

## الأساس القانوني للالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات (دراسة قانونية مقارنة)

### \* بحث مستل من رسالة الماجستير الموسومة (حماية المعلومات غير المفصح عنها في مرحلة التفاوض \_ دراسة قانونية مقارنة)

إيمان عبدالرحمن عمر، كلية القانون والعلوم السياسية - جامعة نوروز، إقليم كردستان، العراق

#### ملخص

تعتبر مرحلة المفاوضات من اهم المراحل التي تمر بها عقود نقل التكنولوجيا ، إذ يكشف في هذه المرحلة عن العديد من المعلومات السرية من أجل التوصل إلى إبرام العقد ، ويعد الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات من أهم الالتزامات التي تقع على عاتق الطرف المتلقي للمعلومات في مرحلة المفاوضات ، هذه المرحلة التي لم يبين فيها المشرع العراقي الأساس القانوني للالتزام بالسرية من قبل الطرف المتلقي للمعلومات، وإنك اجتهد الفقه والقضاء في بيان الأساس القانوني للالتزام بالسرية، فهناك من ذهب إلى أن الالتزام بالسرية في مرحلة التفاوض هو التزام عقدي، فالعقد المبرم بين أطراف التفاوض هو الذي يحدد التزامات الأطراف ومن ضمنها الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات، وهناك من ذهب إلى أن الالتزام بالسرية في مرحلة التفاوض هو التزام قانوني ( بالاستناد إلى مبدأ حسن النية ، علاقات الثقة، العقد الضمني ، القانون، وتوصلنا إلى أن الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات أساسه العقد المبرم بين أطراف التفاوض في حال وجود اتفاق صريح بالمحافظة على سرية المعلومات، أما في حال عدم وجود اتفاق صريح بالمحافظة على سرية المعلومات فإن القانون هو أساس الحفاظ على سرية المعلومات، لأنه حرم إفشاء سريتها.

الكلمات البالة: الالتزام ، الأساس القانوني ، المفاوضات

#### المقدمة

#### أولاً:- مدخل تعريفى بموضوع البحث.

تعد مرحلة المفاوضات من أصعب المراحل التي تمر بها عقود نقل التكنولوجيا حيث يتم في هذه المرحلة تبادل الاقتراحات والمساومات والمكاتبات والتقارير والدراسات الفنية والاستشارات القانونية، لأن العقد الدولي ليس بالعقد البسيط، ولذلك يعد التفاوض عملية معقدة لما يتخللها من محاور ومساومة ومراوغة، فكل طرف يستعرض مهاراته التفاوضية في هذا الشأن وصولاً إلى تحقيق الغاية المقصودة، وتظهر الحاجة الماسة إلى التفاوض في كثير من العقود الدولية لاسيما تلك التي تتميز بأهمية مالية كبيرة كعقود نقل التكنولوجيا، هذه العقود التي يتولى احتكار تنفيذها غالباً المشروعات العملاقة ، كما أن هذه العقود لا تلائمها الآليات التقليدية المقتضية للإيجاب والقبول، فتلك الآليات لا تقدر على الاستجابة لضرورات وسائل الإنتاج الصناعي ومقتضيات التجارة الدولية، كما أن هذه العقود من العقود المركبة والمعقدة بسبب تعدد محل العقد ذاته، لأنه يحتاج في تكوينه إلى مرحلة زمنية تفصل بين الإيجاب وقبول الطرف الآخر. وتتميز عقود نقل التكنولوجيا من غيرها من العقود التجارية الدولية بسات معينة، وعلى وجه الخصوص مرحلة التفاوض التي تسبق إبرام هذه العقود، ومرد ذلك أن المفاوضات بشأن عقود نقل التكنولوجيا ترد على معلومات أو محل يتمتع بطابع السرية، وأحد الأطراف يرغب في الحصول على هذه التقنية، وهو لن يقدم على إبرام العقد قبل الاطلاع على التقنية ومعرفة كفاءتها وتقدها هذا من جانب، ومن جانب آخر في حالة الاطلاع عليها واختبارها فإن المفاوضات بشأن إبرام العقد قد تصل إلى طريق مغلق وتنتهي المفاوضات من دون نجاح الأطراف في الوصول إلى اتفاق نهائي، وهنا تبرز إشكالية كيفية تحقيق التوازن بين مصلحة الطرفين عند توفر الرغبة في إبرام عقود نقل التكنولوجيا، إذ يعد متلقي المعلومات التي لها طابع السرية قد أثرى على حساب الطرف الآخر من دون سبب قانوني عندما يقوم باستعمالها لحسابه في أعماله ومشروعاته بالرغم من عدم إبرام العقد وعدم دفع مقابل ما حصل عليه من معلومات، أو إذا قام بإفشاءها للغير بمقابل أو من دون مقابل. ومنعاً للضرر الذي قد يصيب صاحب التكنولوجيا يثور التساؤل عن الأساس القانوني للالتزام الأطراف في مرحلة التفاوض خاصة في مفاوضات نقل التكنولوجيا، ولا توجد ثمة صعوبة في حماية المتفاوض حينما يكون التفاوض وارداً على أفكار يحميها القانون، وإنما تكمن الصعوبة في الحالات التي يرد فيها التفاوض على أفكار سرية لا يكفل لها القانون حماية خاصة مثل المعلومات غير المفصح عنها.

#### ثانياً:- مشكلة البحث.

تكمن المشكلة في البحث عن مصير المعلومات السرية التي كشفت للمتلقي في هذه المرحلة في ظل غياب التنظيم القانوني والالتزام التعاقدية، ولأن العقد لم ينجح أثره بعد فمن غير المعقول ترك مالك التكنولوجيا من دون حماية قانونية لحماية سرية المعلومات التي اطلع عليها طالب التكنولوجيا أثناء مدة المفاوضات.

#### ثالثاً:- أسباب اختيار الموضوع.

1- إن حماية المعلومات غير المفصح عنها في عقود نقل التكنولوجيا هي حماية ضعيفة عموماً قياساً بالحماية الممنوحة بموجب براءة الاختراع خصوصاً حين نعلم أنه قد يكون سر نجاح شركة منتجة لمنتج معين مدة طويلة يعود إلى الاحتفاظ بسر الوصفة الإنتاجية لها.

- 2- غياب التنظيم القانوني لمرحلة المفاوضات على الرغم من الأهمية الكبيرة لهذه المرحلة، فأنها لم تنل أي اهتمام تشريعي من قبل المشرع العراقي، وأنه تناول موضوع حماية المعلومات غير المفصح عنها في مادتين فقط هما المادة (30-31) من قانون براءة الاختراع والناذج الصناعية والمعلومات غير المفصح عنها والدوائر المتكاملة والاصناف النباتية رقم (81) لسنة 2004 المعدل.
- 3- غياب الالتزام التعاقدى بين الاطراف في هذه المرحلة، فقد يلجأ أطراف التفاوض إلى إبرام عقد (عقد التفاوض) ينظم عملية التفاوض ويرتب الحقوق والالتزامات بين أطراف التفاوض، فيكون هذه العقد هو أساس التزام متلقي المعلومات بالحفاظ على سريتها، وقد لا يلجأ أطراف التفاوض إلى إبرام مثل هذا العقد، وهنا لا بد من البحث عن أساس قانوني للحفاظ على سرية المعلومات في ظل غياب الالتزام التعاقدى بين الأطراف في هذه المرحلة.
- 4- تسهل التطور الهائل في وسائل التكنولوجيا الكشف عن سرية المعلومات التكنولوجية حتى لم يعد الكتمان وسيلة آمنة لحفظ سرية المعارف التكنولوجية المتعاقد عليها.

#### رابعاً:- نطاق البحث.

إن دراستنا لموضوع هذا البحث ستتصدر على كيفية المحافظة على سرية المعلومات في مرحلة التفاوض لإبرام عقد نقل التكنولوجيا، لأن عقود نقل التكنولوجيا تمر بثلاث مراحل هي مرحلة التفاوض ومرحلة إبرام العقد ومرحلة انتهاء العقد.

#### خامساً :- منهجية البحث.

سنعتمد في هذا البحث على المنهج التحليلي الذي به سنحلل آراء الفقهاء والنصوص التشريعية العربية والأجنبية، كما سنعتمد على المنهج المقارن الذي به سنجري مقارنة بين موقف المشرع العراقي مع بعض القوانين الأجنبية ( المصري، الأمريكي، الانكليزي، الفرنسي).

#### سادساً :- خطة البحث.

### المبحث الأول

#### الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات التزام عقدي

الأصل أن المفاوضات لا تعدو أن تكون مجرد أعمال مادية محضة لا يترتب عليها أي آثار قانونية، فكل متفاوض حر حسب الأصل في الدخول في المفاوضات بهدف إبرام العقد، ولكل طرف حرية الاستمرار في التفاوض أو التوقف عنه من دون الوصول إلى التفاوض، فلا يترتب في ذمة الاطراف أي مسؤولية بسبب قطع المفاوضات أو عدم متابعتها إلا إذا اقترن هذا العدول بسلوك غير مشروع من أطراف التفاوض لئلا قد يلجأ الاطراف في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا إلى إبرام عقد يتناول مضمون المرحلة التمهيدية، أي مفاوضات العقد النهائي تمهيداً لإبرامه حتى يحكم هذا العقد التزامات الأطراف في هذه المرحلة، فإذا أخل أي طرف بالتزاماته الناشئة عن هذا العقد فإنه يكون مسؤولاً ومسؤولية عقدية، وعلى هذا الاساس سنقسم هذا المبحث الى مطلبين سنتناول في المطلب الاول مفهوم عقد التفاوض أما في المطلب الثاني فنتناول الالتزامات الناشئة من عقد التفاوض، وكما يأتي :-

### المطلب الأول

#### مفهوم عقد التفاوض

من أجل بيان المقصود بعقد التفاوض سنقسم هذا المطلب على فرعين نتناول في الفرع الاول تعريف عقد التفاوض ونتناول في الفرع الثاني خصائص عقد التفاوض وكما يأتي:-

### الفرع الاول

#### تعريف عقد التفاوض

عقد التفاوض هو اتفاق شخصين أو أكثر على الالتزام بإجراء مفاوضات على عقد معين بهدف التوصل إلى إبرامه<sup>(i)</sup>، أو هو العقد الذي يلتزم بموجبه كل طرف في مواجهة الآخر بالتفاوض حول إبرام عقد لاحق لم تحدد شروطه الأساسية أو الثانوية، وبعبارة أخرى عقد التفاوض هو عقد يستهدف إلزام طرفيه بالبدء في التفاوض والاستمرار فيه بغية التوصل إلى إبرام عقد يرغبه كل منهما<sup>(ii)</sup>.

وقد عرفت محكمة التحكيم في غرفة التجارة الدولية عقد التفاوض بأنه عقد بمقتضاه يتعهد طرفاه بالتفاوض او بمتابعته من أجل التوصل إلى إبرام عقد معين لم يتحدد موضوعه إلا بشكل جزئي لا يكفي في جميع الأحوال لانعقاده<sup>(iii)</sup>.

ومما تقدم يتبين لنا أن هدف الأطراف من إبرام عقد التفاوض هو التأكيد على أن المفاوضات تتم بموجب عقد مبرم بينها، وأن هذا العقد هو الذي يحكم العلاقة بينها ولذلك فإن هذا العقد يترتب المسؤولية على طرفيه في حال صدور سلوك غير مشروع من أحد أطراف التفاوض، كما أن هذا العقد يوفر الأمان للطرفين، ولذلك لا يحق لأطرافه العدول عن التفاوض إلا لسبب مشروع، وإلا أدى ذلك إلى ثبوت المسؤولية<sup>(iv)</sup>.

وبذلك يعد عقد التفاوض اتفاقاً ملزماً يلتزم فيه متلقي المعلومات غير المفصح عنها بالبدء في التفاوض ومتابعته بهدف إبرام العقد المحتمل، فهو عقد حقيقي كأني عقد آخر تتوفر فيه الأركان المقررة لإبرام العقود بصفة عامة.

## الفرع الثاني

### خصائص عقد التفاوض

#### لعقد التفاوض خصائص منها:

أولاً: - أنه عقد حقيقي: يعد عقد التفاوض عقداً حقيقياً يتم بتوافق ارادتين على إحداث الأثر القانوني المقصود منه، ولذا يلزم لقيامه أن تتوفر فيه شروط الاعتقاد لكل عقد بوجه عام، فيجب أن يتوفر الرضا لكلا الطرفين، كما أن لهذا العقد محل وهو المعلومات السرية التي يجري التفاوض بشأنها، كذلك يجب أن يكون ثمة سبب هو الباعث الدافع للتعاقد أي لإبرام العقد النهائي<sup>(v)</sup>. ذلك إن عقد التفاوض يخضع للأحكام العامة في نظرية العقود، والمبدأ الذي يهيمن على نظرية العقود والذي يسيطر على المفاوضات هو مبدأ حرية التعاقد أي حرية المفاوضات<sup>(vi)</sup>.

ثانياً: - أن عقد التفاوض يتضمن تعهداً بالبداة بالتفاوض ومواصلته وفقاً للمهجة معينة يتفق عليها أطراف التفاوض، بحيث يلتزم كل طرف بما جاء في العقد المبرم بينها وتنفيذ كافة البنود التي تم الاتفاق عليها، وكذلك تحمل الالتزامات الناشئة من هذا العقد، إلا أن عقد التفاوض لا يلزم أطرافه بإبرام العقد النهائي<sup>(vii)</sup>، ولذلك بموجب هذا العقد تنشأ التزامات على عاتق أطراف التفاوض، ومن هذه الالتزامات التي تقع على عاتق متلقي المعلومات الالتزام بسرية هذه المعلومات بموجب عقد التفاوض المبرم بين مالك المعلومات ومتلقي هذه المعلومات، فيكشف في مرحلة المفاوضات عن سرية المعلومات من قبل صاحبها من أجل التوصل إلى إبرام العقد ولذلك إن إخلال متلقي المعلومات بالحفاظ على سريتها يجعله مسؤولاً مسؤولية عقدية بموجب عقد التفاوض.

ثالثاً: - عقد التفاوض عقد تمهيدي: يتميز عقد التفاوض بأنه ليس عقداً نهائياً بل هو عقد يمهّد لإبرام العقد النهائي، أي إنه لا يلزم أطراف التفاوض بإبرام العقد النهائي لأنه لا يمكن الجزم في مفاوضات عقد نقل التكنولوجيا بإبرام العقد النهائي<sup>(viii)</sup>، فقد لا يتفق الأطراف على إبرام العقد النهائي فتفشل المفاوضات، ولذلك يعمل عقد التفاوض على تنظيم العلاقة التفاوضية فتتحقق مصالح الأطراف من أجل التوصل إلى إبرام العقد النهائي ولذلك إن عقد التفاوض يتضمن إلزام أطرافه بالبداة في التفاوض، أي إنه ينشأ التزام ببداة وليس بتحقيق نتيجة، فإذا فشل الأطراف في إبرام العقد النهائي يحق لكل منهم العدول عن الاستمرار في المفاوضات وعن إبرام العقد، ولا تكون ثمة مسؤولية إلا إذا صدر من أحد الأطراف سلوك غير مشروع كإفشاء متلقي المعلومات لسرية المعلومات التي تلقاها أو استغل هذه المعلومات في هذه الحالة يكون مسؤولاً عن تعويض صاحب المعلومات الذي لحقه الضرر من هذا السلوك غير المشروع.

رابعاً: - عقد التفاوض عقد مؤقت: أي إن عقد التفاوض لم يوجد إلا لمدة محددة، وهي المدة التي تستغرقها عملية التفاوض، أو أن يقوم أطراف التفاوض بتحديد مدة معينة، فإذا انتهت هذه المدة أو انتهت المفاوضات سواء أبرم العقد أم لا ترتب على ذلك زوال أثر عقد التفاوض<sup>(ix)</sup>، والغالب أنه لا تُحدد المدة التي يجري التفاوض فيها غير أنه في العقود المهمة كعقود نقل التكنولوجيا التي تستغرق مدة طويلة في المفاوضات بسبب الصعوبات التي تعرقل سير هذه المفاوضات يلجأ الأطراف من أجل تنظيم التفاوض إلى تحديد مدة زمنية حتى تنتهي المفاوضات بانتهاء هذه المدة، سواء أبرم العقد أو لم يبرم<sup>(x)</sup> ولذلك إن عقد التفاوض يدوم بدوام المفاوضات وينتهي بانتهاءها سواء أبرم العقد أو لا.

خامساً: - أن عقد التفاوض ينشئ التزامات خاصة، فإذا أخل أحد الأطراف بأي من هذه الالتزامات فسيكون مسؤولاً مسؤولية عقدية ومن ثم تُقضى قواعد المسؤولية التقصيرية.

## المطلب الثاني

### الالتزامات الناشئة عن عقد التفاوض

ينشئ عقد التفاوض العديد من الالتزامات يكون الغرض منها تنظيم مرحلة المفاوضات، ويعد الالتزام بالتفاوض هو الالتزام الأساسي الذي ينشأ من عقد التفاوض، لأنه لا يتصور وجود عقد للتفاوض من دون هذا الالتزام، وبجانب هذا الالتزام الأساسي توجد التزامات أخرى يمكن لأطراف التفاوض الاتفاق عليها حسب أهميتها في المفاوضات، ولذلك سنتناول الالتزامات المهمة في مرحلة المفاوضات التي تأتي أهميتها في موضوع بحثنا هذا، وعلى هذا الأساس سنقسم هذا المطلب إلى فرعين نتناول في الفرع الأول الالتزام بالتفاوض ونتناول في الفرع الثاني الالتزام بالتفاوض بحسن نية وكما يأتي :-

## الفرع الأول

### الالتزام بالتفاوض

يعد الالتزام بالتفاوض التزاماً أساسياً، أو هو التزام جوهري ينشأ من عقد التفاوض، فلا يتصور وجود عقد التفاوض بغير هذا الالتزام، ولذلك فإن هذا الالتزام يقع على عاتق طرفي التفاوض بمجرد اتفاقهما على التفاوض من دون حاجة إلى النص عليه صراحة، ويتكون هذا الالتزام من شقين هما:

أولاً: - الالتزام بالدخول في التفاوض (البداة في التفاوض):

يقصد بالدخول في التفاوض اتخاذ المبادرة إلى ذلك بالقيام بالإجراءات اللازمة لبداة عملية التفاوض، ومن ذلك توجيه الدعوى إلى الطرف الآخر فإن عقد التفاوض هو الذي يحدد من سيقوم بهذه المبادرة للبداة بعملية التفاوض<sup>(xi)</sup>، ولذلك إن الالتزام بالدخول في التفاوض هو التزام بتحقيق نتيجة، فعلى الرغم من المبدأ العام السائد بحرية

الدخول في المفاوضات أو عدم الدخول فإنه عندما يتفق أطراف التفاوض على تنظيم المفاوضات بشكل عقد فإن هذا العقد يعمل على تقييد حرية أطرافه بإلزامهم بالدخول في التفاوض<sup>(xii)</sup>.

ثانياً: - الالتزام بالاستمرار في التفاوض

هو الالتزام الذي يتبع الالتزام بالدخول في التفاوض، ولولا وجود هذا الالتزام لكان الالتزام بالدخول في التفاوض خالياً من المضمون، وقد أكدت ذلك محكمة التحكيم التابعة لغرفة التجارة العالمية في حكمها في القضية رقم 3131 إذ قررت: - (أن الاتفاق على التفاوض يترتب التزاماً تعاقدياً بوجود متابعتها والاستمرار فيه)<sup>(xiii)</sup>. وإذا كان الالتزام بالدخول في التفاوض يعد التزاماً بتحقيق نتيجة وعادةً الالتزام بالاستمرار في التفاوض يعد التزاماً ببذل عناية، أي انه لا يعني ضرورة التوصل إلى إبرام العقد، ولكن ذلك لا يعطي الحرية للمفاوض بالعدول عن المفاوضات في أي وقت يشاء من دون عذر مقبول لأن الالتزام بالاستمرار في التفاوض يزداد أهميته كلما بلغت المفاوضات مرحلة متقدمة، إذ يتوجب على المفاوض أن يبذل كل ما في وسعه من أجل الاستمرار بالتفاوض وأن لا يعدل عن التفاوض إلا لسبب مشروع، والا كان مسؤولاً عن تعويض الطرف الآخر المتضرر، أي إن الالتزام بالاستمرار في التفاوض يعد التزاماً ببذل عناية كقاعدة عامة، ولكن قد يتحول هذا الالتزام إلى التزام بتحقيق نتيجة تبعاً لطبيعة العقد، ومن ذلك التزام المفاوض المتلقي للمعلومات السرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا، إذ يلتزم بالحفاظ على سريتها، فيكون التزامه التزاماً بتحقيق نتيجة وهي الحفاظ على سرية المعلومات ولو لم يتم إبرام العقد، لأنه يتوجب عليه الحفاظ على سريتها وعدم استغلالها وجعلها كأن لم تكن، ولذلك إن إخلاؤه بالتزامه هنا يؤدي إلى وقوع مسؤوليته التعاقدية في مواجهة صاحب المعلومات السرية<sup>(xiv)</sup>.

## الفرع الثاني

### الالتزام بالتفاوض بحسن نية

يعد الالتزام بالتفاوض بحسن نية من أهم الالتزامات الناشئة عن عقد التفاوض، ولذلك هو يهيم على مبدأ سلطان الإرادة، لأن الاخذ بهذا المبدأ على إطلاقه قد يفضي إلى نتائج سلبية، كزعزعة الثقة واستقرار التعامل، ولذلك إن مبدأ حسن النية يؤدي إلى التقليل من الآثار التي تنتج عن حرية التعاقد لأنه يعمل على استقرار المعاملات<sup>(xv)</sup>.

ويمكن أن نعرف مبدأ حسن النية بأنه إقدام المتفاوضين على التعاقد على أساس من الثقة والاستقامة في التعامل والابتعاد عن أساليب الخداع والتضليل التي تشجع جواً من عدم الطمأنينة لدى الأطراف<sup>(xvi)</sup>.

يتبين من التعريف الذي تقدم أن الالتزام بالتفاوض بحسن نية هو التزام تبادلي يقع على عاتق أطراف التفاوض كليهما، فيكون كل منهما حريصاً على مصالح التفاوض الآخر، كحرصه على مصالحه الشخصية ليكون التفاوض ساحة للتعامل بشرف ونزاهة<sup>(xvii)</sup>.

وبذلك يتخذ مبدأ حسن النية مظهرًا إيجابيًا يقتضي من طرفي التفاوض الامتناع عن كل فعل يتم عم سوء نية كما يقتضي تدخلًا إيجابيًا من طرفي التفاوض، وذلك ببذل كل ما في وسعها بقصد إنجاح المفاوضات<sup>(xviii)</sup>.

وبذلك يلتزم المتفاوضان طبقاً للقواعد العامة بأن يتفاوضا بحسن نية، بمعنى أن هذا الالتزام هو التزام إرادي مصدره اتفاق التفاوض، لذلك يعد تصرفاً قانونياً فتكون المسؤولية الناتجة من الإخلال بالالتزام بالسرية مسؤولية عقدية<sup>(xix)</sup>.

وهذا يعني أن الالتزام بالتفاوض بحسن نية هو التزام بتحقيق نتيجة، أي إن حسن النية هو محل الالتزام وغايته المنشودة، فكل مفاوض يجب أن يكون حسن النية في تفاوضه باتباع المسلك المألوف والمعتمد والابتعاد عن كل ما يتنافى مع ما يقضي به هذا المبدأ<sup>(xx)</sup>.

ولكن الالتزام بالتفاوض بحسن النية وإن كان التزاماً بتحقيق نتيجة لا يعني الالتزام بإبرام العقد النهائي، لأن المتفاوض يبقى متمتعاً بكامل حريته في التعاقد أو عدم الاستمرار في التفاوض والعدول عنه بشرط أن يكون ذلك لعذر مقبول وإلا كان مسؤولاً عن تعويض الطرف الآخر المتضرر من هذا العدول<sup>(xxi)</sup>.

ويتفرع عن الالتزام بالتفاوض بحسن النية العديد من الالتزامات، وأهم الالتزامات التي يستلزمها التفاوض على العقد هي:

### أولاً: - الالتزام بالإعلام:

من أهم مظاهر حسن النية في التفاوض هو أن يقوم كل طرف من أطراف التفاوض بالإفشاء إلى الطرف الآخر بكل ما لديه من معلومات وبيانات تتعلق بالعقد المتفاوض عليه، ليتسنى للطرف الآخر أن يقدم على التعاقد بإرادة سليمة ومنتورة<sup>(xxii)</sup>، لأنه في مدة المفاوضات يتخذ كل متعاقد قراره بقبول التعاقد وقبول ما تضمنه العقد من شروط بناءً على ما يتوفر لديه من معلومات وما يتوقعه من حقوق والتزامات، لأنه في مدة المفاوضات توجد حالة من عدم التكافؤ بين أطراف التفاوض وعلى وجه الخصوص بالنسبة للطرف المتلقي للمعلومات، فيأتي الالتزام بالإعلام ليتلافى هذه الظاهرة<sup>(xxiii)</sup>.

ويمكن القول إن الالتزام بالإعلام يجد أساسه في الالتزام الرئيسي بالتفاوض بحسن نية، لأن هذا الالتزام يفرض على كل متعاقد منذ اللحظة الأولى لبدء المفاوضات أن يتخذ موقفاً إيجابياً تجاه المتعاقد الآخر، فيطلع على كافة البيانات والمعلومات المتعلقة بالعقد المراد إبرامه ولا يخفي عنه شيئاً، وأن لا يتركه مخدوعاً في أمر يعلم حقيقته، بل يجب عليه أن يدلي بكافة المعلومات طالما كان لهذه المعلومات أهميتها في التعاقد لكي تتسم المفاوضات بنوع من الصراحة والشفافية<sup>(xxiv)</sup>.

وقد ذهب البعض الى تعريف الالتزام بالإعلام بأنه التزام سابق على التعاقد يتعلق بالالتزام أحد المتعاقدين بأن يقدم للطرف الآخر عند تكوين العقد البيانات اللازمة لإيجاد رضا سليم كامل مستنير بحيث يكون المتعاقد على علم بكافة تفاصيل هذا العقد، وذلك بسبب ظروف وغايات معينة قد ترجع إلى طبيعة هذا العقد أو صفة أحد طرفيه أو طبيعة محله أو أي غاية أخرى يجعل من المستحيل على أحدهما أن يلم ببيانات معينة أو تحتم عليه منح ثقة مشروعة للطرف الآخر الذي يلتزم بناء على جميع هذه الغايات بالالتزام بالإدلاء بالبيانات<sup>(xxv)</sup>.

وقد عرف البعض الآخر بأنه التزام المتعاقد الذي يعلم أن واقعة معينة تلعب دورًا مؤثرًا وحاسمًا في قبول الطرف الآخر للتعاقد بالا يخفي تلك الواقعة وعليه أن يطلع المتفاوض معه عليها متى لم يكن في مقدور الأخير أن يعرفها أو كان من المشروع أن يتوقع تبصيره بها نظرًا لطبيعة العقد أو صفة التعاقد<sup>(xxvi)</sup>. ونستخلص من هذا التعريف النتائج الآتية:

1- الالتزام بالإعلام قبل التعاقد ينشأ في المرحلة السابقة على التعاقد، وبذلك هو يختلف عن الالتزام بالإعلام التعاقد الذي ينشأ وينفذ في المرحلة اللاحقة للتعاقد<sup>(xxvii)</sup>.

2- الالتزام بالإعلام قبل التعاقد يكون الهدف منه إحاطة الطرف المقبل على التفاوض بكافة المعلومات والبيانات المتعلقة بالعقد المراد إبرامه.

3- الالتزام بالإعلام قبل التعاقد التزم قانوني يستمد وجوده من المبادئ العامة للقانون كبدأ حسن النية<sup>(xxviii)</sup>.

ولذلك تزداد أهمية هذا الالتزام كلما تعلق الأمر بعقود تتميز بالتركيب والتعقيد وتتعدى نطاق الدولة الواحدة، لذا يتعين على المتفاوض الإفضاء إلى الطرف الآخر بما لديه من بيانات ومعلومات متعلقة بالعقد موضوع التفاوض تكون لها أهميتها في إبرام العقد حتى تستنير إرادة المتعاقدين<sup>(xxix)</sup>.

### ثانياً: الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات:

تتميز مرحلة التفاوض على إبرام العقود الدولية بعنصر السرية، ولكن لا يقصد بالسرية جريان المفاوضات في غير علانية بل المقصود بالسرية سرية المفاوضات والمناقشات التي تجري بين اطراف التفاوض من حيث شروط إبرام الصفقة<sup>(xxx)</sup>.

كما تعني السرية من ناحية أخرى سرية التكنولوجيا أي سرية المعلومات موضوع التفاوض<sup>(xxxi)</sup>. وعادةً ما يتفق اطراف التفاوض (مالك المعلومات السرية والمتلقي لها) على إدراج التزم بالمحافظة على سرية المعلومات في اتفاق خاص مستقل أو إدراج بند في عقد التفاوض يقضي بالزام المتفاوض بالمحافظة على سرية المعلومات التي تم تداولها في المفاوضات سواء في حالة نجاح المفاوضات أو فشلها<sup>(xxxii)</sup>.

وقد شدد على أهمية احترام واجب الحفاظ على سرية المعلومات التي تُفضى أثناء المفاوضات مجموعة مبادئ عقود التجارة الدولية التي اعتمدها المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص في روما عام 1994، إذ نص البند (16) من المادة الثانية على أنه: ( يلتزم الطرف الذي يتلقى أثناء المفاوضات معلومة معينة ذات طابع سري من الطرف الآخر، وسواء أبرم العقد أو لم يبرم بعدم إفشائها أو استخدامها بغير حق لأغراض شخصية، ويرتب الإخلال بهذا الواجب تعويضًا يشمل المنافع التي كان سيحصل عليها الطرف الآخر)<sup>(xxxiii)</sup>.

وبذلك نلاحظ على هذا النص المتقدم يلقي واجباً عاماً على الأطراف في مرحلة التفاوض بالحفاظ على سرية المعلومات في مواجهة بعضهم البعض، ويتضمن الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات شقين أساسيين:

**الأول:** هو الامتناع عن إفشاء هذه الأسرار، فيلتزم متلقي المعلومة بالحفاظ على سرية المعلومات أثناء مرحلة المفاوضات سواء نجحت المفاوضات أو فشلت.

**الثاني:** يلتزم متلقي المعلومات بالامتناع عن استغلالها لحسابه من دون إذن صاحبها سواء كان ذلك أثناء التفاوض أو بعد فشله<sup>(xxxiv)</sup>.

ولكن الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات لا يمنع المتفاوض من استعمال الشيء الذي يحتوي على هذه المعلومات على سبيل التجربة، إلا أنه يجب على المتفاوض أن لا يتجاوز الهدف الحقيقي من هذا الاستعمال، ويتحقق ذلك في اشتراط صاحب المعلومات أن يكون هذا الاستعمال في أضيق الحدود وعلى مرأى ومسمع منه أو من أحد الفنيين التابعين له<sup>(xxxv)</sup>.

والالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات يشمل نوعين من المعلومات، الأول: المعلومات التي أسبغ عليها صاحبها طابع السرية مثل المعلومات المتعلقة بالمركز المالي للمتفاوض أو المعلومات المرتبطة بالناحية الفنية للنشاط الاقتصادي الذي يقوم به المتفاوض<sup>(xxxvi)</sup>.

أما النوع الثاني فهي المعلومات التي تكون غير قابلة للنشر أو الإعلان، لأن إفشاء سرية هذه المعلومات بغير موافقة صاحبها يحدث ضرراً مادياً أو أدبياً له كالمعلومات ذات الطابع الشخصي، والمتعلقة بالحياة الخاصة والحق في الخصوصية<sup>(xxxvii)</sup>.

ويدخل في ذلك أيضاً الأمور الصحية مثل الأمراض التي يعانيها المسؤولون عن إدارة المشروع الماخ للتكنولوجيا محل التعاقد<sup>(xxxviii)</sup>.

ولكن الالتزام بالسرية لا يشمل المسائل غير المشروعة مثل التهرب من الضرائب أو التهرب الكرمي أو الاحتكارات المحظورة، فهذه الأمور تخرج من إطار الالتزام بالسرية، وعلى المتفاوض أن يرضى بها إلى السلطات المختصة متى كانت تشكل جريمة، وكان القانون يوجب الإبلاغ عنها<sup>(xxxix)</sup>.

ولذلك إذا كُشف في مرحلة المفاوضات لطالب المعلومات عن سريتها فإنه يلتزم بمقتضى الشرط الوارد في عقد التفاوض بالحفاظ على سريتها، لأن السير الأمثل في

المفاوضات يستلزم الكشف عن جانب من سرية هذه المعلومات لطالها، كما أن طالب المعلومات لا يوافق على إبرام العقد إلا بالاطلاع على هذه المعلومات والمعارف السرية من أجل التأكد من جدواها الاقتصادي ومدى ملاءمتها للظروف المالية والبيئية، وفي مقابل ذلك يلتزم بالحفاظ على سريتها سواء نجحت المفاوضات وانتهت بإبرام العقد أو فشلت، وتترتب المسؤولية العقدية على متلقي المعلومات في حالة الإخلال بالتزامه وإفشاء سرية هذه المعلومات أو استغلالها لحسابه، ولا يشترط في الالتزام بالسرية أن يتضمن العقد شرطاً صريحاً يفرض التزاماً بعدم إفشاء سرية المعلومات، بل يعد التزاماً عقدياً يفترض وجوده بغير حاجة إلى نص، وهو يمكن عده من مستلزمات العقد، ولذلك إن مبدأ أحسن النية في التفاوض يفرض على كل طرف من طرفي التفاوض عدم إفشاء سرية المعلومات للغير أو استغلالها لحسابه من دون موافقة صاحبها على نحو يمكن القول فيه إن المفاوضات تتضمن التزاماً ضمنيًا بالمحافظة على سرية هذه المعلومات، فإن مما يتناهى مع حسن النية إفشاء أحد الأطراف المعلومات التي يطالع عليها لأن استقامة التعامل والسلوك السوي يستوجبان عدم إقدام أي طرف على أي فعل يسبب ضرراً للطرف الآخر وإلا وجب تعويضه عن ذلك<sup>(xi)</sup>.

وتطبيقاً لذلك ذهب القضاء الأمريكي في قضية (HydeCrop.v.Huffines) إلى أن الطرف المضرور من إفشاء أسرار التجارة لا يحتاج إلى نص صريح في العقد لإثبات أن الطرف الآخر مؤتمن على السر فذلك يفترض ضمناً<sup>(xii)</sup>.

ويلاحظ أن الالتزام بالحفاظ على سرية المعلومات لا يقتصر على المتلقي لهذه المعلومات بل هو يمتد ليشمل تابعيه وخلفه وكذلك الغير.

فالتابعون ملتزمون بالحفاظ على سرية المعلومات لأنه في ظل تعدد وتشابك العملية الإنتاجية في المجالات الصناعية والتجارية والتسويقية وما تقتضيه ضرورة العمل بين العاملين في المشروع من خبراء وفنيين ومستعملين هم ملتزمون بحكم طبيعة عملهم بالحفاظ على سرية كل ما يصل إلى علمهم من معلومات، ولكن يمكن أن تتساءل عن الأساس القانوني للالتزام بالسرية لهؤلاء التابعين؟

ويمكن القول إن مالك المعلومات أو الحائز القانوني لهذه المعلومات يقوم بإبرام عقود مع التابعين له من أجل الحفاظ على سرية هذه المعلومات فيتم إدراج شرطاً في هذا العقد يلزمهم بالمحافظة على سرية المعلومات التي تصل إلى علمهم بحكم عملهم، وبذلك يلتزم التابعون بالحفاظ على سرية هذه المعلومات بمقتضى الشرط الوارد في عقد العمل، ولذا فإن إخلالهم بالتزامهم بالمحافظة على سرية المعلومات هو إخلال بالتزام عقدي.

وقد نصت<sup>(xiii)</sup> على هذا الالتزام المادة (35) من قانون العمل العراقي التي جاء فيها (يحظر على العامل أن: أولاً- يفشي الأسرار التي يطالع عليها بحكم عمله حتى بعد تركه العمل.....).

وكذلك نصت<sup>(xiii)</sup> المادة (909/هـ) من القانون المدني العراقي على أنه (1- يجب على العامل:..... ه- أن يحتفظ بأسرار رب العمل الصناعية والتجارية حتى بعد انقضاء العقد.....).

وبذلك يلتزم العامل بالمحافظة على سرية المعلومات التي يطالع عليها بحكم عمله على أساس عقد العمل، كما يمتد هذا الالتزام حتى بعد انتهاء العقد، فلا يجوز للعامل إفشاء سرية هذه المعلومات لأنه ملزم بالحفاظ على سريتها بنص القانون، فبعد انتهاء الرابطة التعاقدية يصير العامل في هذه الحالة من الغير وهو ملزم قانوناً بالحفاظ على سرية المعلومات، ولا يتسبب بإلحاق الضرر بمتلقي المعلومات<sup>(xiv)</sup>، ويمكن أن تتساءل: هل ثمة التزام بالحفاظ على سرية المعلومات بين التابعين لمتلقي المعلومات وبين المانح لهذا المعلومات؟

يمكن القول إنه لا توجد رابطة عقدية مباشرة بين التابعين وبين المانح للمعلومات ولكن هؤلاء التابعين ملزمون بالحفاظ على سرية هذه المعلومات بمواجهة المانح، وأساس هذا الالتزام هو القانون لأن إخلال التابعين بالتزامهم يؤدي إلى إلحاق الضرر بالمانح نتيجة إفشاءهم سرية هذه المعلومات وبذلك تكون المسؤولية في هذه الحالة مسؤولية تقصيرية<sup>(xv)</sup>.

ويلاحظ أن ثمة تأثيراً للعلاقة العقدية بين كل من المانح للمعلومات أي صاحبها والمتلقي للمعلومات، وبين المتلقي للمعلومات والتابعين له، فمتلقي المعلومات ملزم بالحفاظ على سرية المعلومات في مواجهة المانح لها، أي صاحب هذه المعلومات، كما يلتزم التابعون بالمحافظة على سرية هذه المعلومات في مواجهة المتلقي للمعلومات بموجب العقد المبرم بينها، ولذلك بإمكان صاحب المعلومات الرجوع على التابعين لمتلقي المعلومات في حال إخلالهم بالمحافظة على سرية هذه المعلومات وذلك بالدعوى غير المباشرة<sup>(xvi)</sup>.

أما إذا اختار مانح المعلومات أي صاحبها الرجوع إلى متلقي المعلومات بسبب الضرر الذي لحق به من إفشاء سرية هذه المعلومات سواء كان سبب الإفشاء هو متلقي المعلومات أو تابعيه فيكون رجوع صاحب المعلومات بالتعويض على أساس العقد المبرم بينه وبين متلقي المعلومات، أي إن الالتزام في هذه الحالة هو التزام عقدي، أما إذا كان سبب إفشاء سرية معلومات هو التابعين فإن متلقي المعلومات يحق له الرجوع على التابعين بالتعويض لإخلالهم بالتزامهم الوارد في العقد المبرم بين متلقي المعلومات وتابعيه، أي يكون أساس الالتزام بالحفاظ على السرية هو العقد.

أما الأساس القانوني للالتزام بالخلف العام والخلف الخاص بالسرية فهو كما يأتي:

1 - إن الأساس القانوني للالتزام بالخلف العام بالمحافظة على سرية المعلومات هو العقد المبرم بين مانح المعلومات والمتلقي لها، لأن أثر العقد ينصرف إلى الخلف

العام، وبذلك يحل محل المتعاقد الملتزم بالسرية في تنفيذ الالتزام الناشئ من العقد وهو المحافظة على سرية المعلومات (xlvi). أما إذا أفشى السلف المعلومات السرية إلى خلفه العام فإنه يكون قد أخل بالالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات، ولذلك يحق لماخ المعلومات مساءلته نتيجة الضرر الذي لحق به، ومع ذلك فإن مسؤولية السلف العقدي لا تجعل الخلف العام متحلاً من الالتزام بالمحافظة على السرية، ويجب عليه الالتزام بسرية المعلومات وفق أحكام القانون المدني العراقي الذي يقيم الإخلال بالالتزام بالسرية على أساس المسؤولية التقصيرية، والذي منع الشخص من إلحاق الضرر بالآخرين (xlvi). أما الخلف الخاص، فهو ملتزم بالمحافظة على سرية المعلومات، والأساس القانوني في ذلك المادة (2/142) من القانون المدني العراقي التي نصت (xlix) على أنه: - (2....) إذا أنشأ العقد التزامات وحقوقاً شخصية تتصل بالشيء انتقل بعد ذلك إلى خلف خاص فإنه هذه الالتزامات والحقوق تنتقل إلى هذا الخلف في الوقت الذي ينتقل فيه الشيء إذا كان من مستلزماته وكان الخلف الخاص يعلم به وقت انتقال الشيء إليه)

أما عن الأساس القانوني للالتزام الغير بالسرية فهي حالة ارتباط الغير مع متلقي المعلومات بعقد يترتب عليها معرفة الغير للسري، ففي هذه الحالة يلتزم بالحفاظ على سرية المعلومات التي اطلع عليه على أساس العقد المبرم بينه وبين متلقي المعلومات، ولذلك إذا أخل بسرية المعلومات جاز لمتلقي المعلومات الرجوع إليه نتيجة إخلاله بالالتزام العقدي، أما إذا أفشى الغير سرية المعلومات من دون علم المتلقي للمعلومات ولم يكن ثمة عقد مبرم بينها ففي هذه الحالة يجوز لمتلقي المعلومات الرجوع إلى الغير ومطالبته بالتعويض على أساس المسؤولية التقصيرية نتيجة الضرر الذي لحق به، لأن الغير ملتزم بنص القانون بعدم التسبب بالضرر (l).

أما موقف التشريعات الأنكلوسكسونية من الالتزام بالسرية الوارد في اتفاق التفاوض فنجد أن بعض التشريعات لا تعترف بعقد التفاوض الذي يبرم أثناء مرحلة المفاوضات، كما أنها تعدم أي صفة إلزامية لهذا الاتفاق، كما هو الحال في الولايات المتحدة الأمريكية، إذ يؤكد المتخصصون سيطرة فكرة المخاطرة والاحتمالية على المفاوضات التي تجري بين الأطراف، أي إن كل طرف يتحمل المخاطر التي تنتج من هذه المرحلة، والسبب في ذلك كي لا يحجم الأطراف عن الدخول في المفاوضات إذا فرضت قيود على حرية التعاقد (li).

وترفض المحاكم الأمريكية الاعتراف بعقد التفاوض لسببين:

الأول: عدم قدرة المحاكم على تحديد نطاق الالتزام بالتفاوض المتولد من الاتفاق.

الثاني: عدم إمكان التوصل إلى جزاء يتناسب مع الإخلال بهذا الالتزام نظراً لصعوبة التأكد من مضمون العقد النهائي (lii).

وقد ذهب رأي في الفقه إلى أن اتفاقات التفاوض تتجه فيما إرادة أطراف التفاوض نحو إلزام أنفسهم بالدخول في التفاوض مدة محددة، ولذلك إن هذه الاتفاقيات كاملة ومؤكدة لأنها تنتج من تصرف إرادي للأطراف، ويكون للأطراف حرية الاتفاق على ما يشاؤون، وهم بذلك ملتزمون بما اتفقوا عليه (liii).

ولكن المحاكم الأمريكية ذهبت في الآونة الأخيرة إلى الاعتراف بالاتفاق التفاوضي وترتيب المسؤولية العقدية الناتجة من الإخلال بالالتزامات الواردة فيه، لأن عقد التكنولوجيا له خصوصية في النظام الأمريكي لأهميته، حتى صارت المفاوضات الخاصة به معقدة جداً، وذلك دفع المشرع الأمريكي إلى تقرير المسؤولية أثناء مرحلة المفاوضات، ففي قضية كوبي لاند copeland ضد باسكي روبنز baskinrobbins سنة 1996م أقرت محكمة كاليفورنيا أن أي عقد تفاوضي يمكن أن يكون عقداً ملزماً، ولذلك إذا فشل الأطراف في التوصل إلى إبرام عقد نهائي فيعد عقد التفاوض نافذاً وملزماً للأطراف، ويكون الطرف المتفاوض تحت التزام تعاقدي بالتفاوض بحسن نية وبشكل، عادل وذلك بسبب تعقد المفاوضات في السوق الحديثة (liv).

أما إذا انتقلنا إلى القانون الإنكليزي فنجد أن الاتفاق على التفاوض يتجرد من أي قيمة قانونية على قول اللورد "دننج"، لأن هذا الاتفاق في نظر القانون الإنكليزي غير واضح المعالم وغير مؤكد من حيث آثاره، كما أن لكل طرف الاهتمام بمصالحه فيسعى كل منها للاستعلام أو الاستفسار لدى الطرف الآخر عما لديه من معلومات، كما يقر القانون الإنكليزي حرية كل طرف في الانسحاب من المفاوضات، ولذلك إن القضاء الإنكليزي لا يعترف بعقد التفاوض نظراً لسيطرة فكرة الاحتمالية والمخاطرة على هذا العقد، لأن المفاوضات قد تنتهي بالنجاح أو الفشل في إبرام العقد، وهذا يحول دون الاعتراف بالصفة الإلزامية لعقد التفاوض (lv).

ومع ذلك يوجد حكم لمحكمة الاستئناف الإنكليزية قضت فيه بأنه إذا اتفق طرفا التفاوض على أن يمتنع أحدهما من الدخول في مفاوضات مع الغير مدة محددة لإن هذا الاتفاق يعد ملزماً من الناحية التعاقدية (lvi).

أما بالنسبة لموقف الانظمة اللاتينية وبالأخص الفقه والقضاء الفرنسيين فإنهما لم يترددا في الاعتراف باتفاق التفاوض، كونه اتفاقاً حقيقياً يُنشئ على عاتق أطراف التفاوض التزامات، ومن ضمنها الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات فيترتب على الإخلال به وقوع المسؤولية العقدية لأن القانون الفرنسي يأخذ بمبدأ الرضاية في العقود، وهو بذلك يعتد بأي اتفاق متى كان برضا طرفيه (lvii).

## المبحث الثاني

### الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات التزم قانوني

قد لا يقدم أطراف التفاوض في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا على إبرام عقد يحكم هذه المرحلة ويرتب حقوق والتزامات كل منها لنا اختلف الرأي بشأن الأساس القانوني للالتزام بالسرية في حال عدم وجود اتفاق بين الأطراف بشأنه، فذهب البعض إلى أن الأساس القانوني للالتزام بالسرية هو مبدأ حسن النية، وذهب البعض

الآخر إلى أن علاقات الثقة هي أساس الالتزام بالسرية، في حين أسس البعض الآخر الالتزام بالسرية بناءً على العقد الضمني بين أطراف التفاوض، وهناك من ذهب إلى القول إن القانون هو أساس الالتزام بالسرية في حال عدم وجود اتفاق بين أطراف التفاوض، وعلى ذلك ستنقسم هذا المبحث على أربعة مطالب وكما يأتي:

## المطلب الأول

### مبدأ حسن النية

ذهب البعض إلى أن الأساس القانوني للالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات هو مبدأ حسن النية بين أطراف التفاوض، إذ يعد مبدأ حسن النية الضابط الأكبر لأطراف التفاوض في سلوكهم وتصرفاتهم بحيث يجب على كل متفاوض أن يجعل من مبدأ حسن النية منهاجاً له<sup>(lviii)</sup>. فهذا المبدأ يوجب على متلقي المعلومات احترام ما يقدمه الطرف الآخر من مبتكرات ومعارف وفينة وأسرار تجارية وعدم إفشائها وكذلك عدم استعمالها إلا في الغرض الذي أويحت من أجله<sup>(lix)</sup>. ولأهمية هذا المبدأ ستنقسم هذا المطلب على فرعين وكالاتي:-

## الفرع الأول

### مضمون مبدأ حسن النية

ويقوم مبدأ حسن النية على الاستقامة في التعامل، فيكون كل طرف من أطراف التفاوض على بينة بما التزم به ووعد به ليكون ما وعد به مطابقاً لما ينتظره من منفعة ويبرر هذا الالتزام في المعلومات بين المتعاقدين وبخصوص إذا كان بعضهم من أصحاب المهن أو المنتجين وكان البعض الآخر من المستهلكين فيتطلب ذلك خبرة فنية لدى متلقي المعلومات<sup>(lx)</sup>.

وإن الشخص لا يلتزم بأن يتفاوض بحسن نية، ألا عندما يدخل في تفاوض مع شخص آخر، كما أن هذا الالتزام هو التزام تبادلي يقع على عاتق طرفي التفاوض فيكون كل منهما دائماً ومديناً في الوقت نفسه ليكون كل متفاوض حريصاً على مصالح المتفاوض الآخر كحرصه على مصالحه الشخصية<sup>(lxi)</sup>.

ويقضي مبدأ حسن النية أن تكون المفاوضات التي تجري بين أطراف التفاوض متممة بالأمانة والثقة والزاهة منذ لحظة المفاوضات وعدم اللجوء إلى الغش والخداع، لأنه يجب اتباع المسلك المألوف والمعتاد في التفاوض، وحسن النية هو التزم بتحقيق نتيجة، ولذلك يجب أن يكون المتفاوض حسن النية في تفاوضه من أجل الوفاء بالتزامه<sup>(lxii)</sup>.

ويظهر سوء النية في المفاوضات في حال اقتران هذا الواجب بنية سيئة، كالتفاوض من أجل الحصول على بعض المعلومات أو الأسرار من الطرف الآخر دون أن تكون لديه نية التعاقد<sup>(lxiii)</sup>.

ويثار التساؤل: هل بالإمكان فرض هذا الالتزام في مرحلة المفاوضات بالرغم من عدم الإشارة إليه في هذه المرحلة، وللإجابة على ذلك يمكن القول إنه نظراً للاعتبارات العملية فإنه يجب الأخذ بهذا المبدأ سواء في مرحلة المفاوضات أو بعد إبرام العقد، من أجل حماية حقوق مالك الأسرار التجارية في المحافظة على أسرارها، لأن هذا المبدأ يعد أساس الالتزام بالمحافظة على الأسرار التجارية<sup>(lxiv)</sup>.

كما أن مبدأ حسن النية يشمل مرحلة المفاوضات الناجحة التي تنتهي بالتعاقد ومرحلة المفاوضات الفاشلة التي تنتهي بالعدول، لأن كلتا المرحلتين تدخلان في إطار مرحلة واحد وهي مرحلة المفاوضات<sup>(lxv)</sup>.

ويهدف مبدأ حسن النية لذلك إلى تأمين المفاوضات لمنع الغش والخداع اللذين قد يؤديان إلى إلحاق الضرر بأحد الأطراف في المرحلة التفاوضية، لإن مبدأ حسن النية يفرض التزاماً بعدم إتيان أي سلوك يعث الثقة الزائفة لدى الطرف الآخر في إبرام العقد، فالأمانة تقتضي عدم الدخول في المفاوضات من دون نية جادة في التعاقد وعدم إشاعة امال كاذبة في نجاح المفاوضات<sup>(lxvi)</sup>.

ولذلك إن مبدأ حسن النية يفرض على متلقي المعلومات عدم إفشاء ما وصل إلى علمه من معلومات سواء باستغلالها لمصلحته الشخصية أو إفشائها للغير دون موافقة صاحبها، لأن مبدأ حسن النية يقتضي المحافظة على هذه المعلومات وعدم استعمالها، وهذا يقتضي مراعاته قبل إبرام العقد، فهو لا يفرض على أطرافه سوى الامتناع عن كل سلوك يضر بالمتفاوض الآخر، والتعاون بين أطراف التفاوض من أجل الوصول إلى إبرام العقد، لأن مبدأ حسن النية يعد ضابطاً لسلوك المتفاوضين خارج الإطار العقدي الذي يعمل على تنظيم عملية التفاوض<sup>(lxvii)</sup>.

## الفرع الثاني

### الموقف التشريعي والقضائي من مبدأ حسن النية

أشارت العديد من التشريعات الوطنية إلى ضرورة مراعاة مبدأ حسن النية عند التعاقد، فقد نصت المادة 1/150 من القانون المدني العراقي على أنه: (-1- يجب تنفيذ العقد طبقاً لما اشتمل عليه وبطريقة تتفق مع ما يوجبه مبدأ حسن النية....).

أما عن موقف التشريعات الأنكلوسكسونية من مبدأ حسن النية فإن القانون الأمريكي لا يفرض أي قيود أو التزامات على عاتق أطراف التفاوض، بل إنه يخولهم الحرية المطلقة في التفاوض، والغاية من ذلك عدم الإجماع عن الدخول في المفاوضات مما قد يؤدي إلى إلحاق الضرر بالتجارة والمعاملات، لأن المفاوضات في القانون الأمريكي



تقوم على الاحتمال والمخاطرة، وهنا يجب على أطراف التفاوض اتخاذ الحيطة والحذر أثناء التفاوض، كما أن المحاكم الأمريكية لا تزال تتأني عن إقرار أي التزام عام بالتفاوض بحسن النية، لأن النصوص القانونية تقصر الالتزام بالتفاوض بحسن نية على مرحلة تنفيذ العقد، وهذا ما يستبعد إمكانية التوسع في تفسير النصوص (lxviii).  
ومما يبدو الآن أن قانون العقد في الولايات المتحدة الأمريكية أكثر اهتماماً بمراعاة حسن النية سواء في مرحلة تكوين العقد أو تنفيذه، لأن الاتجاهات الحديثة في القضاء الأمريكي تعتمد بشكل متزايد على معايير حسن النية الذي يجب على الأطراف مراعاته لاحترام مصالح بعضهم (lxix)، كما في حكم محاكم ولايتي دلاور وتكساس في القضية الشهيرة taxaco. Inc. penazoil بإدانة شركة تكاسو بمبلغ تعويض عادل، لأنها كانت تتفاوض سراً وخلاًفاً لمبادئ حسن النية مع شركة (جيتي) وحرصتها على الإخلال بالتزاماتها مع شركة (بزاويل) (lxx).

أما القانون الإنكليزي فإنه عمل على رفض الاعتراف بمبدأ التفاوض بحسن النية، لأن المفاوضات لا تعدو أن تكون عملاً مادياً غير ملزم، فلا يكون التفاوض مسؤولاً عن الضرر الذي يصيب الطرف الآخر إذا ما قطع التفاوض لأن له الحق في تفضيل مصالحه الخاصة (lxxi).  
واتجه القضاء الإنكليزي إلى ترتيب المسؤولية التقصيرية على المتفاوض إذا ثبت أنه ارتكب غشاً أو تدليساً أثناء المفاوضات، أو أنه دخل المفاوضات من أجل الحصول على معلومات سرية من الطرف الآخر (lxxii).

وقد قضت المحاكم الإنكليزية بأنه إذا لم يوجد اتفاق على التفاوض من أجل العقد المستقبلي فإنه على طرفي التفاوض الالتزام بالتفاوض بحسن نية (lxxiii).  
أما موقف التشريع اللاتيني ومنه القانون المدني الفرنسي فإنه جاء خالياً من النص على ضرورة خضوع مرحلة التفاوض لمبدأ حسن النية، ولكن الفقه والقضاء في فرنسا يعترفان بمبدأ حسن النية كضابط أخلاقي للسلوك، والمادة 3/1134 التي تتطلب تنفيذ العقد بحسن نية تتضمن مبدأ قانونياً عاماً لا يقتصر أعماله على مرحلة تنفيذ العقد بل يشمل أيضاً مرحلة المفاوضات، ولما كان هذا المبدأ يتسم بطابع أخلاقي مفروض وكانت حدوده غامضة للغاية عني الفقه والقضاء في فرنسا بصياغة مقتضيات حسن النية في مرحلة المفاوضات بشكل واجبات أو التزامات قانونية محددة (lxxiv).

وبالرغم من الاتجاه الذي يؤيد مبدأ حسن النية كأساس قانوني للالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات إلا أن هناك من ذهب إلا أنه لا يمكن تأسيس التزام المتلقي بالاستناد إلى هذا المبدأ، لأنه عام ولا يوجد تعريف محدد له بسبب تركيز الفقه والقضاء على تطبيقات هذا المبدأ من دون تحديد ماهيته فلا يمكن الاستناد إلى مبدأ عام يقبل التأويل من أجل تحديد أساس الالتزام بالحفاظ على سرية المعلومات في مرحلة المفاوضات (lxxv).

كما أن تأسيس الأوضاع القانونية الناشئة في مرحلة المفاوضات على مبدأ حسن النية، من أجل فرض قيود على أطراف التفاوض بعدم إفشاء أسرار المفاوضات، ذلك لا يعني الإخلال بنظام قانوني خاص، لأن الاستناد إلى مبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات لا يعني وجود نظام قانوني خاص بهذه المرحلة (lxxvi).  
وهذا المبدأ أيضاً يتسم بطابع أخلاقي، وهو بذلك يعتمد على معيار سلوك الشخص المعتاد، وهذا لا يكون كافياً لتحديد مسؤولية المتفاوض الذي أحل بالتزامه بالمحافظة على سرية المعلومات، وذلك لتغلب الجانب الأخلاقي على مسألة عدم إخلال المتفاوض بالتزامه بالمحافظة على سرية المعلومات في مرحلة المفاوضات (lxxvii).  
ونحن نرجح هذا الرأي ذلك إن مبدأ حسن النية غير منظم تشريعياً من قبل المشرع العراقي، ولذلك من الأجدر بالمشرع تنظيم مرحلة المفاوضات بنظام قانوني خاص لكي يتم الاستناد إليه لتحديد الأساس القانوني للالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات.

## المطلب الثاني

### علاقات الثقة

يرى البعض أن علاقة الثقة بين أطراف التفاوض تعد أساساً قانونياً للحفاظ على سرية المعلومات وإن هذه العلاقة تقتضي من أطراف التفاوض الحفاظ على سرية المعلومات حتى في حال غياب الاتفاقيات السرية (lxxviii)، وبناءً على ذلك تفرض علاقة الثقة التزاماً قانونياً على متلقي المعلومات بالحفاظ على سريتها أثناء مرحلة المفاوضات وأن هذه العلاقة تنشأ بمجرد الدخول في المفاوضات، أي من الوقت الذي يتصل فيه علم المتلقي بالمعلومات السرية (lxxix).  
وهذا يتطلب إثبات وجود المعلومات السرية من قبل مالك المعلومات، أي إثبات إفصاحه لهذه المعلومات التي كانت نتيجة علاقة الثقة التي أودعها لدى متلقي المعلومات وهذا الإفصاح كان من أجل نتيجة مهمة هي إبرام العقد (lxxx)، ولأهمية هذه العلاقة سنقسم هذا المطلب على فرعين وكالاتي:-

### الفرع الأول

#### مضمون علاقات الثقة

عندما يتحد الأطراف في علاقة ثقة خاصة فإن الطرف الذي وضعت فيه الثقة يجب عليه أن يضمن عدم انتهاك هذه الثقة، وأن يتبع الدقة والحذر والمهارة في تفاوضه مع الطرف الآخر، كما أن الأشخاص الذين توضع فيهم الثقة هم مدينون للذين وضعوا فيهم هذه الثقة (lxxxi).  
فإذا ما وضع صاحب المعلومات السرية ثقته في متلقي المعلومات وقام الأخير بالإخلال بهذه الثقة بإفشاء سريتها أو استغلالها لحسابه فإنه يعد مخللاً بهذه العلاقة التي تربطه مع صاحب المعلومات السرية، ذلك لأن صاحب المعلومات السرية قد اتتمن بمتلقي المعلومات وقام الأخير بالكشف عن سرية هذه المعلومات، فبصرفه هذا يكون قد خان الثقة التي وضعها فيه صاحب المعلومات السرية (lxxxii).

وقد ظهرت هذه العلاقة في النظام الأمريكي على أساس أن الشخص الذي تربطه علاقة ثقة بمالك المعلومات السرية لا يكون له الحق في استغلال هذه المعلومات سواء كان الغرض من ذلك تحقيق مزية له أو إلحاق الضرر بمالك المعلومات السرية<sup>(lxxxiii)</sup>.

وتتألف هذه العلاقة من ثلاثة عناصر:

الأول: أن يضع مالك المعلومات السرية ثقته في المتلقي، وهذا الالتزام يعد التزاماً عاماً بالمحافظة على هذه العلاقة، وهذا يعني أن هذه العلاقة لا تقتضي القيام بواجب معين أو الامتناع من فعل ما، لأن التزام المتلقي لا ينشأ من واقعة إفشائه له لهذه المعلومات بل ينشأ نتيجة وجود هذه العلاقة بينه وبين صاحب المعلومات، وهذه العلاقة قد تكون سابقة أو لاحقة لاتصال علم المتلقي بهذه المعلومات<sup>(lxxxiv)</sup>.

الثاني: علم متلقي المعلومات بوجود هذه العلاقة، ويتحصل هذا العلم من وجود شرط صريح في العقد أو شرط ضمني يشير إلى ذلك، ولكن تخلف هذا الشرط لا يعني متلقي المعلومات من العلم بوجود هذه الثقة، لأن هذه العلاقة يمكن استنتاجها من الظروف التي تشير إلى حصول هذه العلاقة التي تبرر وضع مالك المعلومات السرية ثقته في متلقي المعلومات<sup>(lxxxv)</sup>.

الثالث: وجود التزام على عاتق متلقي المعلومات بعدم إفشاء سريةها خارج نطاق العلاقة بينهما أو عدم استعمالها بطريقة تضر بمالك المعلومات، وهذا يعني أن التزام المتلقي بالحفاظ على سرية المعلومات ليس التزاماً عقدياً فقط بل هو التزام قانوني<sup>(lxxxvi)</sup>.

فيجب على مالك المعلومات إثبات الكشف والاستعمال غير المصرح به من قبل متلقي المعلومات من دون إذن مسبق فأدى هذا الكشف أو الاستعمال إلى إلحاق الضرر بمالك المعلومات، مع ملاحظة أنه لا يشترط أن يكون هذا الاستعمال أو الكشف محققاً، ولكن يكفي احتمال وجود الكشف أو الاستعمال الذي سيتحقق لاحتمال والذي سيؤدي إلى إلحاق الضرر بمالك المعلومات<sup>(lxxxvii)</sup>.

## الفرع الثاني

### الموقف التشريعي والقضائي من فكرة علاقات الثقة

تناولت مدونة المنافسة غير المشروعة علاقات الثقة في المادة 41 عندما قررت (يدين الشخص الذي تم الكشف له عن سر تجاري بواجب الثقة التي لصاحب السر بالنسبة لأغراض القاعدة المبينة في المادة 40 اذا كان (أ) قد قدم تعهداً صريحاً بالسرية قبل الكشف عن السر التجاري، (ب) أو ان السر التجاري أفضح عنه للشخص في ظل ظروف علاقة ما بين الطرفين، أو إن ثمة وقائع أخر تحيط بالإفصاح وتبرر وقوعه كما لو كان في وقت الإفصاح: 1- الشخص يعلم أو كان ثمة سبب يجعله يعلم أن هذه المعلومات السرية كُشفت عنها لوجود علاقة الثقة و 2- الطرف الثاني كان من المعقول ان يستنتج ان هذا الشخص ملتزم بالسرية)<sup>(lxxxviii)</sup>.

ونجد أن مدونة الفعل الضار قد أشارت في القسم 757 الى مسؤولية كل من يفشي أو يستعمل سراً تجارياً عائداً لغيره إذا كان هذا الإفشاء أو الاستعمال يشكل خرقاً للثقة التي أودعت له<sup>(lxxxix)</sup>.

وقد لجأ القضاء الأمريكي إلى تبني علاقة الثقة من أجل حماية المعلومات السرية بمناسبة المفاوضات السابقة على التعاقد، ونجد هذا واضحاً في قضية *Smith v. DravoGrop* والتي تلخص وقائعها في أن المدعو *Leathem Smith* استحدث طريقة جديدة لنقل البضائع في حاويات صممها بطرائق مبتكرة كما شيد مصنعاً لإنتاجها، وبدأت شركته بتصنيع الحاويات في سنة 1954 واتفق مع شركة *safeway containers* على شراء الحاويات لتتولى تأجيرها لشركات النقل المختلفة، وفي أكتوبر 1946 أبدت إحدى الشركات المتخصصة في هذا المجال وهي شركة *Dravo* استعدادها لشراء عدد من الحاويات، واتصل المسؤولون في الشركة بشركة *Smith* فأحلتهم إلى ممثل الشركة في المنطقة الشرقية *Cowan* للتفاوض معه، وبدأت المفاوضات بين الجانبين لشراء عدد محدود من الحاويات وسرعان ما تطورت بعدما أبدت شركة *Dravo* رغبتها في شراء مصنع الحاويات بالكامل، واعتماداً على ما أظهرته شركة *Dravo* من جدية في عرضها لشراء كامل النشاط، افصح *Cowan* عن معلومات تفصيلية عن النشاط تتضمن الوصف التفصيلي والتصميمات والناذج المتعلقة بالحوايات، واستمرت المفاوضات مع ورثة *smith* بعد وفاته، ولكنها انتهت في 30 يناير 1947 من دون التوصل إلى اتفاق بين الطرفين، وعقب فشل المفاوضات أفصح شركة *Dravo* المدعى عليها عن نيتها في تصميم وإنتاج حاويات لنقل البضائع، وشرعت بعد ذلك بتصنيع حاويات تماثل في جوهرها الحاويات التي تنتجها شركة *Smith* مع ادخال بعض التحسينات عليها، وبيعت معظم الحاويات لعملاء شركة *smith* فأدى ذلك إلى توقف شركة *smith* عن إنتاج الحاويات وتعرضها لخسائر فادحة، فأقام ورثة *smith* دعوى ضد شركة *Dravo* تضمنت المطالبة بإصدار أمر قضائي لمنعها من استغلال الأسرار التجارية التي حصلت عليها بحجة أن الشركة المدعى عليها كانت موضع ثقة أثناء المفاوضات، وحصلت على المعلومات والتصميمات الفنية السرية التي يستعملها مصنع *smith*، ودفعت شركة *Dravo* بأن المعلومات والمعارف التي استعملها في إنتاج الحاويات ليس لها طابع السرية، فقد أنتج مصنع *smith* عدداً كبيراً من هذه الحاويات، وطُرح في الأسواق فصار من السهل التعرف على مكوناتها وطريقة صنعها.

وعلى ذلك فقد قضت الدائرة السابقة لمحكمة الاستئناف الأمريكية رفض دفع شركة *Dravo*، لأن التصميمات التفصيلية والرسومات الهندسية للحاويات لم ينشر عنها، وأن كشف سر صناعة الحاويات التي طرحت في السوق يحتاج إلى جهد كبير للتعرف على مكوناتها ورسوماتها وهو ما لم تفعله شركة *Dravo*، فقد حصلت على المعلومات والمعارف المستعملة في إنتاج الحاويات أثناء المفاوضات في إطار علاقة الثقة<sup>(xc)</sup>.

وقد أسهم القضاء الإنكليزي في توضيح مسؤولية متلقي المعلومات عند إخلاله بالتزامه بالمحافظة على سريتها، وذلك بالاستناد إلى علاقة الثقة والتي تتمثل في إمكانية منع الشخص الذي أفصح له المعلومات في إطار من الثقة سواء بصورة صريحة أو ضمنية من إفشاء ما حصل عليه من معلومات، أو أن يستعملها لنفسه، فإن مثل هذا السلوك يعد خرقاً للثقة التي أودعها صاحب المعلومات لدى متلقيها، وهذا يشكل خطأً موجباً للمسؤولية، ومن ثم يجب التعويض عنه<sup>(xci)</sup>.

وتنشأ علاقة الثقة بين العامل ورب العمل فيكون من بين التزامات العامل أن لا يقوم باستعمال المعلومات السرية أو إفشاءها للغير، فإذا كانت المعلومات التي حصل عليها العاملون تتعلق بالعمل ففي هذه الحالة نكون أمام علاقة ثقة تلزم العاملين بعدم كشف سريتها أو استعمالها من دون إذن مالكيها<sup>(xcii)</sup>، ولذلك إن أي معلومات يتوصل إليها العاملون ضمن نطاق العمل المحدد لهم، وتساعد على تطويره فإنه يحق لصاحب العمل منع استعمالها أو كشفها من قبل الغير، لأن أحقية هذه المعلومات تكون له حتى يستطيع استغلالها، ويلزم العامل بالمحافظة على سرية هذه المعلومات حتى بعد تركه العمل، ومن ذلك يتبين أن علاقة الثقة تعد من المصادر المهمة في إرساء الحقوق والالتزامات بين أطراف التفاوض، ولأنها تستند إلى قواعد الثقة والأمانة في المعلومات التجارية<sup>(xciii)</sup>.

وقد نصت<sup>(xciv)</sup> المادة (42) من مدونة المنافسة غير المشروعة على مخالفة الثقة من قبل العاملين إذ جاء فيها: (- يخضع العامل أو العامل السابق الذي يستخدم أو يُفصح عن السر الذي يملكه صاحب العمل أو صاحب العمل السابق بالمخالفة لواجب الثقة للمسؤولية عن الاستيلاء على السر بموجب القاعدة المبينة في المادة 40) وقد أقامت شركة du pont دعوى ضد أحد العاملين السابقين لديها، والشركة الجديدة التي التحق بها العامل، وذلك بحجة أن العامل انتقل إلى شركة منافسة، هي شركة (potash) وأن العامل كان يحمل أسراراً تجارية من الشركة المدعية، التي وصلت إلى علمه بحكم وظيفته السابقة، إلا أن شركة (potash) دفعت بعدم وجود أي شرط، أو اتفاق صريح بمنع العامل بالالتحاق بوظيفة أخرى ولو في شركة منافسة، ولكن المحكمة ذهبت إلى القول إن العامل بالتحاقه بشركة منافسة يشكل تهديداً مباشراً لسرية المعرفة الفنية التجارية التي تحوزها الشركة المدعية، وأكدت المحكمة أنه على الرغم من عدم وجود شرط صريح في العقد يحرم العامل من الالتحاق بشركة أخرى منافسة، فإن هذا الشرط يمكن استقراؤه من ملاسبات ووقائع القضية ثم إن الأسلوب الذي أنتقل به العامل إلى الشركة المنافسة يحمل في طياته الاعتداء على علاقة من علائق الثقة<sup>(xcv)</sup>.

ويثار التساؤل هل بالإمكان امتداد أثر علاقة الثقة إلى الغير؟ وللإجابة يمكن القول إن القضاء الأمريكي أخذ بفكرة امتداد علاقة الثقة للغير، فإذا كان الغير يعلم بوجود المعلومات السرية في حوزة من يتعامل معه وهو مؤتمن عليها فإنه يحق لصاحب المعلومات السرية أن يحتج بحقه في مواجهة الغير الذي استعمل المعلومات السرية التي تلقاها أو أفصح عنها إذا تم إخطاره بأن هذه المعلومات التي حصل عليها تخص غيره، كما لو قام أحد العاملين في شركة ما بالالتحاق بشركة أخرى مع عدم علم الشركة الأخيرة بأن هذا العامل يحوز معلومات سرية، ففي هذا المثال يحق للشركة الأولى أن تحتج في مواجهة الشركة الثانية التي التحق بها العامل وتمنعها من استعمال هذه المعلومات، أي أن تقوم بإخطارها بأن هذا العامل يحمل معلومات سرية، وأن أي استخدام لهذه المعلومات يشكل ضرراً لها<sup>(xcvi)</sup>، كما إن القضاء الأمريكي يأمر الغير بالامتناع من الاستمرار في استعمال المعلومات السرية أو استغلالها مع الحكم بالتعويض لصاحب المعلومات، وإذا أمعن الغير في سوء النية كما في حالة تحريض العاملين في شركة مالكة للمعلومات السرية بإفشاء سرية هذه المعلومات، فإن المحاكم الأمريكية عادة تحكم بتعويضات رادعة بجانب التعويض عن الأضرار الحاصلة لصالح المالك الاصلي<sup>(xcvii)</sup>.

ومع ذلك لا يسأل الغير الذي حصل على المعلومات السرية إذا كان قد دفع قيمتها بحسن نية أي قبل أن يتلقى الإخطار، من ذلك يتبين أن المسؤولية الناتجة من إفشاء المعلومات السرية لا تقع على عاتق من يستولون على أسرار الغير بأساليب غير شريفة ومن أفضى إليهم صاحب السر بمضمونه فخرقوا الثقة فقط بل تشمل أيضاً الغير حسن النية الذي حصل على المعلومات السرية إذا تم إخطاره. وهذا يعني أنه لا مسؤولية على الغير إذا استعمل هذه المعلومات أو أفصح عنها قبل أن يتلقى الإخطار<sup>(xcviii)</sup>.

أما إذا كان الغير سيء النية فإن القضاء الأمريكي يأمر الغير بالامتناع من الاستمرار في استعمال المعلومات السرية أو استغلالها مع الحكم بالتعويض لصاحب المعلومات، وإذا وصل الغير في ذروته إلى سوء النية كما في حالة تحريض العاملين في شركة مالكة للمعلومات السرية بإفشاء سرية هذه المعلومات، فإن المحاكم الأمريكية عادة تحكم بتعويضات رادعة بجانب التعويض عن الأضرار الحاصلة لصالح المالك الاصلي<sup>(xcix)</sup>.

### المطلب الثالث

#### العقد الضمني

هناك من يذهب إلى أن أساس التزام المتلقي بالحفاظ على سرية المعلومات في مرحلة المفاوضات هو العقد ولكنه ليس العقد المراد إبرامه، لأن ثمة عقداً ضمنيّاً بين المتفاوضين بمقتضاه يلتزم المتلقي بالحفاظ على سرية المعلومات أثناء التفاوض<sup>(c)</sup>، وهذا العقد الضمني الذي ينشأ بين أطراف التفاوض عن تلاقي الإيجاب والقبول بين أطراف التفاوض فالإيجاب الصادر من أحد المتفاوضين والموجه نحو الطرف الآخر ينتحل إلى إيجابين الأول موضوع العقد الذي يجري التفاوض بشأنه، أما الإيجاب الثاني فهو عهدهم إبقاء إبرام العقد، ولما كان هذا الإيجاب الأخير يتمخض لمصلحة الموجه له فإن مجرد سكوتة يعد قبولاً ينشأ بمقتضاه العقد الضمني<sup>(ci)</sup>، وعلى ذلك سنتقسم هذا المطلب على فرعين نتناول فيه الاتجاه المؤيد لفكرة العقد الضمني والاتجاه المعارض له وكالاتي :-

## الفرع الاول

### الاتجاه المؤيد لفكرة العقد الضمني

ويستند هذا الرأي إلى أن التفاوض على العقد ذو طبيعة عقدية، لان التفاوض يحدث بناءً على اتفاق سابق بين الأطراف سواء كان هذا الاتفاق صريحاً أو ضمناً، وأنه قد تم الاتفاق على بعض القواعد الجوهرية للعقد المراد إبرامه، أي فإن المتفاوضين وثق كل منها بالآخر، فعرضت النقاط التي تتسم بطابع السرية، وأنه تم التوصل إلى وجهات نظر متقابلة، وعلى هذا الأساس إن صاحب المعلومات السرية لا يكشف عن سرية المعلومات موضوع العقد المراد إبرامه من أجل الترخيص باستغلالها من دون أن يكون قد أطمأن الملتقي بالمعلومات ووثق به وأخذ الضمانات التي تحفظ سرية هذه المعلومات، ولذلك يفترض أن ثمة معرفة أو تقارباً بين طرفي التفاوض قبل الدخول في المفاوضات من أجل إبرام العقد، وأن هذا التقارب والمعرفة بين المتفاوضين يصفه أنصار هذا الرأي بأن طرفي التفاوض قد أبرموا عقداً ضمناً بمقتضاه يلتزم الملتقي بالحفاظ على سرية المعلومات التي كشفت عنها من قبل صاحبها أثناء عملية التفاوض، لأن قواعد العدالة تقتضي وجود هذا العقد الذي ينشأ بمجرد البدء في المفاوضات من أجل الحفاظ على سرية المعلومات (cii).

وقد أخذ القضاء الأمريكي بفكرة العقد الضمني، ففي قضية *Wiliamhochtkev.Kempmanufacturing* نجد أن مخترعاً اتصل بإحدى الشركات وعرض عليها ابتكاره فطلبت منه الشركة الكشف عن الاختراع ونصحته أيضاً بطلب براءة عن هذا الاختراع، وبعد أن تم الكشف للشركة عن سرية الابتكار أبدت الشركة عدم رغبتها به ولكنها استعملته، وعند حصول المخترع على البراءة رفع دعوى ضد الشركة لقيامها باستعمال الاختراع في المدة السابقة على منح البراءة، أما الشركة فقد حاولت نفي المسؤولية عنها وادعت أنه لا يوجد بينها وبين المخترع عقد، فقررت المحكمة أنه على الرغم من عدم وجود اتفاق صريح يلزم الشركة بحفظ سرية المعلومات، وكذلك عدم وجود أي اتفاق يلزم الشركة بعدم استعمال الاختراع إلا إذا قامت بشرائه فإن قواعد العدالة تقتضي بأن ثمة عقداً ضمناً بذلك، ثم لا يجوز القول بعدم وجود علاقة بين الشركة والمدعي، لأن هذه العلاقة موجودة بناءً على فكرة العقد الضمني (ciii).

وفي إنكلترا يرجع أساس حماية المعلومات السرية إلى أن القانون يفترض أن الإرادة الضمنية للأطراف قد اتجهت إلى إنشاء واجب كتمان السر في ظروف معينة من دون حاجة إلى إثبات وجود اتفاق صريح (civ).

وقد استند هذا الرأي والذي تؤيده وهو ما نادى بوجود العقد ضمني الى عدة مبررات هي:-

أن التفاوض يكون نتيجة اتفاقات تمهيدية مدروسة وتبادل لوجهات النظر بين طرفي التفاوض فيكون كل منهما جاداً في التعاقد، أي يكونان قد رضيا في الوقت نفسه بالتعاقد لا نه تم الاتفاق بينها على بعض القواعد الجوهرية للعقد، ولم يبق أمانها سوى الاتفاق على تفاصيل العقد ليتم إبرامه بشكل نهائي، لأن مرحلة المفاوضات تكون محاطة بإجراءات دقيقة تهدف إلى الحفاظ على سرية المعلومات، ولذلك بمجرد دخول طرفي التفاوض في المفاوضات تنشأ بينها علاقة ترتب التزامات على عاتقها، ومن بين هذه الالتزامات حفاظ ممتلي المعلومات على سريتها وعدم افشائها للغير.

## الفرع الثاني

### الاتجاه المعارض لفكرة العقد الضمني

إن جمهور الفقهاء في فرنسا كانوا قد نبذوا الرأي الذي يعترف بوجود اتفاق ضمني بين أطراف التفاوض بمجرد دخولهم في التفاوض وعدوا هذا الاتفاق الضمني مجرد وهم لا أساس له من الحقيقة (cv).

وقد استند هذا الرأي الى المبررات الآتية:-

أن الالتزام التعاقدية والمسؤولية العقدية تنحصر في العقد بالمعنى القانوني، الذي يكون نتيجة ارتباط إرادتين، أي ارتباط الإيجاب الصادر من احد الطرفين بقبول الآخر من أجل إحداث الامر القانوني، وإنه لا وجود لمثل هذه الإرادة في حالة العقد الضمني ومن ثم لا وجود للعقد، لأنه لا يمكن افتراض وجودها بسبب الآثار الخطيرة التي ستتربت على هذا الافتراض، كما أن المتفاوض عند دخوله في مفاوضات عقدية فإن إرادته تنصرف الى إبرام العقد موضوع التفاوض، ولا يخطر في باله وجود عقد ضمني يرتب عليه التزاماً بالحفاظ على سرية المعلومات (cvi)، كما أنه ليس بالضرورة أن يكون الإيجاب قد صدر في مصلحة من وجه له، إذ إن سبب فشل المفاوضات التي تكون نتيجة إخلال المتفاوض بالالتزام بالسرية يكون من مصلحته، لأن ذلك يمكنه من الحصول على معلومات سرية من دون أن يُبرم العقد الذي يرتب عليه التزامات تقيد من حريته، كما أن مرحلة المفاوضات هي مرحلة مساومة ومناقشة، ولذلك ينبغي التعامل مع إرادة الطرف المتفاوض على أنها لم تصل الى درجة التبات، ثم إفساح المجال للمفاوض في إبرام العقد أو عدم إبرامه بالاستناد إلى مبدأ حرية التعاقد (cvii).

## المطلب الرابع

### القانون

يرى هذا الاتجاه أن أساس الالتزام بالحفاظ على سرية المعلومات أثناء مرحلة المفاوضات هو القانون، ففي حالة عدم وجود عقد فإن الالتزام بالسرية يؤسس على نص القانون، أي بالاستناد إلى قواعد المسؤولية التقصيرية، لأن افشاء سرية المعلومات يشكل إخلالاً بالتزام عام يفرضه القانون مفاده عدم الاضرار بالغير (cviii)، وعليه ستنقسم

هذا المطلب على فرعين وكالاتي:-

## الفرع الاول

### المسؤولية التصيرية

إن الالتزام بالحفاظ على سرية المعلومات في مرحلة المفاوضات هو التزام قانوني بقوة القانون، سواء تم إبرام العقد أو لا مادامت هذه المعلومات تنسب بالسرية، وبذلك نحن نتفق مع هذا الرأي الذي يجعل أساس الالتزام بسرية المعلومات هو القانون، فإن القانون حرم إفشاء سرية هذه المعلومات، ويمكن القول إن هذا الالتزام لا يقتصر على مرحلة تنفيذ العقد بل يمتد ليشمل مرحلة المفاوضات التي تعد من أهم وأخطر المراحل لاسمًا في حال عدم وجود اتفاق صريح بالحفاظ على سرية المعلومات أثناء هذه المرحلة، لأن إفشاء سرية المعلومات يؤدي إلى الإخلال بمبدأ حسن النية الذي يمثل التزاماً يفرضه القانون، ومبدأ حسن النية يوجب على المتفاوض أن يحافظ على المعلومات التي وصلت إلى علمه أثناء مرحلة المفاوضات، فإذا أحل بهذا الالتزام فسيكون من حق المتفاوض الآخر أي صاحب المعلومات مطالبته بالتعويض على أساس المسؤولية التصيرية<sup>(cix)</sup>، لأنه لا يقوم في هذه المرحلة أي التزام سوى التزام أخلاقي تقضي به قواعد المسؤولية عن الفعل الضار<sup>(cx)</sup>.

## الفرع الثاني

### الموقف التشريعي والتضائي

بالنظر إلى موقف التشريعات العربية نجد أن هناك من التشريعات قد أقامت المسؤولية عن الفعل الضار على أساس المسؤولية التصيرية فمثلاً نصت المادة (204) من القانون المدني العراقي بالزام كل من يلحق الضرر بالغير بتعويض الطرف المتضرر عما لحقه من ضرر<sup>(cxi)</sup>.

وكذلك نصت المادة 1/83<sup>(cxii)</sup> من قانون التجارة المصري على أنه:- (يلتزم المستورد بالحفاظ على سرية التكنولوجيا التي يحصل عليها وعلى سرية التحسينات التي تدخل عليها ويسأل عن تعويض الضرر الذي ينشأ من إفشاء هذه السرية سواء وقع ذلك في مرحلة التفاوض على إبرام العقد أو بعد ذلك).

ولذلك إذا أفشيت متلقي المعلومات سريتها فسيؤدي ذلك إلى إلحاق الضرر بالمفاوض الآخر عندها، ويكون مسؤولاً مسؤولية تصيرية.

ونجد أن القضاء الأمريكي يؤكد هذا الاتجاه في قضية (Calanis.V.Procter and Gamble covp) التي تتخلص وقائمتها في أن السيدة (calanis) أرسلت إلى شركة (procter) تجربهم عن فكرة توصلت إليها تطور مسحوق تنظيف الملابس، ولكن شركة (Practer) ردت بالاعتذار لكونها استعملت أفكاراً مشابهة من دون أن تجدي نفعاً، وبعد ذلك ظهر في الأسواق مسحوق تنظيف جديد يحمل اسم (Blue-Chear) وهو مبني على الفكرة التي قدمت من السيدة، وحقق ذلك نجاحاً تجارياً كبيراً، فرفعت هذه السيدة دعوى على شركة (Procter) على أساس أن الشركة الأخيرة قد أثرت على حساب السيدة مستغلة في ذلك العلاقة التي نشأت بينهما، وقد ذهبت المحكمة إلى عد الشركة مخلة بالتزامها بالسرية، كما أنها أقامت التزام الشركة بالسرية على أساس (قانوني) ومسؤولية الشركة مسؤولية (تصيرية) وفي ذلك تأييد لفكرة تأسيس الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات في حالة عدم وجود اتفاق صريح بين المتفاوضين على أساس القانون<sup>(cxiii)</sup>.

وعليه يمكن القول بأن تأسيس التزام متلقي المعلومات بالحفاظ على سريتها بالاستناد إلى نص القانون فيه حفظ وحماية لحقوق صاحب المعلومات السرية، لان القانون منع الإضرار بالغير ورتب على مخالفة ذلك المسؤولية التصيرية المتمثلة في التعويض الذي لحق بالمتضرر ولذلك إن الالتزام بالحفاظ على سرية المعلومات هو التزام يفرضه القانون و يرتب آثاره.

## الخاتمة

بعد ان انتهينا من كتابة بحثنا هذا توصلنا الى ما يلي:-

### أولاً:- النتائج.

1. لم تتضمن أغلب التشريعات العربية تعريفاً للالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات ولكن هناك من التشريعات ما أشارت إلى هذا الالتزام في القواعد العامة.
2. يمكن تعريف الالتزام بالسرية بأنه التزام بالامتناع عن عمل أي الامتناع عن إفشاء المعلومة ذات الطابع السري.
3. إن الالتزام بالحفاظ على سرية المعلومات أثناء مرحلة المفاوضات هو التزام بتحقيق نتيجة.
4. قد يلجأ أطراف التفاوض إلى إبرام عقد في مرحلة المفاوضات ينظم عملية التفاوض ويرتب الحقوق والالتزامات، ففي هذه الحالة يكون هذا العقد هو الأساس القانوني للالتزام المتلقي بالحفاظ على سرية المعلومات .
5. يمكن تعريف عقد التفاوض بأنه: اتفاق شخصين او أكثر على الالتزام بإجراء مفاوضات على عقد معين بهدف التوصل إلى إبرامه.
6. ينشئ عقد التفاوض العديد من الالتزامات يكون الغرض منها تنظيم مرحلة المفاوضات الا ان اهم وأخطر هذه الالتزامات هو الالتزام بالحفاظ على سرية المعلومات.

7. إذا لم يقيم أطراف التفاوض بإبرام عقد ينظم هذا المرحلة فقد ظهرت أربعة آراء للأساس القانوني للالتزام متلقي المعلومات بالمحافظة على سريتها، وهي مبدأ حسن النية، علاقة الثقة، العقد الضمني، القانون، وقد توصلنا إلى أن الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات هو التزام يفرضه القانون ويرتب أثره.

#### ثانياً: التوصيات.

1. ضرورة إكمال النقص في التشريع السالف الذكر فيمنص على كافة الأحكام القانونية المتعلقة بالمعلومات غير المفصح عنها من حيث تعريفها وشروطها وتحديد المعالجات اللازمة لحماية بما يتلاءم مع البيئة الاقتصادية المحلية ويتوافق مع الاتفاقيات الدولية المعنية بهذا الشأن وعدم الاقتصار على قانون مؤلف من بضعة مواد.
2. النص على تحديد الإخلال بالالتزام بالسرية بأنه التزام بالامتناع عن عمل أي الامتناع عن إفشاء المعلومة ذات الطابع السري.
3. التوسع في نطاق الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في مرحلة المفاوضات من حيث الموضوع والأشخاص والمدة، فمن حيث الموضوع نقترح أن يشمل هذا الالتزام جميع المعلومات السرية سواء كانت سرية بطبيعتها أو باتفاقي الاطراف، ومن حيث الاشخاص نقترح ان يمتد الالتزام بالسرية إلى التابعين لمتلقي المعلومات من مساعدين وخبراء ومستشارين وفنيين وخلفه العام والخاص وكذلك الغير، وينبغي أن لا يقتصر التزامهم على عدم الإفشاء بل يمتد ليشمل عدم استغلالها، أما من حيث المدة فنقترح أن يتم ربط مدة الالتزام بالسرية بطبيعة المعلومات لا بمدد تحكيمية.
4. ضرورة بيان الأساس القانوني للالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات، فإذا كان ثمة عقد بين أطراف التفاوض فيكون هذا العقد هو مصدر الالتزام، أما في حال عدم وجود عقد فيكون القانون هو مصدر الالتزام بالسرية.
5. بيان الأفعال التي تشكل اعتداء على الالتزام بالسرية والأفعال التي لا تشكل اعتداء على الالتزام بالسرية كما فعل المشرع المصري في قانون حماية الملكية الفكرية المصري رقم (82) لسنة 2002 بذكرها على سبيل المثال لا الحصر.

#### قائمة المصادر

##### أولاً: المصادر العربية.

1. د. أبو العلا علي العمر، مفاوضات عقود التجارة الدولية، ط2، دار ابو المجد للطباعة، دون سنة نشر.
2. د. أحمد عبد الكريم سلامة، قانون العقد الدولي، ط 1، دار النهضة العربية، القاهرة، سنة 2000 – 2001.
3. براهيم فايز، التزامات الأطراف في المرحلة السابقة للتعاقد، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2014.
4. د. جلال وفاء محمد، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2004.
5. د. جلال وفاء محمد، فكرة المعرفة الفنية والأساس القانوني لحماية، (دراسة في القانون الأمريكي)، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، دون سنة نشر.
6. د. حسام الدين الصغير، حماية المعلومات غير المفصح عنها والتحديات التي تواجه الصناعات الدوائية في الدول النامية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005.
7. د. ذكري عبد الرزاق محمد، حماية المعلومات السرية من حقوق الملكية الفكرية في ضوء التطورات التشريعية والقضائية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2007.
8. د. رجب كريم عبد اللاه، التفاوض على العقد، دراسة تأصيلية تحليلية مقارنة، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000.
9. د. عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، نظرية الالتزام بوجه عام، مصادر الالتزام، المجلد الأول، ط 3، دار النهضة العربية، 1981.
10. عمر كامل السوادة، الأساس القانوني لحماية الأسرار التجارية، دراسة مقارنة، ط 1، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2009.
11. د. محمد إبراهيم السوقي، الجوانب القانونية في إدارة المفاوضات وإبرام العقود، ط 1، معهد الإدارة العامة، الرياض، دون سنة نشر.
12. د. محمد حسام محمد لطفي، الحماية القانونية لبرامج الحاسوب الآلي، دار الثقافة للطباعة والنشر، القاهرة، 1987.
13. د. محمد حسن قاسم، مراحل التفاوض في عقد الميكنة المعلوماتية، دراسة مقارنة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، دون سنة نشر.
14. د. محمد حسين عبد العال، التنظيم الاتفاقي للمفاوضات العقدية، دراسة تحليلية مقارنة، دار النهضة العربية، القاهرة، 1998.
15. د. محمد حسين مقصورة، العقود الدولية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، دون سنة نشر.
16. د. زيه صادق المهدي، الالتزام بالإدلاء قبل التعاقد بالبيانات المتعلقة بالعقد وتطبيقاته على بعض أنواع العقود، دراسة فقهية قضائية مقارنة، دار النهضة العربية، 1996.
17. د. هاني صلاح سري الدين، المفاوضات في العقود التجارية الدولية، دراسة مقارنة في القانونين المصري والإنكليزي، ط 1، دار النهضة العربية، 1998.
18. د. وفاء مزيد فلحوظ، المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، ط 1، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2008.
19. د. يوسف عبد الهادي الأكيابي، النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا في مجال القانون الدولي الخاص، دون دار نشر، 1989.

##### ثانياً: الرسائل والأطاريح.

1. إبراهيم محمد يوسف عبيدات، النظام القانوني للأسرار التجارية، دراسة مقارنة، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، 2012.
2. أحمد سلمان شهب السعدي، الالتزام التعاقد بالسرية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة النهين، 2005.
3. أمال زيدان عبد اللاه، الالتزام بالسرية عند نقل التكنولوجيا، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة أسيوط، 2008.
4. أواز سلیمان، الالتزام بالإدلاء بالمعلومات عند التعاقد، أطروحة دكتوراه، كلية القانون، جامعة بغداد، سنة 2000.
5. حياة محمد أبو النجا، الالتزام بالتفاوض في عقود التجارة الدولية، أطروحة دكتوراه، جامعة المنصورة، كلية الحقوق، 2004.
6. عمر سالم محمد الزبيدي، المسؤولية السابقة على التعاقد، دراسة مقارنة، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة النهين، 2006.
7. محمد مرسى، الإطار القانوني للمعرفة الفنية، دراسة مقارنة، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة حلوان، 2012.
8. محمد محمد السيد سيد القنديل، الحماية المدنية للمعلومات غير المفصح عنها في القانون المصري واتفاقيات الجات 1994م، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، 2010.
9. يونس صلاح الدين محمد علي، العقود التمهيدية «دراسة تحليلية مقارنة»، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة الموصل، 2009.

## ثالثاً: البحوث القانونية.

1. حمدي محمود بارود، نحو إرساء تكييف قانوني جديد لمفاوضات العقد الطبيعية العقديّة وآثارها، مجلة جامعة الأزهر بغزة، سلسلة العلوم الإنسانية، المجلد 12، العدد 1، 2010.
2. سندس قاسم محمد، الحماية المدنية للأسرار التجارية، مجلة رسالة الحقوق، جامعة كربلاء، العدد الثاني، السنة الخامسة، 2013.
3. د. طارق كاظم مجمل، الحماية القانونية للمعلومات غير المصحح عنها، مجلة رسالة الحقوق، العدد الخاص ببحوث المؤتمر القانوني الوطني الأول، السنة الرابعة، 2012.
4. م. محمد جعفر الحفافي؛ ميثاق طالب عبد حادي، الالتزام بالسرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا، مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية، جامعة بابل، العدد الثاني، السنة السادسة.
5. نبيل إساعيل الشبلاق، الطبيعة القانونية لمسؤولية الأطراف في مرحلة ما قبل العقد (دراسة في العقود الدولية لنقل التكنولوجيا)، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، مجلد 29، العدد الثاني، 2013.
6. د. هاني صلاح سر الدين، المفاوضات في العقود التجارية الدولية، مجلة الاتحاد الجامعات العربية للدراسات والبحوث القانونية، العدد الرابع، 1996.

## رابعاً: التقارير.

1. د. أمية حسن علوان، ملاحظات حول القانون الواجب التطبيق على المسؤولية قبل التعاقدية عن قطع المفاوضات في العقود الدولية، تقرير مقدم إلى ندوة الأنظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية، معهد قانون الأعمال الدولي، دار جالكسي للطباعة والنشر، 1994.
2. د. حسام الدين كامل الأهواني، المفاوضات قبل التعاقدية ومراحل إعداد العقد الدولي، تقرير مقدم إلى ندوة الأنظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية، معهد قانون الأعمال الدولي، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، (2 - 3 يناير 1993).

## خامساً: القوانين.

- 1- قانون المدني المصري رقم (131) سنة 1948.
- 2- قانون المدني العراقي رقم (40) لسنة 1951.
- 3- قانون العمل العراقي رقم (71) لسنة 1987.
- 4- قانون التجارة المصري رقم 17 لسنة 1999.
- 5- قانون العمل المصري رقم (12) سنة 2003.

## سادساً: المدونات الأجنبية.

- (1) Restatement of the law(third) Unfair Competition,(1995).
- (2) Restatement of Torts (1939).

- (i) د. محمد حسين منصور، العقود الدولية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ص 47.
- (ii) براهي فايّة، التزامات الأطراف في المرحلة السابقة للتعاقد، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2014، ص 51.
- (iii) د. حياة محمد محمد أبو النجا، الالتزام بالتفاوض في عقود التجارة الدولية، أطروحة دكتوراه، جامعة المنصورة، كلية الحقوق، 2004، ص 115.
- (iv) حمدي محمود بارود، نحو إرساء تكييف قانوني جديد لمفاوضات العقد الطبيعية العقديّة وآثارها، مجلة جامعة الأزهر بغزة، سلسلة العلوم الإنسانية، المجلد 12، العدد 1، 2010، ص 727.
- (v) د. رجب كريم عبد اللاه، التفاوض على العقد، دراسة تأصيلية تحليلية مقارنة، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000، ص 305.
- (vi) د. أبو العلا علي الخمر، مفاوضات عقود التجارة الدولية، ط2، دار ابو المجد للطباعة، ص35.
- (vii) د. محمد حسن قاسم، مراحل التفاوض في عقد المكنة المعلوماتية، دراسة مقارنة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ص 187.
- (viii) د. محمد حسين عبد العال، التنظيم الاتفاقي للمفاوضات العقديّة، دراسة تحليلية مقارنة، دار النهضة العربية، القاهرة، 1998، ص106
- (ix) حمدي محمود بارود، مصدر سابق، ص 733.
- (x) براهي فايّة، مصدر سابق، ص 61.
- (xi) د. محمد حسن قاسم، مصدر سابق، ص 201.
- (xii) د. هاني صلاح سري الدين، المفاوضات في العقود التجارية الدولية، دراسة مقارنة في القانونين المصري والإنكليزي، ط 1، دار النهضة العربية، القاهرة، 1998، ص 20.
- (xiii) حمدي محمود بارود، مصدر سابق، ص 735.
- (xiv) د. محمد حسين عبد العال، مصدر سابق، ص 116 - 117.
- (xv) نبيل إساعيل الشبلاق، الطبيعة القانونية لمسؤولية الأطراف في مرحلة ما قبل العقد (دراسة في العقود الدولية لنقل التكنولوجيا)، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، مجلد 29، العدد الثاني، 2013، ص 391.
- (xvi) نبيل إساعيل الشبلاق، المصدر نفسه، ص 319.
- (xvii) د. حياة محمد أبو النجا، مصدر سابق، ص 69.
- (xviii) د. محمد حسن قاسم، مصدر سابق، ص 203.
- (xix) د. رجب كريم عبد اللاه، مصدر سابق، ص 418.
- (xx) د. حسام الدين كامل الأهواني، المفاوضات قبل التعاقدية ومراحل إعداد العقد الدولي، تقرير مقدم إلى ندوة الأنظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية، معهد قانون الأعمال الدولي، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 2) - 3 يناير 1993 ( ص 12 وما بعدها.
- (xxi) د. هاني صلاح سري الدين، المفاوضات في العقود التجارية الدولية، مصدر سابق، ص 20.
- (xxii) د. حياة محمد أبو النجا، مصدر سابق، ص 85.
- (xxiii) عمر سالم محمد الزبيدي، المسؤولية السابقة على التعاقد، دراسة مقارنة، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة النهرين، 2006، ص 30.
- (xxiv) د. رجب كريم عبد اللاه، المصدر السابق، ص 426.
- (xxv) د. زيه صادق المهدي، الالتزام بالإدلاء قبل التعاقد بالبيانات المتعلقة بالعقد وتطبيقاته على بعض أنواع العقود، دراسة فقهية قضائية مقارنة، دار النهضة العربية، القاهرة، 1996، ص 15.
- (xxvi) د. حسام الدين كامل الأهواني، مصدر سابق، ص 82.
- (xxvii) عمر سالم محمد الزبيدي، مصدر سابق، ص 34.
- (xxviii) د. حياة محمد أبو النجا، مصدر سابق، ص 87.
- (xxix) براهي فايّة، مصدر سابق، ص 142.
- (xxx) د. جلاء وفاء محمد، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2004، ص 18.

- (xxxix) د. يوسف عبد الهادي الأكيبي، النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا في مجال القانون الدولي الخاص، دون دار نشر، 1989، ص 96.
- (xxxix) سندس قاسم محمد، الحماية المدنية للأسرار التجارية، مجلة رسالة الحقوق، جامعة كربلاء، العدد الثاني، السنة الخامسة، 2013، ص 254.
- (xxxix) د. أحمد عبد الكريم سلامة، قانون العقد الدولي، ط 1، دار النهضة العربية، القاهرة، سنة 2000 – 2001، ص 115.
- (xxxix) د. حياة محمد أبو النجا، مصدر سابق، ص 99 – 100.
- (xxxix) د. رجب كرم عبد اللاه، مصدر سابق، ص 471.
- (xxxix) عمر سالم محمد الزبيدي، مصدر سابق، ص 39.
- (xxxix) د. نزيه صادق المهدي، مصدر سابق، ص 17.
- (xxxix) د. محمد إبراهيم السويقي، الجوانب القانونية في إدارة المفاوضات وإبرام العقود، ط 1، معهد الإدارة العامة، الرياض، دون سنة نشر، ص 102.
- (xxxix) براهامي فايزة، مصدر سابق، 1737.
- (xl) نبيل إسحاق الشيبلي، مصدر سابق، ص 321.
- (xli) د. طارق كاظم عجيل، الحماية القانونية للمعلومات غير المفصح عنها، مجلة رسالة الحقوق، العدد الخاص ببحوث المؤتمر القانوني الوطني الأول، السنة الرابعة، 2012، ص 103.
- (xlii) ينظر المادة (35) من القانون المدني العراقي رقم (71) لسنة 1987؛ والمادة (56/ط) من قانون العمل المصري رقم (12) سنة 2003.
- (xliii) ينظر المادة (909/هـ) من القانون المدني العراقي رقم (40) لسنة 1951؛ والمادة (685) من القانون المدني المصري رقم (131) سنة 1948.
- (xliv) ينظر المادة (204) من القانون المدني العراقي رقم (40) لسنة 1951.
- (xlv) ينظر المادة (204) من القانون المدني العراقي رقم (40) لسنة 1951.
- (xlvi) ينظر المادة (261) من القانون المدني العراقي رقم (40) لسنة 1951.
- (xlvii) نصت المادة (1/142) من القانون المدني العراقي رقم 4 لسنة 1951 على أنه:-(1- يصرف أثر العقد إلى المتعاقدين والحلف العام دون إخلال بالقواعد المتعلقة بالميراث.....).
- (xlviii) ينظر المادة (204) من القانون المدني العراقي رقم (40) لسنة 1951.
- (xlix) ينظر المادة (2/142) من القانون المدني العراقي رقم (40) لسنة 1951.
- (l) ينظر المادة (204) من القانون المدني العراقي رقم 40 لسنة 1951.
- (li) د. أمية حسن علوان، ملاحظات حول القانون الواجب التطبيق على المسؤولية قبل التعاقدية عن قطع المفاوضات في العقود الدولية، تقرير مقدم إلى ندوة الأنظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية، معهد قانون الأعمال الدولي، دار جالكسي للطباعة والنشر، 1994، ص 3.
- (lii) Reprosystem v. SCM, 727 F.2d 257 (2d Cir.1984) اشار إليه د. رجب كرم عبد اللاه، مصدر سابق، ص 285.
- (liii) د. عبد الزقاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، نظرية الالتزام بوجه عام، مصادر الالتزام، المجلد الأول، ط 3، دار النهضة العربية، 1981، ص 181.
- (liv) Copeland v. Baskin Rabbins, 96 cal APP 4<sup>th</sup> 1251. اشارت إليه د. أمال زيدان عبد اللاه، الالتزام بالسرية عند نقل التكنولوجيا، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة أسيوط، 2008، ص 156-175.
- (lv) د. أمية حسن علوان، مصدر سابق، ص 29.
- (lvi) د. هاني صلاح سري الدين، المفاوضات في العقود التجارية الدولية، مصدر سابق، ص 22 – 23.
- (lvii) د. رجب كرم عبد اللاه، مصدر سابق، ص 281.
- (lviii) عمر سالم محمد الزبيدي، مصدر سابق، ص 25.
- (lix) م محمد جعفر الخفاجي؛ م ميثاق طالب عبد حادي، الالتزام بالسرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا، مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية، جامعة بابل، العدد الثاني، السنة السادسة، ص 44.
- (lx) أواز سليمان، الالتزام بالإدلاء بالمعلومات عند التعاقد، أطروحة دكتوراه، كلية القانون، جامعة بغداد، سنة 2000، ص 42.
- (lxi) د. حياة محمد أبو النجا، مصدر سابق، ص 79.
- (lxii) د. يونس صلاح الدين محمد علي، العقود التهديدية « دراسة تحليلية مقارنة »، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة الموصل، 2009، ص 80.
- (lxiii) د. محمد حسين عبد العال، مصدر سابق، ص 126.
- (lxiv) سندس قاسم محمد، مصدر سابق، ص 257.
- (lxv) م محمد جعفر الخفاجي، ميثاق طالب عبد حادي، مصدر سابق، ص 49.
- (lxvi) د. أبو العلا علي النمر، مصدر سابق، ص 149.
- (lxvii) د. محمد حسن قاسم، مصدر سابق، ص 195 – 196.
- (lxviii) د. رجب كرم عبد اللاه، مصدر سابق، ص 273.
- (lxix) د. أمال زيدان عبد اللاه، مصدر سابق، ص 125.
- (lxx) LONCLE et TROCHON, op.cit, p.31. اشارت إليه د. حياة محمد أبو النجا، مصدر سابق، ص 78.
- (lxxi) د. هاني صلاح سر الدين، المفاوضات في العقود التجارية الدولية، مجلة الاتحاد الجامعات العربية للدراسات والبحوث القانونية، العدد الرابع، 1996، ص 118 – 119.
- (lxxii) د. وفاء مزيد فلحوط، المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، ط 1، منشورات الحلي الحقوقية، بيروت، 2008، ص 80.
- (lxxiii) د. حياة محمد أبو النجا، مصدر سابق، ص 78.
- (lxxiv) د. محمد حسين عبد العال، مصدر سابق، ص 124.
- (lxxv) م محمد جعفر الخفاجي؛ م ميثاق طالب عبد حادي، مصدر سابق، ص 51.
- (lxxvi) أحمد سلمان شبيب السعدي، الالتزام التعاقدية بالسرية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة النهرين، 2005، ص 81 – 82.
- (lxxvii) د. أبو العلا علي النمر، مصدر سابق، ص 146.
- (lxxviii) د. إبراهيم محمد يوسف عبيدات، النظام القانوني للأسرار التجارية، دراسة مقارنة، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، 2012، ص 135.
- (lxxix) د. أمال زيدان عبد اللاه، مصدر سابق، ص 127.
- (lxxx) د. محمد يوسف عبيدات، مصدر سابق، ص 138 وما بعدها.
- (lxxxi) أواز سليمان، مصدر سابق، ص 50 – 51.
- (lxxxii) عمر كامل السوادة، الأساس القانوني لحماية الأسرار التجارية، دراسة مقارنة، ط 1، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2009، ص 94.
- (lxxxiii) د. محمد مرسي، الإطار القانوني للمعرفة الفنية، دراسة مقارنة، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة حلوان، 2012، ص 173.
- (lxxxiv) محمد عمادي السيد سيد التمدد، الحماية المدنية للمعلومات غير المفصح عنها في القانون المصري واتفاقية الجات 1994م، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، 2010، ص 167.
- (lxxxv) د. أمال زيدان عبد اللاه، مصدر سابق، ص 126.
- (lxxxvi) د. جلال وفاء محمد، فكرة المعرفة الفنية والأساس القانوني لحمايتها، (دراسة في القانون الأمريكي)، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، دون سنة نشر، ص 105.
- (lxxxvii) د. إبراهيم محمد يوسف عبيدات، مصدر سابق، ص 141.



( Restatement of Torts section 757,comment b (1939).

( xc ) United States Court of Appeals,Seven,Circuit,1853,203 F.2d 369 . اشار اليه د. حسام الدين الصغير، حماية المعلومات غير المنفص عنها والتحديات التي تواجه الصناعات البوائية في الدول النامية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005، ص 81 وما بعدها.

( xci ) نبيل اسماعيل الشبلاقي، مصدر سابق، ص 361.

( xcii ) د. جلال وفاء محمد، فكرة المعرفة الفنية والاساس القانوني لحمايتها، مصدر سابق، ص 105.

( xciii ) د. إبراهيم محمد يوسف عبيدات، مصدر سابق، ص 143 وما بعدها.

( xciv ) Restatement of the law(third) Unfair Competition,(42),(1995).

85. Roger M. milgrim, trade secrets (Matthew bender,new York, 1981) part 1 section (xcv) اشار اليه د محمد مهدي السيد قنديل، مصدر سابق، ص 173.

( xcvi ) د. حسام الدين الصغير، مصدر سابق، ص 85

( xcvi ) د. محمد مهدي السيد سيد القنديل، مصدر سابق، ص 169.

( xcvi ) د. حسام الدين الصغير، المصدر السابق، ص 85.

( xcix ) د. محمد مهدي السيد سيد القنديل، مصدر سابق، ص 169.

( c ) د. رجب كريم عبد اللاه، مصدر سابق، ص 468.

( ci ) نبيل اسماعيل الشبلاقي، مصدر سابق، ص 324.

( cii ) م محمد جعفر الخفاجي؛ م ميثاق طالب عبد حادي، مصدر سابق، ص 53-52.

( ciii ) wiliam hochtke v. kemp manufacturing co.,26 u.s.p.q 114(4<sup>th</sup> cir 1935 parker c.j) اشار اليه د. محمد مهدي السيد سيد القنديل، مصدر سابق، ص 173.

( civ ) د. حسام الدين الصغير، مصدر سابق، ص 81.

(Mazeaud et Tunce ,op. cit .p.115- Schmidt ,art. Pres .p.51 – Mousseron ,op.cit .,n41, p.39 .

مشار اليه د. رجب كريم عبد اللاه، مصدر سابق، ص 265.

( cv ) د. محمد حسام محمد لطفي، الحماية القانونية لبرامج الحاسوب الالي، دار الثقافة للطباعة والنشر، القاهرة، 1987، ص 41.

( cvii ) أحمد سليمان شهب السعدي، مصدر سابق، ص 80-79.

( cviii ) سندس قاسم محمد، مصدر سابق، ص 255.

( cix ) د. أبو العلا علي النمر، مصدر سابق، ص 104.

( cx ) د. ذكري عبد الرزاق محمد، حماية المعلومات السرية من حقوق الملكية الفكرية في ضوء التطورات التشريعية والقضائية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2007، ص 120.

( cxi ) ينظر المادة (204) من القانون المدني العراقي رقم (40) لسنة 1951.

( cxii ) ينظر المادة (83) من قانون التجارة المصري رقم 17 لسنة 1999.

( cxiii ) Gaianis v. proctor and Gamble Crop.,153 FSupp.34,38(S.D.N.Y.1957) اشار اليه أحمد سليمان شهب السعدي، مصدر سابق، ص 86.