتم التعامل مع هذه الاتفاقيات بنفس الطريقة في القوانين والمعاهدات، كما هو الحال في القانون الدولي الخاص السويسري.
في القانون الفرنسي هناك قاعدة (م 1442 مرافعات) تسمى شرط التحكيم. تنص هذه القاعدة على أنه إذا كان لدى الأشخاص عقد وكان لديهم خلاف في المستقبل، فإنهم يوافقون على السماح لشخص آخر بأن يقرر ما يجب أن يحدث. ويسمى هذا الشخص محكمًا. تنص القاعدة أيضًا على أن العقد يمكن أن يحدد بالضبط من يجب أن يكون المحكم.".
نص المشرع العراقي في المادة(251 مرافعات) على أنه إذا كان لدى الناس مشكلة أو خلاف حول عقد معين، فيمكنهم الاتفاق على الاستعانة بشخص آخر لمساعدتهم في حلها. ويسمى هذا الشخص محكمًا. يمكنهم أيضًا الاتفاق على حل أي نوع من المشاكل المتعلقة بهذا العقد بواسطة محكم"[23].
في عقود التجارة الدولية، هناك اتفاقيات حول كيفية حل النزاعات. تؤكد هذه الاتفاقيات على ضرورة التعامل مع كل من بند التحكيم والطرف المعني بالتحكيم بنفس الطريقة. وذلك لأنه لا داعي للفصل بينهما، إذ لا يشكل ذلك فرقاً في كيفية عمل التحكيم. سواء كان الأمر يتعلق بالقوانين التي يجب تطبيقها أو قواعد التحكيم الفعلية، فإن الحلول والمواقف الصحيحة هي نفسها، بغض النظر عما إذا كانت الاتفاقية تتضمن شرط تحكيم أو إذا اختار الطرف المشاركة في التحكيم.

عقود نقل التكنولوجيا هي اتفاقيات بين الشركة التي تصنع التكنولوجيا والشركة التي ترغب في استخدام تلك التكنولوجيا. تحدد هذه العقود تفاصيل كيفية مشاركة التكنولوجيا واستخدامها، مثل بناء مصنع أو مشاركة المعرفة التقنية. يجب أن يتفق الطرفان على الشروط، وقد تكون هناك خطة لحل أي خلافات قد تنشأ. عندما لا تكون هناك قواعد حول كيفية عقد صفقات التكنولوجيا، يصبح شرط التحكيم مهمًا حقًا. فهو يساعد على معرفة ما يجب على كل شخص معني القيام به، خاصة عندما يكون لديه مستويات مختلفة من السلطة والمال[24].

وعند صياغة بند التحكيم في عقود نقل التكنولوجيا لا بد من إدراج مجموعة الاحتمالات التي قد يتعرض لها هذا العقد، كما هو الحال في تغير ظروف العقد لقوة قاهرة أو ظروف طارئة، كأن يتعهد المورد بنقل عناصر التكنولوجيا بثمن معين ثم نشبت حربا مفاجئة فتعذر استيراد عناصر التكنولوجيا من الخارج وارتفع ثمنها على الملتزم بتوريدها إلى أضعاف الثمن المتفق عليه الشيء الذي يهدد المدين بخسارة فادحة تجاوزت الحد المألوف، حينها يتم إعمال نظرية الظروف الطارئة من المحكم لرد الالتزام المرهق إلى الحد المعقول وإعادة التوازن الاقتصادي للعقد حتى يتم تجنيب المدين الخسارة المرهقة وأن لا يقع الدائن في خسارة فادحة بسبب ظروف تخطت مبدأ العقد شريعة المتعاقدين.

وصياغة بند التحكيم في العقد الهدف منها الالمام بكافة التغيرات والظروف والاحتمالات سواء من حيث التزامات وحقوق الفرقاء، أو اختيار المحكمين ومكان القانون الواجب التطبيق، وفعالية التحكيم والسرعة البت في النزاع المطروح.

وهذا يعني أنه عندما يتوصل شخصان إلى اتفاق لحل مشكلة ما من خلال التحكيم، فيمكنهما اختيار القواعد التي يرغبان في اتباعها. ويجب على الشخص المسؤول عن التأكد من تنفيذ اتفاق التحكيم أن يحترم هذا الاختيار إذا كان هناك خلاف.

