الرقم الدولي: ISSN2075-7220

الرقم الدولي الالكتروني: ISSN2313-0377

مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية

مجلة علمية فصلية محكمة تصدر عن

كلية القانون بجامعة بابل

بعض البحوث التي وردت ضمن هذا العدد:

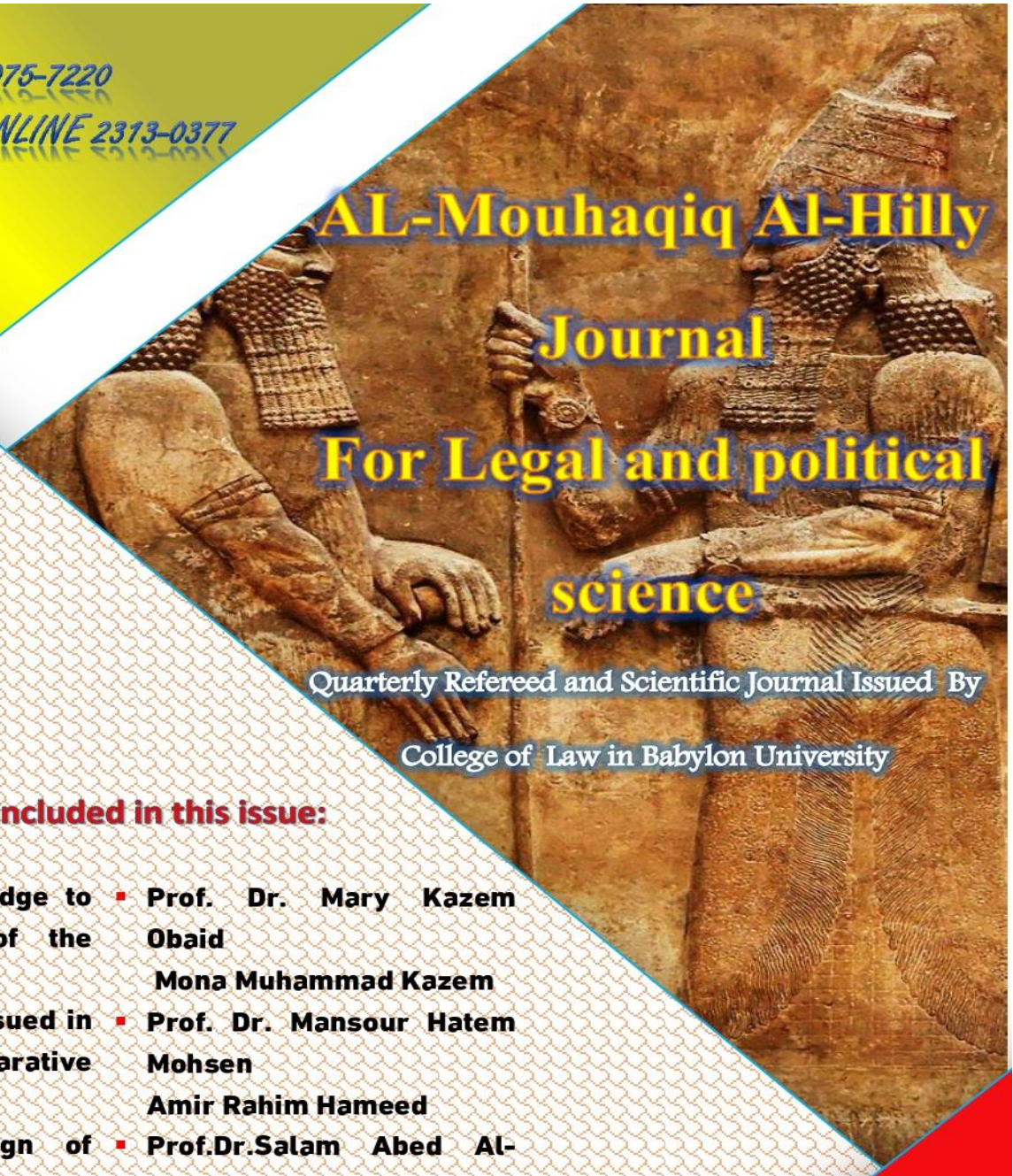
- مفاهيم الوظيفة العامة ودورها في العنوان الوظيفي (دراسة مقارنة) - أ.د. ميري كاظم عبيد - منى محمد كاظم
- الطعن بالقرارات الصادرة في الدعوة المدنية (دراسة مقارنة). - ا.د. منصور حاتم محسن - امير رحيم حميد
- جهات وضع اشارة الحجز على العقار (دراسة مقارنة). - ا.د. سلام عبد الزهرة - فراس رضا عبد
- تأثير قواعد الاختصاص القضائي على تنفيذ الاحكام الاجنبية (دراسة مقارنة) - ا.د. عبد الرسول عبد الرضا - نجاة كريم جابر

السنة الخامسة عشر العدد الثالث

٢٠٢٣

رقم الايداع في دار الكتب والوثائق ببغداد ١٢٩١ لسنة ٢٠٠٩

ISSN 2075-7220
ISSN ONLINE 2313-0377



AL-Mouhaqiq Al-Hilly Journal For Legal and political science

Quarterly Refereed and Scientific Journal Issued By
College of Law in Babylon University

Some of the research included in this issue:

- The effects of the pledge to transfer ownership of the property. — Prof. Dr. Mary Kazem Obaid, Mona Muhammad Kazem
- Appealing decisions issued in a civil case (A comparative study) — Prof. Dr. Mansour Hatem Mohsen, Amir Rahim Hameed
- Areas of putting Sign of booking on property (a comparative stady) — Prof.Dr.Salam Abed Al-Zahra-Al Fatlawy, Firas Rida Abed
- The Impact of jurisdiction Rules on the Implementation of foreign judgments (A comparative study) — Prof. Dr. AbdulRasul AbduLRedda, Najat Karim Jaber Abbas al-Shammari

FIFTEENTH YEAR
2023
THIRD ISSUE

No. Deposit in the Archives office – office 1291
for the national Baghdad in 2009

الفهرس

ت	الموضوع	الباحث	الصفحة
١	الاثار المترتبة على التعهد بنقل ملكية العقار	أ.د. ميري كاظم عبيد منى محمد كاظم	٩-٤٧
٢	الطعن بالقرارات الصادرة في الدعوة المدنية (دراسة مقارنة)	ا.د.منصور حاتم محسن امير رحيم حميد	٤٨-٩٢
٣	جهات وضع اشارة الحجز على العقار (دراسة مقارنة)	ا.د.سلام عبد الزهرة فراس رضا عبد	٩٣-١٣٢
٤	تأثير قواعد الاختصاص القضائي على تنفيذ الاحكام الاجنبية (دراسة مقارنة)	ا.د.عبد الرسول عبد الرضا نجاة كريم جابر	١٣٣-١٧٤
٥	ملامح النظام السياسي لكوريا الجنوبية	ا.د.علاء عبد الحسن العنزي	١٧٥-١٩٥
٦	الالتزام بالسرية في مفاوضات عقود التجارة الدولية	ا.د. ميثاق طالب عبد ضحى حامد عليوي	١٩٦-٢٢٥
٧	تعويض الضرر المعنوي للشخص المعنوي (دراسة مقارنة)	ا.م.د.محمد جعفر هادي	٢٢٦-٣١٦
٨	الدعوى الجماعية (دراسة في القانون الفرنسي)	ا.م.د.محمد جعفر هادي محمد صالح نجم عبد	٣١٧-٣٩٦
٩	ماهية جريمة افشاء الموظف معلومات تتعلق باستمارة اقرار الذمة المالية.	ا.م.د.حوراء احمد شاكر زينب وادي محسن	٣٩٧-٤٣١
١٠	تأخير اعوان القضاء عن اجراءات الدعوى المدنية(دراسة مقارنة	ا.م.د. عدنان هاشم جواد حسين علي حسين حمزة	٤٣٢-٤٦٦
١١	خصائص الوديعة الاستثمارية النقدية وتميزها عما يشتبه بها	أ.م.اعتدال عبد الباقي يوسف حنين حيدر عبد	٤٦٧-٥٠٠
١٢	الغش في المعاملات التجارية في القانون العراقي	م.د.عباس سهيل جيجان	٥٠١-٥٢٥
١٣	تنازع القوانين في النشاط الضريبي	م.م سالم حسين عليوي	٥٢٦-٥٤١

نطاق الالتزام بالسرية في مفاوضات عقود التجارة الدولية

- دراسة مقارنة -

أ.د ميثاق طالب عبد حمادي الجبوري

جامعة بابل – كلية القانون

ضحى حامد عليوي سلمان الجبوري

جامعة بابل – كلية القانون

المستخلص

الالتزام بالحفاظ على سرية المعلومات و المعارف الفنية يعد قيدا مهماً في مفاوضات عقود التجارة الدولية، التي يحرص عليها اطراف التفاوض سواء ادت المفاوضات الى ابرام العقد النهائي او لا، و لا يقصد بالسرية ان تكون المفاوضات غير علنية تجري في طي الكتمان ، بل السرية في المعلومات الفنية او الهندسية أو الكيمياوية التي أتاحت المفاوضات للمفاوض الاطلاع عليها ، لا سيما في وقتنا الحاضر تكون مفاوضات العقود الدولية تدور حول مسائل ذات طابع فني تكنولوجي ، ويستلزم للسير في مفاوضات العقود الدولية و استمرارها و الوصول الى اتفاق نهائي الكشف عن العديد من الاسرار من قبل احد طرفي التفاوض الى الطرف الاخر، بشأن المسائل ذات الطبيعة الفنية و التكنولوجية أو الاسرار المتعلقة بالموقف المالي و حجم المعاملات الاقتصادية و التجارية لاحد الطرفين ، كما ان هذا الالتزام يوفر ضمانة فعالة و حماية لحقوق الاطراف المتفاوضة، خاصة اذا ما فشلت المفاوضات ، لا سيما في الحالات الي يرد فيها التفاوض على افكار سرية لا يكفل القانون حماية خاصة بحسب طبيعتها ، مثل براءة الاختراع أو العلامات والاسماء التجارية.

المقدمة

سنحاول من خلال هذه المقدمة تقديم صورة أولية لموضوع الالتزام بالسرية في مفاوضات عقود التجارة الدولية من خلال عرض التعريف بموضوع البحث و أهميته ، و اسباب اختياره ، و اشكالية البحث و المنهج المتبع في كتابته واخيرا خطة البحث.

اولا :- اهمية موضوع البحث

تعد عقود التجارة الدولية من المواضيع ذات الاهمية الكبيرة ، حيث تمثل العمود الفقري للتجارة الدولية، و هي الاداة القانونية الاكثر شيوعا لتبادل السلع و الخدمات عبر الحدود، و تساهم بشكل كبير و فعال في عقود نقل التكنولوجيا و المعرفة الفنية، و ذلك من خلال عقود التعاون الصناعي و عقود التمويل و غيرها من عقود التجارة الدولية التي تساهم في تطور البلاد.

و في ظل التطور الهائل في كافة مجالات الحياة الاقتصادية و ظهور صور جديدة من العقود الدولية كعقود الاستحواذ و الترخيص و دمج البنوك و عقود المعارف الفنية و المعلوماتية و عقود نقل التكنولوجيا ، فكل هذه الاوضاع ادت و بالضرورة الى الاهتمام بالعقود التجارية الدولية و خاصة المفاوضات التي تسبق ابرام العقد، لذا فهي مرحلة خطرة تمر بها هذه العقود التي تتصف بانها عقود مركبة و معقدة و طويلة الامد حيث تصل لعشرات السنين، اصبحت الطريقة التقليدية للتعاقد لم تتماشى معها ، لأنها ستنطوي على مخاطر مخيفة، لذا اصبح من الصعب ابرامها بإيجاب و قبول فوريين ، حيث تتطلب هذه العقود بداية الولوج في سلسلة من المفاوضات و المناقشات و تبادل لوجهات النظر و الافكار، للبحث في متطلبات العقد و شروطه و تؤدي هذه المفاوضات في نهاية الامر الى التوفيق بين المصالح المتعارضة و حسم الخلافات، و ليستكمل الاطراف اراداتهم الحرة الكاملة و الرضا المستنير لهذا الالتزام **(الالتزام بالسرية)** و تعد المحافظة على المعلومات السرية و خاصة في المعلومات التجارية و الصناعية و غيرها من المعلومات ذات الطابع السري في المجال التكنولوجي التي قد يفضي بها مانح التكنولوجيا للممنوح له خلال المفاوضات، و لا يعني بالسرية ان المفاوضات تتم بغير علانية، و انما المراد بها هو معرفة ما يكمن في المعرفة الحديثة ذاتها، و تعد من اهم الالتزامات التي يحرص عليها اطراف التفاوض سواء ادت المفاوضات الى ابرام العقد النهائي ام لا ، اضافة الى انها تؤدي دورا هاما في مجالات متعددة منها المجال التنافسي و الاستراتيجيات الاقتصادية و السياسية و صنع القرارات .. و نحو ذلك.

ثانيا :- أهمية الموضوع و اسباب اختياره

١- عدم تنظيم قانوني خاص ينظم المرحلة السابقة للتعاقد ، لا سيما مرحلة المفاوضات سواء على مستوى التشريعات الوطنية أو الدولية ، ما خلا بعض المواد القانونية المتناثرة في بعض التشريعات المدنية ، مما يستلزم على كل طرف ان يعمل على حماية مصالحه و حقوقه و اسراره و ان يبتدع وسائل ضامنة

٢- عدم وجود دراسة قانونية متكاملة خاصة بموضوع البحث ، ما خلا بعض البحوث القانونية التي تناولته بشكل غير مباشر، فضلا عن قلة الكتابات الفقهية في هذا الموضوع.

٣- يؤدي البحث في هذا الموضوع الى حل التعارض بين التزامين مهمين هو الالتزام بالإعلام و ما يصاحبه من افصاح لبعض المعلومات السرية ، و الالتزام بالسرية التي يقضي عدم البوح و الافصاح عن تلك المعلومات.

ثالثا :- إشكالية البحث

تكمن اشكالية البحث في ان موضوع الالتزام بالسرية في مرحلة مفاوضات عقود التجارة الدولية تمتاز بعدم وجود تنظيم قانوني دقيق لهذه المرحلة المهمة، لا سيما في عقود التجارية الدولية الذي يستلزم ابرامها مفاوضات طويلة قد تصل لبضع سنوات و هذه المفاوضات لا سيما في عقود التقنيات و البرامجيات وعقود نقل التكنولوجيا و المعارف الفنية تحتاج الى الافصاح عن بعض المسائل و الامور السرية المتعلقة بالصناعة و الانتاج و التوزيع و التسويق و الجودة و الخطط و الاستراتيجيات و لاشك ان الافصاح عن هذه المسائل المهمة للجانب الاخر فيه خطورة كبيرة في ظل عدم وجود ضمانات قانونية وتشريعية و اتفاقية كافية لحماية الطرف المفصح عن هذه المعلومات، لذلك تكمن اشكالية البحث في نطاق الالتزام بالحفاظ على المعلومات السرية هل ان جميع المعلومات هي محل للالتزام بالسرية ام هناك جزء محدد يتصف بالسرية ؟ و هل ممكن استغلال هذه المعلومات للمصالح الشخصية ؟ و هل ان الالتزام بالحفاظ على المعلومات له مدة محددة ام يكون مطلقا.

رابعا :- منهجية البحث

سنتناول بالبحث موضوع الالتزام بالسرية في مفاوضات عقود التجارة الدولية بأتباع منهجاً تحليلياً مقارنا ، حيث سنقوم بتحليل كل جزئية من جزئيات البحث و الوقوف على موقف التشريعات الوطنية و الاتفاقيات الدولية و التشريعات التي ستتم المقارنة معها هي القانون العراقي و المصري ممثلا للنظام اللاتيني، و القانون الامريكي ممثلا عن النظام الانكلوسكسوني ، فضلا عن موقف الاتفاقيات الدولية التي تعنى بعقود التجارة الدولية ممثلة بمبادئ اليونيدروا لسنة ٢٠١٠ الطبعة الثالثة ، و مبادئ العقود الاوربية لما لهذه المقارنة من أثر في إيضاح ماهية الاسرار الذي يلزم حمايتها و الصعوبات التي تواجه هذا التنظيم موضوع البحث.

خامسا :- خطة البحث

سنتناول بالبحث موضوع الالتزام بالسرية في مفاوضات عقود التجارة الدولية من خلال تقسيمه الى ثلاثة مباحث ، الأول لنطاق الالتزام بالسرية من حيث الموضوع والثاني لنطاق الالتزام بالسرية من حيث الاشخاص و الثالث لنطاقه من حيث الزمان.

نطاق الالتزام بالحفاظ على السرية في مفاوضات عقود التجارة الدولية

العقود التجارية الدولية تحتل اهمية كبيرة ليس فقط بالنسبة الى عاقديها بل الى الدول التي يتبعونها، بل في كثير من الاحيان تتعدى تلك الاهمية مصالح الاطراف المتعاقدة و اقتصاد الدول التي يعدون من رعاياها الى اقتصاديات الدول الواقعة في المنطقة الجغرافية المجاورة ، كما في عقود انشاء المصانع العملاقة و انشاء الطرق الدولية او الطاقة الكهربائية و العقود التي ينصب محلها على طابع تقني و معرفي و تكنولوجي و نحو ذلك مما يؤثر في اقتصاديات هذه الدول كثيرا تنفيذ او عدم تنفيذ هذه العقود، و تمثل المفاوضات اهمية عظيمة بالنسبة الى هذه العقود لما تتسم بتعقد محلها و اهميتها الاقتصادية لأنها تستغرق وقتا ليس بالقصير على نحو قد يرغب معه الطرفان في وضع اطار تعاقدي يتضمن تنظيما للعملية التفاوضية ذاتها و ذلك وسيلة لتهيئة الظروف الملائمة لإبرام العقد المنشود، حيث يتم خلالها التشاور وتبادل الآراء لمناقشة فحوى هذه العقود و دراسة جدواهن الاقتصادية، فهي فترة اعداد و تحضير للعقد فكلما كان التحضير دقيقا و جيدا كلما كان العقد محققا لمصلحة الاطراف الالتزام بالحفاظ على السرية في مفاوضات عقود التجارة الدولية ذات طبيعة مقيدة و ليس مطلقة من حيث الموضوع و الاشخاص و الزمن ، فمن حيث الموضوع ليس كل المعلومات التكنولوجية والمعارف الفنية والخطط والوثائق و الخرائط و الوقائع والمستندات المطروحة اثناء المفاوضات تمتاز بالسرية، و من حيث الاشخاص الذين يقع على عاتقهم هذا الالتزام ، فلا يقتصر على المتلقي إنما يتوسع ليشمل مساعديه و عمّاله وخبراءه و مستشاريه الذين استعان بهم، اضافة الى ما تقدم فإن الالتزام بالحفاظ على السرية في مرحلة المفاوضات لا يكون مؤبداً وإنما يكون محدداً بنطاق زماني ، وعليه سنقسم هذا المبحث نطاق الالتزام بالحفاظ على السرية في مفاوضات عقود التجارة الدولية على ثلاثة مباحث ، الأول لنطاق الالتزام

بالسرية من حيث الموضوع والثاني لنطاق الالتزام بالسرية من حيث الاشخاص والثالث لنطاقه من حيث الزمان

المبحث الاول

النطاق الموضوعي للالتزام بالحفاظ على السرية في مفاوضات عقود التجارة الدولية

لاشك بأن السير في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا يستلزم من المانح (حائز التكنولوجيا) من أن يبوح للمتلقي ببعض المعلومات التكنولوجية والمعارف الفنية التي تمتاز بالسرية وذلك إما تنفيذاً لالتزام المانح بالإعلام أو لحث وجذب المتلقي على إبرام العقد ، ولما كانت هذه المعلومات والمعارف التكنولوجية السرية تشكل أهمية بالغة بالنسبة لحائزها كان لزاماً على المتلقي الذي أبيحت له هذه الأسرار أن يلتزم بالحفاظ على سريتها ولا يقوم بإفشائها للغير أو استغلالها بنفسه ولحسابه الخاص دون موافقة حائزها المانح، حيث أن المتلقي (طالب التكنولوجيا) يرى أن من حقه كشف جانب السرية للمعرفة الفنية محل التعاقد ، كي يتمكن من تقدير كفاءتها وقيمتها ومدى مطابقتها للمواصفات المحددة من قبل الطرفين. ومن جانب آخر يرى المانح أن من حقه أيضاً عدم الإفشاء بجوهر المعرفة الفنية والمعلومات التكنولوجية محل التعاقد والاحتفاظ بها إلى أن يتم التعاقد فعلاً أو على الأقل ظهور الدلائل الجدية لذلك ، وبذلك يكتفي هذا المانح في الغالب بشرح توضيحي لهذه المعلومات بالرسومات أو الشاشات المرئية أو المسموعة دون الدخول في جوهر هذه المعارف والمعلومات السرية ، خشية انتهاء المفاوضات دون أن ينتج عنها تعاقد نهائي فتضيع على المانح التكنولوجيا التي كشفها للمتلقي ، لا سيما عندما يكون الأخير سيئ النية[1].

ويقصد بنطاق الالتزام بالحفاظ على السرية من حيث الموضوع ، هو تحديد الجزء الذي يتصف بالسرية في المعلومات والمعارف الفنية محل العقد التجاري الدولي و اطلاع المتلقي عليها وإلزامه بعدم إفشاء سرية أي عنصر من عناصرها ، اما العناصر الاخرى التي تكون مستبعدة عادة من نطاق الحماية القانونية المقررة لها التي لا تتصف بالسرية و ليس لها قيمة اقتصادية أو تكون من الاشياء العامة المباحة للجميع بسبب نشرها و ذيوعها أو لأي سبب آخر، أو أنها أصلاً كانت في حيازة المتلقي قبل التفاوض ولم يحصل عليها عن طريق المانح ، وهذا الحظر والالتزام بعدم الإفشاء يشمل أيضاً إفشاء

أسرار التحسينات اللاحقة التي تتصل بتلك الأجزاء والعناصر السرية التي يكون المتلقي قد ادخلها، و يتلقى كل واحد من الطرفين المتفاوضين العديد من المعلومات من الطرف الاخر بمناسبة العقد التجاري الدولي المزمع ابرامه و لكن ليست كل هذه المعلومات محلا للالتزام بالسرية بل يقتصر الالتزام بالمحافظة على سريتها و على نوعين منها نوضحها في المطلبين التاليين :-

المطلب الاول :- المعلومات السرية من قبل الحائز

المعلومات والمعارف التي أسبغ حائزها عليها طابع السرية و المعيار في ذلك هو الثقة المتبادلة التي قامت بين الطرفين بمناسبة العقد [٢] ومثال ذلك المعلومات التي كشفها ذوي الشأن حصراً والتي يترتب على إعلانها ونشرها ضرر للغير ، حيث تحتوي كل المعلومات و المعارف الفنية على جزء سري هو بالذات يسعى طالبها في الحصول عليه و يدفع فيه منا غالبا ما يكون باهضا و قد يكمن السر في تصميم الاله او الجهاز او في كيفية استعماله او في تركيب المادة، او في طريقة التعليب او التبريد او مزج السوائل و غير ذلك من الاسرار التي اعدت بمناسبة العقد المتفاوض عليه فهذه المعلومات تأخذ طابع السرية على اساس انها لم يطلع عليها احد بعد.[٣]

و يدخل ضمن ذلك المعلومات التي تصل إلى علم المتلقي عن طريق الصدفة أو عن طريق التحري او الفحص اثناء عرضها على خبير خاصة إذا كانت هذه المعلومات لم يطلع عليها احد من قبل، كما لو كان المانح يمر بأزمة مالية أو تعرض لخسارة كبيرة أو حصول بعض المشاكل مع العمال ، فهنا المفاوض الذي علم بذلك لا يجوز له الافصاح عن هذه المعلومات مادام أنه لم يتيسر له أن يعلم بذلك إلا عن طريق المفاوضات أو بسببها ، لذلك لا يجوز له الافصاح عنها إلا بموافقة حائز التكنولوجيا محل التعاقد، و لا يقتصر على ذلك فقط ، فالمعلومات والبيانات التي يشملها الالتزام بالحفاظ على السرية تعني كل المعلومات التي حصل عليها من خلال النظر او المعاينة او بشكل مكتوب او شفاها او تقديمها لطرف من قبل طرف آخر، او من قبل طرف ثالث نيابة عن الطرف الآخر و تشمل اي معلومات لها علاقة بالعمل و تم الكشف عنها عمدا من قبل طرف اخر من خلال عمله و اتحاده مع الاخر[٤].

ونود أن نبين هنا إن الطرف المانح في مفاوضات عقود التجارة الدولية يحدد موضوع الالتزام بالحفاظ على سرية المعلومات التكنولوجية والمعارف الفنية من خلال عدة طرق أهمها :

اولا:- أنه يحدد أن جميع المعلومات التي يتم تداولها في فترة التفاوض تعد سرية أيا كانت طبيعتها وبذلك فتكون الإشارة إلى هذه المعلومات تتسم بالشمولية بحيث أن الالتزام بالسرية يمتد ليشمل جميع المعلومات التي يتم تبادلها في فترة التفاوض بدون تحديد.

ثانيا :- أنه يحدد المعلومات التي يجب على المتلقي أن لا يقوم بإفشائها ويلتزم بالحفاظ على سريتها على وجه الدقة كأن يشير إلى أن كل المعلومات التي يتم تثبيتها في محاضر جلسات التفاوض تعد معلومات سرية ولا يمكن للأطراف المتفاوضة إفشاءها أو التصريح عنها .

ثالثا :- أن يحدد المعلومات السرية على سبيل الحصر، لا سيما في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا الحديثة والتي تحتاج إلى خبرة عالمية وتقنيات دقيقة لتشغيلها وإدارة عملية إنتاجها[٥]

وفي جميع الاحوال سالفة الذكر يجب تحديد المعلومات التكنولوجية والمعارف الفنية ذات الطابع السري بشكل دقيق لا لبس فيه ولا إشكال سيما وأن هذه المعلومات والمعارف لا تعد سرية بطبيعتها وإنما حائزها هو الذي اضفى عليها طابع السرية.

المطلب الثاني :- المعلومات التي تتصف بالسرية بحسب طبيعتها

وهي تشمل كل المعلومات التي يكون من شأن اعلانها أن تحدث ضرراً ادبيا او ماديا بصاحب المشروع مالك أو حائز التكنولوجيا محل التعاقد ، و هذا النوع من المعلومات ذات الطابع الشخصي والمتعلقة بالحياة الخاصة والحق في الخصوصية لأمور واقعية مشروعة والاعلان عنها يؤدي الى ايذاء الشعور وقد يضر بالمركز التجاري في السوق ، فمن حق الفرد أن يحافظ على سرية المعلومات المتولدة عن حريته في اختيار حياته الخاصة ، ويدخل في ذلك أيضاً المسائل الصحية مثل الأمراض التي يعانيها المسؤولين عن إدارة المشروع المانح للتكنولوجيا محل التعاقد ونحو ذلك فهذه المسائل لا يجوز الإفصاح عنها إلا بموافقة صاحب الشأن باعتبار ان الحق في الخصوصية يمنع الغير من اقتحام الاسرار الشخص و الكشف عنها[٦].

يتضح من كل ما تقدم أن نطاق الالتزام بالحفاظ على السرية من حيث الموضوع يضم جانبين من المعلومات ، أحداهما تكون سرية نتيجة لإسباغ حائزها هذه الصفة عليها ، والتي يكون فيها عنصر سري والتي تتعلق بشكل مباشر بالمعلومات و المعارف الفنية او الاساليب والطرق والوسائل الفنية والادارية الخاصة بإدارة المشروع الحائز وطريقة تسويق منتجاته ونحو ذلك ، وهذه اهم وأخطر المعلومات التي ينبغي على المانح أن يعمل على الحفاظ على سريتها لأنها تشكل عصب حماية المعلومات الذي يستند عليه مشروعه التجاري فأن شاعت و فقدت ما تتميز به من سرية، و زالت عنها ما كانت تتمتع به من حماية اذ لا يستطيع مانحها بعدئذ منحها و منع اي شخص من استغلالها او استعمالها و لم تعد نتائجها مثمرة(٧).

أما الجانب الثاني فتتمثل بالمعلومات التي تتصف بالسرية بطبيعتها وتتمثل بوجه الخصوص بالمعلومات الشخصية المتعلقة بالحياة الخاصة وهذه المعلومات يجب أن تحاط بالسرية ويلتزم المتلقي بعدم إفشاءها لاعتبارات شخصية خاصة لا لاعتبارات تجارية واقتصادية وتنافسية كما في الجانب الأول.

و نخلص الى ان يكون المانح حريصاً كل الحرص على إلزام الأطراف المتفاوضة معه بخصوص ابرام عقد تجاري بعدم إفشاءهم أي معلومات أو معارف أو تقنيات او عينات او خطط أو وسائل أو أساليب تشغيل أو توزيع أو إدارة او قوائم عملاء يتم اطلاعهم عليها في مرحلة المفاوضات، سواء أكانت هذه المعلومات سرية بطبيعتها أو اعطاها مانحها هذه الصفة، لأن هذه المعلومات تلعب دوراً بارزا و هاما في العقود التجارية الدولية وبالتالي يكون المانح حريصاً على عدم وصولها الى منافسيه ، لذلك ومن الناحية العملية تعد هذه المعلومات اغلبها سرية ويلتزم المتلقي بالحفاظ على سريتها وعدم الافصاح عنها سواء اشترط المانح ذلك أم لم يشترط وسواء نجحت المفاوضات أو فشلت.

و جدير بالذكر ان الالتزام بالسرية لا يشمل المسائل غير المشروعة مثل التهرب من الضرائب ، او التهريب الجمركي، او الاحتكارات المحظورة، او المسائل الصورية التي هدفها غير مشروع، و لكن خروج مثل هذه المسائل من اطار الالتزام بالسرية لا يعني ان الطرف الاخر قد اصبح مطلق الحرية في الافضاء بها للكافة او الى وسائل الاعلام و لكن يقتصر ذلك الى السلطات العامة متى ما كانت تشكل جريمة جنائية، و كان القانون يوجب عليه كمواطن عادي الابلاغ عنها، و يخرج ايضا من نطاق الالتزام

بالسرية كل المعلومات التي افضى بها صاحبها الى وسائل الاعلام ليعلم بها الكافة، اذ هو بذلك يكون قد ازال عنها بنفسه طابع السرية.[٨]

المبحث الثاني

النطاق الشخصي للالتزام بالسرية في مفاوضات عقود التجارة الدولية

كما هو معروف ان المفاوضات في مجال عقود التجارة الدولية ترد على تقنيات حديثة ، يترتب عليها تدخل عدد من الاشخاص، من الممكن ان تصل اليهم المعلومات السرية و يمكن افشاءها، لذلك هذا الالتزام يتوجب الا يقتصر على المتلقي او المفاوض المباشر بشأن العقد المزمع ابرامه، و انما يمتد الى اشخاص اخرين تدخلوا في المفاوضات بشكل أو بآخر.[٩]

و عليه فالالتزام بالسرية بالحفاظ على المعلومات لا يقتصر على متلقي المعلومة فقط و انما يمتد ليشمل مساعديه و مشاوريه و كل من يتصل به بصفة اصلية ام طارئة، و لا يقتصر الامر على عدم الكشف عن الاسرار في العقود التجارية الدولية و انما يتعداه الى عدم استغلال تلك الاسرار للمصالح الشخصية و هذا ما سنبينه من خلال المطلبين التاليين :

المطلب الاول :- عدم الافصاح عن المعلومات السرية و الكشف عنها.

حرصاً من الاطراف المتعاقدة على حماية معلوماتهم السرية التي يتم الافصاح عنها ، و عادة ما يلجئون الى اتخاذ بعض الاجراءات و منها تضمين العقد شرطا صريحا يقضي بالزام المتلقي بالحفاظ على السرية سواء في مرحلة التفاوض او بعد ابرام العقد ، و عادة ما يتضمن هذا الشرط الصريح نطاق الالتزام بالسرية من حيث الاشخاص الذين يشملهم فرض هذا الالتزام ، و بحيث يشمل العاملين في مشروع المتلقي و خاصة خبرائه المحليين و مهندسيه ، مما يضطر المتلقي الى تضمين عقود العمل مع هؤلاء الاشخاص اتفاقا بعدم الافشاء للمعلومات السرية التي يطلعون عليها.[١٠]

و يلاحظ ان الالتزام بالسرية في مرحلة التفاوض على العقد التجاري الدولي المزمع ابرامه ، حتى تتوفر للمتلقي إمكانية تحديد جدوى هذه المعلومات التكنولوجية و المعارف الفنية ومدى فاعليتها وإمكانية استيعابها واستثمارها على الوجه الأمثل ومدى مطابقتها للمواصفات المحددة بواسطة الطرفين فضلاً عن مدى ملائمتها لظروفه الاقتصادية والبيئية لغرض تحقيق التنمية التي ينشدها من دخوله في العملية التعاقدية ، وهذا ما يقتضي الكشف عن سريتها من قبل المتفاوض مورد المعرفة الفنية والذي ليس من مصلحته الكشف عن هذه السرية خشية تسرب هذه المعلومات ووصولها إلى الغير ، ومن ثم تفقد سريتها وتضحى من قبيل المعارف العامة والتي يمكن تداولها دون الرجوع إلى حائزها بالطرق العقدية والذي يزيد الأمر تعقيداً في هذا الخصوص أن المفاوض الآخر يلجأ عادةً إلى الخبراء والمتخصصين لفحص وتقييم التكنولوجيا محل التعاقد لعدم خبرته غالباً في مثل هذه المجالات وخشية التعاقد على تكنولوجيا غير متطورة أو متوافرة بأسعار أقل كثيراً من المعروضة في المفاوضات، لذا فقد يستعين بالمكاتب الوطنية بهذا الموضوع أو مكاتب الخبرة العالمية التي تقدم خدماتها والمتمثلة بالاستشارات الداخلية في موضوع اختصاصها مقابل مبالغ نقدية عند الطلب ،بحيث يكون لدى هذه الجهات القدرة على اكتشاف إسرار هذه المعارف والمعلومات المتعلقة بها بدرجة تفوق غيرها، كونها صاحبة الاختصاص في موضوع المعرفة المتفاوض عليها، [١١] و كون الخبير اقدر من غيره على اقتناص السر و معرفة جوهره و مميزاته و ما يخفيه من قيمة اقتصادية باهظة، فهذا الخبير غالبا ما يثير محاذر حائز المعلومات و المعارف المبتكرة فيضاعف حرصه على الاسرار و يوفر لها الحماية الكاملة و ذلك عن طريق اخذ تعهدات بالتزام على السرية.[١٢]

كما ان الالتزام بالسرية لا يقتصر فقط على هؤلاء الاشخاص من خبراء و فنين و مهندسين و مكاتب او معاهد الخبرة التخصصية و انما يتسع ليشمل الاشخاص الذي يعدون من فروع المتلقي و شركاته الوليدة و ايضا الشركات المتعددة الجنسية التي يجب الحفاظ على السرية في علاقاتها مع الفروع و الشركات الوليدة ، و ذلك لان استيعاب العاملين في المشروع المتلقي للمعلومات و المعارف الفنية امر ضروري لتحقيق الغرض من نقل التكنولوجيا،[١٣] و لتحديد مدى التزام هؤلاء الاشخاص تحديدا دقيقا يتطلب منا البحث عن الالتزام بالسرية الذي يترتب في ذمتهم في الفروع التالية :

الفرع الاول :- التزام التابعين بالسرية

وجود التابعين يؤدي الى مد نطاق المعرفة بالالتزام بالسرية ليشمل عددا معينا و محدودا من الاشخاص المرتبطين بالمتلقي – طرف العقد الذي حصل على المعلومة بمناسبته – كالمساعدين و الخبراء و المشاورين و الفنيين ، و خاصة في عقود نقل التكنولوجيا ، و ذلك لان استيعاب العاملين في المشروع المتلقي للمعرفة الفنية امر ضروري لتحقيق الغرض من نقل التكنولوجيا[١٤].

و من حيث المبدأ ان التابع مرتبط عقديا بالمتبوع (المتلقي) فهو بذلك ملتزم تجاه المتبوع بوصفه ربا للعمل ، فالعامل ملتزما بالحفاظ على اسرار العمل بمقتضى بند في عقد العمل ، و عليه فان اخلاله بالالتزام بالسرية هو اخلال بالتزام عقدي[١٥] ، اما بالنسبة لأساس التزام التابع تجاه المانح فهنا لابد من مناقشة الفكرتين الاتيتين:- [١٦]

أ- لا توجد رابطة عقدية مباشرة بين التابع و بين مانح المعلومات السرية، فأن اساس التزام التابع في مواجهة المانح يكمن في نص القانون و ذلك في حالة اذا ما لحق ضرر جراء إفشاء التابع للسر فأن هذا الاخير يكون مسؤولا مسؤولية تقصيرية وفقا للمادة (٢٠٤) من القانون المدني العراقي.[١٧]

ب- ظهور نظرية المجموعة العقدية و معنى هذه النظرية ان نشوء كل علاقة عقدية او استمرارها و انقضائها يرتبط بنشوء و استمرار و انقضاء علاقة عقدية اخرى ، و يتجلى هذا الارتباط عندما تتجاذب العلاقات العقدية فيما بينها لتحقيق غرض تعاقدي واحد.[١٨]

و بذلك فاذا ما ثبت ان العلاقة العقدية التي تربط بين التابع و المتبوع سببها التصرفات القانونية المتعاقبة على مال واحد بقصد تحقيق هدف واحد مشترك ، فيعني ذلك وجود الترابط بين هاتين العلاقتين ، فيمكن عندها ان يكون التابع ملتزما عقديا تجاه المانح .

و ترى الباحثة اضافة الى تأييد الفكرة فكرة نص القانون ان مبدأ تحمل التبعة هو الاكثر انسجاما مع القواعد العامة للمسؤولية ، اذ لا يمكن اقامة التزام دون وجود عقد بين الدائن و المدين، و لان المتلقي يستخدم اشخاصا آخرين في تنفيذ التزامه فأنه يكون ملتزما بتعويض الاضرار التي

يتسببون في احداثها نظرا لمبدأ تحمل التبعة ، حيث ان خطأ التابع هو الاساس في الزام المتبوع بتعويض المضرور، و مع ذلك يمكن للمانح الرجوع على مدين مدينه (التابع) بما عليه من حق لمدينه (المتبوع) من خلال الدعوى غير المباشرة اذا ما توافرت شروطها

الفرع الثاني :- التزام الخلف العام و الخلف الخاص بالسرية

اولا :- الخلف العام

هو من يخلف الشخص في ذمته المالية كلها او جزء شائع منها ، و عليه فأن الخلف العام يحل محل الشخص في الحقوق و الالتزامات[١٩].

و التساؤل الذي يثور هنا هو هل التزام احد طرفين بالحفاظ على السرية ينتقل الى الخلف العام؟ من حيث المبدأ ان الالتزام بالسرية التزام لا ينتقل ، لان انتقال الالتزام يستلزم خروجه من ذمة و دخوله في ذمة اخرى ، و هذا لا ينطبق على الالتزام بالسرية فهو لا يخرج من ذمة الشخص الى غيره طالما انه علم بالسر ، فهو ملتزم بالحفاظ عليه و لا يخرج من ذمته ، و انما يمتد ليشمل اشخاصا آخرين ملتزمين بالسرية بالإضافة الى المدين الاصلي ، فوصف الانتقال لا ينطبق على الالتزام بالسرية نظرا لطبيعة هذا الالتزام المتأتية من محله.

و عليه فأن الالتزام بالسرية ينصرف الى الخلف العام وفق الاثر الملزم للعقد بين المتعاقدين وفق ما اشارت اليه المادة (١٤٢) من القانون المدني العراقي[٢٠] ، و مثال ذلك انه في حالة اذا ما اندمجت شركة ما بأخرى بأن فقدت الاولى شخصيتها لصالح الثانية - الدمج بطريق الضم – فأن الشركة الضامة المحتفظة بشخصيتها تحل محل الشركة المنضمة في الالتزام بالسرية و ذلك على اعتبار ان حقوق و التزامات الشركة المنضمة انتقلت الى الشركة الضامة بوصفها خلفا عاما تلقى اجمالي الذمة المالية لسلفه[٢١]

و تبرير التزام الخلف العام بذات ما التزم به المتلقي هو ان الخلف العام يحل محل المتلقي في تنفيذه للالتزام المترتب في ذمة الشركة تجاه الغير ، لا سيما الالتزامات التي يتراخى تنفيذها لمدة من الزمن كالالتزام بالسرية.

ثانيا :- الخلف الخاص

الخلف الخاص هو من يتلقى عن سلفه حقا على شيء معين ، كالمشتري الذي يتلقى ملكية المبيع من البائع[٢٢] ، وعليه فالخلف الخاص هو من يخلف سلفه في شيء فيلتزم بما كان يلتزم به سلفه من التزامات ناشئة عن هذا الشيء ، و هذا ما اشار اليه المشرع في المادة (١٤٢) من القانون المدني العراقي[٢٣]

ومثال ذلك اذا كان مالك الحصة في شركة الشخص الواحد (المشروع الفردي) باع حصته لشخص آخر ، فأن المالك الجديد للشركة يعتبر خلفا خاصا لسلفه، اذ ان الحصة تعد جزء معين من ذمة السلف ويضل ملتزما بالسرية كونه التزاما ورد على الشركة ، وهي شخصية معنوية ما تزال قائمة و انتقلت بمالها وما عليها للمالك الجديد.[٢٤]

الفرع الثالث :- التزام الغير بالسرية

الغير هو من لا يكون طرفا في العقد و ليس بخلف و لا دائنا لاحد طرفيه ، فهو اجنبي تماما عن العقد و لا يحل محل احد طرفي العقد ، لا يسري العقد في حقه و لا يستفيد منه و لا يضار به، الا انه ملزم باحترام العقد و ما ينشأ عنه من التزامات ، وعليه فأن اخلال الغير بالالتزام بالحفاظ على السرية يرتب مسؤوليته عن هذا الاخلال، وذلك لان قاعدة عدم سريان العقد في حق الغير غير مطلقة ، اذ ترد عليها بعض الاستثناءات منها ترجع إلى اعتبارات من العدالة او الى ضرورة استقرار المعاملات او لاعتبارات اخرى يقضي بها القانون التجاري كإفلاس التاجر، لكن في هذه الاستثناءات هي ليست حقيقية و انما قضى بها القانون لاعتبارات مختلفة [٢٥]

ففي هذه الحالة يؤسس التزام الغير بالحفاظ على السرية على انه التزام قانوني يفرضه القانون ، و ذلك باعتبار القانون هو مصدر الالتزام بالسرية و يستشف ذلك من خلال نصوص التشريعات اما بصورة مباشرة او غير مباشرة ، حيث فرضت بعض القوانين على بعض الاشخاص التزاما بالسرية ، و ان اخلالهم بهذا الالتزام يولد مسؤوليتهم التقصيرية و هذا ما جاءت به المادة (٤٣٧) من قانون

العقوبات العراقي (يعاقب ... كل من علم بحكم وظيفته او صناعته او فنه او طبيعة عمله بسر فأفشاه في غير الاحوال المصرح بها قانونا او استعمله لمنفعته او منفعة شخص اخر...) فالواضح من هذا التعدد الوارد في النص المذكور انه ورد بمصطلحات عامة بحكم طبيعة العمل حتى دون يرتبط بعقد مع صاحب السر ، فأنه يكون بذلك ملزما بالحفاظ على السر الذي اطلع عليه بحكم نص القانون .

المطلب الثاني :- عدم استخدام المعلومات السرية للأغراض الشخصية

لا يقتصر الالتزام بالحفاظ على الاسرار التجارية التي يتم الكشف عنها في مرحلة المفاوضات العقدية على عدم إفشائها و البوح بها ، بل يمتد الالتزام الى ضرورة عدم استخدامها للأغراض الشخصية ففي الكثير من العقود التجارية الدولية وخاصة تلك العقود التي يتطلب تنفيذها الكشف عن معلومات سرية متقدمة، يتم منع المتلقي لهذه المعلومات من استخدامها لأغراضه الشخصية ، ويجب ان يكون استخدامها وفقا لما هو محدد في العقد المزمع ابرامه و للغرض الذي تم الكشف عنها من اجله.[٢٦]

وهذ ما جاءت به نص المادة (٣٠٢ – ٢) من قانون العقود الاوربية (في حالة تقديم معلومات سرية من طرف واحد اثناء المفاوضات يكون الطرف الاخر مسؤولا عن عدم الكشف عن تلك المعلومات او استخدامها لأغراضه الخاصة سواء ابرم العقد فيما بعد ام لا) ، ولحماية المعلومات السرية و استغلالها لتحقيق مكاسب شخصية حضور في التشريع العراقي ، حسبما جاء في المادة (٢٢) من قانون البنك المركزي العراقي رقم ٥٦ لسنة ٢٠٠٤[٢٧] ، و ايضا نجد مبادئ اليونيدروا قد نصت على ذلك و اشارت المادة ٢ – ١٦ الى (يلتزم الطرف الذي يحصل على معلومات سرية خلال المفاوضات بأن لا يفشى هذه المعلومات او يستخدمها بطريقة غير سليمة لأغراضه الشخصية ، و يستوي في ذلك ان يكون العقد قد انعقد او لم ينعقد، و عندما يكون ملائما، فان علاج الاخلال بهذا الالتزام قد يضمن تعويضا مبنيا على اساس ما عاد على الطرف الاخر من نفع)

اذن فالإفصاح عن بعض المعلومات السرية خلال التفاوض لا يخول الشخص المتلقي من استخدامها او استغلالها لحسابه الخاص خارج نطاق العقد الذي افشيت تلك المعلومات بمناسبته.[٢٨]

و نلاحظ ان في استخدام المتفاوض للمعلومات ذات الصفة السرية لمصلحته الخاصة يُعد اخلالا بالثقة المشروعة التي تحققت بين طرفي التفاوض، و قد ذهب القضاء الفرنسي في بعض احكامه الى تأكيد هذا الاتجاه ففي قضية Cormark Lines Mataresc V me و التي تتلخص في ان المدعي Matarese كان يعمل في اعمال الشحن و التفريغ على ارصفة الموانئ ثم التحق للعمل لدى الشركة المدعى عليها و خلال عمله لدى الشركة المدعى عليها تمكن هذا العامل من اختراع نوع من الرافعات التي يمكن استخدامها في اعمال الشحن و التفريغ و التي من شأنها الزيادة في توفير المال و الوقت و الجهد، وطلب هذا العامل من وكيل الشركة زيارته للوقوف على اختراعه بغية الاستفادة منه في عمل الشركة، و قام وكيل الشركة بزيارته و الاطلاع على اختراعه، وبعد هذه الزيارة ارسل الشركة الى العامل يخبره بعدم فائدة اختراعه، و لكن بعد فترة بسيطة قامت هذه الشركة بإنتاج الروافع التي قام هذا العامل باختراعها ، و قد فوجئ العامل باستغلال الشركة لاختراعه فأقام دعوى ضد هذه الشركة و تمسك امام محكمة الاستئناف بمبدأ الكسب دون سبب و صدر الحكم القضائي مؤيدا لدعوى العامل و مدينا للشركة لانتهاكها سرية الاختراع مؤسسة حكمها على وجود علاقة ثقة بين العامل و الشركة و انتهكت الشركة علاقة الثقة هذه باستغلالها للاختراع دون موافقة صاحبه و دون مقابل مادي له ان في ذلك انتهاكا لملكية العامل لهذا السر[٢٩]

و عليه فأن عدم مراعاة المتلقي للإجراءات المنصوص عليها في العقد يعد إخلالا لالتزامه بالحفاظ على السرية ، و خاصة في عقود نقل التكنولوجيا الذي يعد الالتزام بالسرية من مستلزماته لكونه متصل بمحل العقد،[٣٠] الا ان في بعض الاحيان قد يصل العلم بالسر الى أشخاص هم ليسوا تابعين نتيجة تصرف من المتلقي للمعلومات السرية ، فهل يعد ذلك اخلالا من المتلقي لالتزامه بالسرية ؟ و الاجابة عن هذا التساؤل هي اذا ما قام المتعاقد بإيصال المعلومة الى علم شخص أخر هو من غير المساعدين و لا التابعين فأنه يعد مخلاً بالتزامه بالسرية .

الا أن هناك حالات استثنائية ترد على هذا المبدأ نوضحها في الفقرات التالية :-

أولا :- في حالة اذا ما ورد في العقد المبرم بين المانح و المتلقي بند ينضم مسألة تعامل المتعاقد مع الغير بالأسرار التي في متناول المتعاقد و يبيح له هذا التعامل.

ثانيا :- في حالة اذا ما نص القانون على تنظيم مسألة الحفاظ على السرية في مواجهة الغير ، و مثاله ما ذهب اليه المشرع المصري حالة المفتشين في مجال العمل ، حيث انه كان حريصا على إعطاء مفتشي العمل صفة الضبطية القضائية، فقد رتب المشرع على هؤلاء المفتشين التزاما بعدم إفشاء اسرار العمل ، او اي اختراع صناعي اطلعوا عليه بحكم وظيفتهم و لو بعد تركهم العمل ، و بذلك فأن اطلاع المفتش على اسرار العمل لا يعد اخلالا من قبل المتعاقد بالتزامه بالسرية اذ ان هذا الاطلاع جاء بحكم نص القانون فهو خارج عن ارادة المتلقي[٣١]

ثالثا :- في حالة إذا ما ابرم المتلقي الملتزم بالسرية عقدا مع شخص آخر ليس موضوعه نقل المعرفة التقنية ، و انما موضوعه مختلف كالتأمين أو الصيانة أو غيرها ينشأ عنه التزام بالسرية على عاتق المتعاقد الجديد.

بمعنى ان شركة معينة جهزت شركة اخرى – مدينة بالسرية – بأجهزة و الآت حديثة و اشترطت عليها الالتزام بالسرية ، و لكن الشركة المتلقية أمنت على هذه الآلات و المكائن لا يعد اخلالا بالتزام المدين بالسرية و ذلك لسببين [٣٢]

أ- ان المؤمن – طرف عقد التأمين – ملزم بالحفاظ على سرية الآلات التي أطلع عليها وفق مبدأ حسن النية في تنفيذ العقود ، لا سيما و ان عقد التأمين يعد من عقود حسن النية المطلق.

ب- ان متلقي المعلومة – طرف عقد نقل التكنولوجيا – لم يبرم عقدا موضوعه نقل المعلومة – الافشاء بها – بل ابرم عقدا موضوعه التأمين ، و الاطلاع على هذه المعلومات ما هو الا من متطلبات ابرام عقد التأمين اي مسألة ثانوية.

و بناءً على ذلك فأن وصول المعلومة ذات الصفة السرية الى علم عدد محدد نتيجة اعتبارات علمية او عملية او انسانية و بنسبة محددة من الاستغلال و نحو ذلك ، فأن هذا لا يؤدي الى جعل المتلقي مخلا بالتزامه بالسرية ، طالما ان من وصلت المعلومة الى علمه هو بدوره ملتزم بالسرية ، و ان اخل فستثار مسؤوليته العقدية .

المبحث الثالث

النطاق الزمني للالتزام بالسرية في مفاوضات عقود التجارة الدولية

تكمن اهمية موضوع نطاق الالتزام بالحفاظ على سرية المعلومات و المعارف التكنولوجية السرية في مفاوضات عقود التجارية الدولية عند فشل المفاوضات او انهاءها قبل الوصول الى اتفاق نهائي بشأن ابرام العقد و بغض النظر عن معرفة و تحديد الطرف الذي تسبب بأنهاء المفاوضات و فشلها، و هنا يثار التساؤل عن عنصر المدة التي تعد من المسائل المهمة في عقود التجارة الدولية، فهل يبقى المتلقي الذي حصل على المعلومات و المعارف السرية ملتزما بالحفاظ على سريتها دائما؟ ام يقيد بفترة زمنية محددة ؟

ذهب جانب من الفقه الى ان الالتزام بالسرية لا يكون مؤبدا بل لابد من تحديده بنطاق زمني معقول ، اذ يرى هذا الجانب يجب الا تزيد المدة عن الحدود المعقولة، اذ قد تصاب المعلومات السرية و المعارف المبتكرة بما يعرف بالتقادم التكنولوجي ، اي تصبح التكنولوجيا بالية ، لظهور تقنيات احدث في ذات المجال التجاري أو الصناعي ، و بما يؤدي الى زيادة تكلفة التكنولوجيا حيث يضطر المتلقي إلى أداء مقابل عن تكنولوجيا أصبحت قديمة و غير متداولة في السوق الدولية لمجرد التزامه بمدة العقد.[٣٣]

بينما ذهب الاتجاه الاخر من الفقه بالقول إلى أن هذا الالتزام ليس له حدود زمنية، فالمعلومات التي تعد سرية لا تفقد هذا الطابع و السرية لا تزول، الا اذا وصلت المعلومة السرية الى علم العامة بدون ان يكون المدين هو السبب في ذلك[٣٤] ،إلا أن هذا الرأي غير مقبول و يغالي في حماية السرية زمنيا الى حد غير مقبول و ذلك بسبب المعلومات و المعارف تصبح مستهلكة بمرور الزمن مما يجعلها ليست ذا فائدة منها.

و قد تفقد التكنولوجيا سريتها قبل انقضاء المدة المحددة العقد للمحافظة عليه ، بفعل خارج ارادة المتلقي كما لو توصل الغير الى معرفتها بالبحث و اجراء التجارب ثم اذاعها ، لذا يجب على المتفاوضين ان يتحسبوا لمثل هذا الفرض و ينظموا اثره من حيث الابقاء على العقد او انهاءه ، و بالتالي فاذا تم الافشاء اصبح لا مبرر لمثل هذا الالتزام لانتفاء فائدته.[٣٥]

الا اننا نجد قانون التجارة الامريكي الموحد قد تضمن نصا يشير به الى المعقولية[٣٦] في المدة ، حيث نصت المادة (٢٠٥ – ١) على (متى ما تطلب تنفيذ اي التزام ان يتم خلال مدة معقولة ، فأن هذه المدة يجب ان يحددها الاتفاق ، و يؤخذ بنظر الاعتبار عند تحديد المعقولية طبيعة و غرض العقد و الظروف المحيطة به)

على وفق ما تقدم فان الفيصل لتحديد المدة هو الاتفاق بين طرفي التفاوض فاذا كانوا قد اتفقوا على تحديد المدة فيجب التقيد و الالتزام بها ، و اما اذا لم يتعرضوا اثناء التفاوض لعنصر المدة فيتولى عندئذ للقانون تحديدها و هذا ما سنبحثه في المطلبين التاليين:-

المطلب الاول :- اتفاق الاطراف على مدة الالتزام بالسرية

في كثير من الاحيان يتفق طرفا العقد على تحديد مدة معينة يلتزم خلالها كلا الطرفين او احدهما بالسرية، على ان يتحلل من التزامه بالسرية بعد مرور المدة المتفق عليها، و غالبا ما يحصل ذلك في العقود التجارية الدولية لا سيما عقود نقل التكنولوجيا نظرا لما يرتبه الالتزام بالسرية على المتلقي من قيود تحد من تصرفه بالتكنولوجيا التي انتقلت اليه بصورة تحول دون علم الغير بها، لذلك يسعى المتلقي في مثل هذه العقود الى تحديد سقف زمني للالتزام بالسرية و مثال ذلك اتفاق شركة الوطنية للتصنيع في المملكة العربية السعودية مع شركة امريكية للصناعات البتروكيمياوية حيث ورد في البند (١٢) من ملحق العقد ما يدل صراحة على تعهد المتلقي – الشركة السعودية- بالاحتفاظ بالسرية للمعرفة الصناعية المنقولة طيلة عشرين عام ابتداءً من تاريخ توقيع العقد.[٣٧]

و ايضا ما نراه في قضية حديثة حصلت شركة في سنغافورة على قرار قضائي بحق ثلاثة من عمالها السابقين يمنعهم من العمل لمدة ١٨ شهر في اي مجال تستعمل فيه الاسرار العاملين مشروعة و ملزمة و واجبة التنفيذ و لكن اذا قام المنافس و بدون ان يدخل الى السر بكسر الشفرة بهندسة عكسية من خلال منتوج حصل عليه بصورة مشروعة، ففي هذه الحالة لا يكون هناك خرق للأسرار التجارية لأنه قد اكتشف السر بشكل مستقل، و ان تطبيق اتفاق عدم الكشف على اي عامل وقت ارتباطه بالشركة يعطي امكانية اللجوء الى مقاضاته عن طريق قواعد الاخلال بالعقد عند ارتكابه لأي خرق للاتفاق ، و تمنع بعض العقود العمال السابقين من العمل لدى المنافسين لمدة معينة.[٣٨]

ففي مثل هذه الحالة يكون السقف الزمني للالتزام بالسرية محددا بالاتفاق بين طرفيه ، فلو اتفق الاطراف على تحديد المدة بعشر أو عشرين عاما فنطاق الالتزام بالسرية سيكون بمقدار هذه المدة و ينقضي هذا الالتزام بانتهائها .

المطلب الثاني :- عدم اتفاق الاطراف على مدة الالتزام بالسرية

ففي حالة اذا لم يتفق الاطراف اثناء التفاوض على مدة محددة للالتزام بالسرية فهذا لا يعني بالضرورة عدم تحديد مدة للالتزام بالسرية فالعقد اذا ما كان منظما تشريعيا من قبل المشرع و نص القانون في تنظيمه للعقد على تحديد مدة للالتزام بالسرية فهذه المدة هي المعتد بها في العقد الذي نشأ عنه الالتزام بالسرية ، على غرار مدة الاختراعات كما وضعت بعض التشريعات حدا اقصى لحماية براءة الاختراع خلال مدة معينة بعدها يسقط الاختراع و اسراره في الملك العام، فلا يعد سرا بعد انتهاء المدة المحددة قانونا[٣٩] ، كما حدده المشرع العراقي في المادة (١٣) من قانون حماية الاختراع بعشرين سنة[٤٠] ، و هذا ما اخذت به بعض التشريعات. [٤١]

وبخلاف الموقف في التشريعات الأخرى ، اذ لا نجد تحديدا لهذه المدة في قانون العمل المصري اذ جاءت المادة (٥٦ / ط) خالية من هذا الالتزام، و كذلك الحال في القانون المدني المصري في المادة (٦٨٥) حيث لم تذكر هي الاخرى اي مدة بعدم افشاء اسرار العمل.

وبالرجوع الى قانون العمل العراقي رقم ٣٧ لسنة ٢٠١٥ نجد انه اتخذ التوجه ذاته الذي سارت عليه التشريعات في مصر و الاردن فلم يحدد مدة لانتهاء التزام العامل بعدم افشاء الاسرار التجارية الملقاة اليه بسبب العمل و ذلك في المادة (٤٢ / ثانيا/ ج)[٤٢] اذ لم يحدد المشرع مدة يتحلل بعدها العامل من هذا الالتزام ، كما انه لم يشر الى استمرار الالتزام الى ما بعد انتهاء العقد كما جاء في نص المادة (٩٠٩) من القانون المدني العراقي حيث نجد انها نصت على استمرار الالتزام حتى ما بعد انتهاء العقد ، و هي بهذا لم تحدد المدة التي ينتهي بها هذا الالتزام ، و عليه عند انتهاء المدة المنصوص عليها في القانون تفقد المعلومات و المعارف سريتها و تصبح لا شيء ، و في التشريع الامريكي فالالتزام بالسرية يبقى في عاتق المتلقي طالما المعلومات التي لها طابع السر محتفظة بصفتها السرية، فاذا انتفت او اذاعت فلم تعد سرا و الالتزام بالسرية ينتفي عنها و تكون بلا فائدة.[٤٣]

و اخيرا نخلص الى ان كل التزام لابد و ان ينتهي اذ لا وجود للالتزامات المؤبدة ، و ان كل التزام ناشئ عن اتفاق ان ينتهي و ان طالت مدته و تراخي تنفيذه ، والالتزام بالسرية هو و أن كان التزاما مستمرا لكنه غير مؤبد ، فله مدة محددة ينتهي بانتهائها و يترك تحديدها اما للاتفاق او القانون او لظروف معينة تطرأ مستقبلا.

الخاتمة

اولا :- النتائج

١- يلزم السير في مفاوضات عقود التجارة الدولية و الاستمرار فيها من كلا الطرفين للوصول الى اتفاق الكشف عن العديد من المعلومات و البيانات ذات الطابع السري، سواء كانت متعلقة بالمركز المالي لاحد الطرفين او المعلومات المتعلقة بالشيء المتفاوض عليه ، و تبرز اهمية هذا الالتزام خاصة في عقود نقل التكنولوجيا ذات الطابع الفني ، لذلك فأن الالتزام بالسرية هو " التزام يقع على عاتق شخص بعدم افشاء الوقائع و المعلومات التي تصل لعلمه بطريقة مباشرة من صاحبها او بطريق غير مباشر بمناسبة ممارس مهنته"

٢- ليست كل المعلومات محلا للالتزام بالسرية، بل تقتصر فقط على المعلومات التي اضفى صاحبها طابع السرية و وافق الطرف الاخر على ذلك، كما تضم المعلومات التي تكون سرية بطبيعتها، فتشمل جميع المسائل التي يون من شأن افشائها بغير موافقة صاحبها ان تحدث اضرارا مادية و ادبية اي المعلومات ذات الطابع الشخصي .

٣- يتكون محل الالتزام بالسرية من شقين الاول هو الامتناع عن إفشاء المعلومات التي اطلع عليها اثناء المفاوضات و اعتبار ما كان قد علمه من قبل الطرف الاخر كأن لم يكن ، اما الشق الثاني فيتمثل بامتناع المتفاوض عن استغلال المعلومات لمصلحته الخاصة دون موافقة صاحبها، فاذا اطلع على اسرار تكنولوجية جديدة يتعين عليه الا يقوم باستعمالها او بيعها الى الغير .

٤- الالتزام بالحفاظ على سرية المعلومات التزام مستمر لكنه غير مؤبد اذ لا وجود لالتزامات مؤبدة ، و لكن بل لابد من تحديده بنطاق زمني معقول ، اذ تصاب المعلومات السرية و المعارف المبتكرة بما يعرف بالتقادم التكنولوجي اي تصبح التكنولوجيا بالية و قديمة

٥- لا يلتزم الشخص بالمحافظة على سرية المعلومات الا اذا وجد نص قانوني او بند ضمني في العقد او شرط صريح يقضي بعدم افشاء هذه المعلومات ، و في جميع الاحوال يجب على

المتفاوض الذي تلقى المعلومات ان يحافظ على السرية و يمتنع عن افشاء المعلومات الملقاة على مسامعه وفقا لمبدأ حسن النية و اصول الامانة التجارية و النزاهة و الشرف ، و بالتأكيد فان الامر لا يثير صعوبة عندما يتعلق بالمعلومات التي ترد على افكار يحميها القانون بشكل خاص كالحقوق الفكرية و براءة الاختراع، و انما تكمن الصعوبة في الحالات التي يرد فيها التفاوض على افكار سرية لا يوفر لها القانون حماية خاصة ، و ذلك اما لأنها من حيث الاصل لا تتمتع بأي حماية قانونية او لعدم توفر شروط الحماية القانونية مثل الاختراعات التي تمنح عنها كالرسوم و النماذج و العلامات التجارية والاسماء التجارية التي لم تسجل بعد، و لحماية المعلومات و الافكار فأن المتفاوضين المانحين يقومون بالاتفاق اثناء المفاوضات و يتخذ هذا الاتفاق صورة اتفاق مستقل او بند ضمني او شرط صريح في اتفاق التفاوض فيكون بذلك الاساس الاتفاقي للالتزام بالسرية

٦- الالتزام بالسرية لا يشمل المسائل غير المشروعة مثل التهرب الضريبي او الجمركي ، فهنا على المتلقي ان يخبر السلطات المختصة اذا كان الامتناع عن الافشاء يشكل جريمة يعاقب عليها.

ثانيا :-التوصيات

١- ضرورة تنظيم المشرع العراقي لمرحلة المفاوضات التي تسبق العقد، عبر النص عليها في القانون المدني العراقي و تنظيم الاثار المترتبة عليها ، فضلا عن ذكر الالتزام بالحفاظ على الاسرار اثناء هذه المرحلة.

٢- ضرورة انضمام العراق إلى اتفاقية تربس trips لحماية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية لسنة ١٩٩٤ ، لا سيما بعد ملائمة التشريعات العراقية مع أحكام هذه الاتفاقية.

٣- الاسراع بتشريع قانون ينظم حماية حقوق الملكية الفكرية وافراد فصل مستقل لتنظيم حماية الاسرار التجارية والمعلومات غير المفصح عنها بوصفها من اهم حقوق الملكية الفكرية ، على غرار ما ذهب اليه المشرع المصري في قانون حماية حقوق الملكية الفكرية رقم ٢٨ لسنة ٢٠٠٢.

٤- اعادة النظر بقانون التجارة العراقي رقم ٣٠ لسنة ١٩٨٤ المعدل ليتلائم و التطورات الحاصلة في الواقع التجاري والاقتصادي العراقي في ظل الانفتاح على دول العالم والتحول نحو اقتصاد السوق وذلك بإضافة عقود نقل التكنولوجيا الى طائفة العقود التجارية المنظمة في هذا القانون و النص على الالتزام بسريتها خاصة مع انتشار وتوسع أدوات التقنيات الحديثة للتجسس الصناعي و غيرها .

٥- نقترح على المشرع العراقي و اطراف التفاوض بالأخذ بالالتزام بالتعهد الكتابي كونه من افضل الضمانات للحفاظ على سرية المعلومات و اكثرها فاعلية ، وفي هذه الحالة يلزم المتلقي نفسه بعدم افشاء اي من المعلومات ذات الطابع السري التي اطلع عليها خلال مرحلة التفاوض ، اضافة الى التزامه بعدم استغلال هذه المعلومات لمكسبه الشخصي

المصادر

١) د. ميثاق طالب عبد حمادي و د. محمد الخفاجي ، الالتزام بالسرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا– دراسة مقارنة، مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية و السياسية، العدد الثاني ، السنة السادسة، ٢٠١٥ ، ص ٣٧٩

٢) د. محمد ابراهيم دسوقي، الجوانب القانونية في ادارة المفاوضات، الادارة العامة للبحوث، ١٩٩٥، ص ٩٨

٣) د. محسن شفيق، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة و الكتاب الجامعي، ١٩٨٤، ص ٩٧

٤) د. صالح عبد الله بن عطاف العوفي ، المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية، مركز البحوث و الدراسات الادارية ، ١٩٩٨، ص ٢٠٥

٥) د. ميثاق طالب عبد حمادي و د. محمد جعفر الخفاجي ، مصدر سابق ، ص ٣٨١

٦) محمد ابراهيم دسوقي ، مصدر سابق ، ص ٩٩

٧) د. جلال وفاء محمدين ، حماية الاسرار التجارية و المعرفة التقنية، المجلة العربية ، العدد الاول ، ٢٠٠١ ، بحث منشور على موقع الانترنت www.arabcni.net

٨) محمد ابراهيم دسوقي ، مصدر سابق ، ص ١٠٠

٩) د. ابو العلا النمر، مفاوضات عقود التجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة ، ٢٠٠٤، ص ١١٠

١٠) د. جلال وفاء محمدين ، مصدر سابق ، ص ٧٢

١١) د. ذكرى محمد الياسين و استبرق محمد حمزة، التزامات اطراف التفاوض في عقود التجارة الدولية، مجلة المحقق الحلي ، المجلد ٦ ، العدد ٤ ، ٢٠١٤ ، ص ٣١٥

١٢) محسن شفيق ، مصدر سابق ، ٦٢

١٣) د. ميثاق طالب عبد حمادي و د. محمد جعفر ، مصدر سابق ، ص ٣

١٤) د. علاء حسين الجوعاني ، اثر مبدأ حسن النية في العقود ، رسالة ماجستير ، كلية الحقوق جامعة النهرين، ٢٠٠١ ، ص ٧٦

١٥) غادة ابو بكر صالح، الالتزام التعاقدي بالسرية، دار الجامعة الجديدة ، الاسكندرية ، ٢٠٢٠، ص ٤٨

١٦) د.احمد سلمان شهيب السعدي ، الالتزام التعاقدي بالسرية ، رسالة ماجستير ، جامعة النهرين ، كلية الحقوق ، ٢٠٠٥ ، ص ٥٤

١٧) المادة (٢٠٤) من القانون المدني العراقي رقم ٤٠ لسنة ١٩٥١ (كل تعد يصيب الغير بأي ضرر اخر غير ما ذكر في المواد السابقة يستوجب التعويض)

١٨) د. هناء خيري احمد خليفة ، المسؤولية المدنية في نطاق الاسرة العقدية ، اطروحة دكتوراه ، جامعة عين شمس ، كلية الحقوق ، ٢٠٠٦ ص ٣٦

١٩) عبد المجيد الحكيم , و عبد الباقي البكري و محمد طه البشير، الوجيز في نظرية الالتزام في القانون المدني العراقي، المكتبة القانونية ، بغداد ، طبعة جديدة ٢٠١٧ ، ص ١٤٨

٢٠) المادة (١٤٢) من القانون المدني العراقي رقم ٤٠ لسنة ١٩٥١ الفقرة الاولى (ينصرف اثر العقد الى المتعاقدين و الخلف العام دون اخلال بالقواعد المتعلقة بالميراث ، ما لم يتبين من العقد او من طبيعة التعامل او من نص القانون ان هذا الاثر ينصرف الى الخلف العام)

٢١) المادة (١٥٢) من قانون الشركات العراقي رقم ٢١ لسنة ١٩٩٧ المعدل (تنتقل حقوق و التزامات الشركة المندمجة كافة الى الشركة المدمج بها او الناجمة عن الدمج)

٢٢) د. محمد لبيب شنب ، نظرية الالتزام ، دار النهضة العربية ، ١٩٧٦ ، ص ٤٢٠

٢٣) المادة (١٤٢) من القانون المدني العراقي رقم ٤٠ لسنة ١٩٥١ الفقرة الثانية (اذا انشأ العقد التزامات و حقوقا شخصية تتصل بشيء انتقل بعد ذلك الى خلف خاص ، فأن هذه الالتزامات و الحقوق تنتقل الى هذا الخلف في الوقت الذي ينتقل فيه الشيء اذا كانت من مستلزماته و كان الخلف الخاص يعلم بها وقت انتقال الشيء اليه)

٢٤) د. احمد سلمان شهيب ، مصدر سابق ، ص ٦٥

٢٥) د. عبد المجيد الحكيم ، عبد الباقي البكري ، محمد طه البشير ، مصدر سابق ، ص ١٤٠

٢٦) د. عبد الله بن صالح العوفي، مصدر سابق، ص ٢٠٤

٢٧) المادة (٢٢) قانون البنك المركزي رقم ٥٦ لسنة ٢٠٠٤ (١- يمتنع اي شخص يعمل محافظا او نائبا للمحافظ او أي عضو اخر في المجلس الادارة او أي موظف في البنك المركزي او وكيل او مراسل له :-

ا- السماح لآخرين بالاطلاع على معلومات خاصة غير المتاحة للعامة أ و الكشف عنها او نشرها يكون قد حصل عليها اثناء تأدية مهام وظيفته الرسمية الا اذا طلب منه ذلك وفق المادة (٢) و اذا اقتضت الضرورة ذلك للوفاء بأية مسؤولية او واجب يفرضه هذا القانون او يقضي به القانون المصرفي او اية تشريعات اخرى ذات صلة .

ب – استخدام مثل هذه المعلومات او السماح باستخدامها للحصول على مكاسب شخصية)

٢٨) علاء حسين الجوعاني ، مصدر سابق ، ص ٧٧

29) Turner (A) : the law of trade secrets 1962 , p 357 – 358

نقلا عن د. أحمد سلمان شهيب ، مصدر سابق ،ص ٩٠

٣٠) المادة (١٥٠) الفقرة الثانية من القانون المدني العراقي (ولا يقتصر العقد على الزام المتعاقد بما ورد فيه ولكن يتناول ايضاً ما هو من مستلزماته وفقاً للقانون والعرف والعدالة بحسب طبيعة الالتزام)

٣١) د. محمد إبراهيم حسانين، ماهية الالتزام بالسرية و المسؤولية المدنية الناشئة عن الاخلال به – دراسة مقارنة ، اطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، ٢٠١٣ ، ص ٧٨

٣٢) د. احمد سلمان شهيب ، مصدر سابق ، ص ٥٤

٣٣) د. جلال وفاء محمدين، الاطار القانوني لنقل التكنولوجيا، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، ٢٠٠٤ ، ص ٣٩

٣٤) ابو العلا النمر ، مصدر سابق ، ص ١١٣

٣٥) محسن شفيق، مصدر سابق ، ص ٩٦

٣٦) معيار المعقولية :- (هو معيار عام مرن يوجه القاضي الى ايجاد التوازن بين المصالح المتضاربة التي تشوب العلاقات العقدية وفقا للمعطيات الاقتصادية و الاجتماعية و الاخلاقية ، مراعيا في ذلك طبيعة تلك الالتزامات و الغرض منها تحقيقا لمبدأ حسن النية و العدالة العقدية التي ينشدها اطراف العقد) و قد تم ادرج هذا المعيار في عدد من المواثيق الدولية مثل مبادئ المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص " اليونيدروا " و اتفاقية البيع الدولي للبضائع فيينا ١٩٨٠ انظر في تفصيل ذلك ... د. عادل شمران الشمري ، و هديل خضير ، دور المعقولية في العقود ، مجلة اهل البيت (ع) ، العدد ٢٣ ، ص ٣٣٢.

٣٧) مشار له لدى :- د . احمد سلمان شهيب ، مصدر سابق ، ص ١٢٢

٣٨) انظر في تفاصيل هذه القضية :-

MD Nair, Protection of Trade secrets / Undisclosed Informattion, Jouranal of Intellecual Propty Right Vol 7, nov 2002 , p 528

نقلا عن د. فراس عبد الرزاق حمزة ,و سارة قاسم موات ، المركز العربي للنشر و التوزيع، القاهرة ، الطبعة الاولى ، ٢٠٢٠ ، ص ٩٩

٣٩) د. احمد سلمان شهيب، مصدر سابق، ص ١٢٢

٤٠) المادة (١٣) قانون براءة الاختراع العراقي ، رقم ٦٥ لسنة ١٩٧٠ ((عشرين سنة من تاريخ تقديم طلب البراءة عدا براءة التركيبات الطبية و الصيدلانية فتكون مدتها عشر سنوات))

٤١) نظام العمل و العمال السعودي لسنة ٢٠٠٥ اذ حدد مدة لهذا الالتزام فنص في المادة ٨٣ ((اذا كان العمل المنوط بالعامل يسمح له بمعرفة عملاء صاحب العمل، او بالاطلاع على اسرار عمله ، جاز لصاحب العمل ان يشترط على العامل الا يقوم بعد انتهاء العقد بمنافسته أو إفشاء اسراره، و يجب لصحة هذا الشرط ان يكون محررا و محددا ، من حيث الزمان و المكان و نوع العمل ، و بالقدر الضروري لحماية مصالح صاحب العمل المشروعة، و في كل الاحوال يجب الا تزيد مدة هذا الاتفاق على السنتين من تاريخ انتهاء العلاقة بين الطرفين))

٤٢) المادة (٤٢) البند ثانيا يلتزم العامل :- ج (عدم افشاء اي اسرار يطلع عليها بحكم عمله.)

43) BRAIN T. Yeh , Protection of Trade Secerts : overview of Current Law Legislation , April , 2016 ,p. 3

قائمة المصادر

اولا :- الكتب

١- د. ابو العلا النمر، مفاوضات عقود التجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة ، ٢٠٠٤

٢- د. جلال وفاء محمدين، الاطار القانوني لنقل التكنولوجيا، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، ٢٠٠٤

٣- د. صالح بن عبدالله بن عطاف العوفي، المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية، مركز البحوث و الدراسات الادارية، ١٩٩٨
٤- د. عبد المجيد الحكيم , و عبد الباقي البكري و محمد طه البشير، الوجيز في نظرية الالتزام في القانون المدني العراقي، المكتبة القانونية ، بغداد ، طبعة جديدة ٢٠١٧
٥- د. غادة ابو بكر صالح، الالتزام التعاقدي بالسرية، دار الجامعة الجديدة ، الاسكندرية ، ٢٠٢٠
٦- د. فراس عبد الرزاق حمزة و سارة قاسم موات، مسؤولية العامل عن إفشاء الاسرار المهنية، المركز العربي للنشر و التوزيع ، القاهرة، ط١ ، ٢٠٢٠
٧- د. محسن شفيق، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة و الكتاب الجامعي، ١٩٨٤
٨- د. محمد ابراهيم دسوقي، الجوانب القانونية في ادارة المفاوضات، الادارة العامة للبحوث، ١٩٩٥
٩- د. محمد لبيب شنب ، نظرية الالتزام ، دار النهضة العربية ، ١٩٧٦ ،

ثانيا :- الرسائل و الآطاريح

١- د. احمد سلمان شهيب السعدي ، الالتزام التعاقدي بالسرية ، رسالة ماجستير ، جامعة النهرين ، كلية الحقوق ، ٢٠٠٥
٢- د. علاء حسين الجوعاني ، اثر مبدأ حسن النية في العقود ، رسالة ماجستير ، كلية الحقوق جامعة النهرين، ٢٠٠١
٣- د.محمد إبراهيم حسانين، ماهية الالتزام بالسرية و المسؤولية المدنية الناشئة عن الاخلال به – دراسة مقارنة ، اطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، ٢٠١٣
٤- د. هناء خيري احمد خليفة ، المسؤولية المدنية في نطاق الاسرة العقدية ، اطروحة دكتوراه ، جامعة عين شمس ، كلية الحقوق ، ٢٠٠٦

البحوث و الدوريات

١- د. جلال وفاء محمدين ، حماية الاسرار التجارية و المعرفة التقنية، المجلة العربية ، العدد الاول ، ٢٠٠١ ، بحث منشور على موقع الانترنت
٢- د. ذكرى محمد الياسين و استبرق محمد حمزة، التزامات اطراف التفاوض في عقود التجارة الدولية، مجلة المحقق الحلي ، المجلد ٦ ، العدد ٤ ، ٢٠١٤

٣- د. عادل شمران الشمري ، و هديل خضير ، دور المعقولية في العقود ، مجلة اهل البيت (ع) ، العدد ٢٣، ٢٠١٨

٤- د. ميثاق طالب عبد حمادي و د. محمد الخفاجي ،لالتزام بالسرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا- دراسة مقارنة، مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية و السياسية، العدد الثاني ، السنة السادسة، ٢٠١٥

رابعا :- القوانين

١- القانون المدني العراقي رقم ٤٠ لسنة ١٩٥١
٢- قانون العقوبات العراقي رقم ١١١ لسنة ١٩٦٩
٣- قانون براءة الاختراع و النماذج الصناعية و الدوائر المتكاملة رقم ٨١ لسنة ٢٠٠٤
٤- قانون العمل العراقي رقم ٣٧ لسنة ٢٠١٥
٥- قانون التجارة المصري الجديد رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩
٦- قانون براءة الاختراع و النماذج الصناعية رقم ٦٥ لسنة ١٩٧٠
٧- قانون التجارة الموحد الامريكي ١٩٨٥
٨- قانون البنك المركزي العراقي رقم ٣ لسنة ٢٠٠٤
٩ - قانون الشركات العراقي رقم ٢١ لسنة ١٩٩٧ المعدل

خامسا :- الاتفاقيات الدولية

١- اتفاقية تريبس Tripsعام ١٩٩٤
٢- مبادئ عقود التجارة الدولية (اليونيدروا) عام ٢٠١٠
٣- مبادئ العقود الاوربية عام ٢٠٠٢

سادسا :- المصادر الاجنبية

1- BRAIN T. Yeh , Protection of Trade Secerts : overview of Current Law Legislation , April , 2016.

سابعا :- المواقع الالكترونية

www.arabcni.net

Abstract

The obligation to maintain the confidentiality of information and technical knowledge is an important restriction in the negotiations of international trade contracts, which the negotiation parties are keen on, whether the negotiations lead to the conclusion of the final contract or not .

Confidentiality does not mean that the negotiations are not public and are kept secret, but rather the confidentiality of the technical, engineering or chemical information which is accessible to the negotiator.

Nowadays, the negotiations of international contracts are about matters of technical and technological nature, and therefore, in order to initiate, continue and reach to a final agreement in the negotiations of international contracts, many secrets must be revealed by one of the parties to the other, on matters of a technical and technological nature or secrets related to the financial position and the volume of commercial and economic transactions of one of the parties. And this obligation provides an effective guarantee and protects the rights of the negotiating parties, especially if the negotiations fail. in cases where secret ideas are negotiated, the law does not guarantee a special protection by their nature, such as patents or trademarks and trade names .

Obligation to Maintain Confidentiality in the Negotiations of International Trade Contracts

"A Comparative Study"

Prof. Dr. Mithaq Talib Abid Hummadi Al-Jebori

University of Babylon - College of Law

DHUHA HAMID OLAIWI SALMAN AL-JEBORI

University of Babylon - College of Law