

الإطار القانوني لعقود نقل التكنولوجيا وضمانات السرية في عصر الاقتصاد الرقمي

الباحث. فاضل رحمن هاتف مرشدي

طالب دكتوراه، القانون الخاص، كلية القانون/ جامعة قم، قم، جمهورية إيران الإسلامية

أ.م.د. عزيز الله فهيمي

أستاذ مشارك، القانون الخاص، كلية القانون/ جامعة قم، قم، جمهورية إيران الإسلامية

The Legal Framework for Technology Transfer Contracts and Confidentiality Guarantees in the Age of the Digital Economy

Research. Fadhil Rahman Hataf Murshedi.1

Associate Professors Private law, Faculty of law\ University of Qom, Islamic Republic of Iran

fadhil.almurshedy@uobabylon.edu.iq

Asst. Prof. Dr. Azizullah Fahimi

University of Qom\ Islamic Republic of Iran

aziz.fahimi@yahoo.com

Abstract

Commercial agency contracts and voice information service contracts are among the most significant modern contracts emerging from economic and technological changes, playing a pivotal role in technology and knowledge transfer. The former represents an evolution of traditional agency, shifting toward professionalism and continuity to achieve mutual interests between the principal and agent, beyond traditional personal considerations. Commercial agency is characterized by the agent's professional autonomy, its occupational nature, and its close ties to ongoing economic and commercial activities, while imposing precise obligations to protect the principal's confidential data from disclosure or misuse. On the other hand, voice information service contracts respond to rapid digital transformation, often concluded via phone, enabling users to obtain specialized information or consultations for a fee, with strict obligations on service providers to safeguard user data. Legislations, such as Egyptian law and Iraqi draft laws, emphasize service providers' liability in protecting communication data and impose deterrent penalties for breaches. Both contracts highlight confidentiality as a cornerstone—whether in safeguarding technical and commercial knowledge in agency agreements or protecting user data in voice services—reflecting the growing legal significance of confidentiality clauses amid rising cyber risks and the evolution of digital contracts.

Keywords: Technology contract, technology, technology transfer, electronic contract, commercial contracts.

الملخص

تُعد عقود الوكالة التجارية وعقود خدمات المعلومات الصوتية من أهم العقود الحديثة التي أفرزتها التغيرات الاقتصادية والتكنولوجية، حيث تلعب دوراً محورياً في نقل التكنولوجيا والمعرفة، فالعقد الأول يمثل تطوراً عن الوكالة التقليدية، إذ بات يركز على عنصر الاحتراف والاستمرارية لتحقيق مصالح مشتركة بين الموكل والوكيل، بعيداً عن الاعتبارات الشخصية التقليدية، وتتميز الوكالة التجارية بالاستقلالية المهنية للوكيل، وبطابعها المهني وارتباطها الوثيق باستمرارية النشاط الاقتصادي والتجاري، كما تفرض التزامات دقيقة لحماية أسرار وبيانات الموكل بما يضمن عدم إفشائها أو استغلالها خارج الإطار المتفق عليه، أما عقود خدمات المعلومات الصوتية، فتأتي كاستجابة للتحويل الرقمي السريع، حيث يُبرم العقد غالباً عبر الهاتف ويتيح للمستخدمين الحصول على معلومات أو استشارات متخصصة لقاء مقابل مالي، مع التزام مزودي الخدمة بالحفاظ الصارم على سرية بيانات المستخدمين وعدم الإفصاح عنها لأي جهة، وقد أكدت التشريعات، مثل القانون المصري ومشاريع القوانين العراقية، على مسؤولية مقدمي الخدمة والعاملين لديهم في حماية بيانات الاتصالات، ورتبت جزاءات رادعة عند الإخلال بذلك، ويبرز في كلا العقد أن حماية السرية والمعلومات تشكل ركيزة أساسية، سواء في التعامل مع المعرفة الفنية والتجارية في الوكالة التجارية، أو في حماية بيانات المستخدمين في الخدمات الصوتية، مما يعكس تزايد الأهمية القانونية لبنود السرية في ظل تزايد مخاطر القرصنة وتطور العقود الرقمية.

الكلمات المفتاحية: عقد التكنولوجيا، التكنولوجيا، نقل التكنولوجيا، العقد الإلكتروني، العقود التجارية.

المبحث الأول: المقدمة

المطلب الأول: تعريف الموضوع:

يُعدّ عقد نقل التكنولوجيا من العقود المعاصرة ذات البُعد الاستراتيجي في المعاملات التجارية الدولية، فهو الإطار القانوني المنظم لانتقال المعارف الفنية والخبرات التقنية وحقوق الملكية الفكرية من جهة مانحة (مُنتج أو مُبتكر) إلى جهة مستفيدة (مؤسسة صناعية أو خدمية)، ويغطي هذا النقل جميع أشكال الابتكار، من البرمجيات وبراءات الاختراع إلى التصميمات ونماذج المنفعة، وفق شروط وتدابير تحفظ حقوق الأطراف وتؤمن الاستخدام المشروع للتقنيات.

المطلب الثاني: أهمية الموضوع:

تُمثل عقود نقل التكنولوجيا ركيزة أساسية في هيكل الاقتصاد المعاصر، إذ تؤدي دوراً إستراتيجياً في وصل جسور التعاون بين مؤسسات البحث العلمي والتطوير ومراكز الابتكار من جهة، وبين المؤسسات الإنتاجية والخدمية في مختلف الدول من جهة أخرى، وتتجسد أهميتها في كونها أداة وسيطة فاعلة تُسهم في تحديث البنية الصناعية، وتعزيز القدرة التنافسية للأسواق، ونقل المعرفة والخبرات إلى البيئات النامية، بما يدعم مسار التنمية

الاقتصادية على الصعيدين المحلي والدولي، كما يوفّر هذا العقد إطاراً فعالاً لتوطين التقنيات المتقدمة وتيسير اندماجها في النظم الإنتاجية، مع تمكين الدول من مواكبة التحولات الرقمية المتسارعة والانتقال إلى اقتصاد المعرفة بصورة أكثر أماناً وكفاءة.

المطلب الثالث: مشكلة البحث:

تتبع إشكالات عقد نقل التكنولوجيا من طبيعته المعقدة والمتصلة غالباً بالأسرار التجارية والمعرفة غير المعلنة، الأمر الذي يطرح تحديات قانونية وفقهية متشعبة، تشمل هذه التحديات تعارض المصالح بين الأطراف، صعوبة تحديد نطاق وحماية المعرفة الفنية، مخاطر القرصنة والتقليد، ضعف الضمانات التشريعية الخاصة، وتعارض حرية التعاقد مع متطلبات المصلحة العامة، يضاف إلى ذلك التحديات الناشئة بفعل العبور الحر للمعلومات عبر الأسواق الرقمية والحدود الدولية.

المطلب الرابع: أهداف البحث

يهدف هذا البحث إلى تحديد الإطار القانوني المنظم لعقد نقل التكنولوجيا في القانون المقارن، وبيان السمات المميزة لهذا العقد وعلاقته بعقود الملكية الفكرية، فضلاً عن تحليل الإشكاليات القانونية والفقهية المرتبطة بحماية المعرفة الفنية، واستعراض الحلول التشريعية والاتفاقية التي من شأنها تقليل المخاطر وضمان توازن المصالح بين الأطراف، مع وضع توصيات عملية لتعزيز الأمان القانوني في عمليات نقل التكنولوجيا داخلياً ودولياً.

المطلب الخامس: نطاق البحث

أما نطاق البحث فيغطي دراسة عقد نقل التكنولوجيا في إطار القانون التجاري الدولي وقوانين الملكية الفكرية، مع مقارنة تطبيقاته في التشريعات العربية، ولا سيما العراق ومصر، والتشريعات الدولية مثل اتفاقيات منظمة التجارة العالمية (تريبس) والاتفاقيات الثنائية بين الدول، يمتد البعد الزمني للدراسة من مطلع الألفية الثالثة حتى عام ٢٠٢٥، وهي مرحلة شهدت طفرة ملحوظة في العقود الرقمية وتكامل التقنيات المتقدمة، بينما يشمل البعد المكاني البيئات القانونية العربية والدولية مع تركيز خاص على تشريعات الشرق الأوسط ودول الاتحاد الأوروبي، ويتناول البحث المجال القانوني لعقد نقل التكنولوجيا بما يشمل الجوانب المدنية والتجارية وحقوق الملكية الفكرية والاعتبارات المتعلقة بحماية الابتكار، مع اعتماد المنهج التحليلي المقارن لتحليل النصوص التشريعية العربية والأجنبية، إضافةً إلى المنهج الوصفي لفهم طبيعة الظاهرة والعوامل المؤثرة فيها.

المطلب السادس: منهج البحث

يعتمد هذا البحث منهجاً تحليلياً مقارناً يقوم على دراسة النصوص التشريعية والاتفاقيات الدولية ذات الصلة بعقد نقل التكنولوجيا، ثم مقارنتها بالتشريعات الوطنية في عدد من الدول العربية والأجنبية لاستخلاص أوجه التشابه والاختلاف، كما يُستند إلى المنهج الوصفي لتوضيح طبيعة الظاهرة وتحليل عناصرها وعرض الإحصاءات

والدراسات السابقة ذات العلاقة، وإلى المنهج النقدي في مناقشة الآراء الفقهية والممارسات التطبيقية، بهدف الوصول إلى رؤية قانونية متكاملة تجمع بين التحليل النظري والتقييم العملي.

المطلب السابع: خطة البحث:

ينطلق هذا البحث من تحليل الإطار المفهومي والقانوني لعقد نقل التكنولوجيا، ثم دراسة الأساس القانوني للمسؤولية المدنية المترتبة عليه، يتضمن ذلك:

- ✓ بيان الطبيعة القانونية للعقد ونظامه الفقهي.
- ✓ تحديد آثار العقد على الأطراف والتزاماتهم المتبادلة.
- ✓ تقسيم صور عقود نقل التكنولوجيا وشرح محل العقد (المعرفة الفنية) وخصائصها.
- ✓ تحليل مفهوم السرية وأثره في حفظ الحقوق وحماية المصالح.
- ✓ استعراض الإشكالات المتعلقة بالقرصنة الفكرية وسبل الوقاية العقدية والتشريعية منها.
- ✓ دراسة بعض النماذج الخاصة (عقود الترخيص، العمل، الإنترنت).
- ✓ ويُختم البحث باستخلاص النتائج والتوصيات التشريعية والفقهية اللازمة لتعزيز فعالية هذا النوع من العقود وضمان أمان نقل التقنيات بما يخدم المصالح الاقتصادية والوطنية.

المبحث الثاني: تعرف عقد نقل التكنولوجيا وتعريف المسؤولية المدنية

يُعرف عقد نقل التكنولوجيا بأنه اتفاق قانوني يلتزم بموجبه طرف مانح – كالمخترع أو مالك المعرفة الفنية أو التقنية – بنقل معلومات فنية أو تقنية محددة، أو تمكين الطرف المستفيد من استغلالها، مقابل عوض مالي أو التزامات مقابلة، وذلك ضمن شروط وقيود متفق عليها لحماية هذه المعرفة وضمان استثمارها المشروع، ويتصل موضوع العقد عادةً بنقل براءات اختراع، أسرار تجارية، تصاميم صناعية، برامج حاسوبية، أو منهجيات إنتاج، ويُعد من العقود الحديثة ذات الطابع الدولي التي تجمع بين عناصر القانون التجاري وقانون الملكية الفكرية، أما المسؤولية المدنية المرتبطة بهذا العقد، فهي الإلزام بالتعويض عن أي إخلال بالتزامات ينص عليها العقد أو يوجبها القانون، سواء نشأ الإخلال عن عدم تنفيذ التزام بنقل المعرفة، أو إفشاء أسرارها، أو إساءة استخدامها بما يضر بالطرف الآخر، ويسعى هذا المبحث إلى تحليل الطبيعة القانونية لعقد نقل التكنولوجيا والنظام الفقهي المنظم للعلاقة بين أطرافه، مع تحديد الأساس القانوني للمسؤولية المدنية في هذا المجال ونطاقها، ثم يتناول آثار العقد على المتعاقدين من حيث الالتزامات والضمانات المتبادلة، ويستعرض صور العقد الدولي ومحلّه المتمثل في المعرفة الفنية والتقنيات والمنتجات المرتبطة بها، وصولاً إلى بيان أثر عنصر السرية بوصفه سمة مميزة لهذه المعرفة، وانعكاساته على حقوق والتزامات الأطراف وسبل حمايتها العقدية والتشريعية، تمهيداً لمعالجة تفصيلية لبقية الجوانب في الفصول اللاحقة.

المطلب الأول: الطبيعة القانونية والنظام القانوني لعقد نقل التكنولوجيا وتعريف المسؤولية المدنية

يُعتبر عقد نقل التكنولوجيا الوسيلة المحورية والأكثر تداولاً في سياق تنفيذ المعاملات التجارية الدولية، لكونه يمثل إطاراً قانونياً يُنظم العلاقة التعاقدية بين طرفين غالباً ما تتعارض مصالحهما، ومع ذلك، يجسد هذا العقد مبدأ سلطان الإرادة ويعطي للأطراف حرية ترتيب التزاماتهم على نحو يلزمهم سواء فيما بينهم أو حتى في مواجهة الغير، تستمد هذه العقود قوتها الإلزامية من الاتفاق المبرم بين الطرفين، مما يضمن لها حجية قانونية في تنظيم مختلف أوجه التعاون التكنولوجي والتجاري.

تكمُن المكانة الخاصة لعقد نقل التكنولوجيا في كونه القناة الفعلية التي انتقلت من خلالها التكنولوجيا—بما تشتمل عليه من معارف فنية وابتكارات—من دائرة العلم والمعرفة التطبيقية إلى مجال القانون، وبصورة أكثر تحديداً إلى فضاء قانون التجارة الدولية، فظهر فكرة «عقد نقل التكنولوجيا» في الحقل القانوني لم يكن إلا بعدما أصبحت التكنولوجيا سلعة مستقلة يُمكن نقلها والاتفاق على شروط نقلها بين الأطراف، أي بعد أن تحولت إلى محل تعاقد مستقل له سماته وطبيعته القانونية الخاصة، من هنا، كان لا بدّ أن يُضفى إطاراً قانوني محدد على عملية نقل التكنولوجيا، بحيث تُصاغ هذه العمليات ضمن عقود واضحة المعالم تضمن حفظ الحقوق وتوزيع الالتزامات بشكل متوازن بين الأطراف، لذلك يمكن القول إن نقل التكنولوجيا يمثل عملية قانونية وتجارية يجري بموجبها انتقال المعرفة الفنية أو الابتكار التقني من شخص أو جهة إلى أخرى، وفق شروط وتدابير تعاقدية منظّمة، وبهذا تكون عقود نقل التكنولوجيا الإطار القانوني الذي ينظم هذه العملية ويحدّد حقوق وواجبات كل من الطرف المصدّر والمستورد للتكنولوجيا، بما يضمن حسن استغلال المعرفة الفنية ويحمي المصالح المتعارضة لكل طرف.

الفرع الأول: السمات والمرتكزات القانونية لعقد نقل التكنولوجيا.

يتمتع عقد نقل التكنولوجيا بجملة من السمات التي تحدد طبيعته القانونية ضمن إطار القانون التجاري الدولي، من أبرز هذه السمات أنه عقد معاوضة يتضمن التزامات متبادلة بين الطرف المانح للطريقة أو المعرفة الفنية والطرف المستفيد منها، ويخضع من حيث التكيف إلى أحكام العقود الخاصة في القانون المدني مع مراعاة قواعد الملكية الفكرية. [١: ص ٦٩]

يستند هذا العقد إلى مبدأ سلطان الإرادة، فيحدد الأطراف بنوده بما يتوافق مع مصالحهم المشتركة، شريطة ألا تتعارض هذه البنود مع النظام العام أو القوانين الآمرة، كما يتميز بطابع مختلط بين الجانب المادي (نقل المعرفة أو الابتكار) وبين الجانب المعنوي (الحقوق والالتزامات الناشئة عن النقل)، وهو ما يفرض دمج أحكام القانون المدني وقوانين الملكية الصناعية والتجارية في تنظيمه، ويُعتبر عقد نقل التكنولوجيا أداة أساسية في الربط بين البيئة العلمية والبيئة التجارية، ولذلك فإن طبيعته القانونية تتحدد من خلال الجمع بين خصائص العقود

التجارية الدولية ومتطلبات حماية الابتكار، مما يمنحه إطاراً قانونياً خاصاً يختلف عن عقود البيع أو الإيجار التقليدية.. [٢: ص ٨٩]

الفرع الثاني: صور ومحل العقد الدولي لنقل التكنولوجيا

عد عقود نقل التكنولوجيا من أهم الأدوات القانونية التي بات يُعَوَّل عليها في تحقيق التنمية الصناعية والتقنية، خاصة في الدول النامية التي تسعى إلى نقل المعارف الفنية والابتكارات من الدول المتقدمة، وتبرز أهمية هذه العقود ليس فقط في مضمونها التقني، بل أيضاً في تعدد صورها وتفرّع أقسامها، بحيث تغدو كل صورة منها انعكاساً لاستراتيجية واحتياجات الأطراف المتعاقدة، سواء أكان الهدف مجرد نقل معرفة فنية أو شمول العقد التزامات ومنافع إضافية، يمكن تصنيف عقود نقل التكنولوجيا إلى صورتين رئيسيتين: العقد البسيط والعقد المركب، كل نوع من هذين النوعين يتفرع بدوره إلى صور فرعية متنوعة حسب محل العقد ومدى شموليته. [٣: ص ١٩١]

أولاً: العقود البسيطة (عقود الخدمة)

يقصد بالعقد البسيط ذلك الاتفاق الذي يكون محوره الأساسي هو نقل المعرفة الفنية، دون التزامات أدائية إضافية من قبل المورد، بمعنى آخر، يقتصر دور المورد على نقل العناصر الجوهرية أو الفرعية للمعرفة الفنية إلى المستورد، دون أن يتطلب الأمر تدخلاً في إدارة أو تشغيل أو تطوير لاحق لمحل التكنولوجيا المنقولة، تسود هذه العقود غالباً في التعاملات بين الدول المتقدمة، حيث أن الطرف المستورد يمتلك أصلاً بنية تقنية تساعده على استيعاب واستخدام المعرفة الفنية دون حاجة دائمة للدعم الخارجي، ويمكن تقسيم العقود البسيطة إلى عدة أنواع أساسية: [٤: ص ٨٩]

١. عقود المساعدة الفنية

هذا النوع من العقود يعتمد على اتفاق يلتزم فيه المورد بتقديم المعلومات التقنية الضرورية للمستورد، وقد يشمل تدريب الأفراد أو تقديم خبراء ذوي كفاءة عالية، يتضح من خلاله أن المورد لا يكفي بمجرد النقل النظري، بل يساهم في تعزيز القدرة الفنية للطرف المستورد لتشغيل وصيانة الآلات والمعدات ذات الصلة، وأحياناً يأتي عقد المساعدة الفنية كعنصر ضمن عقد نقل التكنولوجيا الأكبر، أو قد يكون عقداً قائماً بذاته. [٥: ص ٢١]

٢. عقد البحث والتطوير

عقد البحث يركز على إجراء دراسات وتجارب تهدف لتوليد معرفة فنية جديدة أو تطوير ما هو قائم بالفعل، يُعرّف هذا العقد بأنه التزام المورد بتنفيذ مشاريع بحثية تطبيقية وصولاً إلى حلول تقنية جديدة، ويُقسم إلى:

- عقد البحث المنفرد: حيث ينفذ المورد الأجنبي البحث بمعزل عن مشاركة المستورد.
- عقد البحث المشترك: يشترك فيه الطرفان في العملية البحثية، مما يزيد من قدرة المستورد على نقل واكتساب الخبرة التقنية المطلوبة، ويلاحظ أن البحث المشترك أكثر فعالية في إكساب الطرف المتلقي

للمعرفة الفعلية، ولكنه يعترضه في أحيان كثيرة عوائق تتعلق بمسألة سرية المعرفة الفنية وقصر نقل التكنولوجيا في العديد من هذه العقود.

٣. عقد التدريب والتأهيل

ينقل هذا العقد المعرفة التقنية من خلال برامج تدريبية متخصصة، وتتنوع طرق التدريب بين النظرية والعملية أو عبر المزج بينهما، قد يتم التدريب في مقر الدولة الموردة أو المستوردة، وعادةً يكون أكثر فاعلية إذا كان مرتبطاً بعملية الإنتاج الفعلية [٢: ص ٢١١]، ومن أهم المشكلات التي تواجه هذا النوع؛ ضعف اندماج المدربين الأجانب مع المحليين، وكذلك التكلفة العالية للمدربين الأجانب، وإن كان يُعد وسيلة فعّالة لنقل المعرفة في كثير من الأحوال. [٤: ص ٩١]

٤. عقد الهندسة أو الاستشارة الهندسية

يتجسد هذا النوع في اتفاق يُلزم فيه المورد بتقديم المشورة أو إجراء تصاميم ودراسات هندسية، وقد يقتصر على تقديم النصيحة، أو يمتد إلى إعداد الخطط التنفيذية وإدارة مراحل المشروع الهندسي، في غالب الأحوال يُلتزم المهندس أو الشركة الاستشارية فقط بتقديم العناية والمهارة اللازمة وفقاً للمعايير المهنية دون ضمان تحقيق نتيجة محددة، من عيوب هذه العقود؛ ترجيح كفة المورد نظراً لامتلاكه القوة الفنية، إضافة إلى التكاليف العالية واشتراط السرية من جانب المستورد.

ثانياً: العقود المركبة (عقود الحزمة التكنولوجية)

العقود المركبة هي صيغة أكثر تقدماً وتكاملاً من العقود البسيطة، إذ لا تقتصر فقط على نقل المعرفة الفنية، بل تضيف إليها مجموعة من الالتزامات الإضافية مثل توريد المعدات، إقامة المنشآت، تدريب العاملين وتسويق المنتج، يشيع استخدام هذه العقود بين الدول النامية والدول المتقدمة، وتتيح للمستورد الحصول على حزمة متكاملة من التكنولوجيا والخدمات، ويُمكن تصنيف العقود المركبة إلى أربع صور بارزة:

١. عقد تسليم المفتاح (Turnkey Contract)

في هذا العقد، يتعهد المورد الأجنبي بتصميم وبناء وتجهيز منشأة صناعية بشكل كامل، ويسلمها للمستفيد جاهزة للتشغيل الفعلي، بحيث يُسلم إليه "المفتاح" فقط.

تتمثل مزايا هذا العقد في بساطة التركيب القانوني وتحميل المورد معظم المسؤوليات، ما يضمن للمستورد الجاهزية الفنية السريعة، ومع ذلك، تعرض للعقد بعض الانتقادات، منها ارتفاع التكلفة وقصر عملية نقل التكنولوجيا الفعلية على تشغيل المشروع فقط دون نقل الخبرات الفنية المطلوبة للإبداع والتطوير المستقبلي.

٢. عقد تسليم المنتج في اليد

هذا العقد يذهب إلى أبعد من تسليم مفتاح، إذ يلتزم المورد بتشغيل المصنع فعلياً وتدريب العاملين حتى يتمكنوا من تشغيل التكنولوجيا بأنفسهم وتحقيق الإنتاج المستهدف، وبالتالي يُعد هذا العقد وسيلة فعالة لضمان نقل الخبرة العملية إلى الدولة المستوردة، ومع ذلك، يُنقد هذا العقد بسبب طول مدة بقاء الخبراء الأجانب مما يرفع التكلفة وي طرح تحديات تتعلق بسيادة الدولة وطول فترة الاعتماد على العنصر الأجنبي. [٦: ص ٧٨]

٣. عقد السوق باليد

يُعد هذا العقد امتداداً لعقد تسليم المنتج في اليد، ويمثل التزام المورد بالإشراف على تسويق المنتجات أيضاً أو شراء جزء منها، بحيث يضمن للطرف المستورد تصريف المنتج، ولو مرحلياً، مستفيداً من خبرة المورد في التسويق العالمي، غير أن هذا العقد غالباً ما تعثره مشكلات تتعلق بعدم ضمان المورد لحجم أو سعر البيع، إلى جانب ارتفاع التكاليف وطول فترة التزام المورد بالتسويق.

٤. عقد الامتياز (Franchise)

يُمثل الامتياز التجاري صورة متقدمة من عقود نقل المعرفة الفنية، حيث يمنح مانح الامتياز (Franchisor) للمستفيد (Franchisee) حق استغلال مجموعة من حقوق الملكية الصناعية أو الفكرية (كالعلامة التجارية، الاسم التجاري، المعرفة الفنية، النظم الإدارية وغيرها). [٧: ص ٣٣]

يمتاز هذا العقد بالقدرة على نقل المهارات الفنية بصورة منهجية ومستدامة، وبتكاليف أقل نسبياً مع ضمان متابعة فنية وإدارية من المانح، وتكمن سلبياته في استمرار تبعية المستورد للمانح طوال فترة العقد، بل قد تمتد هذه التبعية بعد انقضاء العقد كذلك، إلى جانب محدودية حرية التصرف للمستورد.

المطلب الثاني: خصائص المعرفة الفنية كمحل في عقد نقل التكنولوجيا

محل عقد نقل التكنولوجيا هو "المعرفة الفنية" (Know-How)، وهي مجموعة من المعارف التقنية والعلمية والتجارية التي يعتمد عليها نجاح المشروع الصناعي أو الخدمي، وتُعد أساساً لتحقيق التطور والإبداع داخل المؤسسات، يؤكد التشريع المصري في مذكرته التفسيرية للمادة ٧٣ من قانون التجارة أن جوهر عقد نقل التكنولوجيا يتمثل في نقل هذه المعارف من المورد إلى المستورد، سواء كانت تتعلق بتكنولوجيا الإنتاج أو بقضايا تنظيم العمل والإدارة، المعرفة الفنية حسب هذا التوجه القانوني هي مزيج من التطورات النظرية والعملية التي تُحتفظ بها بشكل سري ولا تدخل ضمن الملكية المحمية ببراءة اختراع؛ إذ تحتفظ بها المؤسسات كأسرار تجارية تميزها عن غيرها وتعد أساساً لقوتها التنافسية.

تتميز المعرفة الفنية بعدة خصائص بارزة، أولها طبيعتها المعنوية؛ فهي في حقيقتها معلومات وأفكار وليست أشياء مادية بحد ذاتها، حتى وإن تم تجسيدها على وسائط مادية كالتصاميم أو الوثائق أو كراسات التشغيل،

وبالتالي، لا ينبغي الخلط بين المعرفة ذاتها والوسيلة التي تُعرض أو تُحفظ من خلالها، كما أن هذه المعرفة قابلة للانتقال من جهة إلى أخرى عبر العلاقات التعاقدية، وذلك مهما اختلف نوع العقد أو تفاصيله، ما يعني أنها غير مقتصرة على الأشخاص بل يمكن تداولها طالما توفرت الإرادة لذلك، مع خروج المهارات الفردية البحتة التي يصعب فصلها عن صاحبها من هذا النطاق، ومن أهم السمات التي تتصف بها المعرفة الفنية، خاصية السرية، السرية هنا عنصر جوهري، إذ يعتمد أصحاب المشروعات للحفاظ بدقة على كتمان هذه المعارف خوفاً من فقدان قيمتها الاقتصادية أو مواجهة صعوبات عملية في حماية عناصرها عند تسجيلها كبراءات اختراع، هذا لأن كثيراً من مكونات المعرفة الفنية يصعب إثبات أنها موضوع تقليد أو اعتداء عليها، نظراً لتعقيدها أو تداخلها مع عمليات إنتاجية وإدارية لا يمكن حمايتها إلا عبر بقاءها في نطاق ضيق معلوم ومضبوط، وعلى خلاف البراءات، حيث يحظى المخترع بحماية قانونية واضحة، فإن حماية المعرفة الفنية تقتصر غالباً على تدابير السرية بين المتعاقدين، ولا تسري عليها حماية قانونية خاصة إلا ضمن نطاق القواعد العامة للمسؤولية المدنية، من هنا، يحرص أطراف عقد نقل التكنولوجيا على إدراج شروط صارمة لحماية السرية داخل الاتفاقيات، لأن أي إفشاء لمضمون المعرفة الفنية سيفقد قيمتها ويفوت على الطرفين ما يتوخونه من منافع اقتصادية وتقنية. [٨: ص ٤٩]

وأخيراً، الجدة هي سمة أساسية للمعرفة الفنية محل هذا العقد؛ إذ يجب أن تتسم هذه المعرفة بكونها غير معروفة بوجه عام في أوساط المنشآت العاملة في نفس المجال، حتى وإن كانت مستخدمة في مجالات أخرى أو معروفة على نطاق ضيق، فالجدة هنا لا تقاس كما تقاس في منح البراءات التي تشترط تحقيق تطور نوعي ومؤثر في قطاع المعرفة التقنية، بل يكفي ألا يكون الوصول لهذه المعلومات متاحاً بسهولة أو دون بذل جهود كبيرة في البحث والتطوير، متى توافرت هذه الشروط، تستحق المعرفة الفنية أن تكون محلاً لعقد نقل التكنولوجيا، لتسهم في تحقيق فاعلية الإنتاج ومواكبة التطورات وتدعم القدرات التنافسية للطرف المتلقي دون المساس بحقوق الطرف الناقل أو إهدار جهوده في الابتكار وحفظ الأسرار. [١: ص ١٣٦]

الفرع الأول: تعريفات المعرفة الفنية في القانونين المصري والعراقي

يُعد مفهوم المعرفة الفنية (Know-How) في عقود نقل التكنولوجيا مفهوماً جديلاً ومتعدد الأبعاد، إذ ظهر لأول مرة بصيغته القانونية عام ١٩١٦ وتبلور بشكل واضح في العقود خلال منتصف القرن العشرين، متأثراً بأطروحات الفقه والقضاء وعدم وجود تنظيم قانوني خاص به، ينقسم تعريف المعرفة الفنية إلى اتجاهين رئيسيين: الأول ضيق (فني)، يُحصرها في حدود المعارف والتقنيات المتعلقة بالصناعة وعمليات التصنيع فقط، كما تبنته بعض الاتفاقيات والتشريعات الدولية، ويشدد على كون هذه المعارف غير مدونة ومرتبطة عادة بالوحدة الإنتاجية وخبرات العاملين فيها. [٩: ص ٦٧]

أما الاتجاه الثاني (الواسع أو القانوني)، فيرى أن المعرفة الفنية تتجاوز المجال الصناعي لتشمل المعلومات التقنية والعلمية والإدارية والمالية التي تمنح المشروع ميزة تنافسية وتُحتفظ بها بشكل سري، شريطة ألا تكون معروفة للعموم وأن تُتخذ بشأنها تدابير للحفاظ على سريتها، وقد اعتمد هذا المفهوم التشريعات الحديثة كالقانون التجاري المصري وقانون الملكية الصناعية العراقي، فأصبحت المعرفة الفنية تشمل جميع المعارف والتقنيات والمعلومات السرية التي تُكسب المشروع أو صاحبها موقعًا تنافسيًا متفردًا ويجوز نقلها واستغلالها بموجب عقد، دون أن تقتصر على الجانب الصناعي فقط. [١٠: ص ٣٤]

الفرع الثاني: مفهوم السرية في المعرفة الفنية وآثارها القانونية

تُعد السرية من اللبنة الأساسية في عقود نقل التكنولوجيا، إذ تمنح المعرفة الفنية قيمتها الاقتصادية الحقيقية وتُمكن المورد من استثمارها واحتكار استخدامها لصالحه بعيداً عن المنافسين، فالمعرفة التي تفقد سريتها تُفقد في الغالب قيمتها التجارية والتنافسية، ولهذا صارت السرية محوراً جوهرياً للتنظيم القانوني والتعاقد في هذا المجال، وقد عرّفت معظم التشريعات الدولية وكبرى الاتفاقيات، كاتفاقية "تريبس"، السر التجاري بأنه معلومات ليست مطروحة أو متاحة بسهولة للعامة أو العاملين في المجال المعني، وتحمل في طياتها قيمة اقتصادية مشخصة، ويقوم حائزها باتخاذ تدابير عقلانية لحمايتها. [١١: ص ٦٧]

كذلك يشترط القانون الأمريكي أن يمنح السر ميزة عملية أو علمية لمُلاكه في مواجهة الغير، مع اتخاذهم إجراءات واقعية لحفظه، بينما في النظام الفرنسي، وعلى الرغم من عدم وجود تعريف تشريعي رسمي، تولّى القضاء رسم معالم الحماية من خلال الاعتراف بأن أي وسيلة إنتاج أو معلومة اقتصادية أو علمية تحقق ميزة تنافسية لصاحبها تُعد سرّاً يستحق الحماية. [١٢: ص ١٠٠]

السرية في عقود نقل التكنولوجيا لا تقتصر على المعلومات الفنية البحتة، بل تشمل كذلك البيانات ذات الأهمية الاقتصادية أو الإدارية أو المالية مثل الدراسات التسويقية وأساليب الإدارة المبتكرة وقوائم العملاء، إذ يُنظر إلى السرية باعتبارها التزاماً قانونياً يقع على عاتق جميع الأطراف المعنيين بالعقد، يظل قائماً حتى بعد انتهاء العلاقة التعاقدية، وتزداد أهمية الالتزام بالحفاظ على السرية نظراً لصعوبة تطبيق عزل محكم أو حصر الفضولين، لا سيما مع تطور سبل التجسس الصناعي وتعدد الأوساط المتعاملة مع المشروع، يُلزم المورد غالباً طالب المعرفة بالتعهد بعدم إفشاء أو استغلال المعلومات التي يطلع عليها أثناء التفاوض أو حتى الزيارة الميدانية للمنشأة، يُرافق ذلك اتخاذ تدابير عملية كرسد المناطق الحساسة ومنع دخول الأجانب إليها أو تصويرها، وتكمن الإشكالية في كون حماية السرية غالباً لا تحظى بتشريعات واضحة ومخصصة (كما هو الحال في براءات الاختراع)، وإنما تعتمد أساساً على الشروط التعاقدية وإجراءات الحيلة التي يقيمها المالك، أو تلجأ للقواعد العامة في المسؤولية عن الأفعال الضارة عند وقوع الاعتداءات، إن عدم التزام أحد الأطراف بالسرية أو تمكّن الغير من كشف الأسرار

الصناعية بطرق غير مشروعة يعرض المورد والمشروع لأضرار فادحة، كما يصعب من مهمة تقدير المسؤولية، وتصبح سرية المعرفة أكثر عرضة للانكشاف، ما يتطلب ضمانات تطبيقية وتنظيمية قوية للتقليل من هذه المخاطر. [٧: ص ٣٣]

المبحث الثالث: القرصنة الفكرية من خلال عقد التكنولوجيا

يشكل موضوع القرصنة الفكرية والتحديات المرتبطة بها في عقود نقل التكنولوجيا إحدى أبرز الإشكاليات القانونية المتجددة في ظل التطور التكنولوجي المتسارع وانتشار المعلومات بطرق عابرة للحدود، الأمر الذي يهدد الحقوق المشروعة لأصحاب الابتكارات والمعرفة الفنية، يأتي هذا المبحث ليعالج بشكل منهجي إشكالية حماية المعلومات التكنولوجية أثناء انتقالها بين الأطراف عبر عقود نقل التكنولوجيا، مركّزاً على أدوات الحماية القانونية والعقدية المتاحة، ومستعرضاً تأثير كل من القوانين الوطنية والدولية والالتزامات التعاقدية في صون الأسرار الصناعية والتجارية، في المطلب الأول يُسلط الضوء على الوسائل الكافية واللائمة لحماية المعلومات التكنولوجية خلال عقد النقل، حيث يتناول الفرع الأول الإطار التشريعي والقوانين الخاصة بحماية المعلومات السرية التجارية والصناعية، كما يبحث في دور الحماية العقدية للمعلومات عبر النصوص الصريحة في العقود، والتي تفرض التزامات واضحة بشأن السرية وعدم الإفشاء أو الاستغلال غير المشروع، أما الفرع الثاني فيناقش الالتزام الجوهري بالمحافظة على سرية التكنولوجيا، باعتباره محوراً رئيسياً في العقود التكنولوجية، ويتناول المتطلبات العملية والفقهية لفرض هذا الالتزام وضمان فعاليته في مواجهة التحديات المستجدة، أما المطلب الثاني، فيتناول بشكل تطبيقي العقود التي تتضمن بنوداً أو شروطاً تحتم المحافظة على السرية، ففي الفرع الأول، يتم تحليل عقد الترخيص، وكذلك عقد العمل الذي غالباً ما يتصل فيه العامل بمعلومات تكنولوجية حساسة، مع استعراض آليات حماية الأسرار في كلٍ منها، بينما يركز الفرع الثاني على عقود الانترنت، وعقد الوكالة، وعقود خدمات المعلومات الصوتية—حيث تبرز إشكاليات حماية المعلومات بشكل أكبر نظراً لطبيعة البيئة الرقمية وتداخل الأدوار وتعدد الجهات المتعاملة مع البيانات، يوفر هذا المدخل إطاراً متكاملًا لفهم أبعاد مخاطر القرصنة الفكرية وجهود الحماية القانونية والتعاقدية الهادفة إلى تحقيق توازن بين انتقال التكنولوجيا وحقوق أصحاب المعرفة، مقدماً أرضية صلبة لمناقشة الحلول التشريعية والتعاقدية وبرامج الامتثال، ومتتبعاً كافة محاور وجوانب المبحث بشكل متسلسل ومنهجي.

المطلب الأول: تحديد الوسائل الكافية واللائمة لحماية المعلومات التكنولوجية خلال عقد نقل التكنولوجيا

يشكل موضوع حماية المعلومات التكنولوجية أثناء نقل التكنولوجيا إحدى أكثر الإشكاليات أهمية في العقود الدولية المعاصرة، نظراً لما تمثله المعرفة الفنية والأسرار الصناعية والتجارية من قيمة اقتصادية بالغة للطرف المانح، وما يترتب على تسريبها أو استغلالها غير المشروع من خسائر فادحة وإضرار بالقدرة التنافسية للمشروعات،

فمع التقدم الهائل في وسائل تبادل البيانات وتعدد أشكال اختراق المعلومات، أصبح ضمان حماية المعلومات المنقولة ضرورة لا غنى عنها لتحقيق الأمان القانوني والتعاقدى لكلا الطرفين في عقد نقل التكنولوجيا، ويندرج البحث في الوسائل الكافية واللازمة للحماية ضمن بعدين أساسيين، يتجسد كل منهما في أحد فرعي هذا المطلب. الفرع الأول يركّز على الإطار القانوني والتنظيمي لحماية المعلومات السرية التجارية والصناعية، إذ تنوّعت مقاربات النظم التشريعية الحديثة في وضع قواعد خاصة لصون الأسرار الصناعية والتجارية عن العبث أو الكشف غير المشروع، فبعض الأنظمة - كالقانون الأمريكي وقوانين الاتحاد الأوروبي - تتضمن نصوصاً صارمة لحماية المعلومات غير المفصح عنها، وتضع عقوبات رادعة على منتهكي هذه الحماية، بينما تعتمد بعض الدول الأخرى بصورة أكبر على قواعد الملكية الفكرية العامة أو الإحالة إلى نصوص العقود نفسها، كما يولي هذا الفرع اهتماماً خاصاً لتكييف الالتزامات العقدية وتعزيز حماية المعلومات السرية من خلال اشتراطات جزائية واضحة واتفاقات عدم الإفشاء المرفقة بعقود نقل التكنولوجيا.

أما الفرع الثاني فيتناول الالتزام الجوهري بالمحافظة على سرية التكنولوجيا، وهو التزام يُعدّ من أركان عقود نقل التكنولوجيا ويلزم أطرافها أثناء تنفيذ العقد وبعد انتهائه، ويتم التطرق إلى الأساس القانوني لهذا الالتزام، وحدود مسؤوليته، والتدابير العملية التي تُمكن من صيانتها بفعالية، كاعتماد سياسات الأمن المعلوماتي، والتدريب، وتشديد الرقابة على إمكانات الوصول للمعلومات الحساسة، بهذا المدخل، يتضح أن توفير حماية فعالة يتطلب تضافر التدابير القانونية والتعاقدية والتنظيمية، في سبيل ضمان تداول التكنولوجيا بشكل آمن ومشروع.

الفرع الأول: القوانين الخاصة بالمعلومات السرية التجارية والصناعية والحماية العقدية للمعلومات

يمثل الالتزام بحفظ سرية المعلومات والبيانات التكنولوجية محوراً أساسياً في عقود نقل التكنولوجيا على الصعيد الدولي، وتتزايد أهمية هذا الالتزام بشكل خاص في المرحلة السابقة لإبرام العقد، ويعود ذلك إلى الطبيعة المعقدة لمحل هذه العقود، إذ تنصب غالبها على "المعرفة الفنية" (Know-How) التي غالباً ما تكلف الطرف المانح أموالاً وجهداً كبيرين في سبيل إنتاجها أو تطويرها، غير أن مقتضيات التفاوض بشأن نقل هذه المعرفة، تفرض في أحيان كثيرة على المورد أن يفصح - على نحو محدود ومدرّوس - عن جزء من تلك الأسرار للطرف المتلقي، حتى يتحقق لهذا الأخير القدرة على تقدير القيمة الفعلية للمنتج المعرفي موضوع العقد. [١٣: ص ٣٢٩]

تطرح الإشكالية الأكبر عندما تُقضي مرحلة المفاوضات إلى طريق مسدود دون بلوغ اتفاق نهائي، فيجد الطرف الذي اطلع على الأسرار نفسه في موقع يتيح له إمكان استغلال هذه المعلومات لصالحه أو الكشف عنها للغير، هنا تتبدى خطورة الموقف، إذ أن إفشاء تلك المعرفة الفنية من قبل الطرف المفاوض يفضي بلا شك إلى ضرر بالغ بالطرف المانح، سواء تم ذلك خلال مرحلة التفاوض أو بعدها، ومن هذا المنطلق، تولي معظم

التشريعات - الحديثة منها والتقليدية - أهمية كبرى لمسؤولية الطرف الذي يخالف التزام الحفاظ على السرية، وما يستتبع ذلك من تعويض للضرر.

ويلاحظ في التشريع المصري، على سبيل المثال، أن قانون التجارة رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ قد أفرد نصاً صريحاً في المادة ٨٣ يرتب المسؤولية القانونية عن الإخلال بواجب حفظ الأسرار المهنية أو الصناعية أو التجارية التي اطلع عليها أحد الأطراف أثناء سير المفاوضات أو بمجرد الشروع في تكوين علاقة تعاقدية، ويمتد نطاق هذه المسؤولية ليشمل الضرر الحاصل على الطرف المانع سواء كان الإفشاء أو الاستخدام غير المشروع للمعلومات السرية قد وقع قبل توقيع العقد أو بعد ذلك، ويجدر التنبيه إلى أن مناط المسؤولية في مرحلة ما قبل العقد إنما يتأسس وفقاً لقواعد المسؤولية التقصيرية، بالنظر لغياب علاقة تعاقدية ملزمة بعد.

أما على صعيد الأنظمة القانونية ذات الطابع الأنجلوساكسوني، فقد جاءت المعالجة أكثر تفصيلاً وصرامة، إذ اعتبرت أن مجرد دخول طرفين في مفاوضات جدية - بغض النظر عن نتيجة تلك المفاوضات - يولد التزاماً ضمناً على عاتق الطرف الذي يحصل على أسرار الطرف الآخر بعدم استغلالها أو استخدامها في غير الغاية التي أفصح له عنها، أو إفشائها، ويبدو هذا المفهوم جلياً فيما يُعرف بنظرية "الرد أو إعادة الكسب غير المشروع"، حيث يُطالب الطرف غير النزيه برد كل منفعة أو منفعة مادية جناها نتيجة سلوك غير مشروع أو استغلال سيء للمعلومات، حتى وإن لم يتوافر نص تعاقدى مكتوب بشأن السرية.

النقطة النوعية الأبرز في مضمون هذا الالتزام جاءت مع اتفاقية "تريبس" (TRIPS)، التي أرست قواعد دولية موحدة لحماية الأسرار التجارية ضمن منظومة حقوق الملكية الفكرية، إذ أوجبت المادة ٣٩/٢ من الاتفاقية على الأعضاء توفير الحماية للمعلومات السرية التي لها قيمة اقتصادية نتيجة بقائها غير معروفة للكافة، والتي يتخذ مالكوها تدابير معقولة للمحافظة على سريتها، وأوجبت منع الأطراف الأخرى من كشف أو استغلال أو إحراز أو استخدام هذه المعلومات دون إذن، وبطريقة تتعارض مع قواعد التعامل التجاري الشريف، وقد حملت هذه الالتزامات الدول التعاقدية - لاسيما الأنكلوسكسونية منها - إلى تطوير قوانينها بإدخال نصوص واضحة تجرم انتهاك أسرار المعرفة التقنية أثناء المفاوضات وقبل نشوء العلاقة التعاقدية، أما على صعيد الاجتهاد القضائي، فقد كان للقضاء البريطاني مثلاً دور فاعل في بلورة الأسس المتصلة بقيام المسؤولية عن الإخلال بالسرية، حيث اشترط توافر عنصر الثقة بين الطرفين (سواء كانت صريحة أم ضمنية)، فإذا أفصح عن المعلومات في ظروف تُشير إلى وجود ثقة - كأن يُعلن أحد الأطراف أنها سرية أو تتحقق ظروف التفاوض السري - كان للطرف الذي حاز تلك المعرفة التزام قانوني بعدم كشفها أو استخدامها لأغراض تتجاوز نطاق المقصود من الإفشاء، وإلا تحقق ركن الخطأ ووجب التعويض عن الضرر المترتب. [١٤: ص ٤٥]

ولم تغفل الاتفاقيات الدولية ومبادئ اليونيدروا (UNIDROIT) العالمية هذه المسألة، إذ نصت في مبادئها الحديثة أن كل من يحصل على بيانات سمّيت "سرية" خلال التفاوض يحتفظ بواجب عدم الكشف أو الاستغلال البعيد عن الهدف الأصلي للمعلومة، حتى وإن لم يبرم العقد في نهاية المطاف، كما أقرت المبادئ إمكانية التعويض عن أي منفعة جناها الطرف الآخر نتيجة خرق هذا الالتزام، وتباين الرأي الفقهي حول الأساس القانوني لهذه المسؤولية: فرأى بعضهم أنها تقوم على فكرة "الإثراء بلا سبب"، بينما اعتبر آخرون - وهذا هو الراجح - أن أسسها الحقيقية ترجع لقواعد المسؤولية التقصيرية التي تحكم الأفعال الضارة المرتكبة في غياب نص أو رابطة عقدية مباشرة.

من خلال ما تقدم، يتبين أن الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات يشكل دعامة جوهرية في مفاوضات نقل التكنولوجيا، ويظل هذا الالتزام قائماً سواء أبرم العقد النهائي أو لم يُبرم، بما يعزز الثقة اللازمة لانتقال المعارف وينسجم مع متطلبات الإنصاف وحماية المراكز القانونية للأطراف، [١٣: ص ٣٣٠-٣٣٢] يلتزم القانون الإيراني بحماية الأسرار التجارية والصناعية في سياق عقود نقل التكنولوجيا من خلال مجموعة من النصوص القانونية، حيث يؤكد القانون المدني (المادة ٢٢٠) على لزوم تنفيذ العقود طبقاً لما اشتمل عليه العقد، والعرف، ومتطلبات حسن النية، ما يشمل حماية المعلومات السرية أثناء التفاوض وأثناء تنفيذ العقد، بشكل خاص، جاء "قانون العقوبات بشأن نشر وكشف الوثائق الحكومية السرية والمكتومة، الصادر عام ١٣٥٣ هجري شمسي (١٩٧٤ ميلادي) و قانون نشر والوصول الحر إلى المعلومات الصادر عام ١٣٨٨ هجري شمسي (٢٠٠٩ ميلادي) ليحدد نطاق الأسرار المشمولة بالحماية ويعاقب من يفشيها بغير إذن، ووفقاً للمادة (١) من هذا القانون تُعتبر كل معلومة ذات قيمة اقتصادية تُحاط بالسرية ولا تُعرف للعامة من الأسرار المحمية، ويمنع الاطلاع عليها أو استخدامها دون إذن صاحبها، وأضافت المادة (٣) من نفس القانون إمكانية مطالبة صاحب السر بتعويض الضرر المادي والمعنوي الناجم عن الإفشاء، هذا إضافة لمواد في "القانون المدني" ذات صلة مثل المادة (٦٤٠) من "قانون مجازات اسلامي"، التي جرّمت استخدام أو إفشاء الوثائق والمراسلات الخاصة أو المعلومات التي تُعتبر سرية، واعتبرت مخالفة ذلك موجباً للمسؤولية الجنائية والمدنية معاً، دَرَسَ الفقه القانوني الإيراني هذه الحماية باعتبارها من متطلبات حسن النية والالتزام العام بعدم الإضرار بالآخر، ويرى أن الحماية تشمل أيضاً مرحلة ما قبل التعاقد وأن مسؤولية المقصر هنا تقصيرية، ويمكن الجمع بين طلب التعويض والمنع من الاستفادة غير المشروع، مع التكيف القانوني حسب ظروف كل قضية. [١٥: ص ١٦٥]

الفرع الثاني: الالتزام بالمحافظة علي سرية التكنولوجيا

تعد السرية جوهرية في كل مرحلة من مراحل مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا؛ إذ تقوم هذه العقود على تبادل معارف تكنولوجية أو معلومات فنية ذات طبيعة حساسة عالية القيمة، غالباً ما يكون كشف المانح (المورد)

عن بعض عناصر المعرفة الفنية أو المعلومات التقنية مسألة لا مفر منها، سواء لإقناع المتلقي بجدوى العقد أو تحقيق الشفافية حول الفوائد التقنية المتوقعة، ومع ذلك، فإن أهمية وأهمية المعلومات الساحقة تفرض ضرورة قصوى في ضبط موضوع، وأشخاص، وزمن الالتزام بالحفاظ على هذه السرية، منعاً لأي ضرر محتمل قد يتكبده حائز التكنولوجيا في حالة الإفشاء أو إساءة الاستخدام. [١٤: ص ٤٥]

أولاً: من حيث الموضوع (المحتوى)

يتعين بادئ ذي بدء تحديد ما يُعدّ معلومات سرية وما يقع ضمن نطاق الحماية الملزم بالحفاظ عليه، فعادة ما تتضمن المفاوضات كشف معلومات تكنولوجية وفنية عميقة: تصاميم، بيانات التشغيل، نتائج الأبحاث، الاستراتيجيات التسويقية، الأوضاع المالية، وأساليب الإدارة، إلى جانب تفاصيل دقيقة عن عمليات تصنيع أو تطوير التكنولوجيا، ويلجأ المانح عادة لتقديم عروض توضيحية أو عينات أو بيانات إيضاحية محدودة تساعد في إقناع الطرف المتلقي، دون الانزلاق إلى إفشاء الجوهر التقني المحمي بقوة، ويتخذ المانح معايير كثيرة لتحديد ما يسمح بالكشف عنه، خشية أن تنتهي المفاوضات دون تعاقد نهائي وتعرض أسرارها للضياع، خاصة إذا لم يكن الطرف الآخر محل ثقة كافية، وهنا تبرز أهمية تحجيم نطاق الالتزام، بحيث يُحاط بسرية كل ما يفصح عنه من معارف فنية أو تكنولوجية ذات قيمة اقتصادية أو تنافسية—وليس فقط ما يدخل ضمن تعريف براءة الاختراع أو المعرفة الحصرية، ويستثنى من الحماية عادة ما يلي: المعلومات المعلنّة والمشهورة أو تلك التي فقدت صفتها السرية بالنشر العام، والمعلومات التي كان المتلقي يملكها من قبل التفاوض بوسائل مشروعة، أو ما يتم تداوله بشكل شائع ضمن الصناعة، والمعلومات عديمة القيمة الاقتصادية أو الفنية، كذلك تشمل الحماية كل ما يتم تطويره أو تحسينه على المعرفة الأصلية في سياق المفاوضات، ما دام يقوم على عناصر سرية جوهرية، أما من حيث الفقه، فهناك اتجاهات عدة لتحديد دائرة الحماية: هناك من يقصرها على ما يتم إفصاحه عمداً من الطرف المانح؛ وهناك من يوسعها لتشمل حتى المعلومات التي يستنتجها المتلقي بالصدفة خلال الفحص أو الاطلاع، طالما لم يكن سيحصل عليها لولا التفاوض؛ بينما يميل الرأي الراجح إلى الشمول بحيث تشمل الحماية كل ما يحمل طابع الجدية والسرية، بغض النظر عن طريقة الانتقال، شفوية أو مكتوبة، أو حضورية، من هنا يصبح التحديد الدقيق والواضح للمعلومات السرية—عبر قوائم، ملحقات، إشارات واضحة في محاضر الجلسات أو بنود الاتفاق—عاملاً بالغ الأهمية، حماية للطرفين من أي لبس أو نزاع. [١٥: ص ٤١]

ثانياً: من حيث الأشخاص (النطاق الشخصي)

لا تقتصر مسؤولية الحفاظ على السرية على الطرف المتلقي بصفته القانونية فقط، بل تمتد إلى كافة الأشخاص والمنظمات المرتبطة به ممن قد تصلهم المعلومات موضوع الحماية، فغالباً ما تُطلب الاستعانة بمساعدين، موظفين، خبراء تقنيين، مستشارين قانونيين، ومعاهد بحثية لإبداء الرأي أو تقدير قيمة أو جودة

التكنولوجيا المقترحة، وليس ببعيد أيضًا أن يتم إشراك مقاولين من الباطن أو الجمعيات المهنية أو حتى شركاء خارجيين للشركة المتلقية، وبالنظر إلى تعدد وتشعب الجهات ذات الصلة، يتوسع نطاق الالتزام ليشمل كل من يصل إلى علمه أو حوزته السر التجاري أو المعلومات الفنية بسبب مباشر أو غير مباشر بالمفاوضات. يتطلب الأمر، نظريًا وعمليًا، أن يلزم المتلقي مساعديه وموظفيه وكل الشخصيات المرتبطة به قانونيًا أو فعليًا بعدم نقل أو استغلال أو تسريب أي معلومة، سواء للشركة الأم أو الشركات التابعة والفرعية، بما في ذلك الشركات متعددة الجنسية أو الوكلاء أو المقاولون الثانويون، وتتضاعف أهمية ذلك حين يدعو المتلقي خبراء لفحص التكنولوجيا، إذ يفترض بالالتزام بالسرية أن يسري - بنفس الحدة - بزم هؤلاء المتخصصين نظرًا لقدرتهم الاستثنائية على تقييم المعلومة التقنية وربما إعادة إنتاجها أو منافستها، ولا يتوقف الالتزام هنا عند منع الإفشاء وحسب، بل يشمل أيضًا عدم الاستخدام أو الاستغلال للمنفعة الخاصة، سواء حصل عليها المتلقي لنفسه أو سعى لنقلها لجهة أخرى، إذ أن هذه المعلومات أتيحت أساسًا بهدف وحيد هو التفاوض بشأن التعاقد، وأي استعمال يتعدى ذلك يعد انتهاكًا صريحًا للقواعد العقدية أو العرف التجاري النزيه، عمليًا، تبرم المؤسسات الحائزة للتكنولوجيا عادةً اتفاقيات عدم إفشاء خطية ("اتفاقيات سرية") مسبقة لضمان تغطية الجميع قانونيًا، وقد يدل رفض أحد الأطراف الالتزام بهذه السرية بداية إلى انعدام النية الجادة أو رغبة في استعمال المعلومات بغير وجه حق. [١٦: ص ٣١]

ثالثًا: من حيث المدة (النطاق الزمني)

تُطرح إشكالية المدة الزمنية صراحة في حالة ما إذا فشلت المفاوضات أو انتهت قبل إبرام عقد ملزم، ولهذا تثار عدة تساؤلات عن مدى استمرار التزام المتلقي بالسرية بعد انقضاء المفاوضات، يرى غالبية الفقهاء أن الأصل ضرورة تحديد مدة واضحة لهذا الالتزام، ولا يجوز - منطقيًا ولا واقعيًا - استمرار هذا الالتزام إلى أجل غير مسمى؛ مع الإشارة إلى أن سرعة التطور التكنولوجي تجعل من المناسب تحديد المدة عادة بما يتراوح بين خمس إلى عشر سنوات، وهي فترة كافية لضمان الحماية دون الإضرار بشأن الاستثمار أو تجديد دور العلم في المجال نفسه، غير أن هناك رأيًا مقابل يذهب إلى أن الالتزام مرتبط جوهرًا بفقدان المعلومات محل الالتزام لطابعها السري، فإذا أصبحت معروفة للعموم بفعل عوامل خارجية عن إرادة المتلقي (مثل الإعلان، أو الإفصاح بحكم القضاء، أو الانتشار بالبحث أو الصدفة من جهات أخرى)، زال الالتزام لانقضاء العلة والمصلحة المشروعة للطرف المانح.

عمليًا، في حالة وجود اتفاق صريح (كتابي) على مدة الحماية، يُلزم الطرف المتلقي أو من ينوب عنه بالامتناع عن الإفشاء أو الاستغلال طوال تلك المدة، أما في غياب مثل هذا الاتفاق، فيظل المتلقي ملتزمًا بالسرية

طالما أن المعلومات لا تزال تحمل هذا الطابع، وتنتفي مسؤولية الإفشاء بزوال المصلحة، أو بتنازل الطرف المانح عن السرية صراحة.

يجدر التأكيد في الختام على أن المدة الزمنية للالتزام بالحفاظ على السرية تشمل جميع الأشخاص الملزمين بهذا الالتزام، ولا تقتصر فقط على الشخص الطبيعي أو الاعتباري المتعاقد، بل تشمل التابعين، المساعدين، المستشارين، المتعاقدين معهم، والشركات المرتبطة بهم بأي شكل. [١٧: ص ١٦٧]

المطلب الثاني: العقود التي تتضمن شروطاً تتعلق بالمحافظة على السرية

تُمثل حماية المعلومات الحساسة عاملاً محورياً في الكثير من العلاقات التعاقدية المعاصرة، إذ أصبحت السرية مطلباً رئيسياً ليس فقط في عقود نقل التكنولوجيا، بل أيضاً في طائفة واسعة من العقود الحديثة التي تزداد أهميتها مع تطور الاقتصاد القائم على المعرفة الرقمية والاقتصاد الصناعي الحديث، يكتسب موضوع هذا المطلب أهمية متجددة في ظل تصاعد التنافس التجاري، وتصاعد المخاطر المرتبطة بتسرب المعلومات التقنية والتجارية والبيانات الخاصة، إلى جانب تعقد شبكات العلاقات المهنية والشركات العالمية، في هذا السياق، تغدو شروط المحافظة على السرية أحد الدعائم الأساسية التي تحكم العلاقة بين الأطراف المتعاقدة، سواء كان ذلك في العقود ذات الطابع الصناعي أو التقني التقليدي، أو في العقود ذات الطابع الرقمي والخدمي الحديث، وتبرز بوضوح الحاجة إلى تضمين هذه الشروط ضمن نصوص العقود، مع اتخاذ تدابير حماية فعالة وإجبارية متفق عليها، ضماناً لتحقيق العدالة التعاقدية وحماية الحقوق والمصالح الحيوية للطرفين. [١٧: ص ١٦٨]

وينقسم هذا المطلب إلى فرعين رئيسيين: في الفرع الأول، يتم تناول عقود الترخيص (خاصة المتعلقة باستخدام براءات الاختراع أو المعرفة الفنية) وعقود العمل، حيث يكتسي الالتزام بالسرية طابعاً خاصاً بفعل طبيعة المعلومات التي قد يطلع عليها العامل أو المرخص له أثناء تنفيذ العقد، مما يستدعي وضع تدابير صارمة تحول دون استغلالها أو إفشائها.

أما الفرع الثاني، فيتناول عقود الإنترنت، والوكالة، وخدمات المعلومات الصوتية، حيث أصبح الالتزام بالسرية أكثر تعقيداً بفعل انفتاح فضاءات التعامل والتواصل، وتضاعف احتمالية انتقال المعلومات لمجهولين، الأمر الذي برز معه إشكاليات حماية البيانات الرقمية والمعاملات عن بُعد، والتشريعات المنظمة لها، تشكل دراسة هذه العقود ونماذجها حجر الزاوية في فهم تطور مفهوم السرية في الحقل القانوني المعاصر وسبل حمايتها الفعالة.

الفرع الأول: عقد الترخيص وعقد العمل

في هذا الفرع، سوف أعمد إلى شرح كل من عقد الترخيص وعقد العمل، وذلك من حيث أهميتهما ودورهما في نقل التكنولوجيا وضمان حماية الأسرار الفنية، سأستعرض الخصائص الجوهرية لكل عقد، مع بيان أوجه الشبه

والاختلاف بينهما، وكيف يساهم كل منهما في تكريس الالتزامات المتعلقة بالسرية وتنظيم العلاقة بين الأطراف المعنية بانتقال المعرفة والخبرة التقنية.

أولاً: عقد الترخيص (Licensing Agreement)

يُعد عقد الترخيص من الأدوات القانونية المحورية والأكثر تداولاً في عالم نقل التكنولوجيا، سواء على مستوى التعاملات بين الشركات والدول المتقدمة أو في العلاقات بين الدول المتقدمة والدول النامية، تظهر أهمية عقد الترخيص في كونه يُحقق رغبات الطرفين: فهو يمكّن المانح (صاحب التكنولوجيا أو البراءة) من تعظيم استفادته من ابتكاره أو اختراعه عبر التوسع التجاري دون التخلي النهائي عن ملكيته، بينما يتيح للمرخص له (الطرف المستفيد) استغلال التكنولوجيا وتوظيفها في مشاريعه مقابل عوض مالي محدد ولفترة زمنية معينة. [١٧: ٤٨]، [١٩: ٧٩]، [٢٠: ٣١]، [٢١: ٦٦]

في الأصل، يُعرّف عقد الترخيص بأنه اتفاق يتم بموجبه منح حق استغلال براءة اختراع أو معرفة فنية أو علامة تجارية لطرف آخر، كلياً أو جزئياً، مع احتفاظ الطرف المانح بملكته الأصلية للحق محل الترخيص، وبذلك، يبقى الحق الاستثنائي للملكية بيد المانح، أما المستفيد فلا يملك سوى سلطة الاستعمال والاستغلال ضمن الحدود والشروط المتفق عليها.

وغالباً لا يقتصر دور المرخص (صاحب التكنولوجيا) عند حدّ منح الإذن بالاستغلال فقط، بل يتعداه ليشمل التزامات مكمّلة مثل المساعدة الفنية، التدريب، نقل الخبرة العملية، وتقديم الدعم التقني المستمر، فجودة وفعالية نقل التكنولوجيا تتوقف على مدى فاعلية هذه الالتزامات الإضافية، خاصة حين يكون المرخص له أقل خبرة أو معرفة في المجال التقني موضوع العقد، هذه الممارسات تجعل من عقد الترخيص أداة ديناميكية ومرنة تدعم التطور الصناعي والتنافسي، وتسهم في تقليص الفجوة التقنية بين البلدان والمؤسسات.

من المهم الإشارة إلى أنّ عقد الترخيص إذا اقتصر فقط على منح الإذن باستغلال البراءة، دون أي بعد تقني أو نقل خبرة تطبيقية، فإنه يشبه من الناحية العملية عقد البيع أو الإيجار التقليدي لسلعة من السلع، فلا يحقق الأثر المرجو من عقود نقل التكنولوجيا بمعناها الواسع، أما إذا تضمن العقد نقل المعرفة الفنية (Know-how) أو أسرار الصنعة (trade secrets)، وتقديم الدعم اللازم لتشغيل التكنولوجيا وتطبيقها، فإنه يدخل في دائرة عقود نقل التكنولوجيا بالمعنى الدقيق، حيث يكون هدف العقد انتقال الخبرة والتقنيات العملية المطلوبة للاستغلال الأمثل للابتكار. [٢٢: ٧١]

ما يميز عقد الترخيص كإطار لنقل التكنولوجيا المعاصر هو ضرورة توافر بنود ترسخ التزامات السرية وعدم الإفشاء، خاصة إذا تعلّق الأمر بمعرفة فنية غير مشمولة بالحماية ببراءات الاختراع أو علامات تجارية رسمية، وفي كثير من الحالات، تحتوي عقود الترخيص على شروط جزائية صارمة لحماية أسرار الصنعة وضمان عدم

استغلالها خارج نطاق الاتفاق، وتستمر هذه الالتزامات أحياناً حتى بعد انتهاء العقد، وذلك حفاظاً على القيمة الاقتصادية للتكنولوجيا المنقولة، ومن زاوية تطبيقية، فإن عقود الترخيص الشاملة التي تجمع بين نقل الحقوق الفكرية والمساعدة الفنية أثبتت فعاليتها في تطوير القطاعات الصناعية للدول النامية، إذ تجمع ما بين الانتفاع القانوني والدعم العملي والتدريب، وتحفز على بناء قدرات محلية قادرة على استيعاب التكنولوجيا وتطويرها ذاتياً على المدى البعيد.

ثانياً: عقد العمل (Employment Contract)

يُشكّل عقد العمل حجر الزاوية في البناء القانوني لعلاقات الاستخدام والتشغيل، سواء على المستوى الفردي أو المؤسسي، ويمتد أثره بقوة إلى ميدان نقل التكنولوجيا وحماية المعرفة الفنية، تُعرّف معظم التشريعات – كالمملكة العربية السعودية ومصر – عقد العمل بأنه اتفاق يُلزم بمقتضاه العامل بأن يؤدي عملاً لحساب صاحب العمل وتحت إشرافه ورقابته، مقابل أجر ثابت أو متغير، هذا التعريف يضع إطاراً ثلاثي الأبعاد لعقد العمل، يجمع بين التزام العامل، حق صاحب العمل في الإشراف، ومقابل مالي يُدفع للعامل. [٢٣: ص ٣٢]

في سياق نقل التكنولوجيا، يكتسب عقد العمل بُعداً إضافياً، إذ يكون العامل – بحكم موقعه – على تماس مباشر مع المعلومات الحساسة وأسرار الصنعة والتقنيات التطبيقية الخاصة بالمؤسسة أو المشروع، من هنا ينشأ التزام قانوني وأخلاقي أساسي على العامل بحفظ سرية هذه المعلومات وعدم إفشائها خلال فترة عمله، بل وفي كثير من الحالات، يمتد هذا الالتزام لما بعد انتهاء العلاقة التعاقدية، وتشدد القوانين والنصوص العقدية الحديثة على ضرورة تضمين عقد العمل بنوداً واضحة وصريحة بشأن سرية المعلومات، وتحديد العقوبات والجزاءات في حال الإخلال بهذا الالتزام، لما يمثله من تحدٍ كبير في عالم يعتمد على المعرفة والمعلومات كرافعة اقتصادية أساسية. [٢٤: ص ٧٢]

ومن العناصر تميز عقد العمل:

العمل: ويمثل محل التزام العامل، ويتسع ليشمل كافة الأنشطة ذات الطابع الصناعي أو التجاري أو الفني أو الإداري، سواء كانت العمل يدوياً أم ذهنياً

الأجر: وهو العوض المالي المستحق للعامل نظير العمل المنجز، بغض النظر عن شكل الأجر أو طبيعته (ثابت أو متغير، نقدًا أو عيناً).

التبعية: وتشير إلى خضوع العامل لرقابة وإشراف صاحب العمل، وهو عنصر أساسي يميز عقد العمل عن العقود المتعلقة بتقديم الخدمات بطريقة مستقلة، وتعزز التشريعات المقارنة هذا النهج من خلال تحديد مفاهيم دقيقة لصاحب العمل (شخص طبيعي أو اعتباري يشغل عاملاً أو أكثر)، والعامل (كل من يؤدي خدمة تحت إشراف

الغير مقابل أجر)، وتوسيع تعريف العمل ليشمل كافة الأنشطة البشرية المنصوص عليها في العقد، بصرف النظر عن جنس العمل أو مجاله.

أما بالنسبة لسرية المعلومات، فقد أصبحت اليوم جزءاً لا يتجزأ من مفهوم الأمانة الوظيفية في المؤسسات والشركات، بخاصة تلك العاملة في المجالات التقنية أو المعلوماتية أو الصناعية الحساسة، فالاحتكاك اليومي للعامل مع التقنيات والعمليات الإنتاجية الحديثة يجعله مطلعاً على أسرار العمل التي تُعد من مقومات التفوق والمنافسة في السوق، ولهذا السبب، غالباً ما يُطلب من العاملين توقيع تعهدات خطية أو الالتزام ببند سرية تضمن عدم تسريب أو استعمال أية معلومة خارج نطاق الوظيفة الحالية، سواء خلال مدة العمل أو بعدها، وهو ما يجد أساسه أيضاً في كل من القواعد العامة للمسؤولية المدنية والقوانين الخاصة بحماية الابتكارات والأسرار التجارية. [٢٥: ص ٧٨]

يتضح مما سبق أن كلاً من عقد الترخيص وعقد العمل يمثلان حجر أساس في نقل التكنولوجيا وصيانة الحقوق الاقتصادية والفنية لأصحاب المعرفة، فعقد الترخيص يوفر الإطار القانوني لاستغلال الابتكارات ونشرها بشكل منظم يضمن للمالك السيطرة على استخدام ابتكاره ويحفظ مصالحه المالية، في حين أن عقد العمل يضمن انتقال المهارات الفنية والتقنية ضمن بيئة إنتاجية تراعي متطلبات الأمانة وحماية الأسرار، ويضمن في الوقت نفسه للعامل الحصول على حقوقه المالية والاجتماعية ضمن علاقة تبعية منظمة قانوناً، إن الفارق الجوهرى بين العقدين يظهر في محور التبعية وحدود سلطات التصرف في المعرفة الفنية: فعقد الترخيص يقوم على إذن محدد زمنياً ومكانياً باستغلال الابتكار، غالباً بين أطراف متكافئين أو شبه متكافئين في المعرفة التقنية، بينما يقوم عقد العمل على أداء العامل عملاً لصالح الغير في بيئة تبعية إدارية كاملة، مع واجب قوي بحفظ سر الأسرار الفنية وعدم استخدامها لمصلحته الشخصية، في النهاية، تبرز أهمية تضمين العقدين الشروط الصريحة والواضحة التي تضمن الحفاظ على سرية المعلومات والحقوق الفكرية، وتحديد وسائل الحماية والتدابير الاحترازية في مواجهة أي انتهاك محتمل، وبذلك يتحقق التوازن بين نقل التكنولوجيا وتوطينها من جهة، وصون مصالح أصحاب الابتكار والمؤسسات المستقبلية من جهة أخرى، وتتحقق أهداف التنمية والاستدامة التقنية والاقتصادية في آن واحد. [٢٦: ص ٢٧]

ثالثاً: العقود الإلكترونية

عد العقود الإلكترونية من التجليات القانونية الأكثر ديناميكية لعصر المعلومات، حيث تحوّل الإنترنت من فضاء للمراسلات البسيطة إلى منظومة متكاملة تؤطر المعاملات التجارية، المالية، الخدمية، بل حتى العقود التكنولوجية عالية القيمة، وتزايدت أهمية هذه العقود مع تطور الاقتصاد الرقمي وانتقال المعرفة والخدمات بصورة افتراضية، حتى صارت تحتاج إلى تنظيم قانوني دقيق يستجيب لتحولات الواقع الرقمي والتحديات المرتبطة بحماية الحقوق والمصالح.

العقد الإلكتروني هو اتفاق قانوني يتم بين طرفين أو أكثر عبر وسائل إلكترونية، دون التواجد المادي المباشر للأطراف في مجلس عقد تقليدي، يتحقق الرضا هنا بإرادة معلنة عبر وسائل اتصال رقمية—سواء كان ذلك من خلال مواقع تجارية على الإنترنت، البريد الإلكتروني، أو أي تطبيق إلكتروني يتيح تلاقي الإيجاب بالقبول، ويشمل التنفيذ غالباً حزمًا واسعة من البرامج والخدمات الرقمية، من بيع السلع الافتراضية إلى توفير خدمات قواعد البيانات والبرمجيات كخدمة (SaaS). [٢٦: ٢٩]

١. خصائص العقود الإلكترونية:

- ✓ الطابع اللا تقليدي والتعاقد عن بعد: تأسس هذه العقود على انعدام التعاصر المادي الزماني والمكاني، فهي تُبرم عن بعد بين غائبين قد لا يعرف أحدهما الآخر معرفة شخصية ولا يجمع بينهما مكان واحد، يُعد ذلك من أهم المميزات التي تسم العقود الإلكترونية عن غيرها من العقود التقليدية.
- ✓ الوسيط الإلكتروني: تلعب الحواسيب والبرمجيات وشبكة الإنترنت دور الوسيط في نقل الإرادة التعاقدية وتحقيق عملية التلاقي بالتراضي، ويتم غالباً التعبير عن قبول الشروط بنقرة واحدة (Click)، أو عبر إدخال معلومة رقمية ثم التأكيد.
- ✓ العالمية والانفتاح: تتسم هذه العقود بانتشارها العابر للحدود والأقاليم، ما يؤدي إلى عولمة التجارة والخدمات ويستتبع تحديات معقدة تتعلق بتنازع القوانين وتحديد القاضي المختص وتطبيق قانون الإنترنت محل النزاع.
- ✓ الصفة الإلكترونية الكلية في الإبرام والتنفيذ: فلا حضور للورق، ولا توقيع يدوي تقليدي؛ بل صار التوقيع الإلكتروني وإثبات الرواية الرقمية (Log Files، أو Blockchain) العنصر الأصيل في إثبات التعاقد وتنفيذه وسد الفجوة مع مفهوم "الإثبات الورقي" الكلاسيكي.

٢. التحديات القانونية المرتبطة بالعقد الإلكتروني:

- ✓ التحقق من الهوية والأهلية: يظل إثبات شخصية المتعاقد وإرادته السليمة في العقود عن بعد من أعقد المسائل، فكيف نتحقق من مراعاة الشروط، وعدم وقوع المتعاقد ضحية الغلط أو الإكراه، ومن الأهلية التعاقدية في فضاء افتراضي؟
- ✓ إثبات العقد وموثوقية التوقيع الإلكتروني: أوجب ذلك تطوير تقنيات التوقيع الإلكتروني المتقدم، الذي يساوي في حججه التوقيع اليدوي في العديد من التشريعات الحديثة (قانون أحكام المعاملات الإلكترونية اللبناني، المشرع المصري والأردني)، وفرض معايير تحقق أقوى (مثل التحقق الثنائي والبصمة الرقمية).
- ✓ تحديد محل انعقاد العقد وزمانه: لما يترتب عليه من تحديد الاختصاص القضائي، القانون الواجب التطبيق، ورتب التزامات الأطراف، وهو إشكال نابع من الطبيعة الموزعة لشبكة الإنترنت وتعدد نقاط تواجد أدوات التنفيذ والبيانات.

✓ حماية المستهلك: في ظل خداع الدعاية الإلكترونية، وعدم إمكانية اختبار البضاعة فعلياً، لجأت تشريعات عديدة لمنح المستهلك "حق العدول" خلال أجل معين يعيد فيه البضائع أو يفسخ العقد دون ترتيب جزاء عليه. [٢٣: ص ٣٢]

المطلب الثالث: مضمون الالتزامات الضمان لعقد نقل التكنولوجيا في القانون العراقي و المصري و الإيراني

في سياق العقود المعاصرة، لا سيما تلك التي تتصل بنقل التكنولوجيا بين الأطراف من دول مختلفة أو مع تفاوتات في مكانة السوق والقوة التفاوضية، تبرز مسألة الالتزامات والضمانات كأحد الأعمدة الرئيسة التي يقوم عليها الضبط القانوني لهذه العلاقات التعاقدية، فعقود نقل التكنولوجيا . باعتبارها واحدة من الأدوات الأساسية التي تتيح للدول النامية أو الشركات الحديثة الحصول على المعارف والخبرات التقنية الضرورية لتحديث نظم الإنتاج والخدمات . تطرح في الوقت ذاته جملة من الإشكالات القانونية المعقدة، يتصدرها موضوع توزيع الالتزامات على المتعاقدين وضمان التنفيذ الفعلي لكل واجب من الواجبات، بالإضافة إلى ضرورة تقرير ضمانات فعالة تحمي المصلحة الاقتصادية لكل طرف، وتمنع تعثر العملية التكنولوجية أو إساءة استغلالها، من هنا، يتخذ هذا المطلب منحى بحثياً مقارناً بين القانونين العراقي والمصري والإيراني لفحص مضمون الالتزامات العقدية والضمانات المترتبة في عقود نقل التكنولوجيا ومدى كفاءتها في تحقيق التوازن والأمن القانوني بين الناقل والمتلقي، ذلك أن خصوصية هذا النوع من العقود تتجلى في تعدد وجوه الالتزام لكل طرف، إذ لا يقتصر دور ناقل التكنولوجيا على مجرد تسليم أدوات أو برامج أو معلومات تقنية، بل يتعداه إلى ضمان جودة التكنولوجيا وصلاحياتها وملكية حقوقها الفكرية، فضلاً عن وجوب الإفصاح عن جميع الجوانب الفنية اللازمة لحسن تشغيل التقنية المنقولة، وتقديم الدعم الفني والتدريب والتحديث عند الضرورة، في المقابل، يتحمل المتلقي مسؤولية جدية استخدام التقنية في الأغراض المشروعة ووفق الشروط المحددة، وعدم تجاوز حدود الاستعمال المتفق عليها، مع التقيد الدقيق بشروط السرية وحماية الحقوق الحصرية ومراعاة قيود إعادة النقل للغير، تتعمق الدراسة في هذا المحور عبر تقسيم البحث إلى فروع ثلاثة، يتناول الفرع الأول نطاق التزامات كل طرف في العقد بشكل مفصل، مع الإشارة إلى الموقف التشريعي والقضائي في العراق ومصر وإيران، وذلك بغرض بيان ما إذا كان المشرع قد وضع أحكاماً خاصة لهذا النوع من العقود أو أبقى الهيمنة للأحكام العامة، كما يتم تحليل كيفية التعاطي مع إشكالية تداخل الالتزامات العقدية مع المتطلبات التقنية ومتغيرات السوق، خاصة في ظل التقدم التكنولوجي السريع والتغير الدائم في احتياجات المتعاقدين.

الالتزام في السياق القانوني رابطة تُلزم المدين بعمل أو امتناع لصالح الدائن بقيمة مالية أو أدبية، عقود نقل التكنولوجيا تُنشئ التزامات متبادلة بين المورد والمستورد، تشمل نقل المعرفة الفنية، المساعدة الفنية، وضمان الجودة مقابل ثمن، مع احترام السرية وحقوق الملكية الفكرية، المشرع المصري أخضع جميع عقود نقل التكنولوجيا

المستخدمة في مصر لأحكامه بغض النظر عن جنسية الأطراف أو مكان إبرام العقد، دولياً، يشمل الطرف أي شخص أو جهة عامة أو خاصة ذات صلة بالنقل، أهمية تحديد الأطراف تتضح مع الشركات متعددة الجنسية لحماية مصالح الدول المستوردة وضمان التنفيذ الفعال.

- التزامات مورد التكنولوجيا.

- التزامات متلقي التكنولوجيا.

- الالتزامات المشتركة بين الطرفين

الفرع الأول: التزامات مورد التكنولوجيا

تُعتبر العلاقة بين طرفي عقد نقل التكنولوجيا في الغالب علاقة غير متكافئة، على الرغم من أن العقد من الناحية الشكلية يُعد ملزماً للطرفين؛ إلا أن المتلقي للتكنولوجيا غالباً ما يبدو الطرف الأضعف في هذه العلاقة التعاقدية، مقابل المورد الذي يهيمن عليه مركز القوة والمعرفة، وهذا هو الأصل الغالب [٢٤: ص ٤٢] هذه الطبيعة غير المتوازنة تنشأ بالأساس لأن المورد يمتلك المعلومات والمعرفة التقنية بينما يفتقر إليها المتلقي، غير أن الفرصة تظل قائمة للأطراف من خلال العقد ذاته لتحديد الأسس التفصيلية لحقوقهم والتزاماتهم، إذ تخضع العلاقة هنا لقاعدة سلطان الإرادة، ويكون العقد شريعة المتعاقدين، ذلك أن حرية الأطراف في وضع شروط واضحة تضمن حسن سير عملية نقل التكنولوجيا، تظل أداة فعالة يملكها المتلقي رغم مركزه الأضعف، إذ أن رغبته في الحصول على التكنولوجيا المتقدمة تتيح له فرض بعض الشروط التي تضمن له فعلياً الاكتساب العملي للمعرفة، بما يلزم المورد عملياً بتنفيذ كافة الالتزامات المتفق عليها في العقد [٢٥: ص ٦٢].

غير أن كثرة التشابكات التي تكتنف التزامات الأطراف في عقود نقل التكنولوجيا دفعت كثيراً من التشريعات المقارنة، ومنها مصر، إلى التدخل التشريعي لوضع قواعد واضحة، كما فعل قانون التجارة المصري رقم ١٧ لعام ١٩٩٩، حيث نظم بدقة التزامات المورد والتزامات المستورد، ووضعاً نصب عينيه تحقيق التوازن بين الأطراف، وفي ذات الوقت ضمان حقوق المورد وتحفيزه على الإسهام في نقل وتوريد التكنولوجيا، وفي معرض هذا المطلب سنتوقف تفصيلاً عند أبرز الالتزامات التي تقع على عاتق مورد التكنولوجيا، لا سيما: (١) الالتزام بنقل عناصر التكنولوجيا المتفق عليها؛ (٢) الالتزام بضمان نتيجة التكنولوجيا؛ و(٣) الالتزام بتقديم المساعدة الفنية.

الفرع الثاني: التزامات متلقي التكنولوجيا

تستمد التزامات متلقي التكنولوجيا في عقود نقل التكنولوجيا خصوصيتها من طابع الالتزامات المتبادلة التي تحكم هذه العقود، حيث يلتزم المتلقي - على الرغم من كونه الطرف الأضعف غالباً في علاقة التعاقد - بأداء كامل الالتزامات العقدية بنفس القوة والإلزام الذي يتحمله المورد، يُعد المتلقي في هذا السياق شخصاً طبيعياً أو اعتبارياً، فقد يكون فرداً أو جهة من القطاع العام كالوزارات والمؤسسات الحكومية، أو من القطاع الخاص، وهو

الذي تنتقل إليه المعرفة الفنية من المورد، ليصبح في موقع الاستفادة من التكنولوجيا محل العقد، ويناط بالمتلقي، شأنه شأن المورد، جملة من الالتزامات التي تهدف إلى الحفاظ على حقوق الأطراف، ويمكن حصر أهمها في ثلاثة التزامات أساسية:

- الالتزام بأداء المقابل
- المحافظة على جودة الإنتاج
- وتهيئة البيئة الملائمة للتكنولوجيا.

الفرع الثالث: الالتزامات المشتركة بين الطرفين

الالتزامات المشتركة بين طرفي عقد نقل التكنولوجيا تمثل الإطار التعاقدية والأخلاقي الذي يضمن نجاح عملية النقل وتحقيق أهدافها، فإلى جانب الالتزامات الخاصة بكل طرف، يلتزم المورد والمستورد معاً بمجموعة من الواجبات التي تهدف إلى تعزيز التعاون والثقة المتبادلة، ومن أهم هذه الالتزامات العمل وفق مبدأ حسن النية في جميع مراحل التعاقد، بدايةً من المفاوضات وصولاً إلى التنفيذ ومتابعة ما بعد التسليم، كما يشتركان في حماية سرية المعلومات الفنية وعدم إفشائها أو استغلالها خارج نطاق العقد، واحترام حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتكنولوجيا، يتعاون الطرفان أيضاً في مواجهة حالات التعدي أو القرصنة وضبط الحدود الدولية للمعرفة المنقولة، من خلال تبادل البيانات والمستجدات الفنية الضرورية، ويشمل التعاون المشترك العمل على تهيئة بيئة إنتاجية فعالة، وتبادل التقارير والملاحظات لتحسين الأداء، والتوافق على آليات حل النزاعات بصورة ودية قبل اللجوء إلى القضاء، بما يحافظ على مصالحهم المشتركة ويعزز استدامة العلاقة التعاقدية [١: ص ٥١٩].

يُعد التزام المتلقي بدفع المقابل من الركائز الأساسية في عقود نقل التكنولوجيا وفقاً للقانون المدني الإيراني في المادة (٣٩٧) تنص على أن أداء المقابل شرط لصحة المعاوضة، وهو ما يسري أيضاً على نقل التكنولوجيا بما يشمل من معلومات فنية أو صناعية أو أسرار تجارية، ووفقاً للفقهاء القانونيين الإيرانيين، فإن المقابل في عقود نقل التكنولوجيا ليس دوماً نقدياً، بل يمكن أن يأخذ صوراً مختلفة مثل الأتاوة ((royalty، أو حصة من الإنتاج، أو حتى مبادلة المعرفة بمعرفة مقابلة (معاوضة فنية)، وقد أقر القانون التجاري في بعض مواضعه أشكالاً حديثة للمقابل مثل نقل الحقوق المعنوية أو منح تصاريح الاستغلال المشترك، وليس فقط الدفع النقدي، وتؤكد المادة (٥٩) من «قانون ثبت اختراعات ١٣٨٦» على أن لصاحب الاختراع أثناء نقل التكنولوجيا الحق في أن يشترط مقابلاً عن كل استخدام أو نقل جزئي أو كلي لتقنيته.

المادة ٥ من قانون تسجيل الاختراعات والتصاميم الصناعية والعلامات التجارية الإيرانية الصادر عام

٢٠٠٧: كيفية ذكر اسم المخترع في شهادة الاختراع وكيفية استحقاق حق الاختراع المسجل على النحو التالي:

أ. الحق في الاختراع المسجل يخص المخترع وحده.

- ب. إذا قام عدة أشخاص بالاختراع بشكل مشترك، تنتقل الحقوق الناجمة عن الاختراع لهم بشكل مشترك.
- ج. كلما قام شخصان أو أكثر بالاختراع بشكل مستقل عن بعضهما البعض لاختراع واحد، فإن الشخص الذي قدم طلب تسجيل الاختراع مبكراً، أو في حال ادعاء أولوية الحق، أي منهم يستطيع اثبات أنه قدم طلبه بشكل معتبر في تاريخ سابق، شرط أن لا يكون طلب التسجيل المذكور قد تم استرداده أو رفضه أو تركه بلا حركة، فإن له الحق في تسجيل الاختراع.
- د. الحقوق الناجمة عن الاختراع المسجل قابلة للنقل، وفي حال وفاة صاحب الحق تنتقل إلى ورثته.
- هـ. في حال كان الاختراع ناتجاً عن عقد عمل أو عقد مباشر، فإن الحقوق المادية له تخص صاحب العمل (المستخدم)، إلا إذا وجد شرط بخلاف ذلك في العقد.
- و. يذكر اسم المخترع في شهادة الاختراع، إلا إذا طلب كتابياً من إدارة الملكية الصناعية عدم ذكر اسمه، وأي إفادة أو اقرار من المخترع بأن يذكر اسم شخص آخر باعتباره مخترعاً، فهو بلا اثر قانوني، سواء كان ذلك بدفعة واحدة أو عبر دفعات دورية أو نسبة من العوائد، من جهة أخرى، في نصوص مصرف الصناعة والمناجم الإيراني، جرى التأكيد على ضرورة تقدير كل عنصر من عناصر التكنولوجيا وتقويمه مالياً منفصلاً، من أجل منع المغالاة أو إدخال عناصر غير ضرورية تزيد الكلفة على الطرف المتلقي، هذا التوجه يهدف إلى تحقيق توازن بين مصالح المورد والمتلقي وتقليل منازعات الطرفين أمام القضاء، لذا يلاحظ أن التجربة الإيرانية مشابهة للتجربة المصرية من حيث تنوع صورة المقابل، لكن مع تمسك أكبر بمبدأ العدالة وتحقيق التوازن في تحديد الثمن والشفافية في بنود العقد، بالإضافة إلى تشجيع السلطات على إدراج أحكام خاصة بالتحكيم لحسم الخلافات المتعلقة بالمقابل [٢٦: ص ٣٦٥].

ثانياً: عقود خدمات المعلومات الصوتية في عصر الاقتصاد الرقمي

١. تعريف العقد وأشكاله

يقصد بعقد خدمات المعلومات الصوتية الاتفاق الذي يبرم عادة عبر الهاتف بين طرفين: الأول هو مقدم الخدمة (غالباً شركة أو منصة اتصالات متخصصة)، والثاني هو مستخدم الخدمة (الفرد أو المنشأة الباحثة عن الخدمة أو المعلومات)، بموجب هذا العقد، يلتزم مقدم الخدمة بإمداد المستخدم بمحتوى معلوماتي أو خدمة صوتية في مجال معين (الاستشارات الطبية أو القانونية، تحليل البيانات، الدعم الفني، المعلومات الإخبارية، ... إلخ)، مقابل أجر محدد غالباً يحسب بالدقيقة أو بحسب الخدمة المنجزة، تنتوع أشكال هذه العقود من البث الصوتي المسجل مسبقاً (IVR) إلى المحادثة المباشرة مع خبراء ومستشارين، أو حتى توفير تفاعلات تعتمد على الذكاء الاصطناعي المعزز بالأصوات الحية أو المسجلة.

٢. الإطار القانوني العام لتنظيم خدمات المعلومات الصوتية

مع الانتشار الواسع لقطاع الاتصالات وتعدد الوسائط التكنولوجية، فرضت القوانين الوطنية إطاراً لتنظيم هذه الخدمات يضمن حماية المستهلك وحقوق مزود الخدمة، مع تشديد خاص على عنصر السرية وحماية البيانات. القانون المصري (مثالاً)، في المادة ٥٠ من قانون تنظيم الاتصالات رقم ١٠ لسنة ٢٠٠٣، ألزم مقدمي الخدمة والعاملين لديهم بعدم إفشاء أي بيانات أو معلومات تخص المستخدمين أياً كان نوعها أو مصدرها، وألزمهم باتخاذ جميع التدابير لحماية سرية البيانات والاتصالات، في العراق، جاءت المادة السادسة من مشروع قانون الإعلام والاتصالات لتعكس نفس الاتجاه؛ حيث أكدت على سرية المكالمات الهاتفية والاتصالات الخاصة، ومنعت مراقبتها أو التنصت أو الكشف عنها دون سند قانوني، ورتبت عقوبات صارمة في حال حدوث انتهاك لهذه السرية تشمل الحبس والغرامة، إضافةً إلى حق المتضرر في المطالبة بالتعويض المادي والمعنوي. [٩٥ : ٣٠]

٣. مظاهر الالتزام بالسرية في عقود الخدمة الصوتية وتقنياته العملية

منذ اللحظة الأولى لبدء الاتصال، يقوم نظام مقدم الخدمة بتسجيل رقم المستخدم، وأحياناً تحديد موقعه أو هويته، وقد تحتفظ الأنظمة بمعلومات حول الاستفسارات أو طبيعة المكالمات أو الخدمة المقدمة، كل هذه البيانات تكتسب حساسية خاصة بفعل سهولة استغلالها لأهداف تسويقية أو حتى إجرامية إذا لم تُحكم حمايتها. [٢٧ : ص ٦٦]

٤. الأهمية المتنامية للقواعد العقدية والتنظيمية في سياق التحول الرقمي

لا يقتصر التحدي على مجرد الامتثال لأحكام القوانين الوطنية، بل يتصل الأمر بسمعة الشركات ومقدمي الخدمات في السوق؛ إذ أصبح المستهلك أكثر وعياً بمخاطر تسريب بياناته، ويطالب الشركات بمزيد من الشفافية والإفصاح عن سياساتها في حفظ سرية التواصل والمعلومات، خاصةً مع التحول نحو استخدام الذكاء الاصطناعي وتعدد وسائط الحصول على المعلومات، نشهد اليوم ارتفاع الدعاوى القضائية المتعلقة بتسريبات بيانات العملاء أو إساءة استخدام معلوماتهم الشخصية. [٢٨ : ص ٢٦-٢٨]

٥. واجبات مقدم الخدمة والمسؤولية حال الإخلال

يلتزم مقدم الخدمة بعدة أمور:

- ✓ عدم تسريب أو الإفصاح عن أية بيانات اطلع عليها بحكم عمله؛
- ✓ التحذير المسبق للمستخدم بشأن إمكان تسجيل المكالمات أو توظيفها لأغراض التطوير والجودة فقط؛
- ✓ الامتناع المطلق عن بيع أو تبادل بيانات المستخدمين مع الغير لأغراض تجارية دون موافقتهم الصريحة؛
- ويُسأل مقدم الخدمة بالتعويض عند الإخلال بهذا الواجب والمسؤولية قد تكون مدنية أو جنائية حسب جسامه الفعل ونتيجته، تتسم عقود الوكالة التجارية وعقود خدمات المعلومات الصوتية بأهميتهما البالغة في الاقتصاد

الحديث والفضاء الرقمي، فكلهما يخلقان علاقات تفاعلية حساسة تحتكم لكثافة التعاملات وسرية المعلومات، في الوكالة التجارية، تُبنى الثقة والانضباط المهني وحماية الأسرار الصناعية والتجارية، في حين تبرز السرية وحماية بيانات الأفراد محوراً للعقود الصوتية الرقمية، ولا تزال حماية السرية، وتكريس المصلحة المشتركة، والتوازن بين الأطراف، أهم محاور تطور قواعد تنظيم هذين النوعين من العقود عربياً ودولياً، إذا رغبت في توسيع الجوانب المقارنة مع التشريعات الأجنبية، أو دراسة حالات عملية متعلقة بحماية السرية أو المسؤولية الناشئة عن انتهاكها في هذين النوعين من العقود، يسعدني إعداد ذلك لك بمزيد من التفصيل والتحليل الأكاديمي. [٢٩: ص ٤١]

المطلب الرابع: تعهدات أطراف العقد

تشكل مرحلة المفاوضات في عقود نقل التكنولوجيا خطوة محورية ذات أهمية بالغة، نظراً لما تتسم به هذه المرحلة من حساسية ترتبط غالباً بسرية المعلومات والمعارف الفنية التي يجري الكشف عنها أثناء المفاوضات، ولهذا يحرص مانح التكنولوجيا على توفير ضمانات قوية تكفل له التزام المتلقي بالمحافظة على سرية كل ما يطلع عليه من معلومات، وتتمثل أبرز هذه الضمانات في التعهد الكتابي، الكفالة المالية، بالإضافة إلى ضمانات عملية أخرى استحدثها الواقع، وعلى هذا الأساس، سيتم معالجة هذه الضمانات عبر ثلاثة فروع:

الفرع الأول: التعهد الكتابي

التعهد الكتابي هو التزام يصدر من طرف واحد، عادةً من المتلقي (طالب التكنولوجيا)، يتعهد فيه للمانح (مالك التكنولوجيا أو حائزها) بالمحافظة على سرية كافة الأسرار التجارية والصناعية التي اطلع عليها نتيجة المفاوضات، وتتضمن هذه المعلومات غالباً المعارف الفنية، البيانات التكنولوجية، طرق التصنيع أو التوزيع، وغير ذلك من المعلومات الحساسة [١٨: ص ١٩].

عادةً، يُطلب من المتلقي التوقيع على هذا التعهد ضمن الوثائق المُرسلة من المانح خلال المراحل التمهيديّة، ويُعتبر امتناع المتلقي عن التوقيع عقبة تؤدي غالباً إلى توقف المفاوضات بالكامل [٣٠: ص ١٢]، قد تزداد المسألة تعقيداً إذا استعان المتلقي بخبير فني لفحص التكنولوجيا محل التفاوض، ورفض هذا الخبير توقيع تعهد مماثل بعدم إفشاء الأسرار، عندئذ يكون المتلقي مسؤولاً عن تصرفات الخبير الذي استعان به، ذلك أن خبراء هذا المجال لديهم قدرة أعلى على كشف الأسرار الفنية [٢٠: ص ١١٢].

وغالبا تبرز الحاجة للاستعانة بالخبراء، خاصةً من جانب المتلقين في الدول النامية، ممن ينقصهم الخبرة أو يلجؤون للحصول على قروض من بنوك دولية مشروطة برأي خبير مستقل حول جدوى التكنولوجيا محل التعاقد [٣١: ص ٥٤]، ويشمل التعهد الكتابي إلزام المتلقي بعدم استغلال أو استخدام أي من المعلومات التي حصل عليها، سواء بشكل مباشر أو غير مباشر، لصالح نفسه أو الغير، وهو بذلك يشكل ضماناً فعالة واطمئناناً للمانح تجاه سرية معارفه [٣٢: ص ٩٨]، فالمتلقي يكون أمام خيارين: إما القبول والتوقيع فيستمر التفاوض بشكل سليم،

أو الرفض فتتوقف المفاوضات عند هذا الحاجز الأول [١٨: ص ١١٢]، أما عن الأثر القانوني لهذا التعهد، فإنه يصب دوماً في مصلحة المانح، فلو أخل المتلقي بتعهده، قامت مسؤوليته العقدية، وأصبح ملزماً بتعويض المانح عن كافة الأضرار الناتجة عن هذا الإخلال [٣٣: ص ٣٢].

الفرع الثاني: الكفالة المالية

قد يشترط مانح التكنولوجيا، وقبل الدخول في المفاوضات، أن يقوم المتلقي بإيداع مبلغ مالي معين أو تقديم خطاب ضمان أو صك مصدق، وذلك لضمان وفاء المتلقي بالتزامات السرية للمعلومات التي يُطلع عليها خلال التفاوض [١٢: ص ٢١].

ويكون اللجوء إلى مثل هذه الكفالة غالباً عندما تدور المفاوضات لأول مرة بين الطرفين، فيسعى المانح إلى حماية معارفه من التسرب بلا مقابل [١٦: ص ٥٦]، مصير هذه الكفالة يُحدد حسب النتائج: إما أن تضاف لمبلغ العقد النهائي عند إبرامه كمقابل الإفصاح عن الأسرار، أو تُصادر لصالح المانح حال أخل المتلقي بالتزامه بالسرية [٣٣: ص ٥٦].

لذا ينبغي للمتلقي أن يُحسن التقدير والحذر، إذ قد تفشل المفاوضات بسبب ظروف خارجة عن إرادته، ومع ذلك يتمتع المانح عن إعادة الكفالة أو يساوم في قيمتها، لذلك يوصى ألا يقبل المتلقي تقديم الكفالة إلا بعد التأكد من نزاهة المانح ووضوح الإجراءات المتعلقة باستردادها، وضرورة تحديد المدة الزمنية لإرجاعها إذا فشلت المفاوضات خارج إرادته [٣٤: ص ٣٤]، ولا يُعد مبلغ الكفالة مقابلاً للاطلاع على الأسرار بل وسيلة ضغط وضمانة لجدية التزام المتلقي، فإن أخل المتلقي أو مندوبيه بهذا الالتزام، ولو لم يتم التعاقد، استحق المانح مبلغ الكفالة تعويضاً عن الأضرار المترتبة [٣٥: ص ٨٣].

ومع ذلك يرى بعض الفقهاء أن هذه الكفالة، إذا كانت مبالغاً فيها أو إذا راود المتلقي الشك في أمانة المانح، قد تردعه عن المفاوضة أو إبرام العقد [٣٦: ص ٨٩].

الفرع الثالث: ضمانات أخرى

علاوة على التعهد الكتابي والكفالة المالية، هناك وسائل وضمانات أخرى يلجأ إليها مانحو التكنولوجيا لتأمين سرية المعلومات وعدم إفشائها، من أهم هذه الضمانات:

قصر الكشف عن المعلومات: عدم الإفصاح عن المعلومات إلا بالقدر الضروري للتمكين من تقييم التكنولوجيا أو الاستعانة بالخبراء، بحيث يطلع المتلقي فقط على نتائج استخدام التكنولوجيا دون تفاصيل جوهرية حول عناصرها أو طرقها الفنية المعقدة [٣٧: ص ٣٢].

إجراء التحري المسبق: غالباً ما يجري المانح تحريات واسعة حول المتلقي ومصادقته ونشاطه المالي لضمان الجدية والالتزام قبل البدء بالتفاوض [٣٧: ص ٣٢].

بعض الشركات مانحة التكنولوجيا تصر على إجراء المفاوضات داخل مقارها، بحضور عدد محدود جداً من الخبراء التابعين للطرفين، وذلك حمايةً للمعلومات الحساسة والسرية من التسرب أو السرقة [٣٨: ص ١٨]، وبغض النظر عن نوع الضمانة، فإن التعهد الكتابي الصريح بعدم إفشاء أو استغلال أية معلومات هو في نظر الكثيرين الوسيلة الأكثر فعالية: فهو يحمل المتلقي التزاماً واضحاً ومحددًا بعواقب قانونية إذا أخلّ بهذا التعهد، مع ضرورة النص الصريح على الجزاء لتقاضي أي لبس، إلى جانب الحماية القانونية التي يفرضها القانون المدني أو التجاري بوجه عام على كل من اطلع على معلومات ذات طبيعة سرية.

هذه الضمانات جميعها، في ضوء تطور حماية الأسرار التجارية على الصعيدين الوطني والدولي وتزايد حالات الاعتداء عليها، تُعد وسائل مكملة للحماية القانونية التي أقرها المشرع لحماية مصالح مانحي التكنولوجيا في كافة مراحل التعاقد، من المفاوضات مروراً بالتنفيذ وحتى انقضاء العقد.

تشكل مرحلة المفاوضات في عقود نقل التكنولوجيا خطوة مركزية عالية الحساسية في إطار العلاقات التعاقدية الصناعية والتجارية الحديثة، حيث يُثار في هذه المرحلة موضوع سرية المعلومات والمعارف الفنية التي عادةً ما تكون جوهر موضوع العقد وقلب المنافع الاقتصادية المتوخاة، فمن منظور القانون الإيراني كما يتجلى في القانون المدني (مواد ٢١٩، ٢٢٠، ٢٢١، ٢٢٣، ٢٣٧، ٢٣٨)، وقانون حماية الاختراعات والبراءات والعلامات التجارية (مصوب ١٣٨٦ هـ.ش)، تتقاطع عدة التزامات ووسائل حماية تضمن لمانح التكنولوجيا ألا تُستغل معارفه أو يتم تسريبها دون مقابل أو ضد مصلحته، لهذا السبب تُفرض واجبات دقيقة على طرفي العقد بدءاً من المرحلة ما قبل التعاقد (المفاوضات) وحتى تنفيذ العقد بشكل كامل وانتهاء العلاقة.

في الفرع الأول، التعهد الكتابي، نجد أن القانون الإيراني - سواء بالسياق المدني أو التجاري أو في التشريع الخاص بحماية الأسرار - يمنح أهمية كبيرة لهذا النوع من الضمانات، بوصفه التزاماً صريحاً من المتلقي بالحفاظ على سرية ما يطلع عليه من معلومات، التعهد الكتابي لا يُعد فقط عُرفاً سائداً أو عرفاً تجارياً، بل وجدت له سنداً في القوانين الحديثة مثل المادة ٦٥ من قانون حماية الاختراعات لسنة ١٣٨٦ هـ.ش، التي سبق تسجيلها وفقاً للوائح السابقة تعتبر سارية المفعول وتتمتع بالحماية بموجب القانون الجديد، وبناءً على ذلك، فيما يتعلق بالاختراعات، يلزم دفع الرسوم السنوية المنصوص عليها في القانون الحالي عن الفترة المتبقية، كما يجب، بالنسبة للعلامات التجارية، تجديدها في الموعد المحدد وفقاً للقانون السابق، وبعد التجديد، يعاد تصنيفها وفقاً للتصنيف الدولي، وكذلك في تفسير تطبيق المادة ٢٢٣ من القانون المدني الإيراني التي تُلزم المتعاقد بالإيفاء بجميع الالتزامات التي نص عليها العقد "وكذلك جميع النتائج التي تقتضيها العادة أو القانون أو طبيعة العقد"، من المعتاد أن يقوم المانح في بداية مفاوضات نقل التكنولوجيا أو حتى قبل العرض الفني للكشوف الجوهرية، بإلزام طالب التكنولوجيا (المتلقي) بالتوقيع على تعهد كتابي مفصل (تعهدنامه محرمانگی)، يلتزم فيه بعدم إفشاء أو استعمال أي سر أو

معرفة فنية أو معلومة تقنية يحصل عليها أثناء أو بمناسبة التفاوض، حتى لو لم يتم إبرام العقد النهائي لاحقاً، ويُدرج في الالتزام عادةً حظر صريح لاستغلال المعلومات مباشرةً أو عبر غيره، ولحساب المتلقي أو الغير، ويُوسّع نطاق الالتزام ليشمل موظفيه وخبرائه الفنيين.

ويذهب الفقه الإيراني إلى أن أحد العناصر المحورية للتعهد أن يشمل فترة ما بعد انقضاء المفاوضات أو انتهاء العقد، بحيث يظل التزام السرية قائماً ما لم تصبح المعلومة في متناول العموم أو بإذن خطي صريح من المانح أو بانتهاء مدتها المحددة بالعقد، المسألة تغدو أكثر حساسية إذا استعان المتلقي بخبير مستقل، فالأصل - وفق المادة ١٢١٩ من القانون المدني - أن يكون مسؤولاً عن أفعال من ينتدبهم أو يستعين بهم في إطار أعماله التعاقدية، ويكرس القضاء الإيراني مسؤولية المتلقي عن أفعال الخبراء الفنيين، بحجة أن طبيعة أعمالهم تمكنهم من الوصول لأدق المعلومات، وهو ما ورد في أحكام المحكمة الاقتصادية بتهران، (الملف رقم: ٩٧٥.٠٩٩٨٢١٣٧٧٠.٩٠٠، الحكم الصادر بتاريخ: ١٥/٧/١٣٩٨)، وفي حال إخلال المتلقي بهذا التعهد، تتحقق مسؤوليته العقدية وفق مواد ٢٢٠ و ٢٢١ و ٢٣١ مدني، ويلتزم بتعويض كافة الأضرار، وتقدير التعويض يتم بحسب جسامة الإخلال وقيمة الأضرار الاقتصادية الناجمة عن تسرب الأسرار الصناعية أو التكنولوجية محل العقد.

أما الفرع الثاني، والمتعلق بالكفالة المالية، فهو إلزام احتياطي فعال يعترف به العرف التجاري الإيراني ويجد عملاً له في القانون وفق شرط ضمني مشروع لا يتعارض مع أحكام المادة ٢٣٢ من القانون المدني، ففي مشاريع نقل التكنولوجيا الكبرى أو عند أول تعامل بين أطراف لا تربطهما سوابق ثقة متبادلة، قد يُشترط أن يودع المتلقي مبلغاً مالياً معيناً، أو يقدم خطاب ضمان مصرفي أو صك ضمان مالي، الهدف من ذلك ليس مقابلاً للمعرفة التقنية، بل ضمان جدية التزام السرية وعدم التسريب، وغالباً ما يُصاغ في العقد أو الوثائق التمهيدية شرط يتيح للمانح مصادرة الضمان فور تحقق الإخلال بالسرية دون الحاجة لإثبات الضرر الفعلي، بيد أن الفقهاء يحذرون من المغالاة في مبلغ الضمان، إذ يؤدي ذلك لإحجام المتلقي عن التفاوض أو حتى تقييد إمكانية إبرام العقد في المستقبل، وفي السوابق القضائية، يلزم المانح برد الضمان إذا اتضح أن فشل المفاوضات لا مردّ له لتقصير المتلقي أو إذا ثبت أن السبب قهري أو لأمر خارج عن إرادة الطرفين، (راجعوا الحكم الصادر عن دائرة ٢ من المحكمة الحقوقية في محافظة طهران، في الملف رقم: ٩٧١٠٠٠١٩٧٨٢٠٠٠١٨٧)، وينصح القانون الإيراني أن يُتفق صراحة على شروط استعادة الكفالة وتوقيت ذلك وكل الإجراءات التنظيمية بما يجنب الأطراف المنازعات المستقبلية استناداً إلى قاعدة حسن النية، كما أقرته الفقهاء الإيرانيين وقواعد العقود الحديثة [٣٩: ص ١١٤].

أما الفرع الثالث من الضمانات الأخرى، فهو مجال واسع للإبداع العملي والتنظيمي في العقود الإيرانية المعاصرة، فإلى جانب الالتزام الكتابي والكفالة المالية، تُفرض وسائل عملية تهدف لحصر خطر التسريب واحتوائه، من أبرزها:

١. تقنين حدود الإفصاح والكشف: تقتصر المعلومات التي يكشف عنها المانح خلال التفاوض على أدنى حد ممكن ضروري لتقييم جدوى التكنولوجيا أو الاستعانة بالخبراء (سياسة الحد الأدنى من الكشف)، ويتفق على عدم عرض الرسومات أو المواصفات التفصيلية إلا بعد إحراز درجة كافية من الثقة أو بعد توقيع العقد النهائي.

٢. فحص السجل والتحري المسبق: غالباً ما يقوم مانح التكنولوجيا بإجراء تحريات شاملة حول السجل التجاري والمصادقية المالية للمتلقي، مستنداً في ذلك إلى مبادئ التحري الانتمائي (إحراز الأهلية التجارية والمالية) المطبقة في النظام القانوني الإيراني، وإلى التوجيهات الواردة في قانون التجارة الإلكترونية الإيراني الصادر عام ١٣٨٢ هـ.ش، إذ ينص هذا القانون في مادته الحادية والعشرين على أن «كل بيان بيانات» يُعتبر بيان بيانات منفصلاً ومستقلاً، إلا إذا ثبت أن ذلك البيان نسخة مكررة من البيان الأصلي»، المادة ٢١ من قانون التجارة الإلكترونية الصادر عام ٢٠٠٧: «كل «رسالة بيانات» تُعتبر رسالة بيانات منفصلة ومستقلة، إلا إذا ثبت أنها نسخة مكررة من الرسالة البيانات الأصلية، وبناءً عليه، فإن تقييم السوابق التجارية والمالية للمتلقي، وكذلك فحص أصالة المستندات والبيانات الإلكترونية المتبادلة بين الطرفين، يجب أن يتم وفقاً لمبدأ استقلالية كل بيان بيانات (داده پیام)، بحيث لا يُعتد بالنسخ أو الصور المكررة إلا إذا ثبتت مطابقتها للأصل، هذا الأمر يوفر للمانح أداة قانونية هامة للتحقق من موثوقية المتلقي وضمان مصادقية الوثائق التي يعول عليها في اتخاذ قرارات جوهرية بشأن نقل التكنولوجيا، كما يحد من إمكانيات التزوير أو التضليل في التعاملات الإلكترونية أثناء مرحلة المفاوضات وما قبل التعاقد.

٣. تقييد مكان المفاوضات: قد يُصرّح المانح بالمفاوضات في مقر شركته أو مختبراته، ويحدد عدد الحاضرين من كل طرف، وذلك حفاظاً على مضمون المعارف وتجنب التسريب العرضي أو عمداً.

٤. المتابعة القانونية لدور الخبراء: إذا اقتضت الحاجة مساهمة خبير فني مستقل، يُلزم بتوقيع تعهد مقابل يوازي في القوة تعهد المتلقي، وفي حال رفض الخبير ذلك، فإن المسؤولية التقصيرية والمدنية تقع مباشرة على عاتق متلقي التكنولوجيا، وفق القواعد العامة في المواد ١-٢ قانون المسؤولية المدنية لسنة ١٣٣٩.

٥. الوسائل التقنية لضبط السرية: قد يلجأ المانح إلى تقنيات إدارة الوثائق الرقمية المؤمنة وكاميرات المراقبة، وضبط الدخول للملفات الإلكترونية، مستفيداً من اللوائح المكتملة في قانون التجارة الإلكترونية وقانون جرائم الإنترنت.

ومن زاوية الأثر القانوني، فإن كل هذه الضمانات، وبالأخص التعهد الكتابي، تُعتبر سنداً رئيسياً في يد المانع حال حدوث نزاع، فالقضاء الإيراني يعطي أهمية كبيرة لهذه التعهدات في النزاعات الخاصة بنزاهة نقل التكنولوجيا أو المشروعات الصناعية المشتركة، ويعتبرها من صميم المصلحة المشروعة التي يدعمها العرف وتأييدها روح المواد ٩٥٣ و ٩٥٤ من القانون المدني وقواعد العدالة الصناعية في رأي وحدة النظر رقم ٧٤٩ الصادر بتاريخ ١٣٩٥/٠٠/٠٠ عن الهيئة العامة للمحكمة العليا، وقد تم تقنين حماية الأسرار التجارية وفنية في التشريع الإيراني الخاص و قانون حماية الاختراعات، المادة ٦٥ و المادة ٦١، حيث أوجب القانون على الأطراف احترام السرية حتى بعد انتهاء العلاقة التعاقدية، ورتب المسؤولية المدنية الكاملة والتعويض الشامل على كل من يفشي أو يستغل المعلومات أو ينقلها للغير دون وجه حق، وتجري المحاسبة المدنية والمالية بمقتضى مواد ١ و ٢ من قانون مسؤوليت مدني وتستعين المحاكم بالتقدير الفني لقيمة الضرر وفق حجم المعلومات ومدى الأذى الذي أصاب المانع، ولا يُمكن للمتلقي التذرع بأنه لم يصل إلى معلومات مكتملة، بل يكفي التعرض لأي جزء رئيسي كان محل حماية سرية ضمن بنود المفاوضات.

تأسيساً على ما سبق، يظهر بجلاء أن تعهدات الأطراف والضمانات العملية في عقود نقل التكنولوجيا في إيران قد تم تقنينها بدقة ووضعت بين يدي القاضي والباحث آليات فعالة لحماية مصالح مانحي التقنية، ويظل النص الصريح والواضح في العقود -المستند دوماً إلى روح المواد ٢١٩-٢٢٣ و ١ و ٢ من قانون مسؤوليت مدني والمادة ٦٥ من قانون حماية الاختراعات- هو المفتاح العملي لإنفاذ هذه الضمانات، إذ لم توضع فقط لحماية حقوق الأفراد بل لصون المصلحة العامة وتطوير البنية التحتية الصناعية للبلاد.

النتائج:

١. تظهر أهمية عقود نقل التكنولوجيا باعتبارها الإطار القانوني الأساسي لنقل المعرفة الفنية والمعطيات التقنية، الأمر الذي يُسهم في تطوير الصناعات المحلية ودعم الابتكار وريادة الأعمال في البلدان النامية والمتقدمة على حد سواء.
٢. تعد حماية السرية والتدابير القانونية المتعلقة بالمعلومات المملوكة بالمعرفة التقنية من أهم الالتزامات في عقود نقل التكنولوجيا؛ إذ يؤدي الإخلال بها إلى آثار قانونية جسيمة وتأثير سلبي على بيئة الاستثمار.
٣. يلعب التوازن بين حقوق وواجبات الأطراف دوراً محورياً في استقرار العلاقة التعاقدية وضمان تحقيق المصالح المشتركة دون إضرار بأي طرف من الأطراف أو بالمصلحة العامة.
٤. يمثل تطور التشريعات ومواكبة المتغيرات التقنية تحدياً حقيقياً أمام فعالية عقود نقل التكنولوجيا، ويتطلب تحديثاً مستمراً للقوانين بما يتناسب مع التغيرات العالمية في مجال التكنولوجيا.

٥. تؤكد الضرورة القانونية على أهمية وجود آليات للفصل في النزاعات الناجمة عن هذه العقود من خلال وسائل عادلة، كالمحاكم المختصة أو التحكيم الدولي، لضمان حقوق جميع الأطراف وتحقيق الاستقرار القانوني.

التوصيات:

١. يجب على المشرعين تطوير الأطر القانونية الخاصة بعقود نقل التكنولوجيا وربطها بالتشريعات الدولية، بما يحقق حماية فعالة لحقوق الملكية الفكرية والمعرفة الفنية ويمنع الاستغلال غير المشروع للخبرات التقنية.

٢. ينبغي للأطراف المتعاقدة الاهتمام بتوثيق جميع حقوق والتزامات كل طرف ضمن نصوص العقد مع التركيز على شروط المحافظة على السرية وتحديد الجزاءات بوضوح، لتقليل مخاطر النزاعات مستقبلاً وتعزيز الثقة المتبادلة.

٣. يُوصى بتفعيل الحلول البديلة لتسوية المنازعات، مثل التحكيم أو الوساطة المتخصصة في قضايا نقل التكنولوجيا، لما تحمله من سرعة وفعالية في فض المنازعات وضمان استمرارية العلاقة التعاقدية وتحقيق مصالح الأطراف في بيئة عمل ديناميكية.

المصادر

- [١] حسام محمد عيسى، نقل التكنولوجيا: دراسة في الآليات القانونية للتبعية الدولية. القاهرة: دار المستقبل العربي (٢٠٠٩).
- [٢] صلاح الدين جمال الدين، عقود الدولة لنقل التكنولوجيا: دراسة مقارنة. القاهرة: دار النهضة العربية (١٩٩٦).
- [٣] حفيظة السيد الحداد، العقود المبرمة بين الدول والأشخاص الأجنبية. بيروت: منشورات الحلبي الحقوقية (٢٠٠٣).
- [٤] وفاء مزيد فلهوط، المشاكل القانونية في عقود التكنولوجيا إلى الدول النامية. بيروت: منشورات الحلبي الحقوقية (٢٠٠٩).
- [٥] حمزة عباسية، وسائل نقل التكنولوجيا وتسوية نزاعاتها في ضوء القانون الدولي. رسالة ماجستير، جامعة الشلف، الجزائر (٢٠٠٨).
- [٦] جلال وفاء محمد، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا في ظل الجهود الدولية واحكام نقل التكنولوجيا في قانون التجارة الجديد. الإسكندرية: دار الجامعة الجديدة للنشر (٢٠٠٠).
- [٩] سعود سرحان، النظام القانوني للالتزام بالصفة الخطرة في عقود نقل التكنولوجيا دراسة مقارنة. القاهرة: دار النهضة العربية (٢٠٠٩).

- [١٠] نايل يونس بكر اليازخي، التنظيم التشريعي الفلسطيني لعقد نقل التكنولوجيا دراسة مقارنة. رسالة ماجستير، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة (٢٠٠٨).
- [١١] مصطفى سلمان حبيب، الاستثمار في الترخيص الامتيازي. ط٢، الأردن: دار الثقافة (٢٠٠٨).
- [١٢] نداء كاظم المولي، الآثار القانونية لعقود نقل التكنولوجيا. الأردن: دار وائل (٢٠٠٣).
- [١٣] محمد عبد الظاهر حسين، الجوانب القانونية للمرحلة السابقة على التعاقد. القاهرة: دار النهضة العربية (٢٠٠١).
- [١٤] محمود الكيلاني، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا. رسالة دكتوراه، جامعة القاهرة (١٩٨٦).
- [١٥] نبيل إسماعيل الشبلاق، الطبيعة القانونية لمسؤولية الأطراف في مرحلة ما قبل العقد: دراسة في العقود الدولية لنقل التكنولوجيا. مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية. جامعة الأردن، المجلد ١٣ / العدد ١١ (٢٠١٣).
- [١٦] سميحة القليوبي، الوسيط في شرح قانون التجارة المصري. ج٢، القاهرة: دار النهضة العربية (٢٠٠٧).
- [١٧] يوسف عبد الهادي الأكياي، الإطار القانوني لعقود نقل التكنولوجيا في مجال القانون الدولي الخاص. القاهرة: دار النهضة العربية (٢٠١٠).
- [١٨] حمد حسام محمود لطفي، المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض: دراسة في القانون المصري والفرنسي. ط١، القاهرة: دار النهضة العربية (١٩٩٥).
- [١٩] محمد أبو زيد، المفاوضات في الإطار التعاقد (صورها وأحكامها). مجلة العلوم القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق-جامعة عين شمس، المجلد ١٧ / العدد ٧ (٢٠٠٥).
- [٢٠] إبراهيم الدسوقي أبو الليل، نظرية الالتزام: المصادر الإدارية للالتزام. ج١، الكويت: مؤسسة دار الكتب (١٩٨٨).
- [٢١] صالح بن بكر الطيار، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا. ط٢، بيروت، دار بلال (١٩٩٩).
- [٢٢] فراس عبد اللطيف سعيد الجيزاوي، العقود الإلكترونية في التشريع المصري والمقارن. القاهرة، دار النهضة العربية (٢٠٠٥).
- [٢٣] حسام محمد عيسى، نقل التكنولوجيا، دراسة في الآليات القانونية للتبعية الدولية. القاهرة، دار المستقبل (١٩٨٨).
- [٢٤] ابراهيم رهبري، حقوق انتقال فناوري. تهران، سازمان سمت (١٣٩٢).
- [٢٥] حمد حسام محمود لطفي، المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض، دراسة في القانون المصري والفرنسي. القاهرة، دار النهضة العربية (١٩٩٥).

- [٢٦] مصطفى محمد جمال، الوسيط في القانون المدني. الإسكندرية، منشأة المعارف (٢٠١٠).
- [٢٧] محمد إبراهيم الدسوقي، النظرية العامة للعقود. الكويت، مؤسسة دار الكتب (٢٠٠٠).
- [٢٨] محمد السيد عمران، الالتزام بالإخبار دراسة مقارنة. القاهرة، دار المطبوعات الجامعية (١٩٩٤).
- [٢٩] محمد حسين عبد العال، التنظيم الاتفاقي للمفاوضات العقدية. القاهرة، دار النهضة العربية (٢٠٠٨).
- [٣٠] محمد إبراهيم الدسوقي، مصادر الالتزام في القانون المدني. الكويت، مؤسسة دار الكتب (٢٠٠٢).
- [٣١] نبيل إبراهيم سعد، النظرية العامة للالتزام. الاسكندرية، دار الجامعة الجديدة (٢٠٠٤).
- [٣٢] نداء كاظم المولى، الآثار القانونية لعقود نقل التكنولوجيا. عمان، دار وائل للنشر (٢٠٠٣).
- [٣٣] سميحة القليوبي، أحكام العقود في الفقه الإسلامي. القاهرة، دار السلام (٢٠٠٧).
- [٣٤] عبد الرحيم عنتر عبد الرحمن، حقوق الملكية الفكرية وأثرها الاقتصادي. الاسكندرية، دار الفكر الجامعي (٢٠٠٩).
- [٣٥] عبد الرؤوف جابر، الوجيز في عقود التنمية التقنية. بيروت، منشورات الحلبي الحقوقية (٢٠٠٥).
- [٣٦] عبد العزيز المرسي حمود، الجوانب القانونية لمرحلة التفاوض ذو الطابع التعاقدية. القاهرة، دار النهضة العربية (٢٠٠٥).
- [٣٧] عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني. الإسكندرية، منشأة المعارف (٢٠٠٤).
- [٣٨] عبد المنعم موسى إبراهيم، حسن النية في العقود. بيروت، منشورات زين الحقوقية (٢٠٠٦).
- [٣٩] عبد المنعم موسى إبراهيم، النظرية العامة للالتزامات. بيروت، منشورات زين الحقوقية (٢٠٠٨).
- [٤٠] فؤاد العلواني وجمعة موسى الربيعي، الأحكام العامة في التفاوض والتعاقد. بغداد، بيت الحكمة (٢٠٠٣).
- [٤١] مهدي شهيدى، حقوق مدنى، آثار قراراتها وتعهدات. تهران، مجد (١٣٨٢).