وتتطلب القوانين الحديثة الآن أن يتضمن أي اتفاق قانوني بندًا ينص على أنه سيتم حل أي نزاعات من خلال التحكيم، طالما أنها لا تتعارض مع القوانين الدولية أو الوطنية. تنطبق هذه القاعدة أيضًا على عقود نقل التكنولوجيا والاتفاقيات القانونية الأخرى. ومع ذلك، فإن عقود نقل التكنولوجيا مختلفة لأنها مرتبطة بمصالح الدولة ويمكن أن يكون لها تأثير كبير على الاقتصاد. وهذا يجعل التحكيم أكثر صعوبة في هذه الأنواع من العقود بسبب مشاركة أطراف متعددة من بلدان مختلفة.

عقد نقل التكنولوجيا هو اتفاق خاص حيث يشارك أحد الطرفين معارفه وأفكاره مع طرف آخر. في هذا النوع من العقود، قد يكون لدى الطرف الذي يتلقى المعلومات قوة وخبرة أقل مقارنة بالطرف الذي يشاركها. قد يؤدي هذا في بعض الأحيان إلى شروط غير عادلة في العقد. وعلى الرغم من ذلك، لا يزال بإمكان الطرف الأضعف اختيار القواعد التي يريد اتباعها والموافقة على حل أي خلافات بطريقة ودية من خلال التحكيم[25].

الخاتمة:

نخلص من خلال ما تقدم إلى جملة نتائج تطرح على وفقها جملة من التوصيات وعلى النحو الاتي:

أولاً/ النتائج:

1-عندما يبرم بلدان عقدًا لتقاسم التكنولوجيا، فمن الممكن أن تكون هناك خلافات حول قوانين الدولة التي يجب تطبيقها في حالة وجود مشكلة.

2- ترغب بعض الدول في استخدام قوانين الدولة المستقبلة للتكنولوجيا، بينما ترغب دول أخرى في استخدام قوانين التجارة الدولية أو القوانين المتفق عليها في العقد، وهذا يمكن أن يسبب صعوبات وخلافات بين الدول المعنية.

3- بالرغم من شيوع استعمال اصطلاح التكنولوجيا ونقلها، إلا أن هذين الاصطلاحين لم يجدا حتى الان التعريف الذي يلاقي القبول من الكافة، وقد أدى ذلك إلى بلورة نوع جديد من التعاقدات موضوعها نقل التكنولوجيا.

4- يتطلب إيجاد تنظيم قانوني لعقود نقل التكنولوجيا قائم على أسس قانونية واضحة، ووسائل إجرائية مناسبة تسمح بتسهيل نقل المعارف التقنية بين الأطراف المتعاقدة مع الحفاظ على السرية التي هي جوهر هذا النوع من الروابط، وعلى التوازن بين حقوق والتزامات الأطراف المتعاقدة التي يكون فيها طرف مهيمن يمتلك المعرفة، ويصدّرها إلى الطرف الآخر الذي يكون بأمس الحاجة إليها.

ثانيا/ التوصيات:

1- نوصي المشرع العراقي بأن ينتهج المسلك الذي انتهجه المشرع المصري، ويقوم بإقرار تشريع ينظم عقود نقل التكنولوجيا بنصوص تشريعية خاصة، سواء في تشريع منفصل أو ضمن تشريع آخر، وان يتضمن هذا التشريع نصوصاً تكفل الحماية اللازمة للمعلومات السرية محل العقد.

2- كما نوصي المشرع العراقي بضرورة اقرار مشروع التحكيم التجاري الدولي الموجود في مجلس النواب العراقي كون اصبح التحكيم من اكثر الوسائل لحل منازعات عقود التجارة الدولية.

3- اصبح هذا القضاء البديل عامل اساسي في استقطاب الاستثمارات الاجنبية مما يزيد الثقة لدى شركات التكنولوجيا الضخمة في نقل المعرفة الفنية إلى الدول النامية بسبب عدم ثقتها في القضاء الوطني خوفاً من الانحياز للطرف الذي ينتمي إليها.

الهوامش:

1- عبد الغني محمود، الاطار القانوني لنقل التكنولوجيا في القانون الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1991، ص 7.

2- امال زيدان عبد اللاه، الحماية القانونية للأسرار التجارية في عقود نقل التكنولوجيا، دار النهضة العربية، القاهرة، ط1، 2009، ص31.

3- سميحة القيلوبي، تقييم شروط التعاقد، بحث منشور في مجلة مصر المعاصر، العدد406، 1986، ص582.

4-جلال احمد خليل، النظام القانوني لحماية الاختراعات ونقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، الكويت، 1983، ص33.و

5- انظر المادة الخامسة من قانون النقل العراقي رقم "80" لسنة 1983.

6-قانون التجارة المصري الجديد، رقم "17" لسنة 1999.

7-علي حمزة عسل، علي حلو علي ، إفشاء السرِّ التجاريِّ بين التجريم والإباحة، مجلة الأطروحة للعلوم الإنسانية، السنة الثالثة، العدد الحادي عشر، جامعة بابل / كلية القانون، دار الأطروحة للنشر العلمي، العراق، ص: 249.

8-أبو العلا أبو النمر ، مفاوضات عقود التجارة الدولية، ط2، دار النهضة العربية، القاهرة، 2002، ص 200.
9-عبد السند حسن يمامة، عقود نقل التكنولوجيا وفقا لأحكام التشريع المصري، الطبعة الأولي، بدون جهة نشر، 2001، ص ١٧.
10-محمد موسى، النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2016، ص 7.
11-عبد الله مبروك النجار، مصادر الالتزام الإرادية وغير الإرادية، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، سنة ٢٠٠٢م، ص ٢٠٩.
12-الياس ناصيف، العقود الدولية عقد المفتاح في اليد، مرجع سابق، ص197.
13-علاء أباريان، الوسائل البديلة لحل النزاعات التجارية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2012، ص53.
14-أزاد شكور صالح، "الوسائل البديلة لتسوية المنازعات وعلاقتها بالقضاء"، مجلة رسالة القضاء، العدد1، بغداد، 2013، ص50.
15-محمد أحمد محسن الشربيني، النظام القانوني للعقد الدولي، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، بدون سنة نشر، ص، 719.
16-أحمد محمد الصاوي ، المرجع السابق ، ص ٢٨٧ ، وفي هذا الشأن ، فقد تأسس المركز الدولي للتحكيم والتوفيق والوساطة والملكية الفكرية عام ٢٠٠٨ وهو أحد أهم المراكز في مصر والشرق الأوسط وعلى الصعيد الدولي المتخصصة.
17-عمر مشهور حديثه الجازي ، المرجع السابق ، ص ٣- 14 منشور على الموقع الإلكتروني : www.jcdr.com.
18-محمد إبراهيم، التوفيق التجاري الدولي وتغيير النظرة السائدة حول جل تسوية منازعات التجارة، نشر دار الجامعة الجديدة، مصر، 2005، ص 50.
19- بن صيد بونوة، وسائل نقل التكنولوجيا وتسوية نزاعاتها في ضوء القانون الدولي رسالة ماستر أكاديمي، كلية الحقوق والعلوم السياسية ن جامعة قاصدي مرباح، كلية الحقوق ورقلة تحقيق التوازن في عقود نقل التكنولوجيا، 2014-2015، ص1.
20-آمال زيدان عبد اللاه، الحماية القانونية للأسرار التجارية في عقود نقل التكنولوجيا، دراسة تحليلية في القانون المصري والأمريكي، الطبعة الأولى 2009، دار النهضة العربية القاهرة، ص27.
21-محمود السيد عمر التحيوي، أتفاق التحكيم وقواعده ، دار الفكر الجامعي ، الاسكندرية ، 2002 ،ص74.
22-انظر القانون الدولي الخاص السويسري الصادر في عام 1978 بين الصورتين وجمعها تحت تعبير واحد هو أتفاق التحكيم في المادة 178 .
23- قانون المرافعات المدنية العراقي رقم 83 لسنة 1969.
24-عمر فلاح العطين وريزان حمود، اتفاق التحكيم الدولي في عقود نقل التكنولوجيا، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية – تامنغست – الجزائر، العدد 8 يونيو2015، ص13.
25-حفيظة السيد الحداد، الموجز في النظرية العامة في التحكيم التجاري الدولي، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت لبنان، 2004، ص 163.

المصادر والمراجع.

أولا/ الكتب القانونية:

1- عبد الغني محمود، الاطار القانوني لنقل التكنولوجيا في القانون الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1991.
2-امال زيدان عبد اللاه، الحماية القانونية للأسرار التجارية في عقود نقل التكنولوجيا، دار النهضة العربية، القاهرة، ط1، 2009.
3- سميحة القيلوبي، تقييم شروط التعاقد، بحث منشور في مجلة مصر المعاصر، العدد406، 1986.
4-جلال احمد خليل، النظام القانوني لحماية الاختراعات ونقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، الكويت، 1983.

6-أبو العلا أبو النمر ، مفاوضات عقود التجارة الدولية، ط2، دار النهضة العربية، القاهرة، 2002.
7- عبد السند حسن يمامة، عقود نقل التكنولوجيا وفقا لأحكام التشريع المصري، الطبعة الأولي، بدون جهة نشر، 2001.
8- محمد موسى، النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2016.
9-عبد الله مبروك النجار، مصادر الالتزام الإرادية وغير الإرادية، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، سنة ٢٠٠٢م.
10-الياس ناصيف، العقود الدولية عقد المفتاح في اليد، منشورات الحلبي الحقوقية،بيروت، 2008.
11-علاء أباريان، الوسائل البديلة لحل النزاعات التجارية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2012
12-ماهر محمد حامد، وسائل تسوية المنازعات الناشئة عن عقود الاستثمار، مجلة مصر المعاصرة، العقود ٤٨٣، السنة السابعة والتسعون، يوليو، القاهرة، 2006.
13-أحمد محمد الصاوي ، الوجيز في التحكيم، الطبعة الرابعة، دار النهضة العربية، مصر،2013 .
14- عمر مشهور حديثه الجازي ، ص ٣- 14 منشور على الموقع الإلكتروني : www.jcdr.com.
15-محمد إبراهيم، التوفيق التجاري الدولي وتغيير النظرة السائدة حول جل تسوية منازعات التجارة، نشر دار الجامعة الجديدة، مصر، 2005، ص 50.
16-آمال زيدان عبد اللاه، الحماية القانونية للأسرار التجارية في عقود نقل التكنولوجيا، دراسة تحليلية في القانون المصري والأمريكي، الطبعة الأولى 2009، دار النهضة العربية القاهرة.
17-محمود السيد عمر التحيوي، أتفاق التحكيم وقواعده ، دار الفكر الجامعي ، الاسكندرية ، 2002 .
18-عمر فلاح العطين وريزان حمود، اتفاق التحكيم الدولي في عقود نقل التكنولوجيا، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية – تامنغست – الجزائر، العدد 8 يونيو2015.
19-حفيظة السيد الحداد، الموجز في النظرية العامة في التحكيم التجاري الدولي، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت لبنان، 2004.

ثانياً/ الرسائل والاطاريح:

1- محمد أحمد محسن الشربيني، النظام القانوني للعقد الدولي، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، بدون سنة نشر.
2-بن صيد بونوة، وسائل نقل التكنولوجيا وتسوية نزاعاتها في ضوء القانون الدولي رسالة ماستر أكاديمي، كلية الحقوق والعلوم السياسية ن جامعة قاصدي مرباح، كلية الحقوق ورقلة تحقيق التوازن في عقود نقل التكنولوجيا، 2014-2015.
3-أزاد شكور صالح، "الوسائل البديلة لتسوية المنازعات وعلاقتها بالقضاء"، مجلة رسالة القضاء، العدد1، بغداد، 2013.
4-علي حمزة عسل، علي حلو علي ، إفشاء السرِّ التجاريِّ بين التجريم والإباحة، مجلة الأطروحة للعلوم الإنسانية، السنة الثالثة، العدد الحادي عشر، جامعة بابل / كلية القانون، دار الأطروحة للنشر العلمي، العراق.

ثالثاً/ القوانين:

1-قانون النقل العراقي رقم "80" لسنة 1983.
2-قانون التجارة المصري الجديد، رقم "17" لسنة 1999.
3-القانون الدولي الخاص السويسري الصادر في عام 1978
4-قانون المرافعات المدنية العراقي رقم 83 لسنة 1969 وتعديلاته