

"الإطار القانوني للإلتزام بالسرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا"

(دراسة تحليلية مقارنة)

إعداد الباحثة:

رناد عبدالله علي الغامدي

بحث مقدم إستمكماً لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص

تحت إشراف سعادة الدكتورة:

د. أمل محمد شلبي خضرجي

كلية الحقوق - قسم القانون الخاص

جامعة الملك عبدالعزيز

المملكة العربية السعودية

١٤٤٥هـ / ٢٠٢٤م



الملخص:

تهدف الدراسة إلى التعرف على مفهوم مرحلة المفاوضات السابقة للتعاقد والتعرف على ماهية عقود نقل التكنولوجيا، وذلك من خلال اتباع المنهج التحليلي عبر عرض النصوص والقواعد الدولية والأنظمة المعمول بها في المملكة العربية السعودية المتعلقة بعقود نقل التكنولوجيا على وجه العموم، والالتزام بالسرية في مرحلة مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا على وجه الخصوص، كما تمت الاستعانة بالمنهج المقارن في بعض المواضيع التي تستوجب ذلك.

وعليه، يكمن السؤال الرئيسي للدراسة في التالي: ما هو الإطار القانوني للالتزام بالسرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا؟

وللإجابة عن ذلك، تم تقسيم الدراسة إلى ثلاثة مباحث، تناول الأول منها ماهية السرية في عقود نقل التكنولوجيا، بينما تناول المبحث الثاني مفهوم مرحلة المفاوضات والالتزامات النابعة عنها، وتناول المبحث الأخير الأساس القانوني للالتزام بالسرية والمسؤولية القائمة على الإخلال به.

وتوصلت الدراسة في ختامها إلى عدد من النتائج والتوصيات، فكان من أهم نتائجها أن القواعد المنظمة لمرحلة المفاوضات ما زالت تتسم بالقصور على المستوى الدولي والوطني، إلا أن جهود مبادئ اليونيدروا في إقرار مبدأ حسن النية والالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات كان له الأثر في وضع ذات الأسس في الأنظمة الوطنية للدول.

ومن أهم ما توصلت إليه الدراسة من توصيات هو أنها توصي المنظم السعودي بتخصيص مواد في اللائحة التنفيذية لنظام المعاملات المدنية تستتبع المادة (الحادية والأربعون) من نظام المعاملات المدنية لتتص على وجوب التزام الأطراف المتفاوضة بالتقيد بما يقتضيه حسن النية على نحوٍ واسع، والالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات والمعارف التي يتحصل عليها الأطراف بمناسبة المفاوضات، وقد أعدت الدراسة صيغاً مقترحة لذلك.

الكلمات المفتاحية: نقل التكنولوجيا، الالتزام بالسرية، الأسرار التجارية، مرحلة المفاوضات، حسن النية.

المقدمة:

يلعب العقد التجاري الدولي دوراً مهماً في تسيير التجارة الدولية، كونه الأداة المثلى لممارسة التعاملات التجارية من تبادل للثروات والتقنيات عبر الحدود. ومن أهم تلك العقود هو عقد نقل التكنولوجيا، إذ يُعد من العقود التي حظيت باهتمام دولي كبير، كونه الوسيلة الجديدة للنهوض بالمستوى الاقتصادي والاجتماعي للدول النامية، والذي أصبحت تجابه به الدول النامية احتكار الدول المتقدمة للتكنولوجيا.

ومما يستوجب الوقوف عليه ودراسته في عقود نقل التكنولوجيا هي مرحلة المفاوضات كمرحلة تمهيدية تسبق التعاقد، والتي تهدف إلى تقريب وجهات النظر بين الأطراف المتفاوضة، وتسعى إلى توضيح المسائل الجوهرية لتجنب أي خلافات مستقبلية حول موضوع التعاقد.

إلا أننا نجد بأن مرحلة المفاوضات تشكل نوعاً من الحساسية في عقود نقل التكنولوجيا؛ نظراً لما قد تحمله التكنولوجيا محل العقد من معارف فنية سرية. حيث تقتضي عملية المفاوضات إفصاح الطرف المورد للتكنولوجيا عن أسرار هذه المعارف للطرف المستورد للتكنولوجيا؛ ليقتف الأخرى على نوع التكنولوجيا التي يوفرها الطرف المورد وحجم المنافع التي سيتحصل عليها من خلال إبرامه للعقد.

لذا، رغمًا عما تحمله مرحلة المفاوضات من أهمية في مجال عقود نقل التكنولوجيا، إلا أنها كذلك تُعد المرحلة الأخطر، فمورد التكنولوجيا يرغب بالحفاظ على سرية المعرفة الفنية التي يحوزها حتى إتمام مرحلة المفاوضات وتوقيع العقد كونها عصب الحياة للتكنولوجيا التي يملكها، بينما يقابله مستورد التكنولوجيا متشوقًا للإحاطة بأقصى قدر ممكن من عناصر المعرفة السرية لغرض تكوين الصورة الكاملة حول ملاءمتها لاحتياجاته الحالية بحسن نية، أو لتحقيق الاستفادة القصوى من فحواها إن كان انضمامه للمفاوضات بسوء نية.

وعليه، ارتأينا تسليط الضوء في هذه الدراسة على الإطار القانوني لمرحلة المفاوضات في عقود نقل التكنولوجيا.

مشكلة الدراسة:

بالرغم من الأهمية التي تشكلها مرحلة المفاوضات في مجال عقود نقل التكنولوجيا بشكلٍ خاص، إلا أنه ما زال يوجد قصور تنظيمي يضمن الحماية الكافية لسرية التكنولوجيا خلال هذه المرحلة، مما يتطلب مواكبة هذا التطور عبر إيلاء الاهتمام التنظيمي للالتزام بالسرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا، سواءً عبر إبرام الاتفاقيات الدولية، أو سن القواعد النموذجية، أو عبر تطوير القواعد الداخلية للأنظمة الوطنية.

لذا يتمحور سؤال الدراسة الرئيسي في التالي: ما هو الإطار القانوني للالتزام بالسرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا؟

والذي يتفرع منه الاسئلة الفرعية التالية:

- ما هي عقود نقل التكنولوجيا؟
- ما هي مرحلة المفاوضات السابقة للتعاقد؟
- ما هو الأساس القانوني للالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات؟
- ما هو جزء الإخلال بالالتزام السرية أثناء مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا؟

أهمية الدراسة:

الأهمية العلمية: تكمن الأهمية العلمية لهذه الدراسة في كونها تلقي الضوء على القصور التنظيمي المتعلق بتنظيم مرحلة المفاوضات والالتزامات المترتبة منها، لاسيما أن الالتزام بالسرية يُعد التزامًا لا غنى عنه في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا.

كما أن افتقار الاتفاقيات الدولية والأنظمة الوطنية لقواعد تختص بعقود نقل التكنولوجيا وتعالج آثارها بشكلٍ كافٍ -ابتداءً من مرحلة المفاوضات- جعل دراستها محل ضرورة؛ ذلك لتوفير الحماية اللازمة لمصالح الأطراف المتفاوضة مما يعزز تحقيق مستويات متقدمة للتنمية الاقتصادية على مستوى العالم ككل، واستدامتها.

الأهمية العملية: تكمن أهمية هذه الدراسة من الناحية العملية في أنها تسهم في إثراء المكتبة القانونية بالمملكة العربية السعودية، ذلك لمعالجة القصور التنظيمي المتمثل في عدم وجود نصوص وقواعد قانونية تنظم أحكام عقود نقل التكنولوجيا، وعلى وجه التحديد مرحلة التفاوض على هذه العقود.

مضيًا في السعي لتحقيق أحد ركائز رؤية (٢٠٣٠) للمملكة العربية السعودية لبناء اقتصاد مزدهر، عبر توفير بيئة تشريعية متكاملة تُساهم في تعزيز هذه الركيزة، خاصةً وأن المملكة تهدف لتعزيز الصناعة الوطنية وتوطين التكنولوجيا، مما يجعل دراسة الإطار القانوني للسرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا من الأمور الهامة في الوقت الحالي.

أهداف الدراسة:

- التعرف على ماهية عقود نقل التكنولوجيا.
- التعرف على مفهوم مرحلة المفاوضات السابقة للتعاقد.
- الوصول إلى الأساس القانوني المنشئ للالتزام بالسرية أثناء مرحلة المفاوضات.
- إيضاح الجزاء القانوني المترتب على الإخلال بالالتزام بالسرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا.

منهج الدراسة:

تعتمد الدراسة بشكل رئيسي على المنهج التحليلي من خلال عرض النصوص والقواعد الدولية والأنظمة المعمول بها في المملكة العربية السعودية المتعلقة بعقود نقل التكنولوجيا على وجه العموم، والالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات في عقود نقل التكنولوجيا على وجه الخصوص. كما سنستعين من خلال هذه الدراسة بالمنهج المقارن في بعض المواضع التي تستوجب ذلك، من خلال عرض موقف المشرع المصري وذلك في المواد (٧٢-٨٧) من قانون التجارة المصري رقم (١٧) الصادر في عام (١٩٩٩م) والمتعلقة بتنظيم نقل التكنولوجيا.

الدراسات السابقة:

- السرية في مفاوضات عقد نقل التكنولوجيا: دراسة تحليلية مقارنة، مهدي وليد قنديل وحمد محمد محمود بارود، رسالة ماجستير، جامعة الأزهر، فلسطين، (٢٠١٩م): تناولت هذه الدراسة موضوع السرية في مفاوضات عقود نقل تكنولوجيا نظرًا لخطورة وأهمية مرحلة المفاوضات. وقد تم تقسيم الدراسة إلى ثلاثة فصول، تناول الفصل الأول منها ماهية السرية في عقود نقل التكنولوجيا، بينما تناول الفصل الثاني الأساس القانوني للالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات بالإضافة إلى ضمانات الوفاء به، وتناول الفصل الثالث المسؤولية المدنية المترتبة على الإخلال بالالتزام بالسرية في عقود نقل التكنولوجيا. وتوصلت هذه الدراسة إلى عدد من النتائج أهمها أن المفاوضات عمل مادي ليس له أثر قانوني ولكل متفاوض قطع المفاوضات في أي وقت دون مسؤولية ما لم يترتب على عدوله الإضرار بالطرف الآخر، وهذا لا يمنع الأطراف من تنظيم مرحلة التفاوض عبر عقد يتم فيما بينهم تحقيقًا لمبدأ سلطان الإرادة. ومن أهم توصيات الدراسة أن أوصت المشرع الفلسطيني بتنظيم أحكام الأسرار التجارية بشكل مفصل بوصفها أهم حقوق الملكية الفكرية، والإشارة إلى الحماية المدنية والجزائية كوسيلة لحماية هذه الأسرار.

أوجه الشبه والاختلاف: تتشابه دراستنا الحالية مع الدراسة السابقة في أنها تعنى بدراسة الالتزام بالسرية تحديدًا في مرحلة المفاوضات في عقود نقل التكنولوجيا، وضمنات الوفاء بهذا الالتزام، بالإضافة إلى المسؤولية المترتبة عند الإخلال بالالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات. وتختلف دراستنا الحالية عن الدراسة السابقة في أن الدراسة السابقة تركزت حول مدى قيام المشرع الفلسطيني بمعالجة

السرية التجارية بشكل كامل، واستعرضت موقف الأنظمة المقارنة. بينما تهتم دراستنا بالنصوص القانونية في التنظيم السعودي بشكل أساسي ومقارنته بالأنظمة المقارنة.

- **التزامات المفاوض في عقود التجارة الدولية**، لى محمد المبيضين وجمال الدين مكناس، رسالة ماجستير، جامعة مؤتة، الأردن، (٢٠١٨م): تناولت هذه الدراسة التزامات المتفاوضين في عقود التجارة الدولية من جميع جوانبها، وقد تم تقسيم الدراسة إلى أربعة فصول، اعتنى الفصل الأول بمفهوم مرحلة المفاوضات قبل العقدية، وتناول الفصل الثاني صور الاتفاقات التفاوضية الممهدة للتعاقد، بينما تحدث الفصل الثالث عن مضمون التزامات المفاوض بعقود التجارة الدولية، وأخيراً، ناقش الفصل الرابع المسؤولية المدنية بالمفاوضات الممهدة للتعاقد. وتوصلت هذه الدراسة إلى عدد من النتائج والتوصيات، أهم نتائجها أن وقفت على إشكالية النقص التشريعي الأردني بخصوص مرحلة المفاوضات، إذ اقتصر القانون المدني الأردني على تطبيق مبدأ حسن النية في مرحلة التنفيذ دون التطرق لمرحلة المفاوضات السابقة للتعاقد. وكانت أهم توصياتها أن يتم تعنين وتكريس مبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات السابقة للتعاقد من قبل المشرع الأردني والقضاء.

أوجه الشبه والاختلاف: تتشابه دراستنا الحالية مع الدراسة السابقة في أن كلاهما مهتم بدراسة الالتزامات الواقعة على عاتق الأطراف المتفاوضة في عقود التجارة الدولية، والتي من أهمها الالتزام بالسرية. وتختلف دراستنا الحالية عن الدراسة السابقة في أن الدراسة السابقة اهتمت بدراسة الالتزامات الواقعة على الأطراف في عقود التجارة الدولية بشكلٍ واسع، بينما تركز دراستنا على الالتزامات الواقعة على المتفاوضين بشكل فرعي وتختص بالالتزام السرية على نحوٍ أدق، كما تقتصر دراستنا على عقد تجاري دولي واحد وهو عقد نقل التكنولوجيا.

خطة الدراسة:

المبحث الأول: ماهية السرية في عقود نقل التكنولوجيا

المبحث الثاني: مفهوم مرحلة المفاوضات والالتزامات النابعة عنها

المبحث الثالث: الأساس القانوني للالتزام بالسرية والمسؤولية القائمة على الإخلال به

المبحث الأول: ماهية السرية في عقود نقل التكنولوجيا

يتطلب البحث في ماهية السرية في عقود نقل التكنولوجيا التطرق إلى أمرين رئيسية، أولاً مفهوم عقد نقل التكنولوجيا والجهود المبذولة في تنظيمه (المطلب الأول)، ثم ماهية الأسرار التجارية (المطلب الثاني).

المطلب الأول: مفهوم عقد نقل التكنولوجيا

يختلف مفهوم عقد نقل التكنولوجيا عن غيره من العقود نظراً لطبيعة محله الخاصة، وهي التكنولوجيا المراد نقلها، لذا يقتضي علينا أن نتناول من خلال هذا المطلب المقصود بالتكنولوجيا ونقلها (الفرع الأول)، ثم التطرق إلى مفهوم عقد نقل التكنولوجيا (الفرع الثاني).

الفرع الأول: المقصود بالتكنولوجيا ونقلها

إن عقد نقل التكنولوجيا هو أحد أشكال عقود التجارة الدولية التي تلعب دورًا هامًا في تنمية الاقتصاد الوطني للعديد من الدول، حيث أن التطور التكنولوجي هو العنصر المعني بسد الفجوة التي تؤخر الدول النامية عن غيرها من الدول المتقدمة في نطاق النمو الاقتصادي والاجتماعي.

وقد توجهت الجهود الدولية والوطنية إلى محاولة سن قواعد تنظم هذه العملية، لأهداف الحد من احتكار الدول المتقدمة للتكنولوجيا التي تملكها، كون الاستفادة من التقدم العلمي لتطوير معايير المعيشة هو حق للمجتمعات ككل، وذلك ما أقره مشروع المدونة الدولية للسلوك في مجال نقل التكنولوجيا الصادر من مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد) المنبثق عن منظمة الأمم المتحدة، فقد أكد المشروع في الفقرة (2) من الديباجة على اعتقاده بأن الاستفادة من التكنولوجيا هو حق للجميع. (UNCTAD, 1980)

أولاً: المقصود بالتكنولوجيا

لما كان هذا النوع من العقود ينصب على التكنولوجيا بذاتها، فإنه من اللازم علينا إيضاح مفهوم "التكنولوجيا"، وهو مصطلح مشتق من الأصل اليوناني "Technology"، والذي ينقسم في مضمونه إلى مقطعين، الأول "Techno" والتي تعني (الفن أو الصناعة)، والثاني "logos" والتي تعني (الدراسة أو العلم). (ضرغام، ٢٠١٧) ويقابل مصطلح "تكنولوجيا" في اللغة العربية مصطلح "التقنية" والمقصود به: "وسيلة أو أسلوب فني في إنجاز عمل ما" (معجم الرياض للغة العربية المعاصرة، مصطلح "تقنية"). وعلى الصعيد الدولي، فإن الأونكتاد قد أعد مشروع المدونة الدولية للسلوك في مجال نقل التكنولوجيا والذي أوضح من خلاله المقصود بالتكنولوجيا حين عرّفها في المادة (1.2) بأنها: المعرفة المنهجية لتصنيع منتج أو لتطبيق عملية معينة أو لتقديم خدمة معينة. (UNCTAD, 1980)

بينما نجد المشرع المصري على صعيد الأنظمة الوطنية، يوضح مفهوم التكنولوجيا من خلال قانون التجارة المصري رقم (١٧) لعام (١٩٩٩م) حين عرّفها في المادة (٧٣) منه بأنها: المعلومات الفنية التي يمكن لمستود التكنولوجيا استخدامها في طريقة فنية خاصة، لإنتاج سلعة معينة، أو لتطويرها، أو لتكريب أو تشغيل آلات أو أجهزة، أو لتقديم خدمة.

وقد تقارب مفهوم التكنولوجيا إلى حد كبير بين مشروع المدونة الدولية للسلوك وقانون التجارة المصري، إلا أنه من باب التوضيح، فقد ورد اختلاف في استخدام مصطلحي "المعرفة الفنية" و"المعرفة المنهجية"، ومع ذلك، تزال الكلمتان مترادفتان وتشيران إلى مفهوم المعرفة التي تُستخدم لتؤدي إلى إنجاز عمل ما أو الوصول إلى هدف ما.

ثانياً: المقصود بنقل التكنولوجيا

تعرف المنظمة العالمية للملكية الفكرية (الويبو "WIPO") نقل التكنولوجيا بأنها: عملية تعاونية تتيح للنتائج العلمية والمعرفة والملكية الفكرية بأن تتدفق من المبدعين، مثل الجامعات ومؤسسات البحث، إلى المستخدمين سواءً من القطاع العام أو الخاص، وتهدف هذه العملية إلى تحويل الاختراعات والنتائج العلمية إلى منتجات وخدمات جديدة تعود بالنفع على المجتمع، كما يرتبط نقل التكنولوجيا ارتباطاً وثيقاً بنقل المعرفة. (المنظمة العالمية للملكية الفكرية، الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا، المقطع ٢) أي أن عملية نقل التكنولوجيا تعتمد على نقل الأصول التكنولوجية كبراءات الاختراع والمعرفة الفنية (Know-How). (حسام، ١٩٨٧)

الفرع الثاني: مفهوم عقد نقل التكنولوجيا

ابتداءً، فإنه لا يوجد قالب قانوني محدد ونظام قانوني خاص بعقود نقل التكنولوجيا، بل يشمل مفهوم عقد نقل التكنولوجيا مجموعة من العقود المختلفة والمتنوعة، لكل منها طبيعته القانونية ونظامه الخاص. (حسام، ١٩٨٧)

وفي أبسط صور عقود نقل التكنولوجيا؛ تأتي العقود المستندة إلى نقل المعرفة الفنية، ذلك لأنها غالباً تتم بين الدول المتقدمة والتي تملك الدراية الكافية والمقاربة للتكنولوجيا محل العقد. إلا أن عقد نقل التكنولوجيا الذي يتم بين الدول المتقدمة والدول التي مازالت في طريقها للنمو، غالباً ما يكون في صور أكثر تعقيداً من ذلك؛ لأن الطرف المستورد للتكنولوجيا يتطلب بالإضافة إلى المعرفة الفنية المساعدة الفنية والخدمات الأخرى اللازمة لتمكينه من استخدام تلك التكنولوجيا، والتي يصبح بها عقد التكنولوجيا عقداً مركباً قد يتمثل في التزام الطرف المورد بتوفير العمالة ذات الخبرة اللازمة، أو تدريب عمالة الطرف المستورد، أو بتزويده بالخبراء اللازمين لإكمال عملية استعمال التكنولوجيا. (القليوبي، ٢٠٢٢)

ويقع مضمون عقد نقل التكنولوجيا في نقل المعارف التكنولوجية ولا تمتد لتشمل المعاملات التي تنطوي على مجرد البيع أو مجرد تأجير البضائع، وذلك وفقاً لمشروع المدونة الدولية للسلوك في مجال نقل التكنولوجيا، كما استثنى المشروع التنازل والبيع والترخيص بالعلامات التجارية والأسماء التجارية والخدمات التجارية ما لم تكن جزءاً من عقد نقل التكنولوجيا. (UNCTAD, 1980)

وهو المفهوم الذي أخذ به أيضاً المشرع المصري في تعريفه لعقد نقل التكنولوجيا حين استثنى منه مجرد بيع أو تأجير السلع أو العلامات التجارية أو الأسماء التجارية أو الترخيص باستعمالها، إلا إن كان ذلك وارداً كجزء من عقد التكنولوجيا، أو كان مرتبطاً به. (ضرغام، ٢٠١٧)

كما قد اجتهد الفقه في تعريف عقد نقل التكنولوجيا، ومن أشمل التعاريف التي وجدناها هو أنه: "العقد الذي يلتزم بموجبه أحد أطرافه "المورد" بأن ينقل إلى الطرف الآخر "المتلقي" معلومات فنية، تتميز بطابع السرية والجدة، وتكون قابلة للتداول، وتمكينه من الانتفاع منها في الغرض الذي تم التعاقد من أجله، وذلك لقاء مقابل يتعهد المتلقي ببذله، وقد يرد هذا العقد بصورة مستقلة أو ضمن مجموعة عقود مركبة". (ضرغام، ٢٠١٧)

المطلب الثاني: ماهية الأسرار التجارية

تُعد السرية إحدى الدعامات الأساسية التي تقوم عليها التكنولوجيا المراد نقلها من خلال عقد نقل التكنولوجيا، فلولاها لما كانت التكنولوجيا ذات قيمة وما سعت الدول النامية على الحصول عليها. ومن هذا المنطلق، سنتطرق من خلال هذا المبحث إلى مفهوم الأسرار التجارية والحماية القانونية لها (الفرع الأول)، ثم سنتناول مفهوم المعرفة الفنية كأحد صور الأسرار التجارية (الفرع الثاني).

الفرع الأول: مفهوم الأسرار التجارية والحماية القانونية لها

إن الأسرار التجارية هي أحد أهم عناصر التجارة الدولية، حيث بات يعتبر السر التجاري من المقومات الرئيسية التي تعتمد عليها المشروعات لتحافظ على تفردتها في البيئة التنافسية. (زياد، ٢٠١٤) وتتجلى تلك الأهمية في عقود نقل التكنولوجيا بشكل خاص، حيث أن المنشآت التي تمتلك التقنية الحديثة تحرص أشد الحرص على بقائها ضمن إطار السرية، ذلك لكون هذه المعلومات هي الركيزة

التي يستند عليها عقد نقل التكنولوجيا، فلا مجال للتعاقد على معلومات متاحة في متناول الجميع، خاصةً إن كانت متعارفة لدى المنافسين بشكل واسع، وإن لم يفهم مضمونها الفئة العامة من المجتمع.

وفي نطاق دراسة مفهوم الأسرار التجارية والتعريف عنها، يتمحور الحديث ويرتكز على أحد أهم الاتفاقيات على المستوى الدولي فيما يتعلق بحماية حقوق الملكية الفكرية، وهي الاتفاقية التي وضعتها منظمة التجارة العالمية (WTO) بشأن الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية (اتفاقية تريبس "TRIPS")، حيث تمت هذه الاتفاقية رغبةً في إقامة التعاون بين منظمة التجارة العالمية والمنظمة العالمية للملكية الفكرية (الويبو "WIPO").

وقد أولت اتفاقية تريبس اهتمامها بتسهيل عملية نقل الابتكارات والتكنولوجيا من خلال نصوصها، ذلك بأن الإنتاج الفكري هو المصدر الرئيس للتكنولوجيا، ومنه جعلت الاتفاقية هدفها الأساسي هو وجوب إسهام الحماية المقررة للملكية الفكرية بتشجيع الابتكار، ونقله وتعميمه ليتم نشر المنفعة بين منتجي التكنولوجيا ومستخدميها. (WTO, 2017)

وتبعاً لإلزام اتفاقية تريبس للدول الأعضاء بتوفير الحماية الكافية للأسرار التجارية وفق ما أقرته المادة (39) منها، فقد قامت المملكة العربية السعودية بإصدار "لائحة حماية المعلومات التجارية السرية".

ولم تعرّف اتفاقية تريبس الأسرار التجارية، وكذلك لائحة حماية المعلومات التجارية السرية، إلا أن كلاهما وضع شروطاً معيارية لاعتبار المعلومات سرّاً تجارياً، فقد حددت المادة (الأولى) من لائحة حماية المعلومات التجارية السرية والمادة (39.2) من اتفاقية تريبس بأن الأسرار التجارية تتمحور في الآتي:

- أ. متى كانت المعلومة غير معروفة عادةً في صورتها النهائية، أو في أي من مكوناتها الدقيقة، أو كان يصعب الحصول عليها عادةً في وسط المتعاملين بذات النوع من التعاملات.
 - ب. متى كانت ذات قيمة تجارية تبعاً لكونها سرية.
 - ت. متى أخضعها صاحب الحق⁽¹⁾ في ظل الظروف الراهنة لتدابير معقولة؛ للمحافظة على سريتها.
- وباستعراض ما سبق، فإنه يُلاحظ الأخذ باتجاه موسّع لمفهوم السر التجاري، حيث أن أي معلومة، أيًا كانت تجارياً أو صناعية، أو تقنية، أو غيرها من المعلومات، يمكن أن تُعد سرّاً تجارياً أينما تطابقت مع الشروط أعلاه. (زياد، ٢٠١٤)

ومن الأكد بأنه من الضروري عند الحديث عن الأسرار التجارية، ليس فقط تنظيمها ورسم معالمها وتحديد شروطها، بل أيضاً سن قواعد تحميها بشكلٍ فعال. وفي ضوء ذلك، نصت اتفاقية تريبس على وجوب التزام الدول الأعضاء فيها على حماية المعلومات السرية ضد المنافسة غير المشروعة، (WTO, 2017) وبناءً على ذلك قامت لائحة حماية المعلومات التجارية السرية بوضع القواعد اللازمة لحماية هذه الأسرار، فقد نصت في المادة (الثالثة) منها على أن حصول الشخص على سر تجاري أو استعماله على نحو مخالف للممارسات التجارية النزيهة، ودون موافقة صاحب الحق، هو إساءة لاستعمال ذلك السر، ولكل من لحق به ضرر نتيجة مخالفة أحكام اللائحة الحق في رفع دعوى للجهة القضائية المختصة بطلب التعويض عما لحق به من أضرار وفقاً للمادة (الثامنة).

(1) يُعد صاحب الحق في السر التجاري -وفقاً للفقرة (١) من المادة (الثانية) من لائحة حماية المعلومات التجارية السرية- هو: "كل شخص له حق الإفصاح عنه أو استعماله أو الاحتفاظ به".

ومن أجل تطبيق قواعد لائحة حماية المعلومات التجارية السرية على مرحلة المفاوضات محل دراستنا، فنجد بأن اللائحة قد نظمت الحالات التي يُعد فيها الحصول على السر التجاري أو استعماله أو الإفصاح عنه مخالفاً للممارسات التجارية النزيهة، وقد تمثلت هذه المخالفات في ثلاثة صور نظمتها المادة (الثالثة) من اللائحة، والتي من أهمها -وفقاً لموضوع دراستنا- هي "الإخلال بسرية المعلومات المؤتمنة، أو الحث على الإخلال بها"، وهو نص نرى بأنه جاء على نحو فضفاض، ليشمل الإخلال الواقع على الالتزام بسرية المعلومات المؤتمنة في أي حال من الأحوال، كالمعلومات المؤتمنة لدى العامل نظراً لطبيعة عمله، أو المعلومات السرية المتحصل عليها عن طريق الدخول في مرحلة المفاوضات.

حيث يُعد استخدام السر أو الإفصاح عنه في هذه الحالات يُعرض الشخص المخالف للمساءلة القانونية، ولو لم يكن الاتفاق مكتوباً أو لم يتفق عليه الأطراف بشكل مباشر.

إلا أن اللائحة أوردت الحق للمتضرر باللجوء للقضاء للتعويض عن الضرر فحسب⁽²⁾، ولم تشمل إلزام الطرف المتسبب بالضرر بالتوقف عن الأعمال المخالفة للالتزام بسرية المعلومات، ولربما يعود ذلك لكون اللائحة -وكذلك اتفاقية تريبس- تحمي الأسرار التجارية من الاستغلال دون أن تمنح صاحبها ملكية ذلك السر. (ذكرى، ٢٠٠٧)

وقد جاء مشروع تطوير لائحة حماية المعلومات التجارية السرية بحلول تساهم في دعم الحماية القانونية للأسرار التجارية، ذلك عبر إقرارها لصاحب السر بالتقدم للمحكمة بدعوى منع التعدي على السر. وهو الاتجاه الذي نرى بأنه يتوافق مع الهدف من سنّ الحماية القانونية للأسرار التجارية ابتداءً، حيث أن المشروعات الاقتصادية الكبرى تقوم على الأسرار التجارية التي تملكها في معظم الأحيان، وإن لم تتوفر الحماية القانونية الكافية لتلك الأسرار، فإن ذلك يؤثر سلباً على قرار المنشآت الحائزة على التكنولوجيا المتطورة عند إبرامها للعقود مع تلك الدول المتأخرة تشريعياً في إرساء الحماية اللازمة لحقوق الملكية الفكرية، وعلى وجه الخصوص الأسرار التجارية.

خاصةً وأن الدول المستوردة للتكنولوجيا تحاول بشكل كبير إضفاء صفة الإلزامية على قوانينها الوطنية على عقود نقل التكنولوجيا، (سميحة، ١٩٨٦) فإن فشلت في وضع الأطر القانونية اللازمة لجذب الاستثمارات الأجنبية من مالكي التكنولوجيا، فإنها بذلك تضمن رفضهم للتعاقد ضمن القوانين الداخلية للدولة.

الفرع الثاني: المعرفة الفنية كأحد صور الأسرار التجارية

تمتاز الدول المتقدمة عن الدول النامية بامتلاكها للتقنيات التي أصبحت تمثل عنصراً أساسياً في العملية الانتاجية، فلم يعد يكفي توافر رأس المال والأيدي العاملة وحدها لتحقيق النمو الاقتصادي والاستقلال الذاتي للدول التي ترغب في القضاء على تخلفها التقني. (ذكرى، ٢٠٠٧)

وبينما قد تكون المعلومات التقنية المتوافرة لدى مالك التكنولوجيا في صورة براءات اختراع محمية وفقاً لقواعد حقوق الملكية الفكرية، قد تكون أيضاً في صورة معرفة فنية يحميها مستورد التكنولوجيا بموجب قواعد حماية الأسرار التجارية.

(2) نصت المادة (الثامنة) من لائحة حماية المعلومات التجارية السرية على التالي: لكل من لحق به ضرر نتيجة مخالفة أحكام هذه اللائحة الحق في رفع دعوى أمام الجهة القضائية المختصة بطلب تعويضه عن الأضرار التي لحقت به".

وكقاعدة عامة، فإن محل عقد نقل التكنولوجيا هو "المعرفة الفنية" (المهمشري، و. وياملكي، أ. ٢٠٠٦؛ سميحة، ١٩٨٦)، وتسمى أيضاً بالمقابل وفي ذات المعنى بـ "Know-How" بالإنجليزية و "Savoir-Faire" بالفرنسية. (ذكرى، ٢٠٠٧)

وقد اجتهد الفقه في وضع العديد من التعاريف التي تسعى إلى إيضاح مفهوم المعرفة الفنية، والذي من أشملها -في منظورنا- هو أن المعرفة الفنية تتكون من مجموعة المعارف النظرية والعلمية، الصناعية والإدارية، التي تتسم بالجدة، والقابلة للانتقال، والتي تحتفظ بها المشروعات بشكل سري دون شمولها ببراءة اختراع. (حسام، ١٩٨٧)

وأيضاً أنها مجموعة المعارف التطبيقية المكتسبة، والتي تتسم بالصفة السرية، وتمثل مجموع الجهد والوقت الذي أنفق في سبيل الوصول إليها، والتي تقبل الانتقال للغير، وتمثل إثراءً فنياً في مجال صناعي أو تنظيمي معين. (ذكرى، ٢٠٠٧)

وفي هذه التعاريف إيضاح لمفهوم المعرفة الفنية وشروطها، كالجدة والسرية وقابليتها للانتقال، وكونها نتيجة الجهد التطبيقي، كما تتضمن امتداد مفهوم المعرفة الفنية إلى مجالات أخرى بجانب المجال الصناعي والتجاري، حيث نجد إمكانية إنفاذها على المعارف التنظيمية والإدارية والتسويقية والمالية، أي اتساعها لتشمل جميع أنواع المعارف التي تنطبق عليها الخصائص المحددة لها والتي تضي لصاحبها ميزة تنافسية أمام المتعاملين في ذات المجال.

وتُعد المعرفة الفنية حقاً مالياً ذو طبيعة معنوية أو فكرية، (إبراهيم، أ. ٢٠٠٢؛ ذكرى، ٢٠٠٧) والحقوق المالية هي الحقوق التي يمكن أن تقوم بالنقود وتدخل في دائرة التعامل. (داؤد، م. وخلف الله، م. والخليفة، أ. ٢٠٢١)

المبحث الثاني: مفهوم مرحلة المفاوضات والالتزامات النابعة عنها

للتعرف على جوهر الدراسة، وهو الالتزام بالسرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا، لا بد علينا أولاً أن نتطرق إلى مفهوم مرحلة المفاوضات وخصائصها (المطلب الأول)، ثم التعرف على الالتزامات النابعة عن هذه المرحلة (المطلب الثاني).

المطلب الأول: مفهوم مرحلة المفاوضات وخصائصها

بات من المسلم به ما أصبح لمرحلة المفاوضات من أهمية على نطاق العقود التجارية على نحو عام، وعلى عقود التجارة الدولية بشكلٍ أخص. فلم يعد من المتصور أن تعرض الأفكار والخدمات والسلع من قِبَل طرف، وأن يتم قبولها من الطرف الآخر دون نقاش؛ ذلك لأن الأطراف تسعى إلى الحصول على أفضل الصفقات التي تتناسب مع مصالحها التجارية، بما يجعلها تتفاوض وتتناقش حول بنود العقد حتى الوصول إلى أقصى حدٍ ممكن من الموازنة قبل إبرامه.

وكل ذلك يبرز أهمية دراسة مرحلة المفاوضات استقلالاً، فقد خصصنا هذا المطلب لمرحلة المفاوضات عبر عرض مفهوم مرحلة المفاوضات (الفرع الأول)، ثم العروج على أهم خصائص هذه المرحلة (الفرع الثاني).

الفرع الأول: مفهوم مرحلة المفاوضات

تلعب المفاوضات دورًا بارزًا في غاية الأهمية عند الراغبين بالتعاقد، فهي المرحلة التي تحدد مصير نجاح أو فشل الوصول للغاية التي يريدها الأطراف، والتي تحتل فيها عقود نقل التكنولوجيا صدارة العقود التجارية الدولية التي تحتاج إلى الخوض في مرحلة المفاوضات. (قنديل، م. وبارود، ح. ٢٠١٩)

ففي هذه المرحلة يجري التفاوض حول المسائل الجوهرية للعقد وتحديدها، كمضمون التكنولوجيا التي يحتاجها المستورد، والمستلزمات التي قد يتطلبها نقل التكنولوجيا كالألات والمعدات والمواد الأولية، والالتزامات الواقعة على الأطراف، والضمانات، وطرق تسوية الخلافات بين الأطراف. (جلال، ٢٠٠٠) كذلك تكون مرحلة المفاوضات هي الفرصة الوحيدة التي لربما يملكها المستورد للمناقشة حول المقابل المالي الذي سيلتزم بتقديمه للتكنولوجيا المراد نقلها، والتفاوض حول بنود العقد لتجنب إجحاف المورد.

وعند البحث عن تعريف المفاوضات كمرحلة تسبق التعاقد، نجد بأن الفقه قد اختلف حول طبيعتها، وانقسموا بذلك إلى ثلاثة اتجاهات، نعرضها على النحو التالي:

الاتجاه الأول: يأخذ هذا الاتجاه بفكرة أن الأطراف بمجرد دخولهم لعملية المفاوضات فهم يبرمون بينهم عقدًا تفاوضيًا، حتى وإن لم يكن مكتوبًا أو صريحًا. وقد عرّفها مؤيدوه بأنها عقد يلتزم بموجبه كل طرف في مواجهة الآخر بالقيام بعملية التفاوض حول إبرام عقد لاحق لم يتم تحديده شروطه الأساسية أو الثانوية بعد، (المبيضين، ل. ومكناس، ج. ٢٠١٨) ونجد في هذا التعريف تحديدًا مباشرًا لطبيعة هذه المرحلة، حيث اعتد بها على أنها عقدًا منفصلًا بذاته، يستقل عن العقد المستقبلي الذي يتم التفاوض عليه. كما نلاحظ بأن هذا التعريف لم يراع مسألة إمكانية إنهاء الأطراف للمفاوضات أو انتهائها بعدم وصول الأطراف إلى اتفاق على جوهر العقد، مما قد يحمل في مضمونه عائقًا على الأطراف في السير في المفاوضات حتى إتمام العقد المزمع إبرامه.

الاتجاه الثاني: لكونه لا يوجد اتفاق مطلق على كون المفاوضات عقدًا بذاتها، نجد في الجانب الآخر عددًا من التعاريف التي تعتبر المفاوضات عملاً ماديًا، ومنهم من عرّفها بأنها الفترة الاستكشافية التي يتم من خلالها تبادل وجهات النظر ومناقشة المقترحات من قبل المتعاقدين المستقبليين؛ من أجل تحديد محتوى العقد، دون ضمان إبرامه، (عبدالنور، ٢٠٢٢) كما عرّفها البعض الآخر بأنها حوار يجري بين متعاقدين احتماليين، لأجل البحث عن إمكانية إيجاد توافق بين إرادات الطرفين تجاه الحقوق والالتزامات التي تمثل العقد. (محمد، ٢٠١٠)

ومن خلال التعاريف سالفة الذكر، نرى بأن هذا الاتجاه يخفف الحدة على المتعاقدين من حيث الإلزامية في الاستمرار بالتفاوض حتى حين إبرام العقد، حيث يكون الهدف من الدخول في المفاوضات هو تقريب وجهات النظر المتقابلة لتحقيق الأهداف المشتركة لأطراف التفاوض، ألا وهي الاستفادة من الخدمات والمنتجات والإمكانات المالية التي يتمتع بها الأطراف، دون التقيد بضرورة ضمان إبرام العقد عند الانتهاء من التفاوض.

الاتجاه الثالث: بالرغم من اتساع الأخذ بالاتجاهين السابقين، إلا أن هناك اتجاه ثالث (أنس، ٢٠١٨) يقضي بأن المفاوضات قبل العقدية هي أحد صور التصرفات القانونية غير المسماة، ذلك لأن الدخول في المفاوضات يُعد تصرفًا إراديًا محصًا، وليس واقعةً مادية، حيث أن وجه التفرقة بين الواقعة المادية التي تنتج أثرًا قانونيًا –أي واقعة قانونية– وبين التصرف القانوني تقوم على أساس التمييز بين الفعل المادي البحث والإرادة المحضة إلى إحداث الأثر القانوني. كما أنه لا يترتب على إثرها إبرام عقد مفاوضات، فالأثر

القانوني الناتج عن بدء المفاوضات هو إدارة المفاوضات والسير فيها بحسن نية، مع مراعاة العادات الأعراف ذات العلاقة بالعملية التفاوضية.

ومن وجهة نظرنا نقف مع الاتجاه الأخير، والذي يقضي بأن المفاوضات تصرف قانوني ذو طبيعة خاصة، فهي تصرف إرادي يرتب آثارًا قانونية، ولكنه لا يدخل في قالب التصرفات الإرادية الأخرى كالعقد والإرادة المنفردة.

وتجدر الإشارة هنا إلى أنه وإن كان أطراف التفاوض غير ملزمين بإبرام العقد النهائي عند انتهاء فترة المفاوضات، إلا أنهم ملزمين بالتخلي بما يقتضيه مبدأ حسن النية، فلا يُمكن أن يقطع أحد الأطراف عملية المفاوضات دون مبرر محتجًا بعدم التزامه بإبرام العقد، وإلا التزم بتعويض الطرف المتضرر من قطع المفاوضات عمّا أصابه جراء ذلك الفعل.

وبناءً على ما سبق، يمكننا تعريف مرحلة المفاوضات السابقة للتعاقد في التالي: هي المرحلة التي يتم فيها تبادل الآراء ووجهات النظر بغيةً في الوصول إلى اتفاق على البنود الأساسية للعقد المراد إبرامه، وهي مرحلة ذات طبيعة خاصة، تسبق التعاقد وتمهد له، للأطراف فيها حرية إبرام العقد أو الانسحاب منها شرط التقيد بمبدأ حسن النية ومقتضياته.

الفرع الثاني: خصائص مرحلة المفاوضات

نظرًا لما تحمله مرحلة المفاوضات السابقة للتعاقد من أهمية في عقود نقل التكنولوجيا، ولما أنها أصبحت ضرورة في منظور المتعاملين بالتجارة الدولية، فقد سادت فيها خصائص أصبحت تتسم بها وتستقل فيها، نعالجها على النحو التالي: (آدم، ع. والكاروري، إ. ٢٠١٨)

١. تتم بين متفاوضين أو أكثر: يتم الدخول في المفاوضات والبدء بها من خلال طرفين أو أكثر، وهذا الأمر متصور بدهاءة، حيث أنه لا يتحقق الغرض من المفاوضات -ألا وهو إبرام عقد تنتقل من خلاله المعارف الفنية والخبرات وغيرها من طرف إلى آخر بمقابل- إلا عن طريق وجود طرفين على الأقل لعملية التشارك تلك.

٢. تقوم المفاوضات على تبادل الأخذ والعطاء: تتميز مرحلة المفاوضات بكونها عبارة عن عملية تقريب لوجهات النظر المختلفة والتي تتشارك في الرغبة بتحقيق الأهداف الربحية المستقبلية، أي أنها تتسم بالمرونة في مقابل العقد النهائي محدد المعالم، حيث يمكن للأطراف من خلالها عرض جميع أفكارهم وتصوراتهم حول العقد المراد إبرامه إلى حين بلوغ نقطة وصل تُوازن بين رغبات الأطراف.

٣. ذات نتيجة احتمالية: من المتوقع عند الدخول في المفاوضات بشكل أساسي هو الاتفاق على العقد وإبرامه عند انتهائها، إلا أن ذلك ليس فرضًا على الأطراف طالما أنهم قد تفاوضوا بحسن نية، ولم يتسبب عدم الوصول إلى اتفاق نهائي بأضرار لأي من الأطراف المتفاوضة.

فالتفاوض على العقد ذو نتيجة احتمالية، وليس من المحتم بأن تسفر كل مفاوضة بين الأطراف على إبرامهم للعقد، كون ذلك مخالفًا لجوهر التفاوض وفلسفته. (أنس، ٢٠١٨)

٤. لا تنقيد بشكل محدد: يمكن للمفاوضين أن يتناقشوا حول بنود العقد كيفما شأؤوا، فلم تضع القواعد الدولية أو الوطنية شكلاً محدداً، فقد تكون عبر الحضور الفعلي المباشر، وقد تكون بالمشافهة عن طريق الاتصال السمعي، أو عن طريق تبادل المراسلات والخطابات التقليدية أم الإلكترونية.

فلا تتبع المفاوضات كقاعدة عامة أي شكل يستوجب أن تتخذ به، إلا أن من المستحسن على الأطراف الأخذ بالاعتبار ما يُعد وسيلة اثبات وفق النظام الذي يحكم تلك الرابطة. حيث أن الأخذ بالمراسلات والخطابات الإلكترونية كدليل يقابل في حججه الدليل التقليدي - على سبيل المثال - ليس أمراً باتاً في جميع الأنظمة الوطنية.

٥. أنها مرحلة تمهيدية للتعاقد: تُعد مرحلة المفاوضات مرحلة تمهيدية يتم فيها التحضير للعقد من خلال طرح وتبادل عدد من الاتفاقات بين الأطراف، ثم استقصاؤها حتى يتم التوصل إلى اتفاق تام يُبرم به العقد النهائي. فإن وقع خلاف فيما يتعلق بأمر تم طرحه أثناء المفاوضات، وكان ذلك الأمر متعارضاً مع ما تم الاتفاق عليه في العقد، فيؤخذ بالعقد كونه هو الأساس، وما يجري من اتفاق أثناء المفاوضات ما هي إلا صورة تمهيدية للعقد المراد إبرامه ولا تتخذ الشكل النهائي إلا باتفاق الأطراف عليها.

٦. أنها مرحلة مؤقتة: تستمر مرحلة المفاوضات إلى حين التوصل إلى نتيجة حول تلك العملية، سواءً بالاتفاق وإبرام العقد، أو بفشل تلك المفاوضات. كما قد تنتهي المفاوضات بالاتفاق على إنهاؤها إن كانت مقيّدة بعقد تفاوض، أو بانتهاء مدتها إن حدد الأطراف مدة زمنية معينة عند الدخول في التفاوض.

وفي واقع الأمر، وفي ظل القصور التنظيمي لمرحلة المفاوضات، قد تُظهر هذه الخاصية تناقضاً لمعنى الانتهاء المشروع لهذه المرحلة، حيث أن الأخذ بكونها مرحلة مؤقتة، قد تشكّل تصوراً في ذهن المتفاوض بعدم التزامه بالاستمرار بالتفاوض وقدرته على الإنهاء متى أراد، ومن هنا تأتي أهمية فرض واجب حسن النية على هذه المرحلة، حتى لا يقع التعسف في قطع المفاوضات.

ويضيف البعض في هذا الصدد إلى أن مشروعية التوقف عن التفاوض تتعين بمعيّار (انعدام المبرر المشروع)، فتمتّى وُجدت أسباب موضوعية مشروعة تدعو إلى قطع المفاوضات أو الانسحاب منها كان الإنهاء مشروعاً، وبالتالي لا مساءلة على الطرف المنهي للمفاوضات. (الحسان، غ. والسوفاني، ع. ٢٠٢٢).

٧. كون المفاوضات مرجعاً للأطراف بعد إبرام العقد: تُعد البنود والاتفاقات والمراسلات التي تتم بين الأطراف أثناء مرحلة المفاوضات مرجعاً لهم عند الاختلاف على تفسير أحد بنود العقد بعد إبرامه، فيتمكن من خلالها الأطراف الرجوع إلى تلك المرحلة للوقوف على المقصد المراد به عند كتابة ذلك البند، ذلك بهدف حل الخلاف الواقع حول الصياغة المبهمة. (محمد، ب. ٢٠١٦)⁽³⁾

ويجدر بنا في هذا الصدد إيضاح المقصود بما يمكن اعتباره مرجعاً في مرحلة المفاوضات، حيث أن المفاوضات تُعد مرجعاً فقط في حال الاختلاف على تفسير بنود العقد، وبذلك لا يمكن القول بأن المفاوضات مرجعاً عند وقوع تعارض بين البنود المنقح عليها

⁽³⁾ كما أكدت الفقرة (٣) من المادة (٨) من اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع (اتفاقية فيينا) على هذه الخاصية حيث نصت على: "عندما يتعلق الأمر بتعيين قصد أحد الطرفين أو ما يفهمه شخص سوي الإدراك يجب أن يؤخذ في الاعتبار جميع الظروف المتصلة بالحالة، لا سيما المفاوضات التي تكون قد تمت بين الطرفين والعادات التي استقر عليها التعامل بينهما..." وهي من أهم الاتفاقيات التجارية والدولية التي تسعى الدول للانضمام إليها، والتي انضمت إليها المملكة العربية السعودية مؤخرًا وفقاً للمرسوم الملكي رقم (م/١٩٦) وتاريخ (١٢/٠٤/١٤٤٤هـ).

في مرحلة المفاوضات وبين النص في العقد النهائي. فإنه في حال التعارض، يرجح النص المذكور في العقد النهائي، بينما تكون المفاوضات مرجحاً فقط عند الاختلاف في تحديد قصد أو نية الأطراف عند كتابة النص المختلف عليه.

المطلب الثاني: الالتزامات النابعة عن مرحلة المفاوضات

يندرج الدخول لعملية المفاوضات تحت مبدأ سلطان الإرادة، وبالتالي تحت مبدأ حرية التفاوض، وليس على الأطراف أي التزام بالبدء في التفاوض ما لم ينص على ذلك في تعاقدهم السابقة، أو أن يسود العرف في مجال العقد المراد إبرامه على اتباع الدخول في مرحلة المفاوضات قبل التعاقد.

ولكن البدء في هذه المرحلة يُنشئ على عاتق الأطراف المتفاوضة عدداً من الالتزامات، التي من أهمها وأبرزها هو الالتزام بحسن النية (الفرع الأول)، وذلك ما يوجهنا للتطرق إلى الالتزامات النابعة عن الالتزام بحسن النية (الفرع الثاني)، والتي من ضمنها الإلتزام بالسرية محل دراستنا.

الفرع الأول: الالتزام بحسن النية

يُعتبر مبدأ حسن النية من المبادئ الراسخة منذ الأزل، سواءً في الأنظمة الحديثة أو القديمة، والتي جميعها كانت ومازالت تؤمن بأهمية فرض هذا الالتزام، فهو مبدأ يعبر عن السمات السوية للإنسان وحسن تعامله، والذي يجد أساسه في الأخلاق والأعراف والأديان السماوية، والتي أهمها الشريعة الإسلامية الغراء. (أنس، ٢٠١٨)

وهو المصدر لجميع الالتزامات الأخرى الواقعة على عاتق الأطراف المتفاوضة، وهو مبدأ جوهري في التجارة الدولية بشكل عام، لا ينفك عنها سواءً عند بدء تكوين العقد أو عند تنفيذه أو حتى عند إنهائه؛ بما يشمل الفترة اللاحقة لذلك الإنهاء.

وفحوى هذا الالتزام هو التحلي بالأمانة والنزاهة بين الأطراف على مدار تعاملهم، ويتبلور شأن الالتزام بما يقتضيه مبدأ حسن النية بشكل خاص في مرحلة المفاوضات التي مازال يشوبها القصور التنظيمي بالرغم من عظم أهميتها.

وهو التزام يرى البعض بأن طبيعته القانونية تتمثل في كونه التزام ببذل عناية، (أنس، ٢٠١٨) ويررون ذلك بأنه عبارة عن التزام يُوجب على الأطراف مواصلة السير في إجراءات المرحلة التفاوضية للوصول إلى لحظة إبرام العقد المطلوب، ويمكن للطرف أن يدفع عن نفسه المسؤولية متى أثبت بأنه فعل كل ما باستطاعته من جهد وعزم في سبيل إنجاح العملية التفاوضية، والوصول إلى اتفاق نهائي، طبقاً لمعيار الرجل العادي.

بينما نرى من منظورنا بأنه التزام بتحقيق نتيجة، حيث أن التصرفات التي تعبر عن حسن النية تنحصر غالباً في مضمون القيام بعمل أو الامتناع عن عمل، فإما أن يكون الطرف حسن النية أو سيء النية، وإن لم يتحلى أحد الأطراف بحسن النية فإنه يجب عليه تعويض الطرف المتضرر عما أصابه، ولا يمكن القول بأنه بذل العناية الكافية ليكون حسن النية، بل من الضرورة أن تتحقق النتيجة. (بلحاج، ٢٠٢٣)

وقد أشادت النظم الدولية والوطنية بأهمية مبدأ حسن النية، وأقرته في مبادئها، حيث نجد على الصعيد الدولي بأن مشروع المدونة الدولية للسلوك في مجال نقل التكنولوجيا قد فرض الالتزام بحسن النية في مرحلة المفاوضات حين أوجب على الأطراف عند

تفاوضهم على عقود نقل التكنولوجيا مراعاة التعاملات التجارية النزيهة والعادلة، والتي يلتزمون بموجبها بالتفاوض بحسن نية بهدف التوصل إلى اتفاق يتضمن بنودًا عادلة وملائمة. (UNCTAD, 1980)

وفي ذات النطاق الدولي، قامت المبادئ المتعلقة بالعقود التجارية الدولية (مبادئ اليونيدورا) والصادرة من المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص بالتوجيه على الأخذ بذات الالتزام، فقد قضت في نصوصها على وجوب التزام الأطراف بالتصرف وفقًا لما يقتضيه حسن النية وأمانة التعامل في التجارة الدولية، وجعلت تطبيقه فرضًا أمرًا على الأطراف لا يمكن الاتفاق على مخالفته أو التضييق من نطاقه وفقًا للمادة (1.7) منها، أي أن الالتزام بمبدأ حسن النية يستوجب اتباع الأطراف لجميع المواد التي أقرتها اليونيدورا والتي تحمل في ثنائياها ذلك الالتزام.⁽⁴⁾ ولتعزيز ذلك المبدأ في مرحلة المفاوضات على وجه الخصوص، نصت مبادئ اليونيدورا في المادة (2.1.15) منها على اقتضاء التحلي بما يقتضيه مبدأ حسن النية أثناء التفاوض، وإلا فإن على الطرف الذي تفاوض أو قطع المفاوضات بسوء نية تعويض الطرف الآخر عما لحقه من أضرار.

وأما على الصعيد الوطني، فقد جاء نظام المعاملات المدنية مُلزمًا الأطراف بالتعامل وفقًا لما يوجبه حسن النية، ذلك على حدٍ سواء أثناء التفاوض على العقد، أي قبل إبرامه، أو عند تنفيذه.⁽⁵⁾

وهذا التوجه الذي نجده في نظام المعاملات المدنية ألا هو من محاسن التحديثات التي أخذ بها المنظم السعودي، حيث أن صياغة هذا الالتزام بشكل مستقل والاعتراف به صراحةً في مرحلة المفاوضات على هذا النحو يضمن تحقيق العدالة بمنع الأطراف من التصرفات التي تُشير إلى سوء النية، لاسيما في ظل القصور التنظيمي -بشكلٍ عام- لهذه المرحلة على المستوى الدولي والوطني؛ والتي قد يندرج بناءً عليها الأطراف بعدم تحقيق المفاوضات لمصالحهم التجارية وعدم وجوب تقيدهم بحماية مصالح الطرف الآخر لكون العقد لم يُبرم بعد.

وبالرغم من أن النظام قد نصّ على هذا المبدأ على نحوٍ صريح، وهو الأمر الذي تُشيد به، إلا أن ذلك لا يُعد كافيًا في مواجهة الالتزامات المتفرعة عن حسن النية، فما زال من الضروري أن يتم النص على وجوب تحلي الأطراف أثناء مرحلة المفاوضات بالالتزامات الأخرى التابعة للالتزام بحسن النية -كالالتزام بالسرية محل دراستنا-، ناهيك عن ضرورة ضبط أحكام مرحلة المفاوضات ككل على نحوٍ مستقل.

الفرع الثاني: الالتزامات التابعة للالتزام بحسن النية

يقتضي الدخول في مرحلة المفاوضات إلى التحلي بما يقتضيه حسن النية، وهو الأساس، إلا أن الممارسة العملية لعملية التفاوض قد نتجت عنها الحاجة إلى فرض التزامات أخرى تتبع الالتزام بحسن النية وتتفرع منه.

(4) على سبيل المثال: المادة (1.8) و(1.9.2) و(2.1.15) و(2.2.7) من ذات المبادئ.

(5) نصت المادة (الحادية والأربعون) من نظام المعاملات المدنية على: "١. إذا تم التفاوض على عقد فلا يرتب ذلك على أطراف التفاوض التزامًا بإبرام هذا العقد، ومع ذلك يكون من يتفاوض أو ينهي التفاوض بسوء نية مسؤولاً عن الضرر الذي أصاب الطرف الآخر...". كما نصت المادة (الخامسة والتسعون) من ذات النظام على: "١. يجب تنفيذ العقد طبقًا لما اشتمل عليه وبطريقة تتفق مع ما يوجبه حسن النية."

ومن أبرز تلك الالتزامات المتفرعة عن حسن النية، والتي تقتزن بها في أثناء مرحلة المفاوضات، هي الالتزام بالإعلام، والالتزام بالتعاون، والالتزام بالسرية. والتي سنأتي على ذكرها بشكلٍ موجزٍ على النحو التالي:

أولاً: الالتزام بالإعلام

يتبع الالتزام بالإعلام للالتزام بحسن النية في مضمونه، حيث نصت المادة (الحادية والأربعون) من نظام المعاملات المدنية على: " ٢. يُعدُّ من سوء النية ... تعمد عدم الإدلاء ببيانٍ جوهريٍّ مؤثِّرٍ في العقد".

ويتعلق مفهومه بأن يقدم المتفاوض للطرف الآخر عند تكوين العقد البيانات والتفاصيل اللازمة حول العقد المراد إبرامه، ليكون الرضا حول ذلك العقد سليماً خالياً من العيوب. (آدم، آ. ومحمد أ. ٢٠١٣)

وهو التزام تبادلي يقع على عاتق أطراف العقد بشكل متكافئ، حيث أنه من الضروري أن يفصح جميع الأطراف عن الظروف التي تخص العقد محل التفاوض والتي قد تؤثر في قرار الطرف الآخر بالدخول في العلاقة التعاقدية من عدمه.

ويتمثل محل الالتزام بالإعلام في تقديم المعلومات الكافية والصحيحة والجهرية المألوفة حول العقد المراد إبرامه، وفقاً لطبيعة العقد والاعتبارات التي يعدها الطرف الآخر ذات أهمية خاصة. (المبيضين، ل. ومكناس، ج. ٢٠١٨) ولا قيمة في هذا الصدد للإعلام الغامض أو الذي يصعب فهمه وإدراكه من قبل الطرف الآخر، أو الإعلام الذي يصل مشفراً أو بلغة من غير المؤلف التعامل بها بقصد تضليل هذه المعلومات، بل ويلتزم المتفاوضون بالإعلام حتى عن الجوانب السلبية المتصلة بمحل العقد، (المبيضين، ل. ومكناس، ج. ٢٠١٨) خاصةً تلك المعلومات التي تتعلق بارتفاع خطورة التكنولوجيا المراد الاتفاق على نقلها، أو مخالفتها للنظام العام للدولة المستوردة.

ونظراً لما يحمله عقد نقل التكنولوجيا من حساسية وخصوصية في محله، فإن الالتزام بالإعلام بات يتصل اتصالاً وثيقاً بالالتزام بالسرية؛ ذلك لمنع الأطراف من التعسف في استخدام حقهم بالإطلاع على المعلومات الدقيقة والسرية التي يملكها الطرف الآخر، فيكون على عاتقهم في المقابل التقيد بالالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات.

ثانياً: الالتزام بالتعاون

تبعاً لما تهدف إليه مرحلة المفاوضات بشكل أساسي، من تقريب لوجهات النظر عن طريق الأخذ والعطاء والتواصل المستمر حتى يتم الوصول إلى اتفاق، فإن الالتزام بالتعاون يترأس تلك المرحلة ويُعد الدعامة الأساسية لنجاحها.

ومن الملاحظ أن الالتزام بالتعاون ليس محدداً وفق قواعد أو عناصر معينة، كما أنه لا يقتصر على صور يمكن القول بها بتحقيق التعاون دون غيرها، حيث أن مفهوم التعاون ينصرف إلى كل فعل أو تصرف يُستلزم لاستمرار سير العملية التفاوضية. (آدم، آ. ومحمد، أ. ٢٠١٣)

ومن الأمثلة على سعي مشروع المدونة الدولية للسلوك لإلزام الأطراف بالتعاون بأن ألزمتهم بمراعاة العادات التجارية النزهية والتي ينبغي بناءً عليها أن ينظر الأطراف في طلب إبلاغ بعضهم البعض بترتيباتهم المسبقة التي قد تؤثر في نقل التكنولوجيا، وذلك وفقاً للمادة (5.3.a.ii) منها.

ثالثاً: الالتزام بالسرية

يُعرف الالتزام بالسرية بأنه امتناع المتفاوض من أن يذيع أو ينشر المعلومات التي حصل عليها أثناء عملية المفاوضات، أو تلك التي اطلع عليها بمناسبة بأي وسيلة من الوسائل، أو أن يستغلها لمصلحته أو لمصلحة الغير بما يحقق له منافع شخصية، شرط أن تكون هذه المعلومات ذات قيمة اقتصادية، وسبق أن أحاطها مالكا بتدابير معقولة للمحافظة على سريتها. (مالك، ٢٠٢٣)

ونجد من خلال ذلك بأن الالتزام بالسرية لا يقتصر على الالتزام بالامتناع عن إفشاء المعلومات السرية فقط، بل يتعدى ذلك إلى أن يمتنع الطرف عن استغلال تلك المعلومات بشكل غير مشروع. (منصور، ٢٠١٦)

ويجري تعارض المصالح في أول أشكاله خلال التفاوض على نقل التكنولوجيا عند تطبيق هذا الالتزام، فالطرف المستورد يحتاج إلى معرفة تفاصيل التكنولوجيا المراد نقلها ليتمكن من قياس حاجته الفعلية لها قبل إبرام العقد، بينما يتحفظ المورد عن الإدلاء بجميع المعلومات المتعلقة بالتكنولوجيا للحفاظ على سريتها قدر المستطاع حتى يحميها من الذبوع والانتشار إلى حين إبرام العقد، والذي بالتأكيد يلتزم بموجبه الطرف المستورد بالحفاظ على سرية تلك المعلومات واستخدامها وفق الصلاحيات والقيود المتاحة له وفقاً للعقد. (أنس، ٢٠١٨)

المبحث الثالث: الأساس القانوني للالتزام بالسرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا والمسؤولية القائمة على الإخلال به

سنعرض من خلال هذا المبحث الأساس القانوني للالتزام بالسرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا (المطلب الأول)، ثم سنتطرق إلى المسؤولية المترتبة على الإخلال بالالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات (المطلب الثاني).

المطلب الأول: الأساس القانوني للالتزام بالسرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا

إن الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات هو جوهر هذه الدراسة، لما تحمله المعارف الفنية في مضمونها من سرية تؤثر في قيمتها الاقتصادية وأهميتها لدى العديد من المشروعات الكبرى، والتي تسعى الدول النامية للحصول عليها عبر عقود نقل التكنولوجيا. وللتعرف على جوهر هذا الالتزام أثناء التفاوض؛ سنتناول في هذا المطلب الأساس القانوني للالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات عبر عرض الأساسين الرئيسيين التي يستند عليها هذا الالتزام، حيث سنتطرق أولاً إلى الأساس المستند إلى مبدأ حسن النية (الفرع الأول)، ثم إلى الأساس الآخر وهو الأساس المستند إلى النصوص النظامية (الفرع الثاني).

الفرع الأول: الأساس القانوني المستند إلى مبدأ حسن النية

من المؤكد أن الدخول في مرحلة المفاوضات يستوجب على المتفاوضين اتباع ما يقتضيه حسن النية، وهو من الأمور التي تتعلق بالقواعد العامة والتي تفرض على الأطراف التحلي بها، وبما تقتضيه من نزاهة وصدق وأمانة في التعامل.

ويُعد أحد الأساسات التي يستند عليها الالتزام بالسرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا عائداً إلى مبدأ حسن النية والثقة في التعامل، حيث يوجب هذا المبدأ على الأطراف احترام ما يقدمه الطرف الآخر من مبتكرات وجهود صناعية وتكنولوجية، والمحافظة على عدم إفشائها أو استخدامها في أغراض لا تتصل بتقدير إبرام العقد النهائي. (قنديل، م. وبارود، ح. ٢٠١٩)

وليس فقط الفقه من يربط الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات بالالتزام بحسن النية، بل أيضاً جاء مشروع المدونة الدولية لسلوك في مجال نقل التكنولوجيا ضاماً لهذا الفكر. حيث أن أبرز المواد التي وضعها المشروع والتي تتصل اتصالاً وثيقاً بدراستنا هي

المادة (5.3) والتي أوجبت على الأطراف عند تفاوضهم على عقود نقل التكنولوجيا أن يلتزموا بالعبادات التجارية النزيهة والعادلة في عدة صور، والتي منها ما يلزمهم بإبقاء المعلومات السرية التي يتلقاها الأطراف سرًا.

وعلى الصعيد الوطني، فإن نظام المعاملات المدنية قد فرض الالتزام بحسن النية في مرحلة المفاوضات من خلال المادة (الحادية والأربعون) دون أن يتطرق إلى الالتزامات المتفرعة عنه، والتي من ضمنها الالتزام بالسرية، إلا أنه يمكننا الاستنتاج بأن فرض المنظم للالتزام بحسن النية ووضع جزاء على من يخالفه يفتح المجال للمتضرر بالتقدم إلى المحكمة المختصة بطلب التعويض عن الضرر الذي أصابه جراء استغلال الطرف المقابل للسر الذي تحصل عليه أثناء التفاوض.

ويتبين لنا سلامة الأخذ بهذا الأساس المبني على الالتزام بحسن النية؛ نظرًا لعدم تمتع حائز المعارف الفنية والأسرار التجارية لحق ملكيتها، كما هو الحال في براءات الاختراع، والتي تقتضي على الطرف المقابل عدم الاعتداء عليها وإلا تسبب في قيام المسؤولية المدنية.

ذلك بالرغم من وجود اتجاهات تأخذ بإضفاء حق الملكية على الأسرار التجارية ومنها القانون الأمريكي، والذي يعتبر الاعتداء على الأسرار التجارية والمعارف الفنية اعتداءً على حق عيني ثابت لملكها. (ذكرى، ٢٠٠٧) فقد كان يستند الفقه الأمريكي سابقًا إلى علاقة الثقة، حتى أصبح الاستيلاء على المعارف الفنية منطوقًا لدعوى الاستيلاء غير المشروع لحق من حقوق الملكية، حتى في غياب علاقة من علاقات الثقة. (جلال، ١٩٩٣)

أما في الفقه اللاتيني، فإنه لا يُقرر الحماية للمعرفة الفنية إلا إن لجأ حائزها إلى إصدار براءة اختراع تحميها. (ذكرى، ٢٠٠٧) وكذلك هو الحال في لائحة حماية المعلومات التجارية السرية والتي جاءت متوافقةً مع نصوص اتفاقية تريبس، فلم تعترف تلك الأخيرة بحق الملكية لصاحب المعلومات غير المفتح عنها، ولم تثير قيام مسؤولية المعتدي على تلك المعلومات وفق فكرة الملكية، بل عن طريق إسنادها إلى قيام المعتدي بأعمال تنافسية غير مشروعة وفقًا لما أقرته اتفاقية باريس. (زياد، ٢٠١٤)

الفرع الثاني: الأساس المستند إلى النصوص النظامية

يجد الالتزام بالسرية أساسه القانوني في بعض الحالات من خلال النصوص النظامية المتعلقة بتنظيم مرحلة المفاوضات، وهي من النصوص النادرة في منظورنا، حيث أن الأحكام التي تتعلق بمرحلة المفاوضات وتنظمها ما زالت تتسم بالقصور الواضح، خاصةً تلك التي تنظم عملية المفاوضات في عقود نقل التكنولوجيا.

فالنص على الالتزام بالسرية يجب أن يتم تضمينه بشكلٍ صريحٍ ليس فقط أثناء تنفيذ العقد، أو بعد انتهائه، بل أيضًا عند التفاوض على العقد، وهي الفترة التي من المؤكد وجوب توفير الحماية الكافية فيها للأسرار التجارية بنصوص خاصة.

وكما ذكرنا سابقًا، فإنه من المؤكد أن الالتزام بالسرية يُعد التزامًا منبثقًا من الالتزام بحسن النية، وبالتالي فإن فرض التقيد بقواعد حسن النية يستلزم بشكلٍ تبعية التزام الأطراف بالسرية. إلا أنه من باب الحرص والتأكيد، اتجهت الأنظمة الحديثة إلى إدراج الالتزام بالسرية بشكلٍ صريحٍ في قواعدها، مما يعيد التأكيد على أهمية هذا الالتزام في ضوء مرحلة المفاوضات.

ومن أبرز الأنظمة التي تعنتي بالالتزام بالسرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا على وجه الخصوص، هو قانون التجارة المصري والذي نص في المادة (١/٨٣) منه على ضرورة التزام المستورد بالمحافظة على سرية التكنولوجيا التي يحصل عليها، وعلى

سرية التحسينات التي تدخل عليها، ويُسأل الطرف الذي يفشي هذه السرية عن الأضرار الناشئة، سواءً في مرحلة المفاوضات أم بعد ذلك.

وكذلك ألزم المشرع المصري المورد في المقابل بالمحافظة على سرية التحسينات التي يدخلها المستورد وينقلها إليه بموجب شروط العقد، وفي حال إفشائه لتلك السرية فإنه يلتزم بالتعويض عن الضرر الذي ينشأ، وذلك وفقاً للمادة (٢/٨٣).

وقد أحسن المشرع المصري بالنص على هذا الالتزام صراحةً في قانونه، فالالتزام بالسرية خاصةً في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا له ثقل من الأهمية، وهو من الأمور التي قد تؤثر في سماح الطرف المورد بقبول تطبيق أنظمة الطرف المستورد، طالما كانت توفر أساسيات الحماية اللازمة لسرية التكنولوجيا التي يملكها.

كما أقرت أيضاً مبادئ اليونيدروا في المادة (٢٠١٦) منها على ضرورة الالتزام بالسرية أثناء المفاوضات على وجه التحديد، حين أوجب على من يتحصل على معلومة خلال مرحلة المفاوضات بالالتزام بعدم إفشائها أو استخدامها بطريقة غير سليمة لتحقيق أغراضه الشخصية، وبذلك يترتب على الإخلال بهذا الالتزام تعويضاً يشمل ما عاد للطرف الآخر من نفع جراء استخدامه لهذه المعلومة السرية لمصلحته الشخصية.

وكما ذكرنا سابقاً، فإن نظام المعاملات المدنية لم يشير إلى الالتزام بالسرية أثناء عملية المفاوضات -وهو قصور في النص النظامي من منظورنا-، إلا أن فرض النظام للالتزام حسن النية في هذه المرحلة يقتضي بشكل أساسي المحافظة على سرية المعلومات المفصح عنها أثناء التفاوض.

وأما فيما يتعلق بالالتزام بالسرية في اتفاقية تريبس ولائحة حماية المعلومات التجارية السرية، فإننا نرى أنه من الجدير بالذكر أن كليهما لم تتطرقا إلى حماية الأسرار التجارية في مرحلة المفاوضات، وبينما لم تتعرض الاتفاقية للأشكال التي يُعد فيها التصرف إخلالاً للحفاظ على سرية المعلومات، فقد نظمت لائحة حماية المعلومات التجارية السرية ذلك في المادة (الثالثة) منها حين جعلت الإخلال بسرية المعلومات المؤتمنة يُعد إساءة لاستعمال السر التجاري ومخالفةً للممارسات التجارية النزيهة، وبالتالي يجد الطرف المتضرر من ذلك الإخلال حقه النظامي في التوجه إلى القضاء الوطني بطلب التعويض عن الأضرار التي لحقت به بموجب نص المادة (الثامنة).

المطلب الثاني: المسؤولية المترتبة على الإخلال بالالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات

الأصل في مرحلة المفاوضات هو حرية التعاقد، وقيام المسؤولية إنما هو استثناء، (أنس، ٢٠١٨) إلا أنه لا شك بأن أي التزام يقع على عاتق الأطراف خلال هذه المرحلة يترتب عليه قيام المسؤولية عند الإخلال به. والالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات، كغيره من الالتزامات، يترتب على الإخلال به قيام المسؤولية المدنية على الطرف المُخل، لكنّ الخلاف يقع في تحديد نوع المسؤولية القائمة، وهي ما سنتعرض له من خلال هذا المطلب، فسنتناول أولاً المسؤولية المدنية القائمة على أساس المسؤولية العقدية (الفرع الأول)، ثم المسؤولية المدنية القائمة على أساس المسؤولية التقصيرية (الفرع الثاني)، ثم المسؤولية المدنية القائمة على أساس المسؤولية الخاصة (الفرع الثالث).

الفرع الأول: المسؤولية المدنية القائمة على أساس المسؤولية العقدية

اختلف الفقه حول تحديد ماهية المسؤولية المترتبة على الإخلال بالسرية في مرحلة المفاوضات، ويعود ذلك التباين إلى الاختلاف في تحديد طبيعة مرحلة المفاوضات، بين كونها عملاً مادياً، أو كونها تشكل عقداً ضمناً بين الأطراف المتفاوضة.

ف نجد أولاً الاتجاه الفقهي الذي يضيف الطابع العقدي للمفاوضات، والذي قد تأسس في بدايته على اعتبار أن الخطأ الواقع أثناء مرحلة المفاوضات هو خطأ قائم بموجب المسؤولية العقدية، ويعود ذلك إلى الفقيه الألماني إيهرنج (Jhering) والذي كان من أوائل من وضعوا النظريات التي تؤسس فكرة قيام المسؤولية المدنية في المفاوضات، والتي أكسها طابعاً عقدياً، وتسمى نظريته بـ"نظرية الخطأ عند إبرام العقد"، والداعي لنشوتها هو عدم تضمين القانون الألماني آنذاك لنصوص تحدد التعويض بموجب الأفعال الضارة. (أنس، ٢٠١٨)

بينما يشير الفقه في الوقت الحديث إلى أن مرحلة المفاوضات تشكل عقداً بذاتها منفصلاً عن العقد الأساسي المراد إبرامه، فبمجرد توافق إرادة الأطراف على الدخول في عملية التفاوض، فإنه بذلك يكون الأطراف قد عقدوا فيما بينهم عقداً، وإن لم يصرحوا بذلك أحياناً، وهو العقد الذي يحكم العلاقة سواءً عند التفاوض أو عند فشله، مما يجعل مرحلة المفاوضات وما قد ينشأ عنها من مسؤوليات ذات مسؤولية عقدية. (حمدي، ٢٠١٢)

فيرى هذا الاتجاه بأنه لا يتصور اعتبار المفاوضات عملاً مادياً، ذلك لأن العمل المادي المؤدي إلى نتيجة قانونية هو أمر يحدث بمحض الصدفة، وليس من الممكن أن يجد الأطراف أنفسهم داخل العملية التفاوضية دون وجود نية سابقة للدخول فيها، فالدخول فيها والحديث عن عقد معين والتفاوض حول حيثياته إنما هو حصيلة توافق إرادتين على إحداث ذلك الأثر القانوني. (بعيرات، ش. وعبيدات، ي. ٢٠١٨)

لذا، فإنه بمجرد الدخول في المفاوضات يكون الطرفان قد اتفقا على إبرام عقد التفاوض، ولو لم يتم الإفصاح عن ذلك صراحةً وبشكل مباشر؛ تطبيقاً للقواعد العامة في التعبير عن الإرادة والتي تقضي بأن التعبير قد يكون صريحاً أو ضمناً. (بعيرات، ش. وعبيدات، ي. ٢٠١٨)

الفرع الثاني: المسؤولية المدنية القائمة على أساس المسؤولية التقصيرية

ذهب جانب آخر من الفقه إلى القول بأن المفاوضات ما هي إلا عمل مادي، لا يلزم أحداً، وبأن القانون لا يرتب في الأصل عليها أي آثار قانونية، فلكل متفاوض الحرية في قطع المفاوضات متى أراد، ولا مسؤولية عليه جراء ذلك العدول، ولا يكلف بإثبات أن عدوله كان لأسباب جدية. (عبدالرزاق، ١٩٥٢)

وبالتالي فإنه من وجهة نظر هذا الاتجاه، لا مسؤولية على المتفاوضين أثناء تفاوضهم إلا في حال وقوع خطأ من أحد الأطراف، وأن يقترب ذلك الخطأ بضرر. ويقع على عاتق الطرف المتضرر إثبات عناصر المسؤولية للمطالبة بالتعويض، والتي تقوم في هذه الحالة بموجب أحكام المسؤولية التقصيرية.

ويعود ذلك الأمر لنظرية "الخطأ التقصيري في التفاوض"، والتي تُعد من أهم النظريات المتعلقة بإضفاء طابع المسؤولية التقصيرية على الأخلال الواقع أثناء مرحلة المفاوضات، والتي تركز على منح الطرف المتفاوض الحرية في إدارة عملية المفاوضات

لتحقيق مصالحه التجارية والاقتصادية، وخروجًا عن هذا الأصل تقوم مسؤولية الطرف المتفاوض متى أخطأ في استخدام حقه في العدول أو الانسحاب من عملية المفاوضات، أو نهج سلوكًا مخالفًا لمبدأ حسن النية، وما تتطلبه التعاملات التجارية من صدق ونزاهة. (أنس، ٢٠١٨)

فبالتالي، ووفقًا لهذا الاتجاه، فإن مصدر المسؤولية ليس العدول عن المفاوضات بذاته، بل إن المسؤولية تقوم على الخطأ الذي ارتكبه من عدل، (نشمي، م. والشماخ، ف. ٢٠١٤) أي أن مجرد قيام الطرف المتفاوض بالعدول لا يُعد خطأً، بل يجب على الطرف المتضرر من العدول إثبات خطأ آخر يقترن بذلك العدول.

وقد انتهج غالبية الفقه والقضاء -بشكل عام- الأخذ بإحكام المسؤولية التقصيرية في هذا السياق، من خلال التأكيد على أن عملية المفاوضات لا تقيد حرية الأطراف في التعاقد من عدمه، وأن المسؤولية التي تنشأ خلال مرحلة المفاوضات هي مسؤولية تقصيرية، أساسها الخطأ الناتج عن الإخلال بواجب عام، وهو التزام مراعاة حسن النية أثناء التفاوض. (أدم، آ. ومحمد، أ. ٢٠١٣)

الفرع الثالث: المسؤولية المدنية القائمة على أساس المسؤولية الخاصة

إلى جانب الاتجاهات السابقة، والتي تقضي بأن المسؤولية الناشئة عن مرحلة المفاوضات هي مسؤولية عقدية أو مسؤولية تقصيرية، ظهر نوع آخر من المسؤولية الخاصة، والذي اتجه نحو إرساء مسؤولية من نوع خاص، لتعالج أي إخلال يقع في الفترة السابقة للتعاقد. (أنس، ٢٠١٨)

ويشير أنصار هذا الاتجاه إلى أن الإخلال الواقع في مرحلة المفاوضات على العقد لا يمكن معالجته بموجب أحكام المسؤولية التقصيرية بصورة عامة ولا بموجب أحكام المسؤولية العقدية، ويعود ذلك للخصوصية التي تتمتع بها مرحلة المفاوضات، مما دعى الحاجة إلى ظهور نوع خاص من المسؤولية والتي تعتنى بالأخطاء التي تقع قبل مرحلة إبرام العقد. (لطيفة، ٢٠١٧)

ومن أهم النظريات المتعلقة بإرساء طابع خاص للمفاوضات والمسؤولية الناتجة عنها هي نظرية الفقيه الإيطالي فاجيلا (Fagella) والمسماة بـ"نظرية فاجيلا"، والتي تُعد من أول النظريات المتعلقة بشكل رئيسي ومباشر في البحث عن طبيعة المسؤولية المدنية في مرحلة المفاوضات قبل العقدية، والمُستمدة من نظرية "الخطأ عند إبرام العقد" (نظرية الفقيه إيهرنج). (أنس، ٢٠١٨)

ومضمون هذه النظرية بشكلٍ موجز هو التمييز بين مراحل المفاوضات وتقسيمها إلى ثلاث مراحل أساسية، المرحلة التمهيديّة في المفاوضات، ومرحلة صياغة الإيجاب، ومرحلة تصدير الإيجاب، والذي يعترف فيها فاجيلا ببقاء الحق لكل طرف بالحفاظ على حريته العقدية طيلة هذه المراحل، أي أن الأطراف تستطيع الانسحاب في أي من تلك المراحل طالما أن أركان العقد لم تكتمل بعد. (أنس، ٢٠١٨)

وتُعد المرحلة الأولى من النظرية -المرحلة التمهيديّة في المفاوضات- هي موضوع دراستنا، وبالتالي فإننا نستعرض المقصود بها من خلال نظرة الفقيه فاجيلا، والذي يرى بأنها فترة المباحثات والنقاشات والاتفاقات الجزئية المتعاقبة والمتصلة بعناصر العقد، والتي تظل مجردة من أي قيمة كونها تأتي معلقة على قيام العقد المنشود، وبالتالي فهي لا تُلزم الأطراف بوجود متابعة السير في التفاوض أو الإبقاء على العروض المقترحة خلالها. (أنس، ٢٠١٨)

والقول بالمسؤولية الخاصة في مرحلة المفاوضات يتلائم مع خصوصية هذه المرحلة، فلا يمكن تطبيق المسؤولية التصيرية لأنها تُعد إهدارًا للجانب الإرادي للأطراف المتفاوضة، ذلك لأنه وإن لم يُبرم عقد بين الأطراف إلا أن إرادتهما اتجهت إلى القيام بالتفاوض، ولا يمكن في ذات السياق تطبيق قواعد المسؤولية العقدية، فهي تجعل العقد ممتدًا من المرحلة السابقة للتعاقد، أي أن المتفاوض يكون ملتزمًا بالعقد منذ دخوله في المفاوضات وليس منذ إبرام العقد الأساسي، وذلك ما يفوت الغرض المنشود من المفاوضات وهو التروي والتبصر والتفكير في منافع العقد المراد إبرامه، قبل تحمل التبعات الناشئة عنه. (لطيفة، ٢٠١٧)

المطلب الثاني: الانتقادات الموجهة إلى تطبيق أنواع المسؤوليات ورأينا حول نوع المسؤولية الأكثر ملائمة

تعرضت جميع الاتجاهات المتعلقة بنوع المسؤولية الناتجة عن الإخلال بالتزام السرية في مرحلة المفاوضات إلى عدد من الانتقادات، لذا سنتطرق خلال هذا المطلب إلى الانتقادات الموجهة إلى تطبيق أنواع المسؤوليات الناتجة عن الإخلال بالسرية (الفرع الأول)، ثم سنعرض رأيًا حول نوع المسؤولية الأكثر ملائمة (الفرع الثاني).

الفرع الأول: الانتقادات الموجهة إلى تطبيق أنواع المسؤوليات الناتجة عن الإخلال بالسرية

ما زال الخلاف حول نوع المسؤولية الناتجة عن الإخلال بالسرية في مرحلة المفاوضات محل نقاش وبحث، فجميع الاتجاهات تعرضت للنقد من نواحٍ مختلفة، والتي نتناولها على النحو التالي:

الانتقادات الموجهة إلى تطبيق المسؤولية العقدية على الإخلال بالسرية في مرحلة المفاوضات: تعرض هذا الاتجاه إلى العديد من الانتقادات، والتي من أبرزها أنه من الصعوبة الأخذ بوجود اتفاق ضمني يتعهد بموجبه كل متعاقد بصحة العقد المنوي إبرامه وعدم إتيان أي فعل يتسبب بإعاقه إبرام هذا العقد أو بطلانه. (لطيفة، ٢٠١٧) كما أن افتراض وجود عقد ضمني للتفاوض يتنافى مع الهدف من عملية المفاوضات ذاتها، ذلك لأن الأطراف في أثناء المفاوضات يبحثون عن تحقيق مصالحهم التجارية والاقتصادية، وإضفاء الطبيعة العقدية على تلك المرحلة يجعل الانسحاب منها إخلالًا بالعقد، حتى وإن كان الانسحاب ناتجًا عن أسباب مشروعة وجدية.

الانتقادات الموجهة إلى تطبيق المسؤولية التصيرية على الإخلال بالسرية في مرحلة المفاوضات: بالرغم من أن هذا الاتجاه هو الأكثر تأييدًا، إلا أن ذلك لم يجعله هو الآخر سليمًا من الانتقادات، والتي من أبرزها بأن الأخذ بالمسؤولية التصيرية يجعل التفاوض مرةً عملاً قانونيًا ملزمًا -كاتفاق الأطراف على إبرام عقد تفاوض-، ومرةً أخرى عملاً ماديًا غير ملزم، والعقل والمنطق يؤكدان على ضرورة توحيد طبيعة التفاوض لتحكمها قواعد قانونية واحدة. (حمدي، ٢٠١٢) كما أن هذا الاتجاه يقضي بأن مرحلة المفاوضات لا تؤدي إلى أي أثر قانوني ولا يترتب عليها أي التزامات على عاتق الأطراف، وذلك يُنافي الحقيقة، فالأطراف أثناء تفاوضهم ملزمين باتباع حسن النية ومقتضياتها، (لطيفة، ٢٠١٧؛ هشام، ٢٠١٦) وهو التزام واجب على الأطراف اتباعه أثناء التفاوض، ولا يمكنهم التنصل منه.

الانتقادات الموجهة إلى تطبيق المسؤولية الخاصة على الإخلال بالسرية في مرحلة المفاوضات: بالرغم من وجهة هذا الاتجاه، إلا أنه كذلك لم يسلم من الانتقادات، خاصةً تلك التي تتعلق بنظرية فاجيلا على نحوٍ خاص، والتي من أبرزها أن معيار نظرية فاجيلا في اعتماد مبرر وجود المصلحة الاقتصادية كضابط أساسي للفرقة بين الانسحاب التعسفي من غير التعسفي هو معيار غير منضبط؛ لصعوبة تحديد مدلول المصلحة الاقتصادية، كما يتيح المجال للمفاوض بالانسحاب متداعيًا وملتزمًا بأن انسحابه يعود لأسباب اقتصادية، بينما قد يكون الواقع عكس ذلك. كما أن حقيقة المسؤولية في نظرية فاجيلا تستند إلى فكرة الخطأ وليس إلى فكرة

الضمان القانوني، فبمجرد الدخول في عملية المفاوضات يلتزم الأطراف بوجوب التعامل بحسن نية، وفي ذلك الرجوع إلى فكرة الخطأ التي يرفضها الفقيه فاجيلا، وما فكرة الضمان القانوني إلا بمثابة فكرة وهمية مصطنعة. (أنس، ٢٠١٨)

والأخذ بفكرة تأسيس المسؤولية على الخطأ يجعلها منتقدة لصعوبة إثبات الخطأ،⁽⁶⁾ والذي يقع على عاتق الطرف المتضرر ويشكل عبئاً ثقیلاً عليه، لأن إثبات الخطأ والضرر والعلاقة السببية مهمة شاقة وحفوفة بالمخاطر، إذ قد يفشل المتضرر في إثباتها. (أنس، ٢٠١٨)

الفرع الثاني: رأينا حول نوع المسؤولية الناتجة عن الإخلال بالسرية الأكثر ملائمة

بعد أن استعرضنا جميع الاتجاهات السابقة والمتعلقة بتحديد نوع المسؤولية القائمة أثناء مرحلة المفاوضات، وبعد أن عرضنا أبرز الانتقادات التي وُجّهت إليها، فإننا نميل مع الاتجاه الثاني، والذي يقضي بأن المسؤولية الناتجة عن الإخلال في مرحلة المفاوضات هي مسؤولية تقصيرية؛ وذلك لأنها المسؤولية التي تتصف بالمرونة وسعة دائرة تطبيقها، بما يجعلها قادرة على احتضان كافة المسائل القانونية الناشئة عن المنازعات التي تثور بين الأطراف في مرحلة المفاوضات. (أنس، ٢٠١٨)

ونود الإشارة في هذا الصدد إلى أن تأييدنا للمسؤولية التقصيرية واعتبارها النوع الأنسب لتطبيقها على مرحلة المفاوضات لا يتعارض مع اعتقادنا بأن المفاوضات تُعد نوعاً خاصاً من التصرفات القانونية الإرادية، حيث أننا نؤيد تطبيق أحكام المسؤولية التقصيرية في مرحلة المفاوضات دون موافقة ما يتبناه هذا الاتجاه من اعتبار عملية المفاوضات عملاً مادياً بحتاً. فالمسؤولية التقصيرية تقوم سواءً كان الفعل الضار إرادياً مقصوداً أم لا، وهو ما أجمع عليه الفقه. (أنس، ٢٠١٨)

وبالتالي، يتم إنفاذ أحكام المسؤولية التقصيرية كأصل، وذلك في الحالات التي لا يكون فيها الالتزام بالسرية منصوصاً ومُلزماً بموجب القانون، وفي حال عدم توافر دلائل واضحة تشير إلى وجود علاقة تعاقدية بين الأطراف المتفاوضة.

وفي نطاق النظام السعودي، فإننا نُقر بأنه من الأجدر إضفاء طابع المسؤولية القانونية، ذلك لأن الإخلال بما يقتضيه حسن النية أثناء المفاوضات هو إخلال يستوجب قيام المسؤولية بموجب نص النظام؛ وفقاً للمادة (الحادية والأربعون) من نظام المعاملات المدنية. ومن هذا المنطلق، نعيد الإشارة إلى ضرورة تضمين نصوص نظامية تفيد بقيام الالتزام بالسرية كالتزام مستقل في مرحلة المفاوضات، فالمسؤولية القائمة بموجب نص قانوني خاص والذي يستوجب التعويض عن الضرر هي مسؤولية مصدرها القانون في أساسها. (عبدالنور، ٢٠٢٢؛ لطيفة ٢٠١٧)

كما أن الأخذ بالمسؤولية القانونية يفصل بين الخلاف الوارد على نوع المسؤولية القائمة عن الإخلال الواقع أثناء التفاوض، حيث أن الخلاف يقع على نوع المسؤولية الناشئة وليس أبداً على ضرورة التزام الأطراف باتباع حسن النية ومقتضياتها.

وفي سبيل تطبيق المسؤولية القانونية على موضوع دراستنا، وهو الالتزام بالسرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا، فإنه ولو كان المنظم السعودي لم يتطرق في أنظمتها لعقود نقل التكنولوجيا بشكل خاص، إلا أن المسؤولية القانونية تجد أساسها في عدة نصوص أهمها نص المادة (الحادية والأربعون) من نظام المعاملات المدنية والذي يقضي بأن الطرف الذي يتفاوض أو ينهي التفاوض بسوء نية

⁽⁶⁾ وهي من الانتقادات الموجهة إلى الأخذ بالمسؤولية التقصيرية كذلك.

مسؤول عما يصيب الطرف الآخر من أضرار، وكذلك في نص المادة (الثامنة) من لائحة حماية المعلومات التجارية السرية والتي تضيء الحق للمتضرر نتيجة مخالفة أحكام اللائحة بالتوجه للجهة القضائية المختصة بطلب التعويض عن الأضرار التي لحقت به.

وعلى مستوى التشريع المصري فإن الالتزام بالسرية في مرحلة مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا يجد نصه صراحةً في قانون التجارة المصري في المادة (١/٨٣) منه والتي تُلزم الطرف المستورد بالتعويض في حال إخلاله بالحفاظ على سرية التكنولوجيا سواء أثناء المفاوضات أو بعد ذلك.

الخاتمة:

في ختام دراستنا التي ناقشت الإطار القانوني للالتزام بالسرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا من خلال تحليل النصوص والقواعد الدولية والأنظمة المعمول بها بالمملكة العربية السعودية والمتعلقة بعقود نقل التكنولوجيا على وجه العموم، والالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات في عقود نقل التكنولوجيا على وجه الخصوص، والتي قمنا فيها بتقسيم هذه الدراسة إلى ثلاثة مباحث، تطرقنا في الأول منها إلى ماهية السرية في عقود نقل التكنولوجيا، ثم تناولنا مفهوم مرحلة المفاوضات والالتزامات النابعة عنها، ثم تناولنا الأساس القانوني للالتزام بالسرية والمسؤولية القائمة على الإخلال به.

وبذلك، توصلت الدراسة إلى عدد من النتائج والتوصيات، نعرضها على النحو التالي:

النتائج:

١- عقد نقل التكنولوجيا هو⁽⁷⁾: "العقد الذي يلتزم بموجبه أحد أطرافه "المورد" بأن ينقل إلى الطرف الآخر "المتلقي" معلومات فنية، تتميز بطابع السرية والجدة، وتكون قابلة للتداول، وتمكينه من الانتفاع منها في الغرض الذي تم التعاقد من أجله، وذلك لقاء مقابل يتعهد المتلقي ببذله، وقد يرد هذا العقد بصورة مستقلة أو ضمن مجموعة عقود مركبة".

٢- إن المقصود بمرحلة المفاوضات السابقة للتعاقد هو كونها المرحلة التي يتم فيها تبادل الآراء ووجهات النظر بغية في الوصول إلى اتفاق على البنود الأساسية للعقد المراد إبرامه، وهي مرحلة ذات طبيعة خاصة، تسبق التعاقد وتمهد له، للأطراف فيها حرية إبرام العقد أو الانسحاب منها شرط التقيد بمبدأ حسن النية ومقتضياته.

٤- الأساس القانوني للالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات ينقسم إلى أساسين رئيسية، الأساس الأول يستند إلى حسن النية، ويستند الأساس الآخر إلى النصوص النظامية.

٥- جزاء الإخلال بالالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات في النظام السعودي يوجب التعويض عن الضرر، إلا أن هذا التعويض لا يمكن أن يكون تعويضاً عن الكسب الفائت من العقد المزمع إبرامه، وبذلك يمكن للطرف المتضرر المطالبة بالتنفيذ العيني للالتزام بالسرية بعدم استغلال السر أو وقف استغلاله، أو المطالبة بالتعويض بالمقابل العادل الذي تحدده الجهة القضائية المختصة وفقاً لتقديرها.

(7) رجحنا الأخذ بتعريف الدكتور ضرغام كاظم في كتابه "المركز القانوني للمتلقي في عقد نقل التكنولوجيا".

٦- القواعد المنظمة لمرحلة المفاوضات مازالت تتسم بالقصور على المستوى الدولي والوطني، إلا أن جهود مبادئ اليونيدروا في إقرار مبدأ حسن النية والالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات من خلال المواد (٢-١-١٥) و(٢-١-١٦) منها كان له الأثر في وضع ذات الأسس في الأنظمة الوطنية للدول.

التوصيات:

١- نوصي المنظم السعودي بتنظيم الأحكام المتعلقة بنقل التكنولوجيا من وإلى وداخل المملكة، وذلك بالاستعانة بنصوص مشروع المدونة الدولية للسلوك في مجال نقل التكنولوجيا التي وضعها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد).

٢- نوصي المنظمات الدولية والمنظم السعودي بتحديد معالم مرحلة المفاوضات عبر تنظيم أحكامها تنظيمًا وافيًا وموحدًا يساهم في دعم تدفق التعاملات التجارية، ومن الأمثلة على أهم الأحكام التي نرى ضرورة توحيدها هي: الالتزامات الأساسية التي لا يجوز للأطراف مخالفتها - كاتباع حسن النية والالتزامات المتوقعة عنه-، حالات الإنهاء المشروع للمفاوضات، القيمة القانونية للاتفاقات المتخللة لمرحلة المفاوضات.

٣- نوصي المنظم السعودي بتخصيص مواد في اللائحة التنفيذية لنظام المعاملات المدنية تستتبع المادة (الحادية والأربعون) من نظام المعاملات المدنية لتتنص على وجوب التزام الأطراف المتفاوضة بالتقيد بما يقتضيه حسن النية على نحو واسع، والالتزام بالحفاظ على سرية المعلومات والمعارف التي يتحصل عليها الأطراف بمناسبة المفاوضات. ونقترح بناءً على ذلك النصوص الآتية:

المادة الأولى: "يلتزم كل شخص طبيعي أو معنوي بالتصرف وفقًا لما يقتضيه حسن النية عند التفاوض على العقد وفي جميع مراحلها اللاحقة -بما في ذلك مرحلة إنهاء العقد وما بعد الإنهاء-، ولا يجوز استبعاد هذا الالتزام أو التضييق من نطاقه".

المادة الثانية: "١- يجب على الطرف الذي يتحصل على معلومات أو معارف سرية خلال المفاوضات ألا يفشيها أو يستعملها أو يستغلها استغلالاً غير مشروع.

٢- على من يخل بما ورد في نص الفقرة (١) من هذه المادة تعويض الطرف المتضرر من هذا الإخلال وفقًا لما تراه الجهة القضائية المختصة عادلاً، بما يشمل المكاسب التي تحصل عليها الطرف المُخل جراء استغلاله للمعلومات أو المعارف السرية. وللمتضرر المطالبة بوقف التعدي الحاصل أو الوشيك على المعلومات أو المعارف السرية."

٤- نوصي الهيئة السعودية للملكية الفكرية باعتماد بنود مشروع تطوير لائحة حماية المعلومات التجارية السرية، وتعديل المادة (الثالثة) من المشروع بإضافة النقطة (ح) للفقرة (٢) منها لتكون بالنص التالي: "الإخلال بسرية المعلومات المتحصل عليها أثناء المفاوضات".

قائمة المراجع

- إبراهيم، أ. حماية الأسرار التجارية والمعرفة الفنية. مجلة العلوم القانونية والاقتصادية. مج ٤٤. ع ٢٤.
- آدم، آ. محمد، أ. (٢٠١٣م) أحكام عقود التجارة الدولية: دراسة مقارنة. [رسالة دكتوراه، جامعة أم درمان الإسلامية] مسترجع من <https://search.mandumah.com/Record/614127>
- آدم، ع. الكاروري، إ. (٢٠١٨م) الدور الوقائي للمفاوضات في عقود التجارة الدولية: دراسة مقارنة. [رسالة دكتوراه، جامعة أم درمان الإسلامية] مسترجع من <https://search.mandumah.com/Record/997593>
- الحسبان، غ. السوفاني، ع (٢٠٢٢م) المسؤولية عن الإخلال بالالتزامات في مرحلة المفاوضات في عقود التجارة الدولية. [رسالة ماجستير، جامعة آل البيت] مسترجع من <https://search.mandumah.com/Record/1400084>
- السنهوري، ع. الوسيط في شرح القانون المدني، نظرية الالتزام بوجه عام، مصادر الالتزام. بيروت. دار إحياء التراث العربي.
- العربي ب. التنظيم القانوني للمرحلة السابقة على التعاقد. الرياض. دار الكتاب الجامعي للنشر والتوزيع.
- القرشي، ز. الحماية القانونية للأسرار التجارية: دراسة تحليلية مقارنة بين النظام السعودي والقانون الأمريكي في ضوء أحكام اتفاق الجوانب المتعلقة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية (تريس). مجلة الشريعة والقانون. ع ٦٠.
- القليوبي، س. تقييم شروط التعاقد والالتزام بالضمان في عقود نقل التكنولوجيا. مجلة مصر المعاصرة. مج ٧٧. ع ٤٠٦٤.
- القليوبي، س. عقد نقل التكنولوجيا. المجلة الدولية للفقهاء والقضاء والتشريع. مج ٣. ع ٢٤.
- المبيضين، ل. مكناس، ج. (٢٠١٨م) التزامات المفاوضات في عقود التجارة الدولية. [رسالة ماجستير، جامعة مؤتة] مسترجع من <https://search.mandumah.com/Record/974893>
- الهمشري، و. ياملي، أ. (٢٠٠٦م) الالتزامات المتبادلة والشروط التقييدية في عقود نقل التكنولوجيا في القانون الأردني: دراسة مقارنة مع القانونين المصري والأمريكي. [رسالة دكتوراه، جامعة عمان العربية] مسترجع من <https://search.mandumah.com/Record/573765>
- الهيئة السعودية للملكية الفكرية. (٢٠٢٠). مشروع تطوير لائحة حماية المعلومات التجارية السرية. <https://www.saip.gov.sa/public-visuals/472>
- الهيئة العالمية للملكية الفكرية. الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا. موقع الهيئة العالمية للملكية الفكرية الإلكتروني. مسترجع من <https://www.wipo.int/ar/web/technology-transfer>
- بارود، ح. الطبيعة القانونية للمسؤولية في حالة العدول عن مفاوضات العقد. مجلة الجامعة الإسلامية للدراسات الاقتصادية والإدارية. مج ٢٠. ع ٢٤.
- بعيرات، ش. عبيدات، ي. (٢٠١٨م) آثار الإخلال بمبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات العقدية. [رسالة ماجستير، جامعة اليرموك] مسترجع من <https://search.mandumah.com/Record/954349>
- بوناح، ع. التفاوض على عقود التجارة الدولية: مبدأ حرية التفاوض وحسن النية. المجلة الجزائرية للحقوق والعلوم السياسية. مج ٧. ع ٢٤.

داؤد، م. خلف الله، م. الخليفة، أ. (٢٠٢١م) النظام القانوني لنقل المعرفة الفنية: دراسة مقارنة. [رسالة دكتوراه، جامعة النيلين] مسترجع

من <https://search.mandumah.com/Record/1206723>

رفيق، م. الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات التمهيدية للتعاقد: دراسة مقارنة. مسارات في الأبحاث والدراسات القانونية. ع ٣٠٤.

علالي، ه. الطبيعة القانونية للمسؤولية السابقة على التعاقد. مجلة القانون المدني. ع ٣٠٤.

عيسى، ح. نقل التكنولوجيا: دراسة في الآليات القانونية للتبعية الدولية. ط ١. القاهرة. دار المستقبل العربي.

فريحات، أ. النظام القانوني للمفاوضات في القوانين الوضعية والشريعة الإسلامية: دراسة تأصيلية مقارنة. بيروت. منشورات الحلبي الحقوقية.

قانون التجارة المصري رقم (١٧) لعام (١٩٩٩م).

قنديل، م. باورد، ح. (٢٠١٩م) السرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا: دراسة تحليلية مقارنة. [رسالة ماجستير، جامعة الأزهر]

مسترجع من <https://search.mandumah.com/Record/1087790>

كاظم، ض. المركز القانوني للمتلقى في عقد نقل التكنولوجيا. بيروت. منشورات الحلبي الحقوقية.

لائحة حماية المعلومات التجارية السرية الصادرة بموجب قرار مجلس الوزراء رقم (٥٠) وتاريخ (٢٥/٠٢/١٤٢٦هـ).

محمد، ب. (٢٠١٦م) عقود نقل التكنولوجيا في إطار القانون الدولي الخاص. [رسالة دكتوراه، جامعة عين شمس].

محمد، ذ. حماية المعلومات السرية من حقوق الملكية الفكرية know-how في ضوء التطورات التشريعية والقضائية. الإسكندرية. دار الجامعة الجديدة.

محمد، ج. فكرة المعرفة الفنية (Know-How) والأساس القانوني لحمايتها (دراسة في القانون الأمريكي). مجلة الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية. ع ٤٠٣.

محمد، ج. الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا في ظل الجهود الدولية وأحكام نقل التكنولوجيا في قانون التجارة الجديد. مجلة الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية. ع ١٤.

معجم الرياض للغة العربية المعاصرة. <https://dictionary.ksaa.gov.sa>

نشمي، م. الشماع، ف. (٢٠١٤م) النظام القانوني للمفاوضات التمهيدية للتعاقد. [رسالة ماجستير، جامعة الشرق الأوسط] مسترجع من

<https://search.mandumah.com/Record/724649>

نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩١) وتاريخ (٢٩/١١/١٤٤٤هـ).

وراوي، ل. المسؤولية السابقة على التعاقد. مجلة المنارة للدراسات القانونية والإدارية. عدد خاص.

International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT). (2016). UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts 2016. UNIDROIT.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). (1985). Draft International Code of Conduct on the Transfer of Technology. UNCTAD.

World Trade Organisation (WTO). (2017). Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS). WTO.

“Legal Frame of the Commitment to Confidentiality During the Negotiations of Technology Transfer Contracts”

By:

Renad Abdullah Alghamdi

Supervisor:

Amal Mohammed Shalaby

Abstract:

The study aims to recognize the concept of the pre-contract negotiation stage and to identify the definition of technology transfer contracts. This is accomplished through an analytical approach by presenting rules both international and applicable in the Kingdom of Saudi Arabia regarding technology transfer contracts in general, and adherence to confidentiality during the negotiation stage of technology transfer contracts in particular. Comparative methodology was also utilized where necessary.

Therefore, the main question of the study lies in the following **What is the legal framework of the commitment to confidentiality during the negotiations of technology transfer contracts?**

To answer this question, the study is divided into three sections. The first section addresses the nature of confidentiality in technology transfer contracts, while the second discusses the definition of the negotiations stage and the obligations arising from it. The final section discusses the legal basis of the commitment to confidentiality and the consequences of breaching this commitment.

The study concludes with several findings and recommendations, among which is the observation that the regulations governing the negotiation stage still exhibit shortcomings at both international and national levels. However, the efforts of UNIDROIT Principles in establishing the principle of good faith and commitment to confidentiality in the negotiation stage have influenced the formulation of similar principles in national legal systems.

One of the key recommendations of the study is for the Saudi regulator to allocate provisions in the Implementing Regulation of the Civil Transactions Law to follow Article (41) of the Civil Transactions Law, obliging negotiating parties to adhere to the broad requirements of good faith and to maintain the confidentiality of information and knowledge acquired during negotiations. The study has proposed suggested formulations for this purpose

Keywords: Technology Transfer, Commitment to Confidentiality, Trade Secrets, Negotiations Stage, Principle of Good Faith.