

الخلاصة

تعد مرحلة المفاوضات من اهم واخطر المراحل التي تمر بها عقود التجارية الدولية بصورة عامة وعقود نقل التكنولوجيا بشكل خاص ، ويعود السبب في ذلك الى عنصر السرية الذي تتمتع به اغلب عناصر التكنولوجيا والمعرفة الفنية محل التفاوض والتعاقد ، حيث ان الجانب الناقل للتكنولوجيا يكون ملتزماً بان يكشف عن جانب السرية لهذه المعارف التكنولوجية الى المتلقي بموجب الالتزام بالاعلام فضلا عن رغبة الاخير بالحصول على هذه المعلومات والمعارف السرية لغرض التاكيد من مدى صلاحيتها وملائمتها لواقعه الخاص .

ان الجانب المانح يكون اكثر حرصا بعدم افشاءه لهذه المعلومات والمعارف السرية لانه تشكل عصب الحياة للتكنولوجيا التي يملكها ، لذلك وامام تعارض المصالح هذا يقف الالتزام بالحفاظ على السرية في مفاوضات نقل التكنولوجيا الذي يقع على عاتق المتلقي بان يمتنع هو واتباعه عن افشاء المعلومات السرية التي حصلوا عليها من خلال التزام المانح .

لذلك سوف نسلط الضوء على هذا الالتزام في هذا البحث من خلال تقسيمه الى ثلاثة مباحث خصصنا الاول منها لتحديد مفهوم الالتزام بالسرية اما المبحث الثاني فقد خصص لدراسة نطاق الالتزام بالسرية في حين كان المبحث الاخير محصنا لدراسة الاساس القانوني للالتزام بالسرية في مفاوضات نقل التكنولوجيا .

المقدمة

تعد عقود نقل التكنولوجيا من العقود المركبة التي تحتوي بين طياتها العديد من العقود البسيطة كعقد البيع والإيجار والمقاوله ونحو ذلك. ونظراً للأهمية النظرية والعملية التي تمتاز بها هذه العقود فأنها غالباً ما تمر بعدة مراحل قبل إبرامها النهائي ، وأهم هذه المراحل هي مرحلة المفاوضات والتي يتم من خلالها تبادل وجهات النظر بين الأطراف المتفاوضة من اجل الوقوف على حقيقة التكنولوجيا المراد نقلها والإطلاع على جوانبها الفنية والمعرفية والقانونية .

وتعتبر مرحلة المفاوضات من أهم وأخطر المراحل التي تمر بها العقود التجارية الدولية بصورة عامة وعقود نقل التكنولوجيا بصفة خاصة ويعود سبب ذلك إلى عنصر السرية الذي تتمتع به اغلب

عناصر التكنولوجيا محل التفاوض والتعاقد ، لذلك قد يحصل تعارض واضح بين مصالح الطرفين المتفاوضين ، فالطرف المانح (حائز التكنولوجيا أو مالكها) حريص كل الحرص على عدم إظهار أي جانب سري للمعرفة الفنية (Know How) أو التكنولوجيا التي يحوزها ، بينما يكون الطرف المتلقي (طالب التكنولوجيا) راغباً كل الرغبة في الإطلاع على جانب من تفاصيل هذه المعارف السرية لغرض الوقوف على حقيقتها وجدواها الاقتصادية ومدى ملاءمتها لظروفه المالية والبيئية.

وأمام هذه التعارض في المصالح يقف الالتزام بالحفاظ على السرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا الذي يقع على عاتق المتلقي بان يتمتع هو وأتباعه وخبرائه من إفشاء أو استخدام أي معلومة تتسم بطابع السرية ، حيث يشكل هذا الموضوع أهمية كبيرة على المستوى النظري والعملي بسبب النتائج الخطيرة التي تترتب على هذا الالتزام سيما وان عنصر السرية يشكل العمود الفقري للمعارف الفنية والتكنولوجية التي يملكها المانح ، لذلك ونظراً لعدم وجود نظرية قانونية متكاملة تنظم المرحلة السابقة على التعاقد والالتزامات التي تنفرع عنها فضلاً عن عدم وجود تنظيم قانوني خاص ينظم هذا الالتزام ويحدد نطاقه، ارتأينا البحث في هذا الموضوع لغرض تسليط الضوء على جوانبه المختلفة محاولين الإجابة على أهم التساؤلات التي يثيرها والتي تقف في مقدمتها تحديد مفهوم الأسرار التجارية واجبة الحماية ، وبيان المقصود بالسرية التي يلتزم المتلقي بالحفاظ عليها ، وكذلك تحديد طبيعة هذا الالتزام ، هل هو بذل عناية أم تحقيق نتيجة ، وما ضمانات الوفاء به ، وما نطاقه من حيث الموضوع والأشخاص والمدة الزمنية ، فضلاً عن الأساس القانوني الذي يستند عليه في إلزام المتلقي بالحفاظ على السرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا في حالة عدم وجود نص قانوني وعدم وجود اتفاق صريح بين المتفاوضين على ذلك .

وسنعمد في دراسة هذا الالتزام أسلوب الدراسة التأصيلية من خلال إرجاع الفروع إلى أصولها والرجوع إلى القواعد العامة في النظرية العامة للالتزامات فضلاً عن اللجوء إلى الاتفاقيات الدولية التي أشارت إليه .

أما عن نطاق الدراسة فسوف تقتصر على توضيح هذا الالتزام في الأحوال التي لا يوجد اتفاق صريح بين الأطراف المتفاوضة وعدم وجود نص قانوني خاص يشير بوضوح إلى هذا الالتزام ، وسنلقي الضوء على هذا الموضوع من خلال تقسيمه إلى ثلاثة مباحث مسبقة بمقدمة وملحقة بخاتمة ، خصصنا المبحث الأول لمفهوم الالتزام بالحفاظ على السرية ، من حيث التعريف والأسرار التجارية في مطلب اول وتحديد طبيعة هذا الالتزام في مطلب ثان وبيان ضمانات الوفاء به في مطلب ثالث ، أما المبحث الثاني فسنتناول فيه نطاق هذا الالتزام وذلك من خلال تقسيمه إلى ثلاثة مطالب الأول لنطاق الالتزام من حيث الموضوع والثاني لنطاقه من حيث الأشخاص والثالث لنطاقه من حيث المدة الزمنية . أما المبحث الثالث فسنعده لبيان الأساس القانوني لهذا الالتزام من خلال تقسيمه إلى ثلاثة مطالب الأول لمبدأ حسن النية والثاني للعقد الضمني والثالث للأساس المستند الى المسؤولية التقصيرية.

" ومن الله التوفيق "

المبحث الأول

مفهوم الالتزام بالسرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا

تدور مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا على تداول معلومات ومساند ذات طابع فني ومعرفي وتكنولوجي تمتاز أغلبها بطابع السرية ، لذلك يكون مانح التكنولوجيا حريصاً كل الحرص على ضمان عدم إفشاء هذه الأسرار سيما وأنه يعتبر مالكاً أو حائزاً لها بالحق الإستثنائي في استعمالها واستغلالها . وفي الوقت ذاته يسعى متلقي التكنولوجيا الى الاطلاع على اكبر قدر من هذه المعارف والمعلومات التكنولوجية ودراسة تفاصيلها وجزئياتها كي يتسنى له الموازنة بين مقدار ما يدفعه من مقابل وبين ما سيحصل عليه من منافع نتيجة للعقد المزمع إبرامه .

وما بين تعارض المصالح هذا ينشأ الالتزام بالحفاظ على السرية في مرحلة المفاوضات من جانب المتلقي سيما في حالات عدم وجود اتفاق خاص بين الطرفين ينظم هذا الالتزام.

ولغرض تسليط الضوء على مفهوم هذا الالتزام لابد لنا ابتداءً من توضيح المقصود بالأسرار التجارية الواجبة الحماية والتي يلتزم المتلقي بعدم إفشاءها وشروط هذه الحماية في مطلب اول وبيان الطبيعة القانونية لهذا الالتزام في مطلب ثان و ضمانات الوفاء بهذا الالتزام في مطلب ثالث وكما يلي :-

المطلب الأول

التعريف بالأسرار التجارية واجبة الحماية

تشكل الأسرار والمعارف والمعلومات التكنولوجية السرية المحل الذي يرد عليه التزام المتلقي بالحفاظ على السرية في مرحلة المفاوضات ولغرض تسليط الضوء على التعريف بهذه الأسرار التجارية سنقسم هذا المطلب الى فرعين : الأول لتعريف الأسرار التجارية والثاني لشروط حمايتها القانونية وكالاتي :-

الفرع الأول : تعريف الأسرار التجارية

السر بحسب المتعارف هو ما لا يجب إذاعته أو نقله لشخص آخر ، وعليه فالسر يعد أمراً سلبياً يرتب التزاماً بحفظه . وقد عرف السر اصطلاحاً بأنه " واقعة ينحصر نطاق العلم بها في عدد محدود من الأشخاص إذا كانت ثمة مصلحة يعترف بها القانون لشخص أو أكثر في أن يظل العلم بها محصور في ذلك النطاق (١)

تتميز المفاوضات في عقود نقل التكنولوجيا عن المفاوضات في العقود الأخرى بعنصر السرية ، والسرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا لها وجهان الأول، سرية المفاوضات والمناقشات التي تجري بين الطرفين المتفاوضين من حيث شروط إبرام الصفقة وغيرها من التفاصيل الأخرى ، أما الوجه الآخر فيراد به سرية التكنولوجيا والمعرفة الفنية محل العقد ، وهو أمر على درجة كبيرة من الأهمية ، ذلك أن التكنولوجيا التي يجري التفاوض بشأنها قد تكون في شكل معرفة فنية (Knowhow) أي التكنولوجيا التي تحتفظ لها الشركات بشكل سري أو تكون السرية في المنتج أو في الآلة أو في الجهاز أو في طريقة التصنيع أو التركيب.(٢)

وقد تعددت تعريفات الأسرار التجارية بتعدد التشريعات الخاصة بهذا المجال ، فمثلاً عرفت المادة (٣٩/الفقرة ٢) من اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارية من حقوق الملكية الفكرية (Trips) ١٩٩٤ الأسرار التجارية بأنها المعلومات السرية التي ليست بمجموعها أو في الشكل والتجميع الدقيقين لمكوناتها ، معروفة عادة أو سهلة الحصول عليها من قبل اشخاص أو أوساط المتعاملين عادة في النوع المعني من هذه المعلومات فضلاً عن كونها ذات قيمة تجارية والتي تكون خاضعة لإجراءات معقولة من قبل الشخص الذي يقوم بالرقابة عليها من الناحية القانونية بغية الحفاظ على سريتها(٣). وبذلك يتضح لنا بأن إتفاقية (Trips) اعتبرت السر التجاري شكل من اشكال الملكية الفكرية واجبة الحماية القانونية .

هذا على المستوى الدولي إما على المستوى المحلي فنلاحظ ان قانون المنافسة غير المشروعة الأمريكي لسنة ١٩٩٥ عرف الأسرار التجارية في المادة (٣٩) من المدونة الثالثة بأنها ((أي معلومات يمكن استخدامها في العملية التجارية وتكون ذات قيمة كافية وان يوفر السر ميزة اقتصادية فعلية أو محتملة لصاحبها في مواجهة غيره)) (٤).

وعرف قانون الأسرار التجارية الأمريكي الموحد الأسرار التجارية بموجب المادة الرابعة من الفصل الأول بأنها " المعلومات بما تشمله من تركيبات ونماذج وبرامج وآلات وأساليب وتقنيات ووسائل تكون لها قيمة اقتصادية حالية أو ممكنة وذلك طالما لم تكن معروفة الا لدى هؤلاء الاشخاص الذين يحصلون على قيمتها الاقتصادية من خلال عملهم واستخدامهم لها وطالما لم يكن من الممكن للآخرين اكتشافها أو الحصول عليها بوسائل مشروعة وأن تحاط هذه المعلومات بوسائل معقولة طبقاً للظروف من أجل الحفاظ على سريتها(٥).

أما في فرنسا وعلى العكس على ما هو عليه الحال في الولايات المتحدة الأمريكية لا توجد تشريعات تعرف الأسرار التجارية لذلك فإن الأفراد والشركات لديهم الحرية في الاتفاقات التي تضمن

لهم حماية الأسرار التجارية ويملكون مجالاً واسعاً في تحديد نطاق هذه الأسرار إلا إن القضاء الفرنسي تكفل بوضع تعريف للأسرار التجارية فقد عرفتها المحكمة العليا الفرنسية بأنها " أي وسيلة تصنيع أو صيغة أو آلة أو معلومات ذات قيمة اقتصادية أو عملية وتستخدم في الأعمال التجارية والتي تعطي صاحبها ميزة تنافسية على هؤلاء الذين لا يعرفونها (٦).

وبذلك يتضح لنا أن الأسرار التجارية واجبة الحماية لا تنصب فقط على المعلومات الفنية أو التقنية التي يحوزها مانح التكنولوجيا وإنما تشمل أيضاً أي معلومات يكون لها قيمة اقتصادية ومن ثم يمتد مفهوم الأسرار التجارية ليشمل المعلومات المتعلقة بالجوانب التجارية والمالية والإدارية مثل الخطط التسويقية ، وقوائم العملاء ، والدراسات المالية والتجارية وطرق الإدارة المبتكرة، وهذا يعني أن الأسرار التجارية تكون أوسع نطاقاً من المعرفة الفنية (Know How) لأن المصطلح الأخير يقتصر مدلوله في الغالب على المعارف التقنية ولا يمتد إلى المعارف التجارية والمالية والإدارية (٧).

ومن جهتنا نميل الى تعريف الاسرار التجارية على انه :- (أي معلومات فنية أو معارف تقنية أو طرق أو وسائل أو أساليب تتعلق باستعمال تكنولوجيا معينة أو أي برامج أو آلات أو تصاميم أو معطيات اقتصادية أو إدارية أو مالية تخص طرق التوزيع أو التسويق أو وسائل جذب العملاء أو قوائم أسمائهم والتي يكون من شأنها أن لا تكون مباحة للجميع وغير معلومة من قبل جميع المختصين بهذا المجال ويكون لها قيمة اقتصادية نابعة من منحها لحائزها قيمة تنافسية عالية في مواجهة منافسيه والتي يعمل جاهداً للحفاظ على سريتها).

الفرع الثاني: شروط الحماية القانونية للأسرار التجارية

من خلال تعريف الأسرار التجارية نلاحظ أن هنالك ثلاث شروط ينبغي توافرها لكي تحاط هذه الأسرار بالحماية القانونية وهي كالآتي :

أولاً : الطبيعة السرية

ويعد هذا الشرط جوهرياً وضرورياً في هذه المعلومات والمعارف كي تتمتع بالحماية القانونية ، ويقصد به أن هذه المعلومات في مجموعها او في الشكل أو التجميع الدقيقين لمكوناتها غير معروفة عادة أو سهلة الحصول عليها من قبل عدة أشخاص في أوساط المتعاملين في نوع تلك المعلومات (٨).

وبالتالي يعد شرط السرية من أهم متطلبات الحماية القانونية للمعلومات الفنية والتكنولوجيا محل الالتزام بالحفاظ على السرية، فالمعلومات المعروفة للعامة أو لطائفة تضم عدداً كبيراً من الأشخاص المتخصصين في مجال التجارة أو الصناعة لا تدخل في طائفة الأسرار التجارية لأنها تكون مباحة أو شبه مباحة للجميع.

ولا يشترط في السرية أن تكون مطلقة ، حيث أن المعلومات والمعارف الفنية لا تفقد طابعها السري بمجرد أن عدداً محدوداً من الأشخاص يعرفونها ، فإفصاح صاحب السر التجاري لعدد قليل ومحدود من الأشخاص (مثل العاملين بالمشروع أو المستشارين أو الخبراء والفنيين) ، لا يؤدي إلى انحسار صفة السرية عن تلك المعلومات والمعارف طالما يوجد التزام على هؤلاء بكتمان هذه الأسرار وعدم الإفصاح عنها (٩) . كما أن المعيار النسبي للسرية لا يقتصر على الأشخاص العاملين والمختصين في مجال المعارف والمعلومات الفنية والتكنولوجية وإنما يمتد إلى مضمون الابتكار ، إذ قد ترد السرية على توليفة جديدة لعناصر معروفة مسبقاً (١٠).

وعلى كل حال فإن المعيار الذي تقوم عليه السرية في كل الأحوال هو بقاءها قائمة ومحقة للغاية من الحفاظ عليها لاحتوائها على قيم مادية ومعنوية طالما بقيت هذه المعارف غير متاحة لباقي المشروعات العاملة في ذات المجال الإنتاجي (١١) .

صفوة القول إن المعارف الفنية والمعلومات التكنولوجية التي يجب اسباغ الحماية القانونية عليها لا بد أن تمتاز بالسرية، والسرية هنا لا يقصد بها السرية المطلقة وإنما السرية النسبية من حيث الأشخاص والموضوع، فمن حيث الأشخاص ممكن أن لا يقتصر العلم بها على شخص واحد وإنما ممكن أن تصل إلى علم أكثر من شخص شريطة أن لا تكون مباحة ومعلومة من جميع المتخصصين في فن صناعي معين ودون أن يمثل علمهم هذا اعتداءً على حق الحائز الأستثنائي ، ومن حيث الموضوع لا يشترط في أن تكون عناصر المعارف الفنية والمعلومات التكنولوجية جميعها سرية وغير معلومة من قبل المتخصصين في فن صناعي وإنما يمكن أن تكون سرية طالما إن هذه المعارف والمعلومات تشكل في مجموعها طريقة ووسيلة مبتكرة وجديدة غير ذائعة لمعالجة مسألة معينة في مجال معين حتى وأن كانت هذه المعارف والمعلومات بمفردها معلومة.

ثانياً : أن تكون ذات قيمة اقتصادية (١٢)

أي يجب أن تحقق هذه المعلومات التكنولوجية والمعارف الفنية للمشروع التجاري منافع وفوائد بغض النظر عن مقدارها وطبيعتها سواء أكانت مادية كزيادة في الأرباح أو تقليل الخسائر أو جذب العملاء والزبائن أم معنوية كجعل حائز هذه الأسرار التجارية في وضع متميز عن غيره من المنافسين

(١٣)، وعليه فإن المعلومات التكنولوجية والمعارف الفنية يسعى حائزها إلى بذل كل الجهود الممكنة للحفاظ على سريتها متى ما كانت لها قيمة اقتصادية فمثلاً إذا كان لدينا برنامج معين يستخدم في تشغيل الحاسوب ، أو لتشغيل آلة معينة ، فإن صاحب هذا البرنامج يسعى جاهداً للحفاظ على سرية كيفية عمل هذا البرنامج لذلك فمجرد إثبات السرية يعد إثباتاً للقيمة الاقتصادية ، وذلك لان حائز المعلومات التكنولوجية والمعارف الفنية لا يسعى إلى حمايتها والحفاظ على سريتها إلا إذا كانت ذات قيمة اقتصادية وتجارية (١٤).

ثالثاً: إتباع حائز المعلومات التكنولوجية أو المعارف الفنية الإجراءات اللازمة للحفاظ على سريتها. وتتنوع هذه الإجراءات والتدابير وتختلف بحسب طبيعة المعلومات التكنولوجية والمعارف الفنية وقيمتها ونوع النشاط الذي تستخدم فيه ، فإذا لم يتخذ الحائز هذه الإجراءات والتدابير سقط حقه في التمتع بالحماية القانونية، وهذا المبدأ طبقه القضاء الأمريكي في قضية Glaxo INC .V .Novo " Pharm Ltd " وتتلخص وقائع هذه القضية التي رفعتها شركة (Glaxo) ضد شركة " Novo Pharm " ، كما جاء في عريضة الدعوى أن الشركة الأولى المدعية أدعت قيام الشركة الثانية المدعى عليه بتقليد احد اختراعاتها الدوائية المحمية عن طريق البراءة فضلاً عن قيامها بسرقة أسرارها التجارية الخاصة بخطوات وطريقة تحضير الدواء (Zantac) ومشتقاته ، وفي إطار شكاواها الخاصة بسرقة أسرارها التجارية الخاصة بالعناصر والمكونات والخطوات الفنية التي تمر بها عملية تحضير الدواء واستخدامها في إنتاجه ، وقضت المحكمة برفض هذا الادعاء مستندة في ذلك إلى أن شركة (Glaxo) لم تقم باتخاذ الإجراءات اللازمة للحفاظ على سرية المعلومات الخاصة بصناعة هذا الدواء لأنها قدمت هذه الوثائق الخاصة بهذه الطرق والوسائل في دعوى قضائية سابقة مما أتاح لبقية الشركات القدرة من الاطلاع عليها (١٥).

المطلب الثاني

الطبيعة القانونية للالتزام بالسرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا

عند البحث في الالتزام بالمحافظة على السرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا يثار تساؤل مهم يتعلق بالطبيعة القانونية لهذا الالتزام ؟ هل هو التزام ببذل عناية أم بتحقيق غاية؟

ولغرض الإجابة عن هذا التساؤل لا بد لنا من تحديد الهدف الذي يرجو الدائن (حائز التكنولوجيا أو مالكها) إلى تحقيقه ، فإذا كان حائز التكنولوجيا يبغى تحقيق هدفاً بعينه كان الالتزام بالحفاظ على السرية التزاماً بتحقيق نتيجة ، وأن كان لا يهدف لتحقيق ذلك ، كان الالتزام بذل عناية. وعليه فأن المعيار الذي نستند عليه في تحديد طبيعة التزام طالب التكنولوجيا (الملتقي) بالحفاظ على سرية المعلومات والمعارف التكنولوجية في المفاوضات من حيث كونه التزاماً بتحقيق نتيجة أو بذل عناية يعتمد على مدى اتصال الاداء الذي التزم به هذا (الملتقي) مع الغاية المرجوة من إنشاء هذا الالتزام(١٦).

ولما كان التزام الملتقي بالحفاظ على المعلومات والمعارف السرية في مرحلة المفاوضات يعد التزاماً ذو طابع عيني ، أي يجب عليه أن ينفذه عيناً وبالتالي لا يطلب منه بذل العناية اللازمة لتحقيق ذلك ، وإنما يكون ملزماً بتحقيق نتيجة معينة متمثلة بالحفاظ على سرية المعلومات التي حصل عليها عن طريق المفاوضات (١٧)، وعليه فإن الملتقي يكون ملزماً دائماً بالحفاظ على سرية المعلومات التي يحصل عليها أو يطلع عليها أثناء المفاوضات سواء أكانت هذه المعلومات سرية بطبيعتها أم بوصف المالك أو الحائز لها بهذه الصفة ، ولا يعد الملتقي منفذاً لالتزامه هذا إلا إذا تحققت النتيجة المرجوة منه والمتمثلة بحفاظه على سرية هذه المعلومات والمعارف التي اطلع عليها ، وعدم إفشاءها للغير أو استثمارها لتحقيق منافع خاصة قبل أبرام العقد.

علماً أن التزام الملتقي بالحفاظ على سرية المعلومات والمعارف التكنولوجية السرية التي يطلع عليها ينشأ ويرتب آثاره بذمته حتى في حالة عدم وجود نص أو اتفاق يقضي بذلك (١٨). ولذلك فإن طبيعة هذا الالتزام هي التي تقضي بأن يكون التزاماً بتحقيق نتيجة سواء اشترط ذلك أم لم يشترط لان الهدف من التزام الملتقي (طالب التكنولوجيا) بالحفاظ على السرية في مرحلة المفاوضات محدد برغبة المانح (مالك التكنولوجيا أو حائزها) بالحفاظ على سرية هذه المعلومات والمعارف وبالتالي عدم إفشاءها وانتشارها واستثمارها من قبل الغير دون الحصول على ترخيص من قبله بذلك ، وبالتالي فإذا افترضنا أن طبيعة هذا الالتزام هي بذل عناية أو انه لا ينشأ إلا إذا وجد نص أو اتفاق يقضي به ، فهنا سوف تنتفي الحكمة والهدف من هذا الالتزام لامكانية افشاء هذه المعلومات ووصولها لعلم الغير على الرغم من ان الملتقي قد بذل العناية المطلوبة للحفاظ على سريتها وتنفيذ هذا الالتزام، أو أنه لم يتقيد بهذا الالتزام لعدم وجود نص أو اتفاق يلزمه بذلك.

وعليه ولكل ما تقدم نرى أن الالتزام بالحفاظ على السرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا يعد التزاماً بتحقيق نتيجة بطبيعته سيما وأنه التزام سلبي مفاده الامتناع عن عمل ، وبالتالي تكون طبيعة ومضمون وهدف هذا الالتزام هو تحقيق غاية لا بذل عناية.

وبالتالي فالمتلقي لا يكفي أن يقوم بالجهد والعناية اللازمة للحفاظ على سرية المعلومات والمعارف التكنولوجية التي اطلع عليها اثناء المفاوضات ليكون قد نفذ التزامه بالحفاظ على السرية ، وإنما ينبغي عليه أن يمتنع تماماً عن إفشاء تلك المعلومات والمعارف السرية وإلا فستثار مسؤوليته المدنية والجزائية ولا يعفيه من ترتب هذه المسؤولية بذله للجهد والعناية اللازمة للحفاظ على تلك الأسرار التجارية إلا إذا أثبت السبب الأجنبي(١٩).

وتكمن العلة وراء تكييف التزام المتلقي بالحفاظ على السرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا بأنه التزام بتحقيق نتيجة ، في محل الالتزام بحد ذاته أي في الأداء الذي يرد عليه الالتزام بالحفاظ على السرية وهو الامتناع عن عمل معين ، أي هو التزام سلبي محض ، وبالتالي فهو التزام يجب أن يكون بتحقيق نتيجة دائماً لأنه التزام سلبي غير قابل للتجزئة وبالتالي فإن المتلقي أما أن يحقق النتيجة المطلوبة ويحافظ على سرية المعلومات والمعارف التي اطلع عليها إثناء عملية التفاوض أو يعد مخالفاً بتنفيذ هذا الالتزام من خلال قيامه بأي عمل إيجابي مهما قل شأنه ، لأن هذا الأخير يعد خرقاً للالتزام بالحفاظ على السرية لا تنفيذاً جزئياً للالتزام(٢٠)، فأمام إتساع المنافسة بين الشركات المنتجة للتكنولوجيا على المستوى العالمي أصبح مالك التكنولوجيا أو حائزها أكثر حرصاً وتشدداً في اتخاذ الإجراءات اللازمة للحفاظ على التكنولوجيا التي بحوزته ، فلم يعد الأخير راغباً في الزام المتلقي بأن يبذل العناية المطلوبة في المحافظة على المعلومات والمعارف التكنولوجية التي يطلع عليها وإنما يتطلب منه ضرورة تحقيق نتيجة معينة وهي المحافظة على الأسرار التجارية التي اطلع عليها في فترة التفاوض ، وبالتالي فإن المتلقي يجب عليه أن لا يتجاوز الهدف الحقيقي من اطلاعه على هذه المعلومات والمتمثل بدراسته للتكنولوجيا محل التفاوض وتجربتها، وبذلك فإن تجاوز ذلك الهدف يكون قد أخل بالتزامه بالحفاظ على السرية وبالتالي تتحقق مسؤوليته المدنية والجزائية (٢١).

المطلب الثالث

ضمانات الوفاء للالتزام بالسرية

تمثل مرحلة المفاوضات في عقود نقل التكنولوجيا مرحلة حساسة وخطيرة وهذا متأني من السرية التي تتصف بها اغلب المعارف الفنية والمعلومات التكنولوجية التي يتم الكشف عنها أثناء المفاوضات، لذلك يحرص مانح التكنولوجيا الى توفير ضمانات كافية تضمن له وفاء المتلقي بالتزامه بالحفاظ على سرية المعلومات والمعارف التي يطلع عليها . ومن أبرز وأهم هذه الضمانات هي التعهد الكتابي والكفالة المالية و ضمانات اخرى أوجدها الواقع العملي، وعليه سنسلط الضوء على هذه الضمانات من خلال تقسيم هذا المطلب إلى ثلاثة فروع ، الأول للتعهد الكتابي والثاني للكفالة المالية ، والثالث للضمانات الاخرى .

الفرع الأول : التعهد الكتابي المسبق

وهو تعهد من جانب واحد يصدر من الطرف طالب التكنولوجيا يتعهد فيه للطرف الآخر (مالك التكنولوجيا أو حائزها) بالحفاظ على الأسرار التجارية والصناعية التي اطلع عليها اثناء المفاوضات والتي تتمثل بالمعارف الفنية والمعلومات التكنولوجية وطرق التصنيع والتوزيع وغير ذلك من الأمور السرية (٢٢). وعادة ما يقوم طالب التكنولوجيا بالتوقيع على هذا التعهد ضمن الأوراق التي يرسلها المانح في المراحل التمهيديّة للمفاوضات ، إذا أن امتناع المتلقي عن توقيع التعهد أعلاه يمكن أن يؤدي إلى وأد المفاوضات قبل أن تبدأ (٢٣) ، إلا إن هذا الأمر قد يتعقد إذا استعان المتلقي بخبير لفحص التكنولوجيا محل التعاقد ورفض الخبير أن يوقع التعهد بعدم إفشاءه للسرية، فهنا يكون المتلقي ضامناً لهذا الخبير ، سيما وأن الأخير يكون أقدر على اقتناص السر من غيره وذلك لخبرته في مجال التكنولوجيا والمعارف الفنية (٢٤).

ومسألة الاستعانة بالخبراء غالباً ما تثار في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا ولا سيما في الطلبات التي تقدم من قبل الدول النامية لقلّة خبراتها ولأنها كثيراً ما تدفع ثمن التكنولوجيا التي ستحصل عليها من قروض حصلت عليها من بنوك دولية ، وهذه البنوك لا تمنح هذه القروض الا بعد الاستعانة برأي الخبير الذي لا يستطيع أن يعطي رأيه إلا بعد الاطلاع على التكنولوجيا والمعارف الفنية محل العقد (٢٥) .

ويشمل التعهد الكتابي التزام المتلقي بعدم استخدامه لأي من المعلومات التي توصل إليها نتيجة المفاوضات ، سواء أكان قد حصل عليها بطريق مباشر أم غير مباشر ، بمعنى أن هذا التعهد يمثل

حماية لمالك التكنولوجيا أو حائزها وأطمئنانة الى عدم استخدام المتلقي لأي من هذه المعلومات والمعارف التكنولوجية السرية سواء أكان هذا الاستخدام من قبله شخصياً أو من قبل الغير (٢٦).
والواقع أن هذا التعهد يمثل اختباراً موجهاً إلى المتلقي لأن الأخير سيكون بالخيار بين أمرين الأول أن يوقع هذا التعهد وبالتالي استمرار المفاوضات في جو من الاطمئنان وجني ثمارها ، والثاني أن لا يوقع التعهد وبالتالي لا تبدأ المفاوضات وتنتهي بأول عقبة تواجه الطرفين ، وعليه فإن هذا التعهد يلعب دوراً هاماً في مرحلة المفاوضات من خلال بثه الثقة والاطمئنان في نفوس المتفاوضين كما يمكن المتلقي من الاستعانة بمن يشاء من الخبراء دون أي حساسية في هذا الخصوص من جانب المانح مادام المتلقي ضامناً لخبرائه تجاه المانح (٢٧).
أما الأثر القانوني المترتب على هذا التعهد ففي الواقع يكون هذا الأثر دائماً في مصلحة المانح ، لأنه في حالة إخلال المتلقي بهذا التعهد يتعرض للمسائلة القانونية وتثار مسؤوليته العقدية التي ينتج عنها التعويض عن جميع الأضرار التي تصيب المانح (٢٨).

الفرع الثاني : الكفالة المالية

قد يشترط مالك التكنولوجيا للدخول في المفاوضات أن يقوم المتلقي بإيداع مبلغ معين من المال لحسابه من اجل ضمان التزامه بالحفاظ على سرية المعلومات والمعارف التكنولوجية التي اطلع عليها أثناء عملية التفاوض ، كما قد يشترط بدلاً من ذلك أن يقدم خطاب ضمان أو صك مصدق وفقاً لما يراه المانح مناسباً ، ويتم اللجوء الى هذه الوسيلة من وسائل الضمان عند حصول التعامل لأول مرة بين طرفي التفاوض ، حيث يحرص المانح على حماية مصالحه المتمثلة بعدم تسرب المعلومات الفنية والمعارف التكنولوجية بدون مقابل (٢٩). ومصير هذه المبالغ إما أن تخصم من المبلغ الذي يتم الاتفاق عليه كمقابل للأسرار التجارية عند أتمام العقد أو مصادرتها لحساب المانح عند إخلال المتلقي بالتزامه بالحفاظ على السرية (٣٠) .

لذلك يجب على المتلقي ولخطورة هذه الآثار أن يحتاط لذلك ، فقد تفشل المفاوضات بسبب لا علاقة له بأذاعة السر وإفشاءه ومن ثم يمتنع المانح عن رد الكفالة أو يساوم فيها لسبب أو لآخر وهذه الحيلة تتمثل بأن المتلقي لا يقبل تقديم الكفالة الا إذا كان مطمئناً الى أمانة المانح ومثانة مركزه المالي وأن لا يكون مبلغ الكفالة مبالغاً فيه وأن يحدد التفاصيل اللازمة بشأن رد مبلغ الكفالة إذا فشلت

المفاوضات لسبب خارج عن إرادة المتلقي، بأن يحدد المدة التي ينبغي على المانح خلالها أن يرد المبلغ بعد فشل المفاوضات (٣١).

علماً أن مبلغ الكفالة لا يعد مقابلاً لاطلاع المتلقي على المعلومات السرية أثناء فترة التفاوض وإنما يشكل ضماناً ووسيلة ضغط على المتلقي لتنفيذ التزامه بالحفاظ على سرية المعلومات والمعارف التي اطلع عليها ، فإن تم الإخلال بهذا الالتزام من قبل المتلقي أو أحد أتباعه ولم يتم بعد ذلك إبرام العقد استحق هذا المبلغ للمانح تعويضاً له عن الضرر الذي لحقه جراء إخلال المتلقي بالتزامه بالحفاظ على السرية (٣٢).

ويرى جانب من الفقه أن هذه الضمانة لها بعض المساوئ المتمثلة بنفور المتلقي عن الدخول في المفاوضات وإبرام العقد سيما إذا ساوره أدنى شك في سلوك المانح أو إذا كان مبلغ الكفالة مبالغاً فيه (٣٣).

الفرع الثالث : ضمانات أخرى

هنالك بعض الوسائل والضمانات الأخرى التي يلجأ إليها مالك التكنولوجيا أو حائزها لضمان التزام المتلقي بالحفاظ على السرية وعدم إذاعتها وشيوعها ، أهمها . عدم الإفصاح عن المعارف والمعلومات التكنولوجية السرية إلا بالقدر الضروري لتمكين المتلقي أو خبراءه من تقدير قيمة التكنولوجيا الحقيقية ليقارن بينها وبين المقابل المطلوب فيها، حيث يحرص المانح في فترة المفاوضات على عدم اطلاع المتلقي إلا على نتائج استعمال التكنولوجيا دون التطرق إلى عناصرها وإجراءات استخدامها فضلاً عن ضرورة إجراء المانح التحريات عن المتلقي وعن نشاطه المالي والتجاري لتحديد مدى جديته في التعاقد قبل الدخول معه في المفاوضات (٣٤) .

فضلاً عن ذلك فإن بعض الشركات المانحة للتكنولوجيا ولأجل الحفاظ على سرية المعلومات التكنولوجية فأنها تصر على إجراء مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا في مكاتبها وفي حضور عدد محدود جداً من خبراء كل من الطرفين حتى لا يحدث تسرب للمعلومات الفنية ، وذلك لأن ترغيب المتلقي في التكنولوجيا محل التفاوض وبيان جدواها وأهميتها قد يتطلب عرض بعض التفاصيل التي قد تتسم بطابع السرية لذلك فإن هذه الشركات المانحة ترفض في أغلب الأحيان عرض هذه التفاصيل في مكان آخر غير مكاتبها وتحت إشرافها وحراسها خوفاً من تعرض هذه التفاصيل السرية للسرقة (٣٥).

وبعض النظر عن الضمانات التي تستلزم الشركات مانحة التكنولوجيا تقديمها من أجل الحفاظ على سرية المعلومات والمعارف التي يتم الإفصاح عنها أثناء فترة المفاوضات فإن إجراء التعهد الكتابي من

قبل المتلقي هو من أفضل الوسائل فاعلية ، حيث يلزم المتلقي نفسه وبارادته بعدم إفشاء أي من المعلومات السرية التي يطلع عليها أثناء التفاوض فضلاً عن عدم استخدامه لهذه المعلومات لحسابه الخاص ، مع تحديد الجزاء المترتب على الإخلال بهذا التعهد وبصورة صريحة وواضحة لا لبس فيها ولا غموض لتكون ضمانات فعالة إلى جانب الضمانات الأساسية الأخرى المتمثلة بالالتزام القانوني الذي يفرضه القانون على كل شخص اطلع على معلومات ذات طابع سري بعدم إفشاءها وإلا تعرض للمسؤولية وفقاً لقواعد المسؤولية التقصيرية الناتجة عن الأضرار بالغير .

وبذلك فإن هذه الضمانات تعد وبحسب اعتقادنا ضمانات تكميلية لما فرضه المشرع من حماية قانونية للمناخ من أجل الحفاظ على أسرار التجارة ، سيما بعد التطورات الحاصلة في مجال الأسرار التجارية على المستوى الوطني والدولي وتضافر الجهود الدولية من أجل مكافحة حالات سرقة الأسرار التجارية والحد من عمليات الاعتداء عليها في جميع مراحل التعاقد ابتداءً من مرحلة المفاوضات وحتى بعد انتهاء مدة العقد .

المبحث الثاني

نطاق الالتزام بالحفاظ على السرية

الالتزام بالحفاظ على السرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا ليس التزاماً مطلقاً وإنما هو التزام نسبي من حيث الموضوع والأشخاص والمدة ، فمن حيث الموضوع ليس كل المعلومات التكنولوجية والمعارف الفنية والخطط والوثائق والمستندات المطروحة في المفاوضات تمتاز بصفة السرية وإنما البعض منها يمتاز بذلك سواء أكانت بطبيعتها أو بإرادة حائزها .. وكذلك من حيث الأشخاص الذين يقع على كاهلهم هذا الالتزام .. فلا يقتصر على شخص المتلقي إنما يتوسع ليشمل عمّاله وخبرائه واستشاريييه الذين استعان بهم لفحص التكنولوجيا محل العقد وغير ذلك .. فضلاً عما تقدم فإن الالتزام بالحفاظ على السرية في مرحلة المفاوضات لا يكون مؤيداً وإنما يكون محدداً بنطاق زمني محدد وعليه ولغرض بحث نطاق الالتزام بالحفاظ على السرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا سنقسم هذا المبحث على ثلاثة مطالب ، الأول لنطاق الالتزام بالسرية من حيث الموضوع والثاني لنطاق الالتزام بالسرية من حيث الأشخاص والثالث لنطاقه من حيث الزمان .

المطلب الأول

نطاق الالتزام بالحفاظ على السرية من حيث الموضوع

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 للالتزام 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 أبيضت له هذه الأسرار أن يلتزم بالحفاظ على سريتها ولا يقوم بأفشاءها للغير أو استغلالها بنفسه ولحسابه الخاص دون موافقة حائزها (المانح) .

حيث نجد 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 التكنولوجية ، خشية إنتهاء

المفاوضات دون أن ينتج عنها تعاقد نهائي فتضيع على المانح التكنولوجيا التي كشفها للمتلقي سيما عندما يكون الأخير سيئ النية (٣٦).

والمقصود بتحديد نطاق الالتزام بالحفاظ على السرية من حيث الموضوع ، هو تحديد الجزء الذي يتصف بالسرية في المعلومات التكنولوجية والمعارف الفنية محل العقد وبالتالي تعريف الطرف المتلقي بها وإلزامه بعدم إفشاء سرية أي عنصر من عناصرها ، عدا بعض الاستثناءات التي تتعلق أساساً بالعناصر المستبعدة عادة من نطاق الحماية القانونية المقررة لها كأن لا تكون لها قيمة اقتصادية أو تكون من الأشياء العامة المباحة للجميع بسبب نشرها 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 (٣٧).

وبصورة عامة فإن الالتزام بالحفاظ على السرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا يشتمل على نوعين من المعلومات والمعارف التكنولوجية هي :

أولاً: المعلومات والمعارف التي أسبغ حائزها عليها طابع السرية وقد اختلف الفقه بشأنها الى ثلاثة آراء: ذهب الأول الى قصر هذه السرية على المعلومات التي كشفها ذوي الشأن حصراً والتي يترتب على إعلانها ونشرها ضرر للغير ، والمعيار العام في تحديد ذلك هو الثقة المتبادلة التي قامت بين الطرفين بمناسبة العقد المتفاوض بشأن إبرامه (٣٨)، ومن أمثلة هذه المعلومات الحالة المالية للمشروع المانح وحالته الفنية وكذلك الرسوم والبحوث والتصميمات والدراسات التي أعدت بمناسبة العقد المتفاوض بشأنه فهذه المعلومات تأخذ طابع السرية على اعتبار أنها لم تعد لاطلاع الغير عليها (٣٩).

أما الرأي الثاني فقد ذهب إلى أن المعلومات التي يشملها التزام المتلقي بالحفاظ على السرية كل معلومة فنية أو تكنولوجية تصل إلى علم المتلقي عن طريق الصدفة أو عن طريق التدقيق والفحص سيما إذا كانت هذه المعلومات غير معدة للنشر والاطلاع ، كما لو كان المشروع المانح يمر بأزمة مالية أو تعرض لخسارة كبيرة أو حصول بعض المشاكل مع العمال ، فهنا المفاوضات الذي علم بذلك لا يجوز له الإفصاح عن هذه المعلومات مادام أنه لم يتيسر له أن يعلم بذلك إلا عن طريق المفاوضات أو بسببها ، لذلك لا يجوز له الإفصاح عنها إلا بموافقة حائز التكنولوجيا محل التعاقد (٤٠) .

فيما ذهب الرأي الثالث إلى الاتجاه الموسع للمعلومات والبيانات التي يشملها الالتزام بالحفاظ على السرية حيث أشار إلى إنها تشمل فضلاً عن المعلومات والبيانات الفنية التي تم الإفصاح عنها ، تلك المعلومات والبيانات الأخرى والتي تحمل الصفة السرية المتمسمة بالجديّة بغض النظر عن طريقة وصولها الى علم المتلقي سواء بطريق الكشف الارادي أو بطريق الصدفة والتحري والفحص ، أي أن

الالتزام بالحفاظ على السرية في مرحلة المفاوضات يشمل جميع المعلومات التي تم الكشف عنها أو تم توفيرها من قبل أحد الأطراف للطرف الآخر سواء أكانت شفوية أو مكتوبة أو تلك التي تم الاطلاع عليها بالمصادقة ويلتزم المتلقي بالحفاظ على سريتها بذات الدرجة التي يحافظ بها على حقوقه السرية الخاصة (٤١).

وفي جميع الاحوال سألقة 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 اضى عليها طابع السرية.

ثانياً :- المعلومات التي تتصف بالسرية بحسب طبيعتها وهي تشمل كل المعلومات التي يكون من شأن ذبوعها وشبوعها أن تسبب ضرراً بصاحب المشروع مالك أو حائز التكنولوجيا محل التعاقد ، سواء أكان الضرر مادياً أم معنوياً ويضم هذا النوع من المعلومات على وجه الخصوص المعلومات ذات الطابع الشخصي والمتعلقة بالحياة الخاصة والحق في الخصوصية ، فمن حق الفرد أن يحافظ على سرية المعلومات المتولدة عن حرته في اختيار حياته الخاصة (٤٢)، ويدخل في ذلك أيضاً المسائل الصحية مثل الأمراض التي يعانها المسؤولين عن إدارة المشروع المانح للتكنولوجيا محل التعاقد ونحو ذلك فهذه المسائل لا يجوز الإفصاح عنها إلا بموافقة صاحب الشأن (٤٣).

يتضح من كل ما تقدم أن نطاق الالتزام بالحفاظ على السرية من حيث الموضوع يضم طائفتين من المعلومات ، أحدهما تكون سرية نتيجة لإسباغ حائزها هذه الصفة عليها ، والتي تتمثل بوجه الخصوص بالمعلومات التكنولوجية والمعارف الفنية والتي تتعلق بشكل مباشر بالتكنولوجيا المراد نقلها أو الاساليب والطرق والوسائل الفنية والادارية الخاصة بأدارة المشروع الحائز لهذه التكنولوجيا وطريقة تسويق منتجاته ونحو ذلك وهذه اهم وأخطر المعلومات التي ينبغي على حائز التكنولوجيا أن يعمل على الحفاظ على سريتها لأنها تشكل القلب النابض والعمود الفقري الذي يستند عليه مشروعه التجاري فأن شاعت وانتشرت أصبح مشروعه بلا جدوى وضاعت عليه فرصة التفوق على منافسيه . أما الطائفة الثانية 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 الطائفة الأولى.

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

١ - 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.

٢ - أنه يحدد المعلومات التي يجب على المتلقي أن لا يقوم بإفشاءها 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 .

٣ - أن يحدد المعلومات السرية على سبيل الحصر سيما في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا الحديثة والتي تحتاج إلى خبرة عالمية وتقنيات دقيقة لتشغيلها وإدارة عملية إنتاجها (٤٤).

وحسب اعتقادنا إنه في الغالب يكون المانح حريصاً كل الحرص على إلزام الأطراف المتفاوضة معه على نقل هذه التكنولوجيا بعدم إفشاءهم أي معلومات أو معارف أو خطط أو وسائل أو أساليب تشغيل أو توزيع أو إدارة يتم اطلاعهم عليها في مرحلة المفاوضات، سواء أكانت هذه المعلومات سرية بطبيعتها أو اقترنت بهذه الصفة من قبل الحائز أو المالك ، لأن هذه المعلومات جميعها تلعب دوراً إيجابياً في المؤسسة التجارية أو المشروع التجاري وبالتالي يكون المانح حريصاً على عدم وصولها إلى منافسيه ، لذلك ومن الناحية العملية تعد هذه المعلومات أغلبها أن لم نقل جميعها سرية ويلتزم المتلقي بالحفاظ على سريتها وعدم الإفصاح عنها سواء اشترط المانح ذلك أم لم يشترط وسواء نجحت المفاوضات أو فشلت .

المطلب الثاني

نطاق الالتزام بالحفاظ على السرية من حيث الأشخاص

تمتاز مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا بصورة عامة والعقود التي ترد على تقنيات ومعارف حديثة بصورة خاصة ، بتدخل عدد من الأشخاص من الممكن أن تصل إليهم المعلومات السرية وبالتالي يمكن من خلالها ان يتم إفشاءها لذلك فإن الالتزام بالحفاظ على سرية هذه المعلومات يجب أن لا يقتصر على المفاوضات المباشرة وإنما يتعين أن يمتد إلى أشخاص آخرين تدخلوا في هذه المفاوضات بشكل أو بآخر (٤٥).

ووفقاً لما تقدم فإن الالتزام بالحفاظ على السرية في المفاوضات العقدية لا يقتصر على متلقي المعلومة وإنما يمتد ليشمل مساعديه والأشخاص التابعين له كالعمال والفنيين والخبراء والمستشارين ، فضلاً عن الأشخاص الذين يرتبط معهم بعقد عمل كالأشخاص الذين قام باختيارهم لمساعدته وإبداء المشورة له في عملية التفاوض .

ويلاحظ أيضاً أن الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات يمتد من حيث الأشخاص ليشمل معاهد البحوث المعترف بها والتي تم الاستعانة بخبرتها في عملية التفاوض أو أشرفت على سير هذه المفاوضات وكذلك المقاولين من الباطن والمرخص لهم من الباطن من قبل المتلقي أي كل من كانت له علاقة مباشرة أو غير مباشرة بالأخير وكانت هذه العلاقة تخص العقد المتفاوض بشأنه أو بمناسبته. هذا وأن الالتزام بالحفاظ على السرية لا يقتصر على الأشخاص الذين تم الإشارة لهم في اعلاه ... وإنما يمتد ليشمل الأشخاص الذين يعدون من فروع المتلقي وشركاته الوليدة وكما في الشركات متعددة الجنسية التي يتوجب عليها الحفاظ على السرية في علاقاتها مع فروع وشركاته الوليدة(٤٦).

ونود أن نبيّن هنا أن اغلب الشركات المتلقية للتكنولوجيا سيما الشركات التابعة للدول النامية تستعين في فترة المفاوضات بخبراء لفحص التكنولوجيا محل المفاوضة وتقدير قيمتها ، وهنا يثار التساؤل حول مدى إمتداد الالتزام بالسرية على عاتق هذا الخبير، في الواقع يمكن الاجابة على هذا التساؤل بضرورة سريان هذا الالتزام بذمة الخبير سيما وأنه أقدر من غيره على اقتناص السر ومعرفة جوهره وخفاياه ووجود هذا الخبير يزيد من مخاوف حائز التكنولوجيا ويضاعف حرصه على المحافظة على اسراره التكنولوجية(٤٧).

والأشخاص الذين يقع على عاتقهم الالتزام بالحفاظ على السرية في مرحلة المفاوضات لا يقتصر حدود التزامهم بعدم إفشاء هذه المعلومات للغير ، وإنما يمتد هذا الالتزام ليشمل عدم استخدام هذه المعلومات لغير الغرض الذي أبيحت من أجله ، والمتمثل باطلاع المتلقي على مضمون التكنولوجيا التي يجري التفاوض على نقلها أو الترخيص باستعمالها، وبمعنى آخر يبقى على المتلقي الذي حصل وأطلع على هذه المعلومات السرية أن يمتنع عن استخدامها بصفة شخصية لتحقيق منافع ومكاسب خاصة ، نظراً لأن هذه المعلومات لم تقدم إلا لغرض التفاوض فقط، ومن ثم فإن أي استخدام أو استعمال لها يجاوز هذا الغرض يعد استخداماً غير مشروع (٤٨)، ويعالج حائز التكنولوجيا اطلاع بعض الأشخاص على اسراره التكنولوجية أثناء عملية التفاوض بأخذ تعهد على طالب التكنولوجيا بالحفاظ على سرية المعلومات التي يطلع عليها والامتناع عن إفشاءها وإذاعتها واستعمالها قبل إبرام العقد النهائي وحتى بعد إبرامه ، وبالمقابل فإن المتلقي لا يمانع من الموافقة على ذلك سيما عندما تكون

لديه رغبة صادقة في التعاقد ولأنه يعلم أن رفضه ذلك سيؤدي وبلا شك الى فشل تلك المفاوضات وإنهاء الصفقة (٤٩). ونود أن نوضح هنا بأن محل التزام هؤلاء الأشخاص بالحفاظ على السرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا يتضمن شقين:—

اولا : الامتناع عن إفشاء هذه الأسرار وأذاعتها.

يتمتع على المفاوضات (المتلقي وتابعيه أو خبراءه) الذي اطلع على الأسرار التجارية أثناء المفاوضات إفشاءها وأذاعتها للغير ، وأن ما رآه وأطلع عليه يعده وكأنه لم يكن ، فإذا كان المفاوضات يجري مفاوضاته بخصوص الحصول على ترخيص باستعمال تكنولوجيا صناعة السيارات من شركة معينة، وأطلع على بعض الأسرار الخاصة بذلك يجب عليه أن لا يفشي هذه الأسرار أو يطلع الغير عليها سواء أثناء المفاوضات أو بعدها وبغض النظر عن نجاحها أو فشلها (٥٠).

ثانيا : الامتناع عن استغلال الأسرار .

يلتزم المفاوضات بعدم استغلال واستثمار المعلومات والمعارف السرية التي اطلع عليها أثناء المفاوضات لحسابه الخاص سواء من قبله مباشرة أو من خلال الترخيص للغير بالاستفادة منها . وبذلك يتضح لنا إن نطاق الالتزام بالحفاظ على السرية من حيث الاشخاص لا يقتصر على شخص المتلقي وإنما يمتد ليشمل عماله وتابعيه وخبراءه وكل من اطلع على هذه المعلومات والمعارف السرية من خلال المفاوضات أو بسببها وكانت له علاقة مباشرة أو غير مباشرة بالمتلقي والتزامه بعدم الإفشاء هذا يتمثل بعدم إفشاءه أو إعلانه لأي معلومة سرية أطلع أو حصل عليها أثناء المفاوضات وكذلك عدم استغلاله وانتفاعه بهذه المعلومات والمعارف سواء أكان ذلك بنفسه أو عن طريق الغير .

المطلب الثالث

نطاق الالتزام بالحفاظ على السرية من حيث المدة

تبرز أهمية موضوع نطاق الالتزام بالحفاظ على سرية المعلومات والمعارف التكنولوجية السرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا عند فشل المفاوضات أو إنهاءها قبل الوصول الى اتفاق نهائي بشأن أبرام العقد وبغض النظر عن معرفة وتحديد الطرف الذي تسبب بإنهاء المفاوضات وفشلها ، فهنا يثار التساؤل عن الفترة الزمنية التي يبقى المتلقي الذي حصل على المعلومات والمعارف السرية ملتزماً بالحفاظ على سريتها ؟

في الواقع يذهب أغلبية الفقه إلى أن هذا الالتزام لا بد أن يحدد بفترة زمنية من قبل المانح ولا يمكن أبداً أن تكون هذه الفترة الزمنية مطلقة ، إذ يرى البعض أن التطور التكنولوجي سريع جداً

وبالتالي فإنه يكفي تحديد عمر هذا الالتزام بفترة زمنية تتراوح من (٥ - ١٠) سنوات وهذه الفترة تعد كافية لضمان حماية سرية هذه المعلومات (٥١).

بينما ذهب جانب آخر من الفقه إلى الإشارة إلى أن نطاق الالتزام بالحفاظ على السرية إذا لم يحدد له سقفاً زمنياً فإنه يكون مرهوناً بسرية المعلومات والمعارف التكنولوجية محل الالتزام بالسرية ، فإن فقدت صفتها السرية واذيعت وانتشرت وفقدت قيمتها وأصبحت معروفة للغير فلا مبرر لبقاء المتلقي ملتزماً بالحفاظ على سريتها (٥٢).

ولكن ما هو الحكم إذا فقدت هذه المعلومات والمعارف التكنولوجية طابعها السري قبل إنقضاء المدة المحددة لذلك ؟ في الواقع يجيب البعض إلى أن هذه المعلومات اذا فقدت طابعها السري قبل انتهاء الفترة المحددة للمحافظة عليها وذلك بفعل خارج عن ارادة المتلقي ، كما لو توصل الغير إلى معرفتها بالبحث وأجراء التجارب ثم تمت أذاعتها فهنا سوف يزول الالتزام بالحفاظ على السرية ولا يوجد مبرر لبقائه (٥٣).

وبحسب اعتقادنا فإنه ولغرض تحديد النطاق الزمني للالتزام بالحفاظ على السرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا لابد لنا من ان نميز بين حالتين الأولى هي حالة وجود اتفاقات مبدئية تنظم هذا الالتزام ، فهنا نرجع الى هذه الاتفاقات ويتم التقيّد بمضمونها في تحديد مدة هذا الالتزام ، أما الحالة الثانية فهي حالة عدم وجود هكذا اتفاقات وهو الغالب فهنا نرى ضرورة إقتران مدة هذا الالتزام بالطابع السري للمعلومات الفنية والمعارف التكنولوجية المتحصلة عن طريق المفاوضات ، فمتى ما بقت هذه المعلومات تمتاز بطابعها السري بقی الالتزام بالحفاظ على سريتها قائماً ، ما لم يصرح المانح بخلاف ذلك، وأما إذا زالت الصفة السرية عن هذه المعلومات زال الالتزام بالحفاظ على سريتها ولم يعد له أي مبرر .

ونود أن نوضح هنا أن النطاق الزمني للالتزام بالحفاظ على السرية يمتد ليشمل جميع الأشخاص الذين يقع على عاتقهم هذا الالتزام ولا يقتصر على المتلقي وإنما يشمل تابعيه وعماله وخبرائه وغير ذلك .

المبحث الثالث

الأساس القانوني للالتزام بالسرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا

لغرض تسليط الضوء على الأساس القانوني للالتزام بالمحافظة على السرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا لا بد لنا من التمييز بين حالتين ، الأولى وجود إتفاق بين الاطراف المتفاوضة على هذا الالتزام ، فهنا يكون هذا الاتفاق هو الاساس القانوني لالتزام المتلقي بالمحافظة على سرية المعلومات والمعارف التكنولوجية التي أطلع عليها سواء أنجحت المفاوضات أم فشلت ، وهنا لا تثار أي مشكلة أو تساؤل في هذا الصدد ، ولكن التساؤل المطروح في حالة عدم وجود مثل هكذا اتفاق ، فهل يكون المتلقي ملتزماً بالحفاظ على سرية المعلومات التي اطلع عليها ؟ وأن كان هذا الالتزام موجوداً فما هو أساسه القانوني؟ أي ما المسوغ القانوني الذي دفعه للتقيّد بهذا الالتزام؟

في الواقع لم يتفق الفقه القانوني على رأي موحد وثابت وإنما ذهب الى ثلاثة آراء الأول ذهب بالاستناد الى ان مبدأ حسن النية والثقة في التعامل هو الأساس القانوني ، اما الثاني فقد استند الى نظرية العقد الضمني المفترض بين الأطراف المتفاوضة ، أما الثالث فذهب الى أن هذا الالتزام يجد أساسه بموجب نصوص المسؤولية التقصيرية ، حيث يجرم القانون إفشاء الأسرار بصورة عامة والأسرار التجارية بصورة خاصة. وعليه سنقسم المبحث على ثلاثة مطالب نتناول كل رأي من هذه الأراء في مطلب مستقل وكالاتي:

المطلب الأول

الاساس المستند الى مبدأ حسن النية والثقة في التعامل

ذهب جانب من الفقه الى أن الالتزام بالحفاظ على السرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا يجد أساسه في مبدأ حسن النية والثقة في التعامل ، حيث يوجب هذا المبدأ على الأطراف المتفاوضة ان يلتزم كل طرف باحترام ما يقدمه الطرف الآخر من مبتكرات ومعارف فنية وتكنولوجية وأسرار تجارية وعدم إفشاءها وكذلك عدم استخدامها في أغراض لا تتصل والغرض الذي أبيحت وعرضت من أجله سواء أكانت هذه الأغراض لحسابه الخاص أو لحساب غيره (٥٤).

ويعرف مبدأ حسن النية بأنه :- الاستقامة والنزاهة وانتقاء الغش والاحلاص في تنفيذ ما التزم به الشخص (٥٥). في حين عرفه البعض بأنه كل فعل أو أمتناع عن فعل من شأنه أن يؤدي الى عدم

تكوين العقد أو تنفيذه (٥٦). ولذلك فإن من أهم مصاديق حسن النية هو الابتعاد عن كل أمر يكون من شأنه التأثير سلباً في إبرام أو تنفيذ عقد من العقود سواء أكان ذلك بفعل إيجابي أو سلبي .

ويذهب انصار هذا الرأي الى أن حسن النية والثقة في التعامل هو الأساس القانوني الذي يلزم الطرف المتلقي بالحفاظ على المعلومات والمعارف السرية التي اطلع عليها اثناء فترة المفاوضات وعدم إفشاءها أياً كانت تلك المفاوضات ، ويشيرون الى ان مبدأ حسن النية يتفرع الى التزامين أساسيين هما الالتزام بالأعلام (٥٧). والثاني هو الالتزام بالحفاظ على السرية والذي يشكل النتيجة الطبيعية والحتمية للالتزام الأول ، فما دام هنالك التزام بالأعلام كان لا بد ان يرتبط به التزام بالحفاظ على السرية (٥٨).

ويقصد بالالتزام بالأعلام: أن يلتزم كل مفاوض بأن يعلم الآخر بكل ما لديه من بيانات ومعلومات تتعلق بالعقد محل التفاوض ، وذلك كي يكون المفاوض الآخر على علم كامل ودراية تامة بكل تفاصيل التكنولوجيا محل العقد وبالتالي يتمكن من تقديم العروض الملائمة له وفقاً لما تم الإعلام به (٥٩)، والإعلام يجب أن يتم بشفافية تامة ، أي بصدق وصراحة ووضوح ، فلا يخفي المفاوض عن الآخر أي شيء ما دام جوهرياً ومهماً بالنسبة للمفاوض الآخر ومؤثراً في تحديد قيمة الصفقة وملاءمتها للغرض المقصود منها، فيذكر له مثلاً نوع التكنولوجيا المراد نقلها وطبيعتها ومدى تأثيرها بالظروف الجوية وعدد الأيدي العاملة اللازمة لاستثمارها وتشغيلها وحجم الانتاج المتوقع منها وغير ذلك .

لذلك يجب أن يقوم المفاوض وطبقاً لمبدأ حسن النية والالتزام بالأعلام بالمصارحة والمكاشفة في كل شيء وأن لا يترك طالب التكنولوجيا مخدوعاً في أمر يعلم حقيقة (٦٠).

وبذلك يتضح لنا الوظيفة التي يؤديها مبدأ حسن النية في المفاوضات والحفاظ على سرية المعلومات والتي تتمثل بوصفة الإطار العام الذي يجب أن يسود عملية التفاوض وتبادل المعلومات والأسرار التجارية وبالتالي يجب على الأطراف المتفاوضة التعامل بما تقتضيه الأمانة والاستقامة والعدالة ... فضلاً عن ذلك فإن مبدأ حسن النية يحقق نوعاً من التوازن بين الأطراف المتفاوضة من خلال الزام كل طرف بأن يقدم ما لديه من معلومات وبكل صراحة وشفافية ومحاربة حالات الغش والاحتيال وإعطاء الحق للمتضرر بالمطالبة بالتعويض (٦١)، وتأسيساً على ذلك فإن مبدأ حسن النية في التفاوض هو الذي يوجب على المتلقي ان يحافظ على الأسرار التجارية والصناعية المتبادلة أثناء المفاوضات وأن لا يخون الثقة التي أولاه إياها المانح (٦٢).

إذ يفرض مبدأ حسن النية التزاماً تبادلياً على عاتق الأطراف المتفاوضة مضمونة ضرورة التفاوض بحسن نية في جميع مراحل المفاوضات وهذا ما يسمى بالالتزام بالتفاوض بحسن نية ، حيث يشكل

الأخير التزاماً بالمعنى الحقيقي له دائن ومدين ومحل وسبب ويجد اساسه في الارادة التعاقدية لان من البديهي أن الشخص لا يلزم بأن يفاوض بحسن نية وبالتالي يلتزم بأن يحافظ على الأسرار التجارية المعروضة في هذه المفاوضات إلا عندما يدخل في مفاوضة مع شخص آخر (٦٣).

ونود أن نوضح هنا بأن طبيعة الالتزام بالتفاوض بحسن نية هو التزام ببذل عناية ، وبالتالي لا يعني ضرورة التوصل الى ابرام العقد إلا أنه يستوجب أن يتم الانسحاب من المفاوضات لأسباب مبررة ومعقولة ولا تؤدي الى الأضرار بالطرف الآخر ولا يبنني على تعسف باستعمال الحق بالانسحاب ، فضلاً عن مراعاة القوة الملزمة للعقد والإرادة التعاقدية المتمثلة بالعقد شريعة المتعاقدين.

وبذلك فإن مبدأ حسن النية يتطلب أن تكون المفاوضات ساحة للتعامل بثقة وأمانة ، فأى إخلال بمبدأ حسن النية في التفاوض يعد خطأ ومن أمثلة هذا الخطأ المخالف لمبدأ حسن النية هو إفشاء المعلومات السرية التي تم الاطلاع عليها أثناء التفاوض لان مبدأ حسن النية والثقة بين المتفاوضين قد أوجبا على الأطراف أن يحافظوا على هذه الأسرار وعدم استعمالها أو استغلالها دون موافقة صاحبها (٦٤). وعليه فإن مبدأ حسن النية أياً كان مفهومه أو مضمونه الذي يندرج تحته في مختلف الأنظمة القانونية فإنه يجب مراعاته قبل إبرام العقد واثناء ذلك علماً أن مبدأ حسن النية لا يفرض على الأطراف فقط سلوكاً سلبياً بالامتناع عن كل ما من شأنه الأضرار بالمتفاوض الآخر ، بل يفرض عليهم سلوكاً ايجابياً بالتعاون فيما بينهم من اجل تنفيذ العقد (٦٥).

وقد أشارت العديد من التشريعات الوطنية الى ضرورة مراعاة مبدأ حسن النية عند التعاقد ، منها القانون المدني العراقي الذي نص في المادة ١٥٠ / ١ الى أنه (يجب تنفيذ العقد طبقاً لما أشتمل عليه وبطريقة تتفق مع ما يوجبه مبدأ حسن النية(٦٦). ولكن يثار التساؤل عما إذا كانت مرحلة المفاوضات والالتزام بالسرية خلالها مشمولاً بهذا النص أم لا ؟

في الواقع يذهب اغلب الفقه الى أن الالتزام بمراعاة مبدأ حسن النية والثقة في التعامل لا يقتصر على مرحلة تنفيذ العقد بل يمتد ليشمل مرحلة تكوين العقد ومنها المفاوضات العقدية ، وبالتالي فإن المرحلة قبل التعاقدية مشمولة لهذا الالتزام . بل وينتهي هذا الرأي الى ان مبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات يشمل مرحلة المفاوضات الناجحة التي تنتهي بالتعاقد ومرحلة المفاوضات الفاشلة التي تنتهي بالعدول عنها . لأن كلا المرحلتين تدخلان في اطار مرحلة واحدة وهي مرحلة المفاوضات وان الفارق بينهما يتمثل بنوع وطبيعة الجزاء (٦٧)، فضلاً عن التشريعات الوطنية نجد أن التشريعات الدولية قد الزمت المتفاوضين بمراعاة مبدأ حسن النية في التفاوض منها نص المادة (٧) الفقرة (١)

البند (٢) من اتفاقية فيينا للبيع الدولي لسنة ١٩٨٠ التي أشارت الى ضرورة مراعاة ضمان احترام حسن النية في التجارة الدولية(٦٨) .

وكذلك ما نصت عليه المادة (٧/ف١) من المبادئ العامة للعقود التجارية الدولية التي وضعها معهد القانون الخاص بروما (اليونيدروا) عام ١٩٩٤ ، حيث نصت هذه المادة على أنه (يلتزم الأطراف باحترام مقتضيات حسن النية في التجارة الدولية ، ولا يجوز لهم استبعاده أو تضييق نطاقه)(٦٩).

من كل ما تقدم يتضح لنا أن مراعاة حسن النية في التعاقد اصبح من المبادئ القانونية العامة التي تحكم العقود في مرحلة التعاقد والمرحلة السابقة على التعاقد فضلاً عن مرحلة تنفيذ العقد، وسواء أكان ذلك في نطاق العقود الوطنية أم الدولية.. وبذلك فقد أضحى هذا المبدأ مبدأ عاماً على الصعيد الوطني والدولي في الوقت ذاته.

وذهب البعض وكما أشرنا الى أن مبدأ حسن النية والثقة في التعامل هو الأساس القانوني للالتزام بالحفاظ على السرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا على اعتبار ان قيام الطرف المتلقي بإفشاء هذه المعلومات والمعارف السرية يشكل خرقاً وانتهاكاً صريحاً لهذا المبدأ ، ويذهب انصار هذا الرأي الى أن المسؤولية المترتبة على هذا الخرق والانتهاك هي المسؤولية التقصيرية معنيين ذلك أن العقد لم ينعقد بعد على فرض انه لا يوجد اتفاق خاص بين الأطراف المتفاوضة يفيد الالتزام بالحفاظ على السرية.

فإفشاء المعلومات السرية في حالة التفاوض الذي لا ينتهي بالتعاقد يشكل خطأ تقصيري ، وبالتالي يثير المسؤولية التقصيرية ، وهذا الخطأ يتمثل بالإخلال بالواجب العام بعدم الانحراف عن المسلك المألوف والمعتاد الذي يفرضه مبدأ حسن النية(٧٠).

ونحن لا نتفق وهذا الرأي إذ لا يمكن أن نؤسس التزام المتلقي بالحفاظ على سرية المعلومات والمعارف الفنية السرية التي اطلع عليها أثناء التفاوض استناداً الى مبدأ حسن النية والثقة في التعامل وذلك لعدة أسباب هي :-

١ - أن مبدأ حسن النية مبدأ عاماً ولا يوجد تعريف محدد ومنضبط له وذلك راجع الى تركيز الفقه والقضاء في الكثير من النظم القانونية على تطبيقات هذا المبدأ المختلفة دون تحديد ماهيته وحقيقته في ذاته بصورة دقيقة (٧١)، وبذلك فلا يمكن الاستناد الى مبدأ عام يقبل التأويل في تحديد أساس الالتزام بالحفاظ على السرية في مرحلة المفاوضات في حال وجود نصوص قانونية اخرى تسمح بالاستناد اليها وتكون اقرب الى التطبيق العملي والفهم القانوني من مبدأ حسن النية والمتمثلة بالالتزام القانوني

العام بعد الاضرار بالغير كما سنبين في المطلب الثالث ، خاصة اذا اخذنا بنظر الاعتبار مايتصف به هذا الموضوع من خطورة ،وما ينشأ عنه من اثار مهمة (٧٢).

٢ - أن فكرة حسن النية والثقة في التعامل تعد نقطة اتصال وامتزاج بين القانون والاخلاق ، فلا يمكن إنكار أن مبدأ حسن النية يتسم بطابع أخلاقي (٧٣)، وبالتالي فإن معيار تحقق مسؤولية الشخص وفقاً لهذا المبدأ يعتمد على معيار سلوك الشخص المعتاد الذي يوجد في نفس الظروف التي تمت فيها المفاوضات ، وبالتالي لا يكون ذلك كافياً بحسب اعتقادنا لتحديد مسؤولية المفاوض الذي اخل بالتزامه بالحفاظ على السرية وذلك لصعوبة الإثبات من جهة ولغلبة الجانب الاخلاقي على موضوع عدم الاخلال بالمفاوضات من جهة ثانية حيث لا عقد يلزم المتفاوض بعدم الاخلال بالسرية .

المطلب الثاني

الاساس المستند للعقد الضمني بين الأطراف المتفاوضة

حيث ذهب هذا الاتجاه الى أن أساس التزام المتلقي بالالتزام بالحفاظ على السرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا هو العقد الضمني ، على أساس أن هنالك عقداً ضمناً بين المتفاوضين يلتزم بمقتضاه المتلقي بأن يحافظ على سرية المعلومات التكنولوجية والمعارف الفنية التي تطرح أثناء عملية التفاوض (٧٤)، حيث يستند هذا الرأي الى أن التفاوض على العقد هو دائماً ذو طبيعة عقدية ، وذلك لان هذا التفاوض يحدث في جميع الأحوال بناء على اتفاق سابق بين الطرفين ، سواء أكان هذا الاتفاق صريحاً أم ضمناً ، يقرر فيه الدخول الى التفاوض من اجل ابرام عقد معين قد اتفقا على على بعض قواعده الجوهرية من حيث المبدأ (٧٥)، فالمتفاوضين يباشروا إجراءات التفاوض فأنهما قطعاً يكونا قد وثق كل منهما للآخر وتوصلا الى وجهات نظر متقابلة قبل الدخول الفعلي الجدي في موضوع المفاوضات وعرض المسائل والنقاط التي تمتاز بطابع السرية ، فلا يعقل أن يقوم المانع بعرض تفاصيل التكنولوجيا المزمع نقلها أو الترخيص باستعمالها الى المتلقي دون أخذ الضمانات الاكيدة بعدم إفشاءها أو استعمالها لحسابه الخاص أو لحساب غيره في حالة فشل المفاوضات ، بل الاكثر من ذلك فإن الطرف المتلقي كثيراً ما يحتاط لمثل هذه المسائل فلا يوضح أي مسألة تتعلق وتتصل بالتكنولوجيا والمعارف الفنية (Know How) محل العقد الا اذا كان مطمئناً اطمئناناً كلياً

للطرف المتلقي لأن عرض هكذا معلومات امام أي شخص يرغب بالتعاقد معه يعني ضياع هذه التكنولوجيا وذياع شهرتها وبالتالي تفقد اهم عناصرها وهما الجودة والسرية.

وعلى كل حال فهذا الرأي يفترض أن هنالك سابق معرفة وتقارب وتبادل لوجهات النظر بين الاطراف المتفاوضة قبل الدخول في موضوع العقد الذي يجري التفاوض من اجل ابرامه وعليه فإن هذا التقارب وتبادل وجهات النظر يصفه انصار هذا الرأي بانهم قد أبرموا عقداً ضمناً مضمونة التزام الطرف المتلقي بالحفاظ على كافة المعلومات السرية التي يطلع عليها أثناء عملية التفاوض سواء أكانت سرية بطبيعتها أو أن الطرف المانع هو الذي أسبغ عليها هذا الوصف.

حيث يشير أنصار هذا الرأي إلى إن تأسيس الالتزام بالحفاظ على السرية في مرحلة المفاوضات على أساس العقد الضمني في حالة عدم وجود الاتفاق الصريح، يتم لضمان حماية الأسرار التجارية التي من الممكن إفشاءها خلال هذه الفترة من خلال افتراض وجود اتفاق ضمني بالحفاظ عليها ، حيث أن قواعد العدالة تقتضي بوجوب القول بوجود هذا العقد ، وأن هذا العقد ينشأ تلقائياً بمجرد بدء التفاوض بين الطرفين ويجعل المخطئ المتسبب بإفشاء الأسرار التجارية مسؤولاً مسؤولية عقدية ، والعقد وفقاً لهذا الرأي يكون مبني على علاقة الثقة التي نشأت بين الأطراف المتفاوضة أثناء فترة التفاوض (٧٦). ويستند هذا الاتجاه في النتيجة التي توصل لها الى عدة مبررات أهمها.

١ - أن التفاوض يكون نتيجة اتفاقات تمهيدية مدروسة وليس محض صدفة ، إذ من غير المتصور عقلاً أن طرفي التفاوض وجدا نفسيهما فجأة يتفاوضان على ابرام عقد من عقود نقل التكنولوجيا دون سابق علم أو دراسة وتخطيط فضلاً عن رغبتهما الجادة في التعاقد.

٢ - طرفي التفاوض يهدفان ابتداءً إلى أحداث أثر قانوني إذ بمجرد قبولهما الدخول في المفاوضات فانهما يكونا قد رضيا في الوقت ذاته بالتعاقد من حيث المبدأ ولم يبق أمامهما سوى الاتفاق على تفاصيل العقد كي يتم ابرامه بشكله النهائي سيما وان المفاوضات في عقود نقل التكنولوجيا تحتاط بنوع من الإجراءات الدقيقة بهدف ضمان سرية التكنولوجيا والمعارف محل العقد.

٣ - أن المتفاوضان ليسا من الغير ، لانهما بمجرد الدخول في المفاوضات تنشأ بينهما علاقة خاصة ترتب على عاتقهما التزامات معينة وبذلك تكون بينهما علاقة تعاقدية حقيقية تتمثل بالدخول بالتفاوض واحترام هذه المفاوضات وعدم إفشاء الأسرار التجارية والمعارف الفنية التي تنسب بطابع السرية سواء أكان إتفاقهما هذا صراحة أم ضمناً وبذلك فقد أضحي كل واحد منهما دائماً ومديناً اتجاه الآخر ، وعليه ووفقاً لهذا الاتجاه فإن هنالك التزامات حقيقية نشأة بين طرفي التفاوض، مصدرها الاتفاق التمهيدي الذي تم بينهما من اجل الدخول في التفاوض وهو ما يطلق عليه (باتفاق التفاوض) ولايشترط فيه أن

يكون صريحاً بل يكفي أن يكون ضمناً طبقاً للقواعد العامة ، كما لا يشترط فيه أن يكون مكتوباً بل يكفي أن يكون شفوياً لأنه بطبيعته أفعال رضائي وبالتالي فإن كل أخلال بهذا الاتفاق فإنه سيؤدي الى تحقق المسؤولية العقدية (٧٧) .

أما عن الآلية القانونية التي ينشأ فيها هذا العقد الضمني بين الطرفين ، حيث يجب أنصار هذا الرأي بأن الإيجاب الصادر أثناء التفاوض يمكن تحليله الى إيجابين الأول موضوعه إبرام العقد بين الطرفين والثاني ، موضوعه ضمان صحة التعاقد أي الالتزام بالامتثال عن كل امر من شأنه أن يؤثر على عملية إبرام العقد النهائي المزمع إبرامه ، وفي مقدمتها الامتناع عن افشاء الأسرار التجارية والمعارف التكنولوجية ، ولما كان هذا الإيجاب قد تمخض لمصلحة من وجه له فإنه لا يشترط قبول صريح منه سيما وأن أغلب مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا يكون الموجب والبادئ بالتعاقد هي الدول أو الشركات طالبة التكنولوجيا ، وبالتالي فإن مجرد سكوت الطرف المانح يعد كافياً لإبرام اتفاق ضمني بين الطرفين ، وعليه فالمفاوضات وفقاً لهذا الرأي ليست عديمة الاثر ، بل ينشأ عنها التزامات مختلفة ، استناداً الى الاتفاق الضمني الحاصل بين المتفاوضين وبالتالي ينبغي عدم الإخلال به(٧٨).

وبناءً على ما تقدم فإن الالتزام بالحفاظ على السرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا يجد أساسه في الاتفاق الضمني على التفاوض والذي يوجب أن يحافظ المتلقي على الأسرار التي يعلمها ويطلع عليها أثناء التفاوض ، وإلا فستنار مسؤوليته العقدية ، وقد أكد القضاء الأمريكي ذلك في قضية عرضت عليه تلخيص وقائعها في قيام شركة (سميث)(smith) بأنتاج حاويات شحن بضائع سائبة ومجمدة بأسلوب تقني فائق وعبرت شركة (درافو) (Dravo Grop) عن رغبتها الصريحة في انتقال تلك المعرفة الفنية اليها ، ودخل الاتفاق في مرحلة المفاوضات ، وخلال المفاوضات ارسلت شركة (Smith) لشركة (Dravo) سر الصبغة الزرقاء وهي عبارة عن صور فوتوغرافية بسيطة تحتوي على رسومات ميكانيكية وتصميمات هندسية وغير ذلك كما أرسلت لها وثائق تتعلق بالتطبيقات الخاصة بالعنصر المبتكر من تلك الحاويات وبدأت شركة درافو في انتاج وتسويق حاويات تماثل ما تنتجه شركة (Smith) ، فرفعت الاخيرة دعوى قضائية أوضحت فيها قيام شركة (Dravo) بسرقة اسرارها التجارية وبعد نظر الدعوى قررت المحكمة أنه من الواضح عدم امكان الجزم بوجود وعد صريح بالحفاظ على السرية صدر من المدعى عليه شركة (Dravo) إلا أن المحكمة رأت أن علاقة الائتمان والثقة يمكن استنتاجها ضمناً من الواقع وبالتالي يمكن استخلاص وجود عقد ضمني بين الطرفين المتفاوضين(٧٩) .

وذهب رأي في الفقه المصري الى أن أساس التزام المتلقي بالحفاظ على السرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا هو العقد المزمع إبرامه ذاته وليس العقد الضمني مستندي في ذلك الى نظرية تكلمة العقد إعمالاً للنص القانوني الذي يقضي بأن العقد لا يقتصر على الزام المتعاقد على ما ورد فيه ، ولكن يتناول ما هو من مستلزماته وفقاً للقانون والعرف والعدالة (٨٠).

فهذا النص يسمح للقاضي بأن يفرض بعض الالتزامات التي تقتضيها طبيعة العقد، بإرادة طرفي العقد لم تعد هي المصدر الوحيد للالتزاماتهما وحقوقهما بل يشاركهما في هذا الامر القانون والعرف والعدالة ، وعليه إذ تجري المفاوضات في اطار عقدي ، فإن الالتزام بالحفاظ على السرية يعد أحد مستلزمات هذا العقد وبالتالي بوسع القاضي أن يفرض التزاماً بالحفاظ على سرية المعلومات والمعارف التكنولوجية والابحاث والدراسات التي اعدت بمناسبة العقد المتفاوض بشأنه، فضلاً عن الحفاظ على سرية الحالة المالية للمشروع والمشكلات الفنية التي تواجهه وهنا المتلقي إذا أخل بهذا الالتزام يعرض نفسه للمسؤولية العقدية (٨١)، إلا أننا لا يمكن لنا التسليم بهذا الرأي واعتماده كأساس للالتزام الطرف المتلقي بالحفاظ على السرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا لعدة أسباب أهمها:—

١ - ان الالتزام التعاقدية والمسؤولية العقدية تكون منحصرة في العقد بالمعنى القانوني المعروف لمصطلح العقد والذي يتمثل بارتباط الإيجاب مع القبول بإرادتين واضحتين في دالتهما على إبرامه واحداث الاثر القانوني المترتب عليه سواء أكانت الارادة صريحة أم ضمنية إلا إنه في الحالتين يجب أن تكون الارادة قاطعة في دالتهما وبالتالي لا يمكن إفتراض وجودها بأي حال من الاحوال سيما في ظل الاثار الخطيرة التي تترتب على هذا الافتراض ، وعليه لا يمكن التسليم بهذا الرأي لانه يقوم على مجرد الافتراض (٨٢).

أضف الى ذلك أن المتفاوض عند دخوله في مفاوضات عقدية فإن إرادته تتصرف الى إبرام العقد موضوع التفاوض ، ولا يخطر في باله وجود عقد ضمني يفرض عليه التزاماً بالحفاظ على السرية وعدم افشاء المعلومات ذات الطابع السري التي اطلع عليها(٨٣).

٢ - وحتى لو سلمنا بإمكانية افتراض وجود هذا العقد الضمني سنكون أمام عقبة أخرى وهي أثبات وجوده لان القانون والقضاء لا يمكن ان يستند على مجرد الافتراض بل لا بد من أن تكون هنالك قرائن وادلة اثبات يمكن الاستناد عليها في اصدار الحكم وهذا ما لا يمكن تصوره في حالة افتراض وجود العقد الضمني الذي على أساسه يلتزم الطرف المتلقي بالحفاظ على السرية.

٣ - كان الأساس الذي استند عليه أنصار هذا الرأي أن هنالك أيجاباً صدر من احد اطراف التفاوض وسكوتاً من الطرف الآخر ومادام الايجاب تمخض لمصلحة من وجه اليه فان سكوته هذا يعد قبولاً ، ألا أن ذلك ليس صحيحاً دائماً ، لأن ليس كل ايجاب بضمان صحة التعاقد والالتزام بالحفاظ على السرية يكون دائماً في مصلحة من وجه اليه (الموجب له) كي يكون سكوته قبولاً ، لان سبب فشل المفاوضات قد تكون من جهة الاخير فكيف يكون من مصلحته الحكم عليه بالتعويض وفقاً لقواعد المسؤولية العقدية (٨٤).

٤ - حتى بالنسبة للفرض الذي اخذ به بعض الفقه المصري والذي أشار الى أن أساس الالتزام بالسرية هو العقد استناداً الى نظرية أكمال العقد ، على اعتبار أن الالتزام بالسرية من مستلزمات عقد نقل التكنولوجيا ، فأنا لا يمكن أن نسلم به لأننا أصلاً سنكون بحاجة لاثبات وجود هذا العقد أولاً ، وهذا ما لا يمكن تصوره لأنه لو وجد هذا العقد وثبت وجوده لا نكون عنئذ أمام مشكلة في تحديد الأساس القانوني للالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات لأننا نبحت عن حل لمشكلة الأساس القانوني لهذا الالتزام في فترة المفاوضات أي أن العقد لم ينعقد بعد فكيف يمكن لنا أن نفترض وجود هذا العقد ثم نعمل على اعتبار الالتزام بالسرية احد مستلزماته الاساسية.

المطلب الثالث

الاساس المستند الى المسؤولية التقصيرية

حيث ذهب جانب من الفقه الى أن اساس الالتزام بالحفاظ على السرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا هو قواعد المسؤولية التقصيرية على اعتبار عدم وجود عقد ينظم هذه المسألة ، لأن إفشاء المعلومات والمعارف التكنولوجية السرية اثناء المفاوضات يشكل إخلالاً بالتزام عام يفرضه القانون مفاده عدم الاضرار بالغير (٨٥) .

وبذلك نرى أن هذا الرأي يستند الى نص القانون ليجعل منه أساساً قانونياً للالتزام المتلقي بعدم إفشاء الأسرار التجارية والصناعية التي يطلع عليها اثناء فترة المفاوضات وذلك كي لا يكون هنالك أي شك في وجود هذا الالتزام ، وذلك لأهميته وخطورته في العلاقات التجارية . لذلك نرى ان اغلب التشريعات المقارنة قد حرصت على تنظيم هذا الالتزام بنص قانوني صريح ليبدل دلالة قطعية على وجود هذا الالتزام فضلاً عن بعض الاتفاقيات الدولية ، وبذلك ووفقاً لهذا الرأي فإن أي إفشاء لأي معلومات أو بيانات أو تصاميم ونماذج صناعية أو تجارية تنسم بالسرية يشكل إفشاءها سبباً لتحقيق المسؤولية - استناداً الى النص القانوني الذي أوجب ذلك سواء وجد اتفاق أو لم يوجد ، فإن وجد هذا

الايخبر كانت المسؤولية عقدية، وأن لم يوجد كانت المسؤولية تقصيرية استناداً الى نص القانون الذي يوجب التزاماً قانونياً عاماً مفاده عدم الأضرار بالغير (٨٦). ولاشك أن افشاء الأسرار التجارية يعد من ابرز مضارها الأضرار بالغير سيما وأن بعض هذه الأسرار التجارية تشكل العمود الفقري للمشروع أو المؤسسة التجارية.

وتجدر الإشارة الى أن القضاء الأمريكي يؤكد هذا الاتجاه إذ يلاحظ ذلك في قضية (Calanis) ضد شركة (Proeter) والتي تتلخص وقائعها بأن السيدة (Calanis) أرسلت الى شركة (Proeter) تخبرهم عن فكرة توصلت لها من شأنها تطوير مسحوق تنظيف الملابس وهي عبارة عن تركيبة من المسحوق العادي مضافاً لها مسحوق (Blue) الذي يجعل اللون الأبيض ناصعاً ويمنعه من الاصفرار ، ولكن شركة (Proeter) ردت بالاعتذار لكونها استخدمت افكاراً مشابهة دون ان تجدي نفعاً وعند انتهاء المفاوضات بين الشركة وبعد فترة من الزمن لوحظ في الاسواق مسحوق تنظيف جديد يحمل اسم (Blue-charge) وكان بناءً على الفكرة التي قدمتها السيدة المذكورة ، وقد حقق ذلك نجاحاً وشهرة كبيرة وعليه قدمت السيدة دعوى قضائية بحق الشركة أعلاه استناداً الى المفاوضات التي نشأت بينهما والتي طرحت خلالها هذه الافكار. وقد ذهبت المحكمة الى عد الشركة مخلة بالالتزامها بالحفاظ على السرية لان السيدة ما كانت لتكشف عن سر التركيبة الا لغرض تحصيل نفع مادي من خلال التعاقد ، فأستت المحكمة التزام الشركة على اساس مسؤولية الشركة التقصيرية لأنه مادام لا يوجد اتفاق صريح بين الاطراف المتفاوضة على الالتزام بالحفاظ على السرية فأن المسؤولية تبنى على اساس احكام الفعل الضار (٨٧).

ومن أبرز وأهم التشريعات الوطنية المقارنة التي نظمت هذا الالتزام هو قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ الذي أشار وفي المادة (٨٣ / الفقرة الأولى) الى ضرورة الالتزام بالمحافظة على سرية التكنولوجيا التي يحصل عليها المستورد سواء في مرحلة المفاوضات أم تنفيذ العقد أم بعد ذلك حيث نصت على (يلتزم المستورد بالمحافظة على سرية التكنولوجيا التي يحصل عليها وعلى سرية التحسينات التي تدخل عليها ويسأل عن تعويض الضرر الذي ينشأ عن افشاء هذه السرية سواء وقع ذلك في مرحلة التفاوض على ابرام العقد ام بعد ذلك).

وبذلك نلاحظ أن المشرع المصري قد فرض على متلقي التكنولوجيا التزاماً لصالح مانحها بالحفاظ على سرية كل المعلومات والمعارف الفنية ذات الطبيعة السرية فضلاً عن المحافظة على سرية التحسينات المدخلة عليها ورتب على ذلك جزاءً مديناً يتمثل بالتعويض ، سواء حدث ذلك عن طريق العمد أو الإهمال لان هذا الالتزام هو تحقيق نتيجة وليس بذل عناية (٨٨) ، وبحسب اعتقادنا فان

المشرع المصري كان موفقاً عند تنظيمه لهذا الالتزام المهم بنص قانوني قطعي لا يقبل التأويل أو الشك ليضع حداً لأي مشكلة قد تحصل بسبب ذلك سيما في الاحوال التي لا ينظم الاطراف المتفاوضة اتفاقاً على الالتزام بالحفاظ على السرية ، وبذلك فان هذا النص يؤسس على وجود التزام قانوني على عاتق الطرف المتلقي بالحفاظ على السرية سواء وجد الاتفاق أو لم يوجد مما يشكل حافزاً مشجعاً للطرف المورد يشجعه على الدخول في المفاوضات وهو مطمئن الى وجود ضمانات قانونية تضمن له الحفاظ على السرية التي تطرح وتعرض اثناء المفاوضات، لذلك ندعو المشرع العراقي الى الاخذ بما اخذ به المشرع المصري عند تشريعه قانوناً جديداً للتجارة والعقود التجارية والذي يعد حاجة ملحة في الوقت الحاضر سيما في ظل الانفتاح الاقتصادي والتكنولوجي الكبير الذي يشهده الواقع التجاري العراقي في الوقت الحاضر .

فضلاً عن ذلك نلاحظ ان اغلب التشريعات المقارنة قد نظمت المسؤولية الجزائية فضلاً عن المسؤولية المدنية على من يفشي معلومات ذات طابع سري مما يشكل إلتزاماً قانونياً عاماً مفاده عدم إفشاء المعلومات السرية الا بأذن صاحبها ، ومن هذه القوانين قانون العقوبات العراقي النافذ رقم ١١١ لسنة ١٩٦٩ المعدل حيث أشار وفي المادة (٤٣٧) الى أنه (يعاقب بالحبس مدة لا تزيد على سنتين وبغرامة لا تزيد على مائتي دينار أو باحدى هاتين العقوبتين كل من علم بحكم وظيفته أو مهنته أو صناعته أو فنه أو طبيعة عمله بسر فأفشاه في غير الاحوال المصرح بها قانوناً أو استعمله لمنفعته أو لمنفعة شخص آخر ، ومع ذلك فلا عقاب إذا أذن بإفشاء السر صاحب الشأن فيه أو كان إفشاء السر مقصوداً به الاخبار عن جناية أو جنحة أو منع ارتكابها) (٨٩) .

وكذلك ما نصت عليه المادة (٩٠٩/هـ) من القانون المدني العراقي التي تلزم العامل بأن يحتفظ باسرار رب العمل الصناعية والتجارية حتى بعد إنقضاء عقد العمل وكذلك المادة (٣٥/أولاً) من قانون العمل العراقي النافذ رقم ٧١ لسنة ١٩٨٧ المعدل (٩٠).

ونود ان نوضح هنا بان قانون العمل العراقي النافذ ، قد حظر افشاء الاسرار التجارية والصناعية او الاساليب والطرق الصناعية والتي يتم الاطلاع عليها من قبل مفتشي العمل وممثلي العمال في لجان تفتيش العمل وذلك في المادة (١١٩/ثالثاً). (٩١) وقد حصل تطوراً تشريعياً حديثاً في مجال حماية الاسرار التجارية على المستوى الوطني والدولي، فعلى المستوى الوطني نلاحظ ذلك بصورة خاصة في قوانين حماية حقوق الملكية الفكرية التي تعد الاسرار التجارية والمعلومات غير المفصح عنها أحد أهم هذه الحقوق وكذلك في قوانين تنظيم المنافسة وحماية الاسرار التجارية (٩٢).

أما على المستوى الدولي فنلاحظ ان هنالك تطوراً ملحوظاً في مجال حماية الاسرار التجارية والصناعية وهذا نتيجة طبيعية للثورة الهائلة التي يشهدها العالم في مجال المعلوماتية والانترنت حيث باتت الدول المتقدمة مثل الولايات المتحدة الامريكية والتي تلعب دور القوة السياسية والاقتصادية على المستوى الدولي بدأت تدرك ان حماية الاسرار التجارية هو شئ حيوي ومهم لاقتصاد أي دولة ، وهو ما دفعها الى ان تقترح في الجولة الثانية لمفاوضات الجات أن يتم توفير الحماية الاسرار التجارية على وجه الخصوص وذلك بسبب الخسائر الجسيمة التي لحقت بشركاتها جراء الحماية الضعيفة للسر التجاري ، فقد تم إجراء مسح في الولايات المتحدة الامريكية أظهر أن مائتين وستاً واربعون شركة امريكية أبلغت عن خمسمائة وتسعة وثمانون حادث اختلاس وقرصنة للاسرار التجارية مما ادى الى خسارة تقدر بحوالي (٨،١) بليون دولار لعدد اثنين وثلاثين شركة فقط (٩٣)

وكانت البداية في مبادئ (اليونيدروا) مجموعة قواعد عقود التجارة الدولية التي اعتمدها المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص بروما عام ١٩٩٤ ، الذي شدد على أهمية الحفاظ على الاسرار التجارية في مرحلة المفاوضات وعده واجباً والتزاماً قانونياً عاماً وذلك في البند ١٦ من المادة الثانية التي نصت على " يلتزم الطرف الذي يتلقى اثناء المفاوضات معلومة ذات طابع سري من الطرف الاخر ، وسواء ابرم العقد ام لم يبرم ، بعدم افشاءها أو استخدامها بغير حق لاغراض شخصية ويرتب الاخلال بهذا الالتزام تعويضاً يشمل في هذه الحالة المنافع التي كان سيحصل عليها الطرف الآخر".

وعليه فان هذا النص يجعل من الالتزام بالحفاظ على السرية في مرحلة المفاوضات واجباً والتزاماً قانونياً عاماً دون حاجة الى النص عليه أو الاتفاق بشأنه وبالتالي فهو يشكل اساساً قانونياً قوياً يمكن الاستناد اليه لالزام المتلقي بالحفاظ على السرية في مرحلة المفاوضات سيما اذا لم ينظم الاطراف المتفاوضة هذه المسألة باتفاق خاص فيما بينهما.. هذا من جانب ، ومن جانب آخر نلاحظ أن هذه المادة قد نصت على الجزاء المترتب على افشاء الاسرار التجارية والمتمثل بالتعويض ، وهذا التعويض يشمل المنافع التي حصل عليها الطرف الآخر من استخدام او افشاء تلك الاسرار ، وكل ذلك يتم تنظيمه وفقاً لاحكام القانون الواجب التطبيق على عملية التفاوض (٩٤).

ونود ان نبين هنا ان طريقة احتساب مقدار التعويض عن الاخلال بالالتزام بالحفاظ على السرية محل نظر لانها ربطت ذلك بمقدار المنافع التي تم الحصول عليها . لكن كان يفترض ان يأخذ التعويض والجزاء المترتب مقدار الاضرار التي تلحق بالطرف المانح نتيجة لافشاء اسراره التجارية سيما اذا كان القصد بالافشاء هو الاضرار به وليس تحقيق فائدة او منفعة معينة.

وقد اشارت اتفاقية (Trips) الخاصة بحماية حقوق الملكية الفكرية لسنة ١٩٩٤، الى ضرورة حماية الاسرار التجارية وعدت الاخيرة نوعاً من انواع حقوق الملكية الفكرية ، ووضعت هذه الاتفاقية في القسم السابع في الجزء الثامن منها نظاماً لحماية الاسرار التجارية اطلقت عليه حماية المعلومات غير المفصح عنها ، وتناولت حمايتها في المادة (٣٩) منها (٩٥).

وبذلك بات الالتزام بالحفاظ على السرية في مرحلة المفاوضات التزاماً قانونياً عاماً وأمرأ مفترضاً بقوة القانون سواء اتم ابرام العقد او لم يتم مادامت هذه المعلومات تتصف بوصف الاسرار التجارية لان القانون حرم افشاء هذه الاسرار وبصورة صريحة في المواد سالفه الذكر ، وبذلك فقد اضحى الالتزام بالحفاظ على السرية لا يقتصر على مرحلة تنفيذ العقد بل يمتد ليشمل مرحلة المفاوضات والتي تعد من اخطر المراحل لاسيما في حالة عدم وجود اتفاق صريح يوضح هذه الحماية القانونية ونحن نتفق وهذا الرأي الذي يؤسس التزام المتلقي بالحفاظ على المعلومات والمعارف السرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا على القانون ، الذي فرض التزاماً عاماً مفاده عدم الأضرار بالغير ورتب جراء مخالفة ذلك المسؤولية التقصيرية المدنية المتمثلة بالتعويض فضلاً عن المسؤولية الجزائية المتمثلة بالحبس أو الغرامة ، وبذلك نلاحظ أن هذا الاتجاه هو أكثر الآراء صواباً لانه يوفر الضمانات القانونية الكافية للطرف المانح للحفاظ على أسراره التجارية ، فوقفاً لهذا الرأي وعند حصول أي اعتداء أو إفشاء للأسرار التجارية ما على الطرف المانح الأ أن يثبت ذلك الاعتداء لتثار المسؤولية المدنية والجزائية والتي يتولى القانون تنظيمها دون حاجة لإثبات وجود العقد أو شرط في عقد أو اتفاق ضمني أو صريح ينظم ذلك الالتزام لأنه التزام يفرضه القانون وهو الذي تكفل بترتيب آثاره.

الأ إنه ومن الناحية الواقعية والعملية نلاحظ ان اغلب الأطراف المانحة للتكنولوجيا لا يكتفون بهذه الحماية القانونية وإنما يبحثون عن ضمانات تكميلية كالتعهد الكتابي المسبق أو الكفالة المالية أو غير ذلك من الإجراءات التي تم الإشارة لها والتي توفر جانباً من الحماية القانونية للأسرار التجارية المعلن عنها في المفاوضات العقدية .

الخاتمة

من خلال تسليط الضوء على مفردات البحث سالفة الذكر توصلنا إلى جملة من النتائج والتوصيات هي كما يلي :-

اولا :- النتائج:

١ - ان الأسرار التجارية الواجبة الحماية هي معلومات فنية أو معارف تقنية أو طرق أو وسائل أو أساليب تتعلق باستعمال تكنولوجيا معينة أو أي برامج أو آلات أو تصاميم أو معطيات اقتصادية أو إدارية تخص طرق التصنيع أو التوزيع أو التسويق أو وسائل جذب العملاء وقوائم أسمائهم والتي يكون من شأنها أن لا تكون مباحة للجميع وغير معلومة من قبل جميع المختصين بهذا المجال ويكون لها قيمة اقتصادية نابعة من قيمتها التنافسية العالية في مواجهة المنافسين والتي يعمل مالكيها أو حائزها جاهداً للحفاظ على سريتها.

٢ - أن الالتزام بالحفاظ على السرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا يكون التزاماً بتحقيق نتيجة دائماً ، لأن هذا الالتزام ذو طابع عيني أي يجب أن يتم تنفيذه عينياً وبالتالي فالطرف طالب التكنولوجيا (المتلقي) يكون ملزماً دائماً بالحفاظ على المعلومات والمعارف التكنولوجيا السرية التي يطلع عليها أثناء المفاوضات ، سيما وأن هذا الالتزام يعد التزاماً سلبياً غير قابل للتجزئة وبالتالي فإن طبيعته لا يمكن ان تكون إلا بتحقيق نتيجة.

٣ - هنالك عدد من الضمانات التي تضمن للحائز (مانح التكنولوجيا) قيام المتلقي بتنفيذ التزامه بالحفاظ على السرية ، يقف بمقدمتها التعهد الكتابي المسبق الذي يتعهد بموجبه الأخير بعدم إفشاء المعلومات السرية التي يطلع عليها وإلا تعرض للمسؤولية العقدية ، وكذلك الكفالة المالية التي تمثل إيداع مبلغ من المال لحساب المانح يستحق عند أخلال المتلقي التزامه بالحفاظ على السرية ، فضلاً عن ذلك فقد أوجد الواقع العملي بعض الضمانات الأخرى المتمثلة بعدم الإفصاح عن المعارف والمعلومات التكنولوجية السرية إلا بحضور عدد محدود من الأشخاص وكذلك بأجراء المفاوضات

بمكاتب الشركات المانحة وتحت إجراءات مشددة وبحضور عدد محدود جداً من خبراء وفني الشركات المتلقية.

٤ - يتكون محل الالتزام بالحفاظ على السرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا من شقين :

الأول : عدم إفشاء المعلومات والمعارف التكنولوجية السرية التي تم الإفلاع عليها أثناء المفاوضات .

الثاني : عدم إستخدام هذه المعلومات خلافاً للغرض الذي كشفت وأعلنت من اجله.

٥ - أن نطاق الالتزام بالحفاظ على السرية غير مطلق وإنما مقيد من حيث الموضوع بالمعلومات والمعارف التكنولوجية التي تعد سرية بطبيعتها أو تلك التي يصفها حائزها بهذه الصفة وكذلك من حيث الأشخاص فإن هذا الالتزام لا يقتصر على المتلقي وإنما يشمل مساعديه وخبراءه وفنييه وتابعيه ومن حيث المدة فنلاحظ ان هذا الالتزام يبقى مستمراً مادامت هذه المعلومات والمعارف تتمتع بطابع السرية ما لم يتم الاتفاق على خلاف ذلك من خلال تحديد فترة زمنية لهذا الالتزام.

٦ - يكمن الأساس القانوني في الزام المتفاوض المتلقي للتكنولوجيا بحفظ الأسرار التجارية في مرحلة المفاوضات في حالة عدم وجود اتفاق (بنص القانون) بمعناه الواسع لأن هنالك التزاماً قانونياً عاماً مفاده عدم الأضرار بالغير، ويشكل إفشاء لاسراره التجارية تطبيقاً حقيقياً لهذا الالتزام ، لذلك يترتب على الاخلال بهذا الالتزام المسؤولية التقصيرية لعدم وجود عقد فضلاً عن المسؤولية الجزائية في بعض الحالات .

ثانياً :- التوصيات

١. 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 ، تماشياً مع مبادئ اتفاقية تريس **trips** لحماية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية لسنة ١٩٩٤ ، ومع ماذهب اليه المشرع المصري ايضا في قانون حماية حقوق الملكية الفكرية رقم ٢٨ لسنة ٢٠٠٢

٢. توفير اكبر قدر من الضمانات القانونية في مرحلة المفاوضات العقدية سيما التعهد الكتابي الذي يترتب على الاخلال به تحقق المسؤولية العقدية فضلا عن اتباع بعض الاجراءات الوقائية للحفاظ على عنصر السرية في مرحلة المفاوضات والمتمثلة بعدم الافصاح عن المعلومات والمعارف التكنولوجية السرية الا بالقدر الضروري وبنطاق ضيق فضلا عن الحرص على اجراء المفاوضات في اماكن خاصة مؤمنة وبحضور عدد محدود من المعنيين .
٣. اعادة النظر بقانون التجارة العراقي رقم ٣٠ لسنة ١٩٨٤ المعدل ليتلائم والتطورات الحاصلة في الواقع التجاري والاقتصادي العراقي في ظل الانفتاح على دول العالم والتحول نحو اقتصاد السوق وذلك بإضافة عقود نقل التكنولوجيا الى العقود التجارية المنظمة في هذا القانون ، وافراد مادة قانونية تنظم مسألة الالتزام بالحفاظ على السرية ، يتم الرجوع اليها في حالة غياب الاتفاق الصريح على تنظيم ذلك الالتزام من قبل المتفاوضين او المتعاقدين.
٤. التوسع في نطاق الالتزام بالحفاظ على السرية في مرحلة المفاوضات من حيث الموضوع والاشخاص والمدة فمن حيث الموضوع نقترح ان يشمل هذا الالتزام جميع المعلومات والمعارف السرية سواء اكانت سرية بطبيعتها ام باتفاق الاطراف ، ومن حيث الاشخاص نقترح ان يشمل الالتزام كل شخص يمكن ان تصل اليه المعلومات السرية ، وبذلك لانقصر هذا الالتزام على شخص المتلقي فحسب وانما يمتد ليشمل مساعديه وتابعيه وخبرائه ومستشاريه ، فضلا عن الاشخاص الذين يرتبط معهم بعقد عمل . وينبغي ان لا يقتصر التزامهم هذا على عدم الافشاء وانما يمتد ليشمل التزامهم بعد استغلالها ، اما من حيث المدة نقترح ان يتم ربط مدة الالتزام بالسرية بطبيعة المعلومات ذاتها لا بمدد تحكومية ، فمتى ماكانت المعلومات تمتاز بالسرية بقى الالتزام بعدم افشائها قائما حتى لو طالمت مدة سريتها ، بعكس المعلومات التي تنكشف للعامة خلال فترة قصيرة عندئذ لامعنى لاسباغ السرية عليها قانونا بمدد اطول .

الهوامش

- ١ - انظر د. محمود نجيب حسني ، قانون العقوبات القسم الخاص ، دار النهضة العربية ، ١٩٨١ ، ص ٦٤١ .
- ٢ - انظر في ذلك د. محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ، مطبعة جامعة القاهرة والكتاب الجامعي ، ١٩٨٤ ، ص ٦١ . وكذلك د. سميحة القليوبي ، الوسيط في شرح قانون التجارة المصري ، ج ٢ ، في للالتزامات والعقود التجارية وعمليات البنوك / ط ٥ ، دار النهضة العربية ، ٢٠٠٧ ، ص ٨١ .
- ٣ - وهذا التعريف مستخلص من البند (أ و ب و ج) من الفقرة الثانية من المادة ٣٩ من الاتفاقية اعلاه .
- ٤ - اشار اليه د. حسام الدين الصغير ، حماية المعلومات غير المفصح عنها ، دار الفكر الجامعي ، الاسكندرية ، ٢٠٠٥ ، ص ٢٠ .
- ٥ - أشار إليه د. جلال وفاء محمدين ، حماية الاسرار التجارية والمعارف التقنية ، بحث منشور في المجلة العربية للنادي العربي للمعلومات ، منشورة على شبكة الانترنت ، ص ٥ .
- ٦ - انظر في هذا التعريف " Patrickth hiebart , the basis : covenantsnot to competeand trad secretsin france , paris, france,2003 ,p.18.
- أشارت اليه د. آمال زيدان عبد اللاه ، الحماية القانونية للأسرار التجارية في عقود نقل التكنولوجيا ، ط ١ ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، ٢٠٠٩ ، ص ٦٠ .
- ٧ - د. حسام الدين الصغير ، مصدر سابق ، ص ٢١ .
- ٨ - انظر البند (أ) من الفقرة (٢) من المادة (٣٩) من اتفاقية تريس (Trips).
- ٩ - د. محمود الكيلاني ، الموسوعة التجارية والمصرفية ، المجلد الأول ، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا ، ط ١ ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، عمان ، الاردن ، ٢٠٠٨ ، ص ١٠٠ .
- ١٠ - د. محمد محسن ابراهيم النجار ، عقد الامتياز التجاري ، دراسة في نقل المعارف الفنية ، دار الجامعة الجديدة ، الاسكندرية ، ٢٠٠١ ، ص ٤ .
- ١١ - د. وليد عودة الهمشري ، عقود نقل التكنولوجيا ، الالتزامات المتبادلة والشروط القيدية ، ط ١ ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، عمان ، الاردن ، ٢٠٠٩ ، ص ٢٠٤ . وكذلك د. عبد الرحيم عنتر عبد الرحمن ، حقوق الملكية الفكرية واثرها الاقتصادي ، ط ١ ، دار الفكر الجامعي ، الاسكندرية ، ٢٠٠٩ ، ص ١٩٦ .
- ١٢ - اشارت لهذا الشرط البند (ب) من الفقرة (٢) من المادة ٣٩ من اتفاقية تريس (Trips)
- ١٣ - د. جلال وفاء محمدين ، الحماية القانونية للملكية الصناعية ، دار الجامعة الجديدة ، الاسكندرية ، ٢٠٠٤ ، ص ٩٠ .
- ١٤ - د. عبد الرحيم عنتر عبد الرحمن ، مصدر سابق ، ص ١٩٧ .
- ١٥ - انظر في تفاصيل هذه الدعوى د. حسام الدين الصغير ، مصدر سابق ، ص ٣٢-٣٣ .
- ١٦ - أنظر في ذلك المعنى : د. نبيل إبراهيم سعد ، النظرية العامة للالتزام ، مصادر الالتزام ، دار الجامعة الجديدة ، الاسكندرية ، ٢٠٠٤ ، ص ١٦ . وكذلك د. عبد الرزاق السنهوري ، الوسيط في شرح القانون المدني ، الجزء الثاني ،

- نظرية الالتزام بوجه عام ، طبعة منقحة من المستشار أحمد المراعي ، منشأة المعارف ، الاسكندرية ، ٢٠٠٤ ، ص ٧٤٥ وما بعدها .
- ١٧ - د. آمال زيدان ، مصدر سابق ، ص ١٦٦ .
- ١٨ - د. محسن شفيق ، عقد نقل التكنولوجيا ، مصدر سابق ، ص ٨٦ .
- ١٩ - أنظر في ذلك : د. معتز نزيه محمد الصادق ، الالتزام بالسرية والمسؤولية المدنية ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، ٢٠٠٧ ، ص ٧٠ وما بعدها . وكذلك د. هاني صلاح سري الدين ، المفاوضات في العقود التجارية الدولية ، دراسة مقارنة ، بحث منشور في مجلة اتحاد الجامعات العربية للدراسات والبحوث القانونية ، تصدر من كلية الحقوق ، جامعة القاهرة ، العدد الرابع ، ١٩٩٦ ، ص ١١٢ . وكذلك د. نداء كاظم المولى ، الاثار القانونية لعقود نقل التكنولوجيا ، دار وائل للنشر ، عمان ، ٢٠٠٣ ، ص ١٧٠ . ود. نجاة محمد ابو النجا ، الالتزام بالتفاوض في عقود التجارة الدولية ، أطروحة دكتوراه ، كلية الحقوق ، جامعة المنصورة ، ٢٠٠٤ ، ص ١٠٢ .
- ٢٠ - انظر د. صالح بن بكر الطيار ، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا ، شهد للنشر والاعلام ، القاهرة ، ١٩٩٢ ، ص ٢٣١ . وكذلك د. نبيل إبراهيم سعد ، مصدر سابق ، ص ١٥ . وكذلك د. آمال زيدان ، مصدر سابق ، ص ١٦٧ .
- ٢١ - د. رجب كريم عبد الاله ، التفاوض على العقد ، دراسة مقارنة ، اطروحة دكتوراه ، جامعة القاهرة ، كلية الحقوق ، ٢٠٠٠ ، ص ٤٧١ .
- ٢٢ - د. سميحة القليوبي ، العقود التجارية ، مصدر سابق ، ص ٨٤ . وكذلك انظر د. عبد الرؤوف جابر ، الوجيز في عقود التنمية التقنية ، ط١ ، منشورات الحلبي الحقوقية ، بيروت ، ٢٠٠٥ ، ص ٧٥ .
- ٢٣ - د. جلال وفاء محمدين ، الأطار القانوني لنقل التكنولوجيا ، دار الجامعة الجديدة ، الاسكندرية ، ٢٠٠٤ ، ص ١٩ .
- ٢٤ - د. محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا ، مصدر سابق ، ص ٦٢ .
- ٢٥ - أنظر د. عبد الرؤوف جابر ، مصدر سابق ، ص ٧٤ . وكذلك د. محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا ، المصدر السابق ، ص ٦٢ .
- ٢٦ - د. عبد الرؤوف جابر ، المصدر السابق ، ص ٧٥ .
- ٢٧ - د. سميحة القليوبي ، العقود التجارية ، مصدر سابق ، ص ٨٥ .
- ٢٨ - أنظر د. محمود الكيلاني ، مصدر سابق ، ص ١٤٦ .
- ٢٩ - د. سميحة القليوبي ، العقود التجارية ، مصدر سابق ، ص ٨٧ .
- ٣٠ - د. طالب حسن موسى ، الموجز في قانون التجارة الدولية ، دار الثقافة ، الأردن ، ٢٠٠١ ، ص ٦٦ .
- ٣١ - د. محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا ، مصدر سابق ، ص ٦٤ . وكذلك انظر د. جلال وفاء محمدين ، الاطار القانوني لنقل التكنولوجيا ، ص ٢١ .
- ٣٢ - انظر بهذا المعنى د. يوسف عبد الهادي الاكياتي ، الاطار القانوني لعقود نقل التكنولوجيا في مجال القانون الدولي الخاص ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، ص ٩٩ . ود. سميحة القليوبي ، مصدر سابق ، ص ٨٧ .
- ٣٣ - د. محمود الكيلاني ، مصدر سابق ، ص ١٤٧ .
- ٣٤ - انظر بهذا المعنى ، د. محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا ، مصدر سابق ، ص ٦٣ .
- ٣٥ - د. جلال وفاء محمدين ، الاطار القانوني لنقل التكنولوجيا ، ص ٢٠ .

- ٣٦ - د. سميحة القلوبوي ، مصدر سابق ، ص ٨٢.
- ٣٧ - د. يوسف عبد الهادي الاكياي، مصدر سابق ، ص ٢٢٣ وما بعدها.
- ٣٨ - د. حياة محمد محمد أبو النجا ، مصدر سابق ، ص ١٠١. وكذلك د. محمد حسام محمود لطفي ، المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض ، دراسة في القانون المصري والفرنسي ، ط ١، دار النهضة العربية ، القاهرة، ١٩٩٥، ص ٣١.
- ٣٩ - د. مصطفى محمد الجمال ، السعي الى التعاقد ، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠٠٢ ص ٤١٥. ود. حياة محمد أبو النجا ، المصدر السابق، ص ١٠١.
- ٤٠ - د. محمد إبراهيم الدسوقي ، الجوانب القانونية في ادارة المفاوضات وإبرام العقود، ط ١، معهد الادارة العامة، الرياض، بدون سنة طبع ، ص ٩٨ . وكذلك د. محمد أبو زيد ، المفاوضات في الاطار التعاقدية (صورها - واحكامها)، بحث منشور في مجلة العلوم القانونية والاقتصادية ، تصدر من كلية الحقوق - جامعة عين شمس ، العدد الاول ، س ٤٧ ، ٢٠٠٥، ص ١٦٧.
- ٤١ - د. صالح بن عبد الله بن عطف العوفي، المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية ، مركز البحوث والدراسات الادارية ، المملكة العربية السعودية ، ١٩٩٨، ص ٧٨ .
- ٤٢ - د. معتز نزيه محمد الصادق المهدي ، مصدر سابق ، ص ١٧.
- ٤٣ - د. محمد إبراهيم دسوقي ، مصدر سابق ، ص ١٠٢.
- ٤٤ - أنظر في تفصيل ذلك د. أبو العلا أبو النمر ، مفاوضات عقود التجارة الدولية ، ط ٢، دار ابو المجد للطباعة بالهرم، ٢٠٠٢، ص ١٠٥ وما بعدها.
- ٤٥ - د. صالح بكر الطيار ، مصدر سابق، ص ٢٣٢ .
- ٤٦ - أنظر في ذلك د. مصطفى أحمد أبو الخير ص ٤٨٦ . د. يوسف عبد العادي الاكياي ، مصدر سابق ، ص ٢٢٥.
- ٤٧ - د. محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ، مصدر سابق ، ص ٦٢ .
- ٤٨ - أنظر د. ابو العلا أبو النمر ، مصدر سابق ، ص ١٠٥. وكذلك د. هاني صلاح سري الدين، عقد نقل التكنولوجيا في قانون التجارة الجديدة ، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠١، ص ١٥.
- ٤٩ - د. محمود الكيلاني ، مصدر سابق ، ص ١٤٦.
- ٥٠ - انظر في نفس المعنى د. حياة محمد ابو النجا ، مصدر سابق ، ص ٩٩.
- ٥١ - انظر في ذلك الرأي د. أمال زيدان ، مصدر سابق ، ص ٣٠٩ وكذلك د. حسام محمد عيسى ، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، دار الشروق للطباعة، القاهرة، ١٩٨٧، ص ٣٥٢ وفي الفقه الفرنسي انظر Forbin . G. comment gerer . lesin formation confedentilles en cours depour parles , RDAI,IBJ,1998, P488.
- اشار اليه د. ابو العلا ابو النمر ، مصدر سابق ، ص ١١٣.
- ٥٢ - د. هاني صلاح سري الدين ، مصدر سابق، ص ٧٦. وكذلك د. صالح بن بكر الطيار، مصدر سابق ، ص ٢٣٢ و ص ٢٣٣.
- ٥٣ - د. محسن شفيق ، مصدر سابق ، ص ٨٧.

- ٥٤ - انظر في انصار هذا الرأي د. محمد حسين عبد العال ، التنظيم الاتفاقي للمفاوضات العقدية ، دراسة تحليلية مقارنة للوسائل القانونية لتأمين المفاوضات في عقود التجارة الدولية ، دار النهضة العربية ، القاهرة، ٢٠٠٨، ص ١١٩ . وكذلك د. محمود الكيلاني ، مصدر سابق ، ص ١١٦ . ود. وائل حمدي أحمد علي ، حسن النية في البيوع الدولية ، دراسة تحليلية مقارنة في ضوء الاتفاقيات الدولية والتشريعات المقارنة، دار النهضة العربية ، القاهرة ، ٢٠١٠ ، ص ٣٦٦ . وانظر كذلك علاء حسين علي ، مبدأ حسن النية في تكوين العقود ، رسالة ماجستير ، كلية الحقوق ، جامعة النهريين ، ٢٠٠٢ ، ص ٢٦ .
- ٥٥ - د. عبد المنعم موسى إبراهيم ، حسن النية في العقود ، منشورات زين الحقوقية ، بيروت ، لبنان، ٢٠٠٦، ص ٣ .
- ٥٦ - د. وائل حمدي أحمد ، مصدر سابق ، ص ٣١٦ .
- ٥٧ - وله عدة تسميات اخرى كالالتزام بالإفشاء أو الالتزام بالأخبار ، أو الالتزام بالتبصير أو الالتزام بالإفصاح وغير ذلك .
- ٥٨ - د. امال زيدان ، مصدر سابق ، ص ١١٠-١١١ .
- ٥٩ - انظر في ذلك د. محمد السيد عمران، الالتزام بالأخبار ، دراسة مقارنة، دار المطبوعات الجامعية، القاهرة، ١٩٩٤، ص ٢٧. وكذلك عرف بأنه التزام قانوني عام سابق على التعاقد ، يلتزم فيه المدين بالأعلام الدائن في ظروف معينة أعلاماً صحيحاً وصادقاً بكافة المعلومات الجوهرية المتصلة بالعقد المراد إتمامه والتي يعجز عن الإحاطة بها بوسائله الخاصة ليبنى عليها رضاه بالعقد ، أنظر في ذلك د. خالد جمال احمد ، الالتزام بالأعلام قبل التعاقد ، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٣، ص ٨٢ .
- ٦٠ - انظر بهذا المعنى د. صفاء تقي العيساوي، القوة القاهرة واثرها في عقود التجارة الدولية، اطروحة دكتوراه ، كلية القانون ، جامعة الموصل، ٢٠٠٦، ص ٢٢٦ .
- ٦١ - أنظر بهذا المعنى د. وائل حمدي احمد ، مصدر سابق ، ص ٣١٨ .
- ٦٢ - د. ابو العلا أبو النمر ، مصدر سابق، ص ١٠٤ .
- ٦٣ - أنظر بهذا المعنى د. أمال زيدان ، مصدر سابق ، ص ١١١ .
- ٦٤ - د. حسام الدين كامل الاهواني ، المفاوضات في الفترة قبل التعاقدية ومراحل اعداد العقد الدولي، بحث منشور في مجلة العلوم القانونية والاقتصادية ، تصدر عن كلية الحقوق ، جامعة عين شمس ، العدد الثاني ، السنة الثامنة والثلاثون ، يوليو ، ١٩٩٦ ، ص ٤٠٧ وما بعدها .
- ٦٥ - د. أمال زيدان ، مصدر سابق ، ص ١٢٨ .
- ٦٦ - انظر نص المادة (١٥٠) من القانون المدني العراقي وتقابلها المادة (١٤٨/٣) من القانون المدني المصري والمادة (١١٣٥) من القانون المدني الفرنسي .
- ٦٧ - انظر في هذا الرأي : د. حسام الدين كامل الاهواني ، مصدر سابق، ص ٤٠٦ . وكذلك د. محمد حسين عبد العال ، مصدر سابق ، ص ١٢٣ ود. سلمان براك دايح الجملي، المفاوضات العقدية ، رسالة ماجستير ، جامعة النهريين ، كلية الحقوق ، ١٩٩٨ ، ص ٦٦ . ود. سلام منعم مشعل ، الحماية القانونية للمعرفة التقنية ، اطروحة دكتوراه ، كلية الحقوق ، جامعة النهريين، ٢٠٠٣ ، ص ٤٢ . وكذلك بهذا المعنى د. فؤاد العلواني ، وجمعة موسى الربيعي ، الأحكام

- العامّة في التفاوض والتعاقد، بيت الحكمة ، بغداد ، ٢٠٠٣، ص ١٧. ود. صبري حمد خاطر ، قطع المفاوضات العقدية ، بحث منشور في مجلة كلية الحقوق، جامعة النهريين ، المجلد الأول، العدد الثالث ، ١٩٩٧ ، ص ١٢٢ .
- ٦٨ - انظر في تفصيل هذا النص وتقييمه في عقد التجارة الدولية .د.وائل حمدي احمد ، مصدر سابق ، ص ٢٢٥ وما بعدها .
- ٦٩ - انظر في تفصيل هذا الالتزام ومضمونه د. ابو العلا ابو النمر ، القانون الدولي الخاص ، دراسة تحليلية لمبادئ معهد روما اليونيدروا المتعلقة بعقود التجارة الدولية ، ط ١ ، دار النهضة العربية، القاهرة، مصدر سابق، ٢٠٠٦، ص ١٩٦ وما بعدها .
- ٧٠ - انظر في هذا الرأي د. حسام الدين كامل الاهواني ، مصدر سابق ، ص ٤٠٦، وكذلك د. محمد ابو زيد ، المفاوضات في الاطار التعاقدية ، مصدر سابق ، ص ١٦٠ . ود. صبري حمد خاطر ، مصدر سابق ، ص ١٢٣ . ود. احمد عبد الكريم سلامة ، مصدر سابق ، ص ٩٣ . ود. عبد العزيز المرسي حمود ، الجوانب القانونية لمرحلة التفاوض ذو الطابع التعاقدية ، دار النهضة العربية ، القاهرة، ٢٠٠٥، ص ٨٣ .
- ٧١ - انظر د. هاني صلاح سري الدين ، مصدر سابق ، ص ١١٣ .
- ٧٢ - انظر بهذا المعنى د. محمد حسين عبد العال ، مصدر سابق ، ص ١٢١ .
- ٧٣ - د. ابو العلا ابو النمر ، مفاوضات عقود التجارة الدولية ، مصدر سابق ، ص ١٤٦ .
- ٧٤ -

Viney , laresponsabilitie civile du fabricant en droit francais, R.F.D.C.1976, P.229.

- اشار اليه د. مرتضى جمعة عاشور ، عقد الاستثمار التكنولوجي ، ط ١ ، منشورات الحلبي الحقوقية ، بيروت، لبنان ، ٢٠١٠ ، ص ٣٢٩ . وكذلك د. رجب كريم عبد اللاه ، مصدر سابق ، ص ٤٦٨ . وكذلك د. محمود جمال الدين زكي ، مشكلات المسؤولية المدنية ، ج ١، مطبعة جامعة القاهرة ، القاهرة ، ١٩٧٨، ص ١٣٣-١٣٤ . وكذلك د. بلال عبد المطلب بدوي ، مبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات قبل التعاقدية في عقود التجارة الدولية ، اطروحة دكتوراة ، جامعة عين شمس ، كلية الحقوق ، ٢٠٠١، ص ٤٨٦ .
- ٧٥ - انظر في ذلك د. ابو العلا ابو النمر ، مفاوضات عقود التجارة الدولية، مصدر سابق ، ص ٢٠٢ .
- ٧٦ -

Romon .Aklitze, " Trade Secrets ... Previous . reference" p.555-570 .

- أشار اليه د. آمال زيدان ، مصدر سابق ، ص ١٦٠ .
- ٧٧ - انظر في تفصيل هذه الحجج ، كل من د. بلال عبد المطلب بدوي ، مصدر سابق ، ص ٥٩٠-٥٩١ . وكذلك د. ابو العلا ابو النمر ، مفاوضات عقود التجارة الدولية ، مصدر سابق ، ص ٢٠٣-٢٠٤ .
- ٧٨ - انظر في هذا المعنى د. سعد حسين عبد ملحم ، مصدر سابق ، ص ٣٧ . وكذلك د. محمود جمال الدين زكي ، مصدر سابق ، ص ١٣٣-١٣٤ . كذلك انظر هيلان عدنان احمد ، الاتفاقات السابقة على التعاقد ، رسالة ماجستير ، كلية الحقوق ، جامعة النهريين ، ٢٠٠٤ ، ص ٦٩ .
- ٧٩ - انظر الحكم الصادر في قضية :
- Smithvs.Dravo Grop, 203 f .2d36 g.(7th civ.1953,p98 .
- اشار اليه د. آمال زيدان ، مصدر سابق ، ص ١٦١ .

- ٨٠ - انظر نص المادة (١٤٨/ف٢) من القانون المدني المصري وتقابلها المادة (١٥٠) مدني عراقي والمادة (١٣٥) مدني فرنسي.
- ٨١ - انظر في عرض هذا الرأي د. محمد أبو زيد ، مصدر سابق ، ص ١٦٩-١٧٠ وكذلك د. أحمد عبد الكريم سلامة ، مصدر سابق ، ص ١١٦ . وكذلك د. عبد العزيز المرسي حمود ، مصدر سابق ، ص ٨٤ .
- ٨٢ - د. صبري حمد خاطر ، مصدر سابق ، ص ١٣٠ . وكذلك د. مرتضى جمعة عاشور ، مصدر سابق ، ص ٣٣٠ .
- ٨٣ - د. سعد حسين عبد ملحم ، مصدر سابق ، ص ١٠٠ .
- ٨٤ - انظر في ذلك د. محمد حسام محمود لطفي ، مصدر سابق ، ص ٤١-٤٢ . وكذلك د. محمود جمال الدين زكي ، مصدر سابق ، ص ١١٩ .
- ٨٥ - انظر د. محمد ابراهيم الدسوقي ، مصدر سابق ، ص ٩٨ . وكذلك د. فايز احمد عبد الرحمن، عقد نقل التكنولوجيا في قانون التجارة الجديد ، دار النهضة العربية ، القاهرة، ٢٠١٠، ص ٤٤ وكذلك د. مرتضى جمعة عاشور ، مصدر سابق ، ص ٣٣١ . وكذلك د. سميحة القليوبي ، الوسيط في شرح قانون التجارة المصري، مصدر سابق ، ص ٨٦ . ود. ابراهيم المنجي ، عقد نقل التكنولوجيا، ط١، منشأة المعارف، الاسكندرية، ٢٠٠٢، ص ٢٠٦ .
- ٨٦ - انظر بهذا المعنى د. حسن علي الذنون ، المبسوط في المسؤولية المدنية ، ج١، بغداد، شركة التايمس للطبع والنشر ، بلا سنة طبع، ص ٩٢ .
- ٨٧ - مشار إليه لدى صباح عريس عبد الرؤوف ، المسؤولية المدنية الناشئة عن الاخلال بالالتزام بالسرية/ رسالة ماجستير، كلية الحقوق ، جامعة النهريين، ٢٠٠٧، ص ٥٣ . وكذلك هذا القرار أشار له د. سلام منعم مشعل ، مصدر سابق ، ص ١٢٩ .
- ٨٨ - انظر بهذا المعنى د. ابو العلا ابو النمر ، مفاوضات عقود التجارة الدولية ، مصدر سابق ، ص ٩٨ . وكذلك د. هاني صلاح سري الدين، عقد نقل التكنولوجيا ، بحث منشور في مجلة القانون والاقتصاد ، تصدر عن كلية الحقوق ، جامعة عين شمس ، العدد الثاني والسبعون، ٢٠٠٢ ، ص ٣٩٢ .
- ٨٩ - تقابلها المادة (٣١٠) من قانون العقوبات المصري والمادة (٣٧٨ و ٤١٨) من قانون العقوبات الفرنسي. علماً أن مبلغ الغرامة قد عدل بموجب القانون رقم (٦) لسنة ٢٠٠٨، حيث اصبح وبموجب المادة (٢/ب) مبلغاً لا يقل عن ماتي الف دينار وواحد ولا يزيد عن مليون دينار عراقي .
- ٩٠ - انظر كذلك المادة (٤٦/ف١) من قانون المحاماة العراقي رقم ١٧٣ لسنة ١٩٦٥ . وكذلك المادة (٦٨٥/د) من القانون المدني المصري ، والمادة (٥٨/ف٤) من قانون العمل المصري.
- ٩١ - انظر في تفصيل وتوضيح هذا الحظر . د. عدنان العابد و د. يوسف الياس ، قانون العمل ، ط٢، دار العاتك لصناعة الكتاب ، بغداد، ٢٠١٠، ص ٨٣ .
- ٩٢ - مثال ذلك قانون حماية حقوق الملكية الفكرية المصري رقم ٨٢ لسنة ٢٠٠٢ وكذلك قانون المناقشة غير المشروعة والاسرار التجارية الاردني رقم ١٥ لسنة ٢٠٠٠ وقانون الاسرار التجارية البحريني رقم ٧ لسنة ٢٠٠٣ في

العراق نأمل صدور قانون جديد ينظم الحماية القانونية للأسرار التجارية بعد صدور قانون رقم ١٤ لسنة ٢٠١٠ الخاص بتنظيم المنافسة والاحتكار.

٩٣ – Glenn Spencer Bacal , "law of trade secrets, non-competes, and anti-tying agreements" 1996, Internet Edition , P.27 . أشار إليه د. آمال زيدان ، مصدر سابق ، ص ١٣١ .

٩٤ – انظر د. احمد عبد الكريم سلامة ، مصدر سابق ، ص ١١٥ .

٩٥ – نصت المادة (٣٩) من اتفاقية تريبس على :

١ – اثناء ضمان الحماية الفعالة للمنافسة غير المشروعة حسب ما تنص عليه المادة (١٠) من معاهدة باريس (١٩٦٧) تلتزم البلدان الأعضاء بحماية المعلومات السرية وفق الفقرة (٢) والبيانات المقدمة للحكومات أو الهيئات الحكومية وفقاً لأحكام الفقرة (٣).

٢ – للأشخاص الطبيعيين والاعتياديين حق منع الإفصاح عن المعلومات التي تحت رقابتهم لآخرين أو حصولهم عليها أو استخدامهم لها دون الحصول على موافقة منهم بأسلوب يخالف الممارسات التجارية النزيهة طالما كانت تلك المعلومات :

أ – سرية من حيث أنها ليست من مجموعها أو في الشكل والتجميع الدقيقين لمكوناتها معروفة عادة أو سهلة الحصول عليها من قبل اشخاص في اوساط المتعاملين عادة في النوع المعني من المعلومات .

ب – ذات قيمة تجارية نظراً لكونها سرية .

ج – أخضعت لإجراءات معقولة في اطار الأوضاع الراهنة من قبل الشخص الذي يقوم بالرقابة عليها من الناحية القانونية بغية الحفاظ على سريتها .

٣ – تلتزم البلدان الاعضاء حيث تشترط للموافقة على تسويق الأدوية أو المنتجات الكيماوية الزراعية التي تستخدم مواد كيماوية جديدة تقديم بيانات عن اختبارات سرية أو بيانات أخرى ينطوي إنتاجها أصلاً على بذل جهود كبيرة بحماية هذه البيانات من الاستخدام غير المشروع ، كما تلتزم البلدان الاعضاء بحماية هذه البيانات من الإفصاح عنها الا عند الضرورة من أجل حماية الجمهور ما لم تتخذ إجراءات لضمان عدم الاستخدام التجاري غير المشروع.

المصادر والمراجع

اولاً: - الكتب

١. د. إبراهيم المنجي ، عقد نقل التكنولوجيا ، ط ١، منشأة المعارف ، الاسكندرية ، ٢٠٠٢.
٢. د. آمال زيدان عبد اللاه ، الحماية القانونية للأسرار التجارية في عقود نقل التكنولوجيا ، ط ١، دار النهضة العربية ، القاهرة، ٢٠٠٩.
٣. د. أبو العلا أبو النمر ، مفاوضات عقود التجارة الدولية ، ط ٢، دار ابو المجد للطباعة بالهرم، ٢٠٠٢.
٤. د. ابو العلا ابو النمر ، القانون الدولي الخاص ، دراسة تحليلية لمبادئ معهد روما اليونيدروا المتعلقة بعقود التجارة الدولية ، ط ١، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٦.
٥. د. جلال وفاء محمدين ، الحماية القانونية للملكية الصناعية، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، ٢٠٠٤.
٦. د. جلال وفاء محمدين ، الأطار القانوني لنقل التكنولوجيا ، دار الجامعة الجديدة ، الاسكندرية، ٢٠٠٤.
٧. د. هاني صلاح سري الدين، عقد نقل التكنولوجيا في قانون التجارة الجديدة ، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠١، ص ١٥.
٨. د. وليد عودة الهمشري ، عقود نقل التكنولوجيا ، الالتزامات المتبادلة والشروط القيدية، ط ١، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، عمان ، الاردن ، ٢٠٠٩، ص ٢٠٤.
٩. د. وائل حمدي أحمد علي ، حسن النية في البيوع الدولية ، دراسة تحليلية مقارنة في ضوء الاتفاقيات الدولية والتشريعات المقارنة، دار النهضة العربية ، القاهرة ، ٢٠١٠ .
١٠. د. حسام الدين الصغير ، حماية المعلومات غير المفصح عنها ، دار الفكر الجامعي ، الاسكندرية ، ٢٠٠٥.
١١. د. حسام محمد عيسى ، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، دار الشروق للطباعة، القاهرة، ١٩٨٧
١٢. د. حسن علي الذنون ، المبسوط في المسؤولية المدنية ، ج ١، بغداد، شركة التايمس للطبع والنشر ، بلا سنة طبع.

١٣. د. طالب حسن موسى ، الموجز في قانون التجارة الدولية ، دار الثقافة ، الأردن ، ٢٠٠١ .
١٤. د. يوسف عبد الهادي الاكياي ، الاطار القانوني لعقود نقل التكنولوجيا في مجال القانون الدولي الخاص ، دار النهضة العربية، القاهرة .
١٥. د. محمود الكيلاني ، الموسوعة التجارية والمصرفية ، المجلد الأول ، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا ، ط ١ ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، عمان ، الاردن ، ٢٠٠٨ .
١٦. د. محمد محسن ابراهيم النجار ، عقد الامتياز التجاري ، دراسة في نقل المعارف الفنية ، دار الجامعة الجديدة ، الاسكندرية ، ٢٠٠١ .
١٧. د. مرتضى جمعة عاشور ، عقد الاستثمار التكنولوجي ، ط ١ ، منشورات الحلبي الحقوقية ، بيروت، لبنان ، ٢٠١٠ .
١٨. د. محمود جمال الدين زكي ، مشكلات المسؤولية المدنية ، ج ١ ، مطبعة جامعة القاهرة ، القاهرة ، ١٩٧٨ .
١٩. د. محمود نجيب حسني ، قانون العقوبات القسم الخاص ، دار النهضة العربية ، ١٩٨١ .
٢٠. د. محسن شفيق ، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ، مطبعة جامعة القاهرة والكتاب الجامعي ، ١٩٨٤ .
٢١. د. معتز نزيه محمد الصادق ، الالتزام بالسرية والمسؤولية المدنية ، دار النهضة العربية، القاهرة ، ٢٠٠٧ .
٢٢. د. محمد حسام محمود لطفي ، المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض ، دراسة في القانون المصري والفرنسي ، ط ١ ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، ١٩٩٥ .
٢٣. د. مصطفى محمد الجمال ، السعي الى التعاقد ، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠٠٢ .
٢٤. د. محمد ابراهيم الدسوقي ، الجوانب القانونية في ادارة المفاوضات وإبرام العقود، ط ١، معهد الادارة العامة، الرياض، بدون سنة طبع.
٢٥. د. محمد السيد عمران، الالتزام بالأخبار، دراسة مقارنة، دار المطبوعات الجامعية، القاهرة، ١٩٩٤ .
٢٦. د. محمد حسين عبد العال ، التنظيم الاتفاقي للمفاوضات العقدية ، دراسة تحليلية مقارنة للوسائل القانونية لتأمين المفاوضات في عقود التجارة الدولية ، دار النهضة العربية ، القاهرة، ٢٠٠٨ .
٢٧. د. نداء كاظم المولى ، الاثار القانونية لعقود نقل التكنولوجيا ، دار وائل للنشر ، عمان ، ٢٠٠٣ ، ص ١٧٠ .

- ٢٨.د. نبيل إبراهيم سعد ، النظرية العامة للالتزام ، مصادر الالتزام ، دار الجامعة الجديدة ، الاسكندرية ، ٢٠٠٤ .
- ٢٩.د. سميحة القليوبي ، الوسيط في شرح قانون التجارة المصري ، ج٢ ، في للالتزامات والعقود التجارية وعمليات البنوك / ط٥ ، دار النهضة العربية ، ٢٠٠٧ .
- ٣٠.د. عبد الرحيم عنتر عبد الرحمن ، حقوق الملكية الفكرية واثرها الاقتصادي ، ط١ ، دار الفكر الجامعي ، الاسكندرية ، ٢٠٠٩ .
- ٣١.د. عبد الرؤوف جابر ، الوجيز في عقود التنمية التقنية ، ط١ ، منشورات الحلبي الحقوقية ، بيروت ، ٢٠٠٥ .
- ٣٢.د. عبد العزيز المرسي حمود ، الجوانب القانونية لمرحلة التفاوض ذو الطابع التعاقدية ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، ٢٠٠٥ ، ص٨٣ .
- ٣٣.د. عبد الرزاق السنهوري ، الوسيط في شرح القانون المدني ، الجزء الثاني ، نظرية الالتزام بوجه عام ، طبعة منقحة من المستشار أحمد المراغي ، منشأة المعارف ، الاسكندرية ، ٢٠٠٤ .
- ٣٤.د. عبد المنعم موسى إبراهيم ، حسن النية في العقود ، منشورات زين الحقوقية ، بيروت ، لبنان ، ٢٠٠٦ .
- ٣٥.د. فؤاد العلواني ، وجمعة موسى الربيعي ، الأحكام العامة في التفاوض والتعاقد ، بيت الحكمة ، بغداد ، ٢٠٠٣ ، ص١٧ .
- ٣٦.د. فايز احمد عبد الرحمن ، عقد نقل التكنولوجيا في قانون التجارة الجديد ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، ٢٠١٠ .
- ٣٧.د. صالح بن عبد الله بن عطف العوفي ، المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية ، مركز البحوث والدراسات الادارية ، المملكة العربية السعودية ، ١٩٩٨ .
- ٣٨.د. صالح بن بكر الطيار ، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا ، شهد للنشر والاعلام ، القاهرة ، ١٩٩٢ ، ص٢٣١ .
- ٣٩.د. خالد جمال احمد ، الالتزام بالأعلام قبل التعاقد ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، ٢٠٠٣ .

ثانياً:- البحوث

١. د. جلال وفاء محمدين ، حماية الاسرار التجارية والمعارف التقنية ، بحث منشور في المجلة العربية للنادي العربي للمعلومات ، منشورة على شبكة الانترنت .

٢. د. هاني صلاح سري الدين ، المفاوضات في العقود التجارية الدولية ، دراسة مقارنة ، بحث منشور في مجلة أتحاد الجامعات العربية للدراسات والبحوث القانونية ، تصدر من كلية الحقوق ، جامعة القاهرة، العدد الرابع، ١٩٩٦ .
٣. د. هاني صلاح سري الدين، عقد نقل التكنولوجيا ، بحث منشور في مجلة القانون والاقتصاد ، تصدر عن كلية الحقوق ، جامعة عين شمس ، العدد الثاني والسبعون، ٢٠٠٢ .
٤. د. حسام الدين كامل الاهواني ، المفاوضات في الفترة قبل التعاقدية ومراحل اعداد العقد الدولي، بحث منشور في مجلة العلوم القانونية والاقتصادية ، تصدر عن كلية الحقوق ، جامعة عين شمس ، العدد الثاني ، السنة الثامنة والثلاثون ، يوليو ، ١٩٩٦ .
٥. د. صبري حمد خاطر ، قطع المفاوضات العقدية ، بحث منشور في مجلة كلية الحقوق، جامعة النهريين ، المجلد الأول، العدد الثالث ، ١٩٩٧ .
٦. د. محمد أبو زيد ، المفاوضات في الاطار التعاقدية (صورها - واحكامها)، بحث منشور في مجلة العلوم القانونية والاقتصادية ، تصدر من كلية الحقوق - جامعة عين شمس ، العدد الاول ، س ٤٧ ، ٢٠٠٥ .

ثالثا :- الرسائل الجامعية

١. د. بلال عبد المطلب بدوي ، مبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات قبل التعاقدية في عقود التجارة الدولية ، اطروحة دكتوراه ، جامعة عين شمس ، كلية الحقوق ، ٢٠٠١ .
٢. هيلان عدنان احمد ، الاتفاقات السابقة على التعاقد ، رسالة ماجستير ، كلية الحقوق ، جامعة النهريين ، ٢٠٠٤ .
٣. د. نجاة محمد ابو النجا ، الالتزام بالتفاوض في عقود التجارة الدولية ، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق ، جامعة المنصورة، ٢٠٠٤ .
٤. د. سلمان براك دايع الجملي، المفاوضات العقدية ، رسالة ماجستير ، جامعة النهريين ، كلية الحقوق ، ١٩٩٨ .
٥. د. سلام منعم مشعل ، الحماية القانونية للمعرفة التقنية ، اطروحة دكتوراه ، كلية الحقوق، جامعة النهريين، ٢٠٠٣ .

٦. صباح عريس عبد الرؤوف ، المسؤولية المدنية الناشئة عن الاخلال بالالتزام بالسرية/ رسالة ماجستير، كلية الحقوق ، جامعة النهدين، ٢٠٠٧.
٧. د. صفاء تقي العيساوي، القوة القاهرة واثرها في عقود التجارة الدولية، اطروحة دكتوراه ، كلية القانون ، جامعة الموصل، ٢٠٠٦.
٨. د. رجب كريم عبد الاله ، التفاوض على العقد ، دراسة مقارنة ، اطروحة دكتوراه ، جامعة القاهرة ، كلية الحقوق ، ٢٠٠٠.
٩. علاء حسين علي ، مبدأ حسن النية في تكوين العقود ، رسالة ماجستير ، كلية الحقوق ، جامعة النهدين ، ٢٠٠٢ .

رابعاً :- القوانين

١. القانون المدني العراقي رقم ٤٠ لسنة ١٩٥١
٢. القانون المدني المصري رقم ١٣١ لسنة ١٩٤٨
٣. القانون المدني الفرنسي لعام ١٨٠٤
٤. قانون العقوبات العراقي رقم ١١١ لسنة ١٩٦٩
٥. قانون العقوبات المصري رقم ٥٨ لسنة ١٩٣٧
٦. قانون العقوبات الفرنسي لعام ١٩٩٢ .
٧. قانون العمل العراقي رقم ٧١ لسنة ١٩٨٧
٨. قانون العمل المصري رقم ١٢ لسنة ٢٠٠٣
٩. قانون المحاماة العراقي رقم ١٧٣ لسنة ١٩٦٥
١٠. قانون حماية حقوق الملكية الفكرية المصري رقم ٨٢ لسنة ٢٠٠٢
١١. قانون المنافسة غير المشروعة والاسرار التجارية الاردني رقم ١٥ لسنة ٢٠٠٠
١٢. قانون الاسرار التجارية البحريني رقم ٧ لسنة ٢٠٠٣
١٣. اتفاقية التريس **trips** لحماية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية لعام ١٩٩٤ .

Summery

The phase of the negotiations of the most important and most dangerous stages of decades of international trade in general and technology transfer contracts in particular, and largely due to the element of confidentiality enjoyed by most of the elements of technology and technical know-the place of negotiation and contracting, as the carrier of the Knulogia be committed to that disclosed the secret of the technological knowledge to the recipient under obligation flags as well as the desire of the latter to obtain this information and the secret knowledge for the purpose of making sure of their validity and suitability for your reality.

That the donor be more careful not to disclosure of this information and knowledge secret because it constitutes the lifeblood of the technology owned by, so, in the presence of conflict of interest this standing commitment to maintaining confidentiality in negotiations, technology transfer, which is the responsibility of the recipient that the refrain he and his followers for the disclosure of confidential information they obtained through the commitment of the donor.

So it will shed light on this commitment in this research by dividing it into three sections set aside the first of which to define the concept of confidentiality The second section was devoted to study the scope of the obligation of confidentiality while the last section Mahssa to study the legal basis for the obligation of confidence in the transfer negotiations Altknulouhaa.

OBLIGATION OF CONFIDENTIALITY IN NEGOTIATIONS, TECHNOLOGY TRANSFER CONTRACTS

BY

Muhammad Gaafar

Methaq Taleb Abed