

The Effect of the Principle of Confidentiality in Pre-Contract Negotiations

Waleed Abdullah Ali

Murad Bin Saghir

University of Sharjah

University of Sharjah

waleedmatar90@hotmail.com

mbenseghir@sharjah.ac.ae

Accepted Date: 9/7/2024.

Publication Date: 1/4/2026.



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

Abstract

The aim of the research was to analyze the importance of privacy and confidential information in the negotiation processes of preliminary contracts, in order to understand the challenges and problems faced by the parties in maintaining their privacy and confidentiality of their information during the negotiation processes, the research relied on the comparative approach to study the legal principles and frameworks related to confidentiality in negotiating through various legislations, and through careful analysis, the research sought to provide recommendations to improve the legal framework and ensure a balance between the rights of the parties and ensuring confidentiality during the negotiation processes, and the research reached the following results: The legal bases for the obligation of confidentiality in contractual agreements varied according to the legal context and the existing system in each of them, as they were determined in the UAE by the intersection of Islamic law with the principles of civil law. The research also showed that confidentiality obligations included all information and data that one of the parties had access to during the negotiation process,

such as prices, production plans and indirect means of advertising.

Keywords: Negotiation Stage, Scope of Negotiations, Obligation of Confidentiality, Legal Basis of the Obligation, Responsibility for Violation of Confidentiality of Negotiations.

أثر مبدأ السرية في المفاوضات السابقة للعقد

مراد بن صغير**
جامعة الشارقة

وليد عبدالله علي*
جامعة الشارقة

mbenseghir@sharjah.ac.ae

waleedmatar90@hotmail.com

تاريخ النشر: 2026/4/1.

تاريخ القبول: 2024/7/9.

المستخلص

هدف البحث الي تحليل أهمية الخصوصية والمعلومات السرية في عمليات التفاوض على العقود الأولية، وذلك بهدف فهم التحديات والمشكلات التي واجهت الأطراف في الحفاظ على خصوصيتهم وسرية معلوماتهم خلال عمليات التفاوض، واعتمد البحث على المنهج المقارن لدراسة المبادئ القانونية والإطارات المتعلقة بالسرية في التفاوض عبر مختلف التشريعات، ومن خلال التحليل الدقيق، سعى البحث إلى تقديم توصيات لتحسين الإطار القانوني وضمان التوازن بين حقوق الأطراف وضمان السرية خلال عمليات التفاوض، وقد توصل البحث إلى النتائج التالية: تباينت الأسس القانونية للالتزام السرية في الاتفاقيات التعاقدية وفقاً للسياق القانوني والنظام القائم في كل منها، حيث تم تحديدها في دولة الإمارات العربية المتحدة من خلال تقاطع القانون الإسلامي مع مبادئ القانون المدني. كما أظهر البحث أن التزامات السرية شملت جميع المعلومات والبيانات التي اطلعت عليها أحد الأطراف خلال عملية التفاوض، مثل الأسعار وخطط الإنتاج ووسائل الإعلان غير المباشرة.

الكلمات المفتاحية: مرحلة التفاوض، نطاق المفاوضات، الالتزام بالسرية، الأساس القانوني للالتزام، المسؤولية عن انتهاك سرية التفاوض.

* طالب دكتوراه
** أستاذ مشارك دكتور

المقدمة

Introduction

تتعامل بعض العقود، بما في ذلك تلك التي تتضمن أسرارًا تجارية، في مرحلة تمهيدية قبل التوقيع الرسمي عليها، حيث يتم خلال هذه المرحلة تحديد معالم وأهداف العقد المقترح الذي سيتم التفاوض بشأنه، وذلك لا سيما أن تنفيذ هذه العقود يمتد على فترة زمنية طويلة، مما يستدعي توضيح التزامات الطرفين قدر الإمكان لتجنب الارتباك والغموض بشأن العلاقة التعاقدية خلال فترة التنفيذ.⁽¹⁾

وعادةً ما تبدأ عمليات المفاوضات بتقديم أحد الأطراف لأساس أو عرض، حيث يسعى على الأقل واحد من أحد الأطراف إلى إقناع الآخر بالتعاقد. ولضمان نجاح هذه العملية، يجب على الطرف الذي يقدم العرض تقديم معلومات دقيقة وشاملة حول ما يتضمنه العرض بخصوص الموضوع المطروح. تلك المعلومات قد تكون عامة ومتاحة للعموم، أو قد تكون خاصة وتتعلق بالطرف الذي يقدم العرض، ولضمان استمرارية سير عملية التفاوض بسلاسة، يجب على كل طرف أن يكشف للآخر بعض الأسرار الهامة، سواء لتسهيل التزام متفق عليه أو لتحفيز الطرف الآخر على الموافقة على العرض. من الواضح أن هذه الأسرار، التي تتعلق بطبيعة العمل أو المهنة، تحمل أهمية خاصة بالنسبة لأصحابها، الذين يفضلون الحفاظ عليها سرية وعدم مشاركتها خارج الإطار المحدد أو استغلالها دون موافقتهم.

وبما أن الأصل والمبدأ الذي يحكم المفاوضات التمهيدية للتعاقد هو حرية التفاوض المترتب عن حرية التعاقد فإن هذه المفاوضات قد لا تصل إلى هدفها المنشود الذي هو إبرام العقد النهائي وبالتالي قد يعمد المتفاوض في هذه الحالة إلى نشر المعلومات السرية التي حصل عليها من الطرف الآخر أو استغلالها لمصلحته الخاصة لتحقيق مكاسب له.

وفي هذا السياق فإن تحديد الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات يعني الاتفاق على حفظ السرية المتعلقة بالبيانات أو المعلومات المتعلقة بموضوع العقد الذي يجري مناقشته، وخصوصًا فيما يتعلق بعقود نقل التقنية أو التكنولوجيا، وعقود الامتياز التجاري، والعقود الصناعية وأشكال العقود الأخرى.⁽²⁾

تهدف هذه الدراسة إلى سد الفجوة البحثية من خلال تحليل التوازن المطلوب بين حماية الخصوصية وحرية التفاوض في المرحلة التمهيدية للتعاقد، وذلك بمعالجة الجوانب التي لم تنطرق لها الأبحاث السابقة بشكل كاف، حيث تتناول الدراسة الحالية ماهية مبدأ السرية في المفاوضات السابقة للعقد، والالتزامات المترتبة عليه، إضافةً إلى المسؤولية

الناجمة عن الإخلال به وأساس هذه المسؤولية - وهي جوانب لم تحظ بالتركيز الكافي في الدراسات السابقة ذات الصلة.

ثانياً: إشكالية البحث

تتمثل إشكالية البحث الحالي في تنازع مصالح الخصوصية وحرية التفاوض في المفاوضات التمهيدية للتعاقد، حيث قد يؤدي تقديم معلومات سرية خلال هذه المفاوضات إلى استغلالها بطرق غير مشروعة أو إفشائها دون إذن، لذا يكمن التساؤل الرئيس للبحث في:

كيف يمكن حماية الخصوصية والحفاظ على المعلومات السرية خلال المفاوضات التمهيدية للتعاقد؟

وتنبثق من الإشكالية الرئيسية عدة تساؤلات فرعية نتناولها على النحو التالي:

1. ما هي أهمية الخصوصية والمعلومات السرية في المفاوضات التمهيدية للتعاقد؟
2. ما هي التحديات التي تواجه حفاظ الأطراف على خصوصيتهم وسرية معلوماتهم؟
3. ما هي الإجراءات القانونية والتقنية المتاحة لحماية المعلومات السرية خلال المفاوضات؟
4. كيف يمكن توفير التوازن بين حقوق الأطراف في الاطلاع على المعلومات الضرورية لاتخاذ قرارات مستنيرة وبين حماية الخصوصية؟
5. ما هي العواقب القانونية للتصرف غير المشروع في المعلومات السرية التي تم الحصول عليها خلال المفاوضات التمهيدية؟

ثالثاً: أهداف البحث

يهدف البحث الحالي الي توضيح الأهداف التالية:

1. تحليل أهمية الخصوصية والمعلومات السرية في عمليات المفاوضات التمهيدية للتعاقد.
2. فهم التحديات والمشاكل التي تواجه حفاظ الأطراف على خصوصيتهم وسرية معلوماتهم خلال المفاوضات.
3. استكشاف الإجراءات القانونية والتقنية المتاحة لحماية المعلومات السرية خلال عمليات المفاوضات.
4. تقديم توصيات لتحسين إطار الحماية لضمان تحقيق التوازن بين حقوق الأطراف وضمان سرية المعلومات خلال عمليات المفاوضات.

رابعاً: أهمية البحث**1. الأهمية النظرية:**

يعتبر هذا البحث أساسياً لفهم ديناميكيات المفاوضات التمهيدية للتعاقد وتأثيرها في الحفاظ على الخصوصية والمعلومات السرية، فمن خلال تحليل التشريعات المتعلقة بحماية الخصوصية وأمان المعلومات في سياق العلاقات التجارية، يمكن للبحث أن يسهم في إغناء المعرفة وتوجيه البحوث المستقبلية في هذا المجال.

2. الأهمية التطبيقية:

يتيح هذا البحث فهماً أعمق للتحديات التي تواجه الأطراف خلال عمليات المفاوضات التمهيدية وكيفية تحقيق التوازن بين حقوقهم وحماية الخصوصية والمعلومات السرية. يمكن لنتائج البحث أن تساهم في وضع سياسات وإجراءات عملية تعزز من سلامة وأمان عمليات المفاوضات وتقليل مخاطر فقدان المعلومات والتسريبات غير المشروعة، مما يسهم في تعزيز الثقة والاستقرار في العلاقات التجارية.

خامساً: منهج البحث

ستعتمد هذه الدراسة المقارنة في تحليل مبدأ السرية في التفاوض، من خلال استخدام منهجيات تحليلية ومقارنة لدراسة المبادئ والأطر القانونية المتعلقة بالسرية في التفاوض عبر مختلف التشريعات، كما ستشمل المنهجية التحليلية فحصاً منهجياً للمبادئ القانونية والسوابق والقوانين ذات الصلة بالمسؤولية عن انتهاك السرية في التفاوض، وسيتم استخدام الأدوات التحليلية مثل الاستدلال القانوني، واستقراء المذاهب القانونية، وتحليل الحالات لاستخلاص نظرة ثاقبة للأثار القانونية لانتهاكات السرية.

ومن خلال المنهجية المقارنة، ستتيح الدراسة تحليلاً شاملاً للتشريع الإماراتي والتشريعات المقارنة، وستركز على كيفية معالجة النظم القانونية المختلفة لمبدأ السرية في التفاوض، كما سيتم التركيز أيضاً على تحديد الأوجه المتشابهة والاختلافات في الأطر القانونية وآليات الإنفاذ وسبل الانتصاف المتاحة في المشاريع القانونية المختلفة.

سادساً: خطة البحث:

المبحث الأول: ماهية مبدأ السرية في التفاوض

المطلب الأول: مفهوم مبدأ السرية في المفاوضات السابقة للعقد

المطلب الثاني: الالتزامات المترتبة على مبدأ السرية في المفاوضات السابقة للعقد

المبحث الثاني: المسؤولية الناجمة عن الإخلال بمبدأ السرية في المفاوضات السابقة للعقد وأساس تلك المسؤولية

المطلب الأول: المسؤولية الناجمة عن الإخلال بمبدأ السرية في المفاوضات السابقة للعقد

المطلب الثاني: أساس المسؤولية الناجمة عن الإخلال بمبدأ السرية في المفاوضات السابقة للعقد

الخاتمة

قائمة المراجع

المبحث الأول: ماهية مبدأ السرية في التفاوض

Section One: The Nature of the Principle of Confidentiality in Negotiation

مرحلة المفاوضات التي تسبق التعاقد تعد من أبرز المراحل في حياة العقد، حيث تتمتع بأهمية بالغة نظراً لكونها الخطوة الأساسية في عملية التعاقد.⁽³⁾ ففي هذه المرحلة، يتم تحديد الشروط والأحكام التي ستنظم العلاقة القانونية بين الأطراف، ومن هنا، تكمن أهمية سلامة ونجاح هذه المفاوضات في تحقيق التوازن العادل في العقد المنشود. المطلب الأول: مفهوم مبدأ السرية في المفاوضات السابقة للعقد

First Requirement: The Concept of the Principle of Confidentiality in Pre-Contract Negotiations

المطلب الثاني: الالتزامات المترتبة على مبدأ السرية في المفاوضات السابقة للعقد

Second Requirement: Obligations Arising From the The Principle of Confidentiality in Pre-Contractual Negotiations

المطلب الأول: مفهوم مبدأ السرية في المفاوضات السابقة للعقد

First Requirement: The Concept of the Principle of Confidentiality in Pre-Contract Negotiations

يعود اللجوء إلى مرحلة المفاوضات التي تسبق إبرام العقد إلى عدة أسباب، سواء كانت اقتصادية بسبب قيمة العملية أو العقد المقترح، أو نفسية اجتماعية نتيجة للظروف الفردية أو الاجتماعية في كل مجتمع، أو قانونية بسبب تعقيدات وتفاصيل العقود التي قد تتطلب الاستعانة بقواعد قانونية إضافية لملء الفجوات في حال عدم التوافق.⁽⁴⁾ وتبرز أهمية هذه المرحلة السابقة على إبرام العقد في العقود ذات الأهمية المالية الكبيرة، مثل عقود التنقيب عن المعادن وعقود الإنشاءات الهندسية الميكانيكية والكهربائية التي تنفذها شركات ضخمة.⁽⁵⁾

الفرع الأول: تعريف مرحلة التفاوض العقدي

First Section: Definition of the Contract Negotiation Stage

يعرف مبدأ السرية في التفاوض بأنه "التزام أطراف التفاوض بالمحافظة على سرية المعلومات والبيانات التي يتم تبادلها أثناء المفاوضات".⁽⁶⁾ ويشمل هذا المبدأ حظر إفشاء أو استخدام المعلومات السرية التي تم الحصول عليها خلال المفاوضات لغرض الذي قدمت من أجله، وهو مبدأ يتم اعماله في المرحلة السابقة للعقد.

وتُعرف هذه المرحلة بأنها فترة التحضير للعقد، حيث يتم خلالها دراسة ومناقشة شروط التعاقد، ولا يتم إبرام العقد في هذه المرحلة، بل يتم تقديم عروض ومناقشتها بالتفصيل. (7)

كما تعرف كمرحلة تتضمن عمليات متعددة مثل المشاورات والمباحثات وتبادل الآراء، بهدف التوصل إلى اتفاق نهائي قبل إبرام العقد. (8)

وتُعرف هذه المرحلة أيضًا بأنها مرحلة تبادل المقترحات والمساومات، والدراسات الفنية، والاستشارات القانونية بين الأطراف القائمة على التفاوض، وذلك بهدف التوصل إلى فهم شامل للحقوق والتزامات المنبثقة عن الاتفاق المرتقب. (9)

وتُعرف أيضًا بأنها المرحلة التي يتم فيها التواصل المباشر أو غير المباشر بين طرفين أو أكثر، بموجب اتفاق سابق بينهم، حيث يتم خلالها تبادل العروض والمقترحات، ويبدل كل طرف الجهود المشتركة لتحقيق الاتفاق بشأن عقد محدد يتم إبرامه في المستقبل. (10)

فوفقاً لبعض الأنظمة القانونية مثل النظام القانوني الفرنسي والأمريكي، يجب أن تتم هذه المرحلة في إطار يتسم بالحرية، وعادةً ما يعارض أنصار الفكر الاقتصادي الحر تدخل القانون في هذه المرحلة، مؤكدين على حرية التعاقد منذ بداية التفاوض وحتى الانتهاء من المرحلة النهائية للاتفاق، ومع ذلك، يجد البعض تشدداً في هذا الموقف. (11) ورغم أن عدداً من الأنظمة القانونية تعارض هذا الاتجاه كالتشريع العراقي وبعض التوجهات في التشريع السعودي، إلا أن فرضية حرية هذه المرحلة لا يُعتبر أمراً جيداً دون تحديدها، وخاصةً أن أنصار هذا الاتجاه يجعلون حسن النية جزءاً لا يتجزأ من المرحلة السابقة للتعاقد، وعلى الرغم من أن التقنيات الحديثة لم تشمل نصوصاً خاصة بتلك المرحلة، وأن التقنيات التي أشارت إليها بشكل جزئي لم تتضمن سوى مرحلة واحدة منها وهي مرحلة المفاوضات. (12)

فمعظم التشريعات لم تكن تحتوي على نصوص تُقر مبدأ حسن النية في المعاملات كمبدأ قانوني عام، وذلك في العلاقات قبل التعاقد بهدف تحقيق الحماية المنشودة. (13) تم تعريف المرحلة السابقة أخيراً على أنها "مرحلة تقوم على المناقشة بهدف الوصول إلى اتفاق مشترك بين الأطراف لتحقيق حل متفق عليه لحماية مصالح المتعاقدين وحل ما بينها من خلاف". (14)

ونرى من خلال استقراء التعريفات السابقة، أن مفهوم التفاوض يعتمد على مبدئي حرية الإرادة وحرية التعاقد، حيث يمتلك كل طرف حرية في بحث شروط العقد وقبولها أو رفضها. وينعقد العقد فور ارتباط الإيجاب بالقبول، مع مراعاة ما قد ينص عليه القانون من أوضاع معينة لانعقاده. يُنص على هذا المبدأ في المادة (130) من

قانون المعاملات المدنية الإماراتي وكذلك المادة (31) من نظام المعاملات المدنية السعودي لعام 1445هـ (2024/2023م)، وكذلك في القانون المدني الفرنسي في ضوء التعديل النافذ في ١٠/١٠/٢٠١٦) في نصوص المواد (1113 و1122) من حيث يتم تحقيق العقد عندما يتوافق الإيجاب مع القبول. كما ينص القانون المدني العراقي في المادة (73) على انعقاد العقد بمجرد ارتباط الإيجاب بالقبول، شريطة أن يكون هذا الارتباط خالياً من العيوب المؤثرة في الإرادة، مثل الإكراه أو الغلط. كما ينص في المادة (150) على ضرورة تنفيذ الالتزامات العقدية بحسن نية، مما يعني أن المشرع العراقي يشترط حسن النية كأحد المبادئ الأساسية التي يجب الالتزام بها خلال مرحلة التفاوض وإبرام العقود.

الفرع الثاني: نطاق المفاوضات العقدية

Section Two: The Scope of Contractual Negotiations

أدت تطورات الاقتصاد والتكنولوجيا، بالإضافة إلى ظهور الصناعات الكبيرة، إلى ظهور عقود معقدة ذات تأثيرات اجتماعية واقتصادية وسياسية، ومع تقدم هذه التطورات، ظهرت أطراف قوية تملك القوة الاقتصادية وتسيطر على العملية التعاقدية، مما يجعلها تدير الشروط بما يخدم مصالحها وأهدافها، وفي المقابل، يجد الطرف الآخر نفسه بلا سلطة ولا تحكم، ولا يمتلك سوى خيار الرضوخ لما يفرضه عليه الطرف المهيمن. هذا يتجلى في عقود الإذعان التي تعتبر غير قابلة للتفاوض. ونتيجة لهذه التطورات وظهور عقود الإذعان، تأثر مبدأ "كل شيء قابل للتفاوض" الذي كان يعتمد على مبدأ الإرادة الفردية في إنشاء العقود بدون قيود إلا ما ينص عليه القانون، فبحرية الأطراف في تحديد الالتزامات العقدية، يُنشأ العقد ويحدد مضمونه وأثاره بموافقته.

وقد تم إقرار هذا المبدأ في معظم التشريعات ومنها قانون المعاملات المدنية الإماراتي حيث نصت المادة (125) على أنه "العقد هو ارتباط الإيجاب الصادر من أحد المتعاقدين بقبول الآخر وتوافقهما على وجه يثبت أثره في المعقود عليه ويترتب عليه التزام كل منهما بما وجب عليه للآخر".⁽¹⁵⁾

وكذلك نظام المعاملات المدنية السعودي لعام 1445هـ (2024/2023م) الذي تنص المادة (31) منه على أن "ينشأ العقد بارتباط الإيجاب بالقبول لإحداث أثر نظامي، مع مراعاة ما تقرره النصوص النظامية من أوضاع معينة لانعقاد العقد"، ويضيف المشرع السعودي في نص المادة (32) من ذات النظام على أنه "يتحقق الرضا إذا توافقت إرادتا متعاقدين (أو أكثر) لدهيما أهلية التعاقد وعربب عن الإرادة بما يدل عليها".⁽¹⁶⁾

كما تنظم المادتان (1115-1117) من القانون المدني الفرنسي القوة الملزمة للإيجاب، حيث ينص النص الأصلي على أن الإيجاب لا يكون ملزماً؛ فالمقدم للإيجاب له الحرية في التراجع عنه قبل قبوله من الطرف المعني أو قبل انتهاء المدة المحددة له، وإذا لم يحدد المقدم للإيجاب مدة معينة، فلا يمكن له التراجع عنه إلا بعد انتهاء مدة معقولة. ومع انتهاء المدة المحددة له أو انقضاء مدة معقولة، يصبح الإيجاب غير ملزم، كما يسقط الإيجاب في حال وفاة المقدم له أو فقدانه للأهلية.

وبالتأكيد، هذا المبدأ لم يستمر طويلاً في وجه هذا التقدم المدهش للأنظمة الاقتصادية، حيث لم تعد الإرادة تتمتع بالسيطرة في تحديد آثار العقد من خلال مشاركتها في تحديد شروطه. فقد تحولت المفاوضات مع ظهور عقود الإذعان التي دمرت فكرة "تحسس المصلحة" و"جس النبض"، وضعت حداً لفكرة التفاوض.⁽¹⁷⁾

وبموجب عقود الإذعان، فقد فقدت الإرادة حريتها في الاستكشاف والتفاوض والمساومة، ولم يعد للطرف الراغب في التعاقد في هذه العقود سوى قبول شروطها والتعاقد عليها، أو رفضها دون أي مجال للمناقشة أو التفاوض، ومن الواضح أن عقود الإذعان، وتخليها عن المفاوضات، تؤثر على التوازن العقدي وتؤدي إلى اختلاله.⁽¹⁸⁾ ولضمان تحقيق التوازن العقدي في هذه الظروف، فقد منح المشرع القاضي صلاحية تعديل الشروط التعسفية الموجودة في عقود الإذعان.

وهذا ما تضمنه نص المادة (248) من قانون المعاملات المدنية الإماراتي وكذلك المادة (96) من نظام المعاملات المدنية السعودي لعام (1445هـ)، حيث نصت على أنه " إذا تم العقد بطريق الإذعان وكان قد تضمن شروطاً تعسفية جاز للقاضي أن يعدل هذه الشروط أو يعفي الطرف المذعن منها وفقاً لما تقضي به العدالة ويقع باطلاً كل اتفاق على خلاف ذلك".⁽¹⁹⁾

فالمفاوضات تلعب دوراً حاسماً في تحقيق التوازن وضمان سلامة العقد، حيث تمنح أطراف العقد الفرصة لمراجعة ومناقشة شروطه قبل التوقيع عليه، مما يمكنهم من تحديد مصلحتهم واتخاذ القرار المناسب بشأن إبرام العقد، وبالتالي، فإن المفاوضات العقدية تعتبر خطوة لا غنى عنها قبل توقيع العقد، خاصة في الحالات التي يمتلك فيها أحد الأطراف السلطة الاقتصادية والقانونية في العقد.⁽²⁰⁾

ومن وجهة نظرنا، يظهر أن ظهور عقود الإذعان قد أثر بشكل كبير على توازن القوى في العلاقات التعاقدية، حيث أنها قد أدت إلى فقدان الإرادة حريتها في التفاوض والمساومة، وبالتالي تقييد قدرة الأطراف على تحديد شروط العقد بحرية، ونعتقد أنه في ظل هذا التطور، يبدو أن الحاجة ملحة لإعادة النظر في الإجراءات التشريعية التي

تحكم عقود الإذعان، وضمان توازن عادل بين الأطراف وتقديم حماية فعالة للطرف الأضعف في العلاقة التعاقدية.

الفرع الثالث: مفهوم الالتزام السرية في التفاوض

Section Three: The Concept of Confidentiality in Contraction

في السياق القانوني، تفهم السرية على أنها التزام للأطراف بعدم الكشف عن المعلومات أو البيانات المتعلقة بالعقد، وهذه السرية تكون ذات أهمية خاصة في ضمان حماية التفاصيل الحساسة من أي وصول غير مصرح به أو تعرض. هذا التعريف يشكل النقطة الأساسية التي تحكم تبادل المعلومات في سياق العقود، حيث يوفر إطاراً قانونياً وأخلاقياً يُدير هذا التبادل. وتعزز مفهوم السرية ثقة الأطراف المتفاوضة وتسهم في خلق بيئة تعاونية وأمنة، مما يعزز نجاح وفعالية العقد وتحقيق المصالح المتبادلة.⁽²¹⁾

في سياق التفاوض على العقود، تُعتبر السرية عنصراً أساسياً، حيث تتجاوز مجرد الاحتفاظ بالأسرار لتشمل التزام بحماية البيانات الحساسة المشتركة طوال مراحل العملية. تشمل هذه البيانات المالية والأسرار التجارية والتكنولوجيا المسجلة الملكية، بالإضافة إلى أي بيانات أخرى تعتبرها الأطراف معلومات سرية. يُعتبر واجب الحفاظ على السرية ليس فقط شرطاً قانونياً، ولكن أيضاً مبدأً أخلاقياً أساسياً. وعلى الأطراف في العقد الالتزام بحماية هذه البيانات الحساسة كجزء من مسؤولياتهم القانونية والأخلاقية. يمكن أن يؤدي الإخلال بواجب السرية إلى عواقب خطيرة قانونياً، مثل التعويضات المالية وفقدان الثقة بين الأطراف، وقد يؤثر على سمعة الأفراد أو الشركات المعنية.⁽²²⁾

ويعد خرق السرية خرقاً للالتزام، ويمكن أن يؤدي إلى اتخاذ إجراءات قانونية ضد الطرف المخترق، حيث يحق للطرف الضحية حماية مصالحه والمطالبة بالتعويض المناسب. عموماً، يتطلب ذلك من الأطراف المتعاقدة الامتثال لمبادئ النزاهة والأمانة في التعامل مع بعضها البعض، مما يشمل الالتزام بحفظ السرية والمعلومات الحساسة ضمن إطار قانوني وأخلاقي.⁽²³⁾

ويختلف الأساس القانوني للالتزام بالسرية في المفاوضات وفقاً للنظام القانوني الذي يسري فيها. في دولة الإمارات العربية المتحدة، يتم تحديد الأساس القانوني للسرية بواسطة مزيج من الشريعة الإسلامية ومبادئ القانون المدني، كما تعزز الشريعة الإسلامية، التي تعتبر الصدق والجدارية بالثقة كفضائل مركزية، واجب السرية بشكل قوي، حيث يتسم النظام القانوني في الإمارات بتوازن بين القيم الأخلاقية والمبادئ الحديثة لتلبية احتياجات المجتمع والأعمال التجارية.⁽²⁴⁾

في الأنظمة المتأثرة بتقاليد القانون المدني، مثل النظام القانوني الفرنسي، يتباين الإطار القانوني للسرية، حيث يؤكد القانون المدني الفرنسي على قدسية العقود ومبدأ أن العقد هو شريعة المتعاقدين⁽²⁵⁾، وبالتالي يجب الاحتفاظ بالاتفاقيات. وفي هذا السياق، يولى اهتمام كبير لضمان حفاظ الأطراف على سرية المعلومات التي تم تبادلها قبل عملية التعاقد، ويعتبر احترام خصوصية الأطراف وسرية المعلومات أمراً أساسياً لضمان سلامة العقود والحفاظ على الثقة بين المتعاقدين في إطار النظام القانوني الفرنسي.⁽²⁶⁾ كما أن السرية ليست مجرد قضية التزام قانوني، بل تتضمن أيضاً اعتبارات أخلاقية مهمة. في عالم الأعمال، يتم توسيع المبادئ التوجيهية الأخلاقية غالباً لتشمل ما يفوق الحد الأدنى المطلوب قانونياً، وتقوم العديد من الشركات والمؤسسات بوضع مدونات أخلاقيات خاصة بها تحتوي على التزامات بالسرية.⁽²⁷⁾

وتأكيداً على أهمية حماية حقوق الملكية الفكرية والصناعية، رسخت التشريعات على المستوى الدولي والوطني هذا المبدأ في نصوص موادها. ومن بين التشريعات الدولية التي أكدت هذا المبدأ هي اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية (تربس). في الفقرة الثانية من المادة (9) من هذه الاتفاقية، جاء التأكيد بوضوح على أن حماية حقوق المؤلف تسري على النتائج وليس فقط على المفاهيم الفكرية، أو الإجراءات، أو أساليب العمل، أو المفاهيم الرياضية، وهذا ما جاء به أيضاً المشرع الإماراتي في نص المادة رقم (61) من القانون الاتحادي رقم (11) لسنة 2021 بشأن تنظيم وحماية الملكية الصناعية، حيث نصت المادة على أنه "تتمتع بالحماية طبقاً لأحكام هذا القانون ولائحته التنفيذية المعلومات غير المفصح عنها، بشرط أن يتوافر فيها ما يأتي:

1. السرية، وذلك بأن لا تكون في مجموعها أو في التكوين الذي يضم مفرداتها معروفة أو متداولة بشكل عام لدى المشتغلين بالفن الصناعي الذي تقع المعلومات في نطاقه.
2. أن تستمد قيمتها التجارية من كونها سرية
3. أن تعتمد في سريتها على ما يتخذه حائزها القانوني من إجراءات فعالة للحفاظ عليها".⁽²⁸⁾

ويبدو لنا من خلال ما تقدم إن مفهوم السرية في التفاوض يشكل عنصراً أساسياً في بناء الثقة والولاء بين الأطراف المتعاقدة، ويعد جزءاً لا يتجزأ من المسؤولية القانونية والأخلاقية التي يتحملها الأطراف. وتظهر أهمية السرية في الحفاظ على البيانات الحساسة والمعلومات الخاصة، مما يسهم في ضمان سلامة العقود وحماية حقوق الملكية الفكرية والصناعية. وبالتالي، فإن احترام السرية يلعب دوراً حيوياً في تعزيز

الثقة بين الأطراف وضمان نجاح العقود، ويجب على الأطراف الامتثال لمبادئ النزاهة والأمانة والالتزام بالسرية في إطار قانوني وأخلاقي يحفظ مصالحهم المشتركة.

المطلب الثاني: الالتزامات المترتبة على مبدأ السرية في المفاوضات السابقة للعقد

Second Requirement: Obligations Incurred From the The Principle of Confidentiality in Pre-Contractual Negotiations

يرتب عقد التفاوض العديد من الالتزامات التي تهدف إلى تنظيم مرحلة المفاوضات، ويُعدّ الالتزام بالتفاوض هو الالتزام الأساسي الناتج عن هذا العقد، حيث لا يمكن تصوّر عقد للتفاوض من دون وجود هذا الالتزام، فإلى جانب هذا الالتزام الأساسي، هناك التزامات أخرى يمكن لأطراف التفاوض التوصل إليها حسب أهميتها في سياق المفاوضات.

الفرع الأول: الالتزام بالتفاوض

First Section: Obligations to Negotiation

يُعدّ الالتزام بالتفاوض جزءاً أساسياً من عقد التفاوض، حيث ينبع هذا الالتزام الجوهري من ذلك العقد. وبناءً على ذلك، يتحمّل الأطراف في التفاوض هذا الالتزام فور الاتفاق على بدء عملية التفاوض، دون الحاجة إلى تصريح مكتوب بهذا الشأن. ويتألف هذا الالتزام من جانبين:

1. الالتزام بالدخول في التفاوض:

Commitment to Start the Negotiations

يرتبط هذا الالتزام باتخاذ الخطوات اللازمة لبدء عملية التفاوض، ومن ذلك توجيه الدعوى إلى الطرف الآخر، ويحدد عقد التفاوض الجهة المسؤولة عن هذه الخطوة الأولى لبدء التفاوض⁽²⁹⁾، وبالتالي، فإن الالتزام بالدخول في التفاوض يمثل التزاماً بتحقيق نتيجة، حيث يقيد هذا العقد حرية الأطراف ويلزمهم بالدخول في عملية التفاوض على الرغم من مبدأ حرية الانضمام أو عدما إلى المفاوضات.⁽³⁰⁾

2. الالتزام بالاستمرار في التفاوض:

Commitment to Continue Negotiating

ويأتي الالتزام بالاستمرار في التفاوض كتكملة للالتزام بالدخول في التفاوض، فهو يضمن استمرارية العملية التفاوضية بعد بدء الخطوات الأولى. لو لم يكن هناك هذا الالتزام، لكان الالتزام بالدخول في التفاوض خاوياً من المضمون، كما أكدته حكم

محكمة التحكيم التابعة لغرفة التجارة العالمية في القضية رقم 3131، حيث أكدت على أن الاتفاق على التفاوض يستلزم التزامًا تعاقديًا بالاستمرار فيه.⁽³¹⁾ وعادة ما يتمثل الالتزام بالاستمرار في التفاوض في تقديم الجهد المناسب دون ضرورة إبرام العقد، ومع ذلك، لا يمكن للمتفاوض أن يتراجع عن التفاوض بدون سبب مقبول. يزداد أهمية الالتزام بالاستمرار في التفاوض كلما تقدمت المفاوضات، مما يلزم المتفاوضين ببذل الجهد الكافي للاستمرار في العملية التفاوضية. في حال عدم الالتزام بذلك، يتحمل المتفاوض المسؤولية عن تعويض الطرف الآخر المتضرر. عمومًا، يمكن تحويل هذا الالتزام من التزام بالاستمرار إلى التزام بتحقيق نتيجة حسب طبيعة العقد، كما هو الحال فيما يتعلق بالالتزام المتفاوض بالحفاظ على سرية المعلومات في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا. في هذه الحالة، يتحمل المتفاوض مسؤولية حفظ السرية حتى ولو لم يتم إبرام العقد، وعدم استغلال المعلومات بأي شكل من الأشكال، وإلا سيتعين عليه تحمل مسؤولية تعويض الطرف الآخر.⁽³²⁾ ومن وجهة نظرنا، يظهر أن الالتزام بالتفاوض يشكل جزءًا أساسيًا وملزمًا في عملية تشكيل العقود، حيث ينطوي على الالتزام بالدخول في التفاوض والاستمرار فيه بجدية ونية صافية لتحقيق نتيجة معينة. ويعتبر هذا الالتزام مبدأً أساسيًا لضمان نزاهة وشفافية العملية التفاوضية، ويضمن استمرارية العملية وتحقيق مصلحة الطرف الآخر. بالتالي، فإن الالتزام بالتفاوض يمثل أداة قانونية وأخلاقية تعزز من ثقة الأطراف وتحقق العدالة في علاقاتهم التعاقدية.

الفرع الثاني: الالتزام بمبدأ حسن النية

Second Section: Obligations Based On the Principle of Good Faith

يعد الالتزام بالتفاوض بحسن النية من الالتزامات الأساسية التي تنشأ عن عقد التفاوض، وهو يتبنى مبدأ سلطان الإرادة بشكل بارز، وتجدر الإشارة إلى أن اعتماد هذا المبدأ بصورة مطلقة قد يؤدي إلى تداعيات سلبية، مثل تهديد الثقة واستقرار العلاقات التعاقدية. لذا، يسهم مبدأ حسن النية في تقليل تأثيرات حرية التعاقد من خلال تعزيز استقرار العلاقات التجارية.⁽³³⁾

يعرف مبدأ حسن النية بأنه الاستعداد للتعاقد بنية صافية من الثقة والأمانة، والابتعاد عن الغش والخداع الذي ينشر الشك وعدم الاطمئنان بين الأطراف.⁽³⁴⁾ ومن هذا التعريف يتضح أن الالتزام بالتفاوض بحسن النية يعتبر التزامًا تبادليًا يلتزم به كل طرف في التفاوض، حيث يهتم كل منهما بمصلحة الآخر ويسعى لتحقيق نجاح المفاوضات بنزاهة وشرف.⁽³⁵⁾

وفي تقديرنا، نرى أن مبدأ حسن النية يعكس مظهرًا إيجابيًا يتطلب من الأطراف في التفاوض تجنب أي فعل يظهر سوء النية، بالإضافة إلى العمل الإيجابي من جانب كل منهما من خلال بذل كل الجهود الممكنة لضمان نجاح المفاوضات.

وبذلك، يتعهد المتفاوضان وفقًا للقواعد العامة بالتفاوض بحسن نية، ويعني هذا الالتزام أنه التزام إرادي مترتب على اتفاق التفاوض، مما يجعله تصرفًا قانونيًا وتحمل المسؤولية الناجمة عن الخروج عن هذا الالتزام مسؤولية عقدية.⁽³⁶⁾

لذا يجب فهم الالتزام بالتفاوض بحسن النية على أنه التزام بتحقيق نتيجة، ويعني هذا أن حسن النية يشكل جوهر الالتزام وهدفه، ويجب على كل متفاوض أن يتصرف بحسن نية باتباع السلوك المألوف والمعتاد والابتعاد عن أي ممارسات تتعارض مع هذا المبدأ.⁽³⁷⁾

ومع ذلك، يجب التأكيد على أن الالتزام بالتفاوض بحسن النية لا يعني الالتزام بإبرام العقد النهائي. فالمتفاوض محتفظًا بحريته الكاملة في الاتفاق أو عدم الاتفاق، والتخلي عن التفاوض، شريطة أن يكون لديه عذر مقبول، وفي حالة الإخلال بهذا، يتحمل المسؤولية تعويض الطرف الآخر الذي تضرر من هذا التخلي.⁽³⁸⁾

وينبعث من الالتزام بالتفاوض بحسن النية العديد من الالتزامات، ومن بين أهمها:

1. الالتزام بالإعلام

Commitment to Disclosure

من أبرز جوانب حسن النية في التفاوض يتجلى في الالتزام بالإفصاح الكامل لكل طرف عن المعلومات والبيانات ذات الصلة بالعقد المحل للتفاوض، وذلك لتمكين الطرف الآخر من اتخاذ قرار مدروس ومنطوق.⁽³⁹⁾ ويعتمد هذا الالتزام على أساس أن كل من الأطراف يتخذ قراره بشأن العقد ويوافق على شروطه بناءً على المعلومات المتاحة لديه وتوقعاته بشأن الحقوق والالتزامات. وخلال فترة المفاوضات، قد يكون هناك تفاوت في مستوى المعرفة بين الأطراف، مما يجعل الالتزام بالإعلام ضروريًا للتغلب على هذا التفاوت.⁽⁴⁰⁾

ويمكن القول إن الالتزام بالإعلام يستمد جذوره من الالتزام الأساسي بالتفاوض بحسن النية، حيث يفرض هذا الالتزام على كل متفاوض منذ بداية المفاوضات تبني موقف إيجابي تجاه الطرف الآخر، والتعاون في تبادل المعلومات دون إخفاء أي شيء مهم. وعليه، يتعين على كل متفاوض ألا يترك الطرف الآخر في حالة من الجهل أو التضليل، بل يجب أن يقدم كافة المعلومات ذات الأهمية في عملية التفاوض، مما يضمن وجود نوع من الشفافية والصدق في المفاوضات.⁽⁴¹⁾

وصاغ البعض تعريفاً للالتزام بالإعلام قبل التعاقد ينص على أنه التزام مسبق لأحد المتعاقدين بتقديم جميع البيانات اللازمة للطرف الآخر لضمان قبوله للتعاقد بإرادة مستنيرة وشفافية، وذلك بناءً على ظروف معينة تتعلق بطبيعة العقد أو طبيعة الأطراف أو أي غاية أخرى قد تجعل من الضروري تقديم تلك المعلومات، ويهدف هذا الالتزام إلى تجنب الإخفاء وضمان الشفافية والثقة المشروعة بين الأطراف.⁽⁴²⁾

وقد قام البعض الآخر بتعريف الالتزام بالإعلام قبل التعاقد على أنه الالتزام بالإفصاح عن حقائق معينة تؤثر في قبول الطرف الآخر للتعاقد، ويجب على كل متعاقد معرفة هذه الحقائق وإفصاحها متى كان من الممكن ألا يكون الطرف الآخر على دراية بها أو يتوقع معرفتها.⁽⁴³⁾

من خلال التعاريف السابقة، نستخلص أن الالتزام بالإعلام قبل التعاقد ينشأ قبل عقد التعاقد، ويتميز بذلك عن الالتزام بالإعلام التعاقدية الذي يحدث بعد توقيع العقد. يهدف الالتزام بالإعلام قبل التعاقد إلى إيجاد طرف آخر مستنير ومتابع لتفاصيل العقد المحتمل. ويُعدُّ الالتزام بالإعلام قبل التعاقد الالتزام القانوني ويستند إلى مبدأ حسن النية.

لذا، يزداد أهمية الالتزام بهذا المبدأ في العقود المعقدة والتي تشمل أطرافاً من مختلف الدول، حيث يجب على المتعاقدين تقديم كافة المعلومات الضرورية لإبرام العقد وتوضيحها بشكل يضمن الشفافية والثقة في عملية التفاوض.⁽⁴⁴⁾

ومن وجهة نظرنا، نرى أن الالتزام بالإعلام قبل التعاقد يعتبر أحد الجوانب الأساسية لحسن النية في التفاوض، حيث يتيح هذا الالتزام فرصة للطرف الآخر لاتخاذ قرار مدروس ومنطوق بشأن العقد المحتمل. ونعتقد أن هذا الالتزام يسهم في تحقيق الشفافية والثقة بين الأطراف، ويضمن أن تكون المفاوضات عادلة ومبنية على المعلومات الكاملة. وتبين لنا من خلال ما سبق أن الالتزام بالإعلام يعد إضافة قانونية وأخلاقية مهمة لعملية التفاوض، ويسهم في تجنب الإخفاء وضمان الشفافية والنزاهة في العلاقات التعاقدية.

2. الالتزام بالحفاظ على السرية

Commitment to Confidentiality

تتسم مرحلة التفاوض على العقود بخصوصية مهمة، ولكن السرية هنا لا تقتصر على السرية المطلقة للمفاوضات، بل تشمل أيضاً الحفاظ على سرية المحادثات والمعلومات المتبادلة بين الأطراف المتفاوضة بشأن شروط العقد.⁽⁴⁵⁾

وتعني السرية أيضاً سرية التكنولوجيا أو المعلومات التقنية الموضوعة في التفاوض. وعادةً ما يتفق الطرفان (صاحب المعلومات السرية والمتلقي لها) على تضمين التزام

بالحفاظ على سرية المعلومات في اتفاقية خاصة مستقلة أو بند محدد في عقد التفاوض نفسه يلزم كلا الطرفين بالتزام السرية على المعلومات التي تم تبادلها خلال المفاوضات سواء نجحت أو فشلت.⁽⁴⁶⁾

وقد أكدت مجموعة مبادئ عقود التجارة الدولية التي وضعها المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص في روما عام 1994 على أهمية الالتزام بالحفاظ على سرية المعلومات التي يتم تبادلها خلال المفاوضات. فالبنـد (16) من المادة الثانية ينص على أن كل طرف متلقي لمعلومة سرية خلال المفاوضات ملزم بعدم الكشف عنها أو استخدامها لأي غرض شخصي، ويتحمل مسؤولية التعويض في حالة الخرق لهذا الالتزام، مشيراً إلى أن هذا التعويض يشمل المنافع التي كان سيحصل عليها الطرف الآخر.⁽⁴⁷⁾

ونرى من خلال التحليل الدقيق للنص السابق، أنه يلزم الأطراف في مرحلة التفاوض بالحفاظ على سرية المعلومات، ويتكون الالتزام من شقين أساسيين: أولاً، يتضمن الالتزام بالحفاظ على سرية المعلومات عدم الكشف عنها، حيث يلتزم متلقي المعلومة بالتحفظ على سرية المعلومات خلال مرحلة التفاوض سواء نجحت المفاوضات أو لم تنجح. ثانياً، يلتزم متلقي المعلومات بعدم استغلالها لصالحه دون إذن من صاحبها سواء أثناء التفاوض أو بعد فشله، ومع ذلك، فإن الالتزام بالحفاظ على سرية المعلومات لا يمنع المتفاوض من استخدام هذه المعلومات لأغراض التجربة، شريطة أن يكون الاستخدام داخل حدود الهدف الحقيقي لهذه المعلومات وبموافقة صاحبها، ويفضل أن يتم ذلك بإشراف أو مراقبة من صاحب المعلومات أو فنيينه.⁽⁴⁸⁾

كما يجب الالتزام بسرية المعلومات، وهذا الالتزام يشمل فئتين من المعلومات، والفئة الأولى هي تلك التي يُعطي صاحبها طابع السرية، مثل المعلومات المتعلقة بالمركز المالي للمتفاوض أو المعلومات الفنية للنشاط الاقتصادي الذي يقوم به المتفاوض.⁽⁴⁹⁾ أما الفئة الثانية فتشمل المعلومات التي لا يمكن نشرها أو الإعلان عنها، لأن الكشف عنها بدون موافقة صاحبها يمكن أن يتسبب في ضرر مادي أو أدبي، مثل المعلومات الشخصية والتي تتعلق بالحياة الخاصة وحق الخصوصية، وهذا يشمل أيضاً المعلومات الصحية، مثل الأمراض التي قد يعاني منها مسؤولو إدارة مشروع مانح تكنولوجيا في مكان التعاقد، ومع ذلك، لا يشمل الالتزام بالسرية المسائل غير القانونية مثل التهريب الضريبي أو التهريب الجمركي أو الاحتكارات غير المشروعة، لذا يجب على المتفاوض الإبلاغ عن مثل هذه الأمور إلى السلطات المختصة عندما تشكل جريمة ويتطلب القانون الإبلاغ عنها.⁽⁵⁰⁾

وفي هذا السياق تنص المادة الأولى من لائحة الحماية للمعلومات التجارية السرية في المملكة العربية السعودية على أن "يتم اعتبار أي معلومة سرية تجارية في الحالات التالية:

1. إذا كانت غير معروفة عادة في شكلها النهائي أو في أي جزء من تفاصيلها، أو إذا كان من الصعب الحصول عليها لدى الأفراد العاملين في نفس المجال.
2. إذا كانت لها قيمة تجارية بسبب سريتها.
3. إذا خضعت لتدابير معقولة من قبل مالكيها للحفاظ على سريتها بناءً على الظروف الراهنة".⁽⁵¹⁾

وبموجب هذه المادة، يتطلب حماية القانون للسر التجاري توفر مجموعة من الشروط، وتشمل هذه الشروط السرية الكاملة، والقيمة التجارية، وتطبيق إجراءات الحماية من قبل صاحب المعلومة.⁽⁵²⁾

لذا، في حال كشف طالب المعلومات عن سريتها أثناء مرحلة المفاوضات، يُلزم بموجب الشرط المنصوص عليه في عقد التفاوض بالحفاظ على سرية تلك المعلومات، ويعود ذلك لأهمية الكشف عن السرية في سياق المفاوضات، حيث يتطلب الطرف الآخر في المفاوضات الوصول إلى تلك المعلومات لتأكيد جدواها الاقتصادي وملاءمتها للظروف المالية والبيئية قبل الموافقة على إبرام العقد، ومن ناحية أخرى، يتحمل المتلقي المسؤولية العقدية عند إفشاء أو استغلال تلك المعلومات بدون موافقة صاحبها، سواء نجحت المفاوضات وتم إبرام العقد أم فشلت.⁽⁵³⁾ وليس شرطاً ضمن الالتزام بالسرية وجود شرط صريح يفرضه العقد بخصوص عدم إفشاء المعلومات، بل يُعتبر التزاماً عقدياً يفترض وجوده دون الحاجة إلى تصريح مكتوب، ويترتب على مبدأ أحسن النية في المفاوضات عدم إفشاء أو استغلال المعلومات التي يطلع عليها الطرفين دون موافقة الطرف الآخر، ويُفترض أن المفاوضات تتضمن التزاماً ضمناً بالمحافظة على سرية تلك المعلومات، ويُعد إفشاء أي من هذه المعلومات من قبل أي طرف خروجاً عن حسن النية، حيث ينبغي عدم تسبب أي طرف في ضرر للطرف الآخر، وإذا حدث ذلك، فإنه يجب تعويض الطرف المتضرر عن ذلك.

ففي قضية *Hyde Corp. V. Huffines*، أكد القضاء الأمريكي أنه لا يلزم الطرف المتأثر بإفشاء أسرار التجارة وجود نص صريح في العقد لإثبات أن الطرف الآخر مؤتمن على السرية، بل يُعتبر ذلك فرضاً ضمناً.⁽⁵⁴⁾

ويلاحظ أن الالتزام بالحفاظ على سرية المعلومات لا يقتصر على المتلقي لهذه المعلومات فقط، بل يمتد ليشمل تابعيه وخلفه وحتى الأطراف الثالثة، فالتابعون

ملتزمون بالحفاظ على سرية المعلومات نظراً لتعدد وتشابك العمليات في المجالات الصناعية والتجارية والتسويقية، حيث يلتزمون بالحفاظ على سرية كل ما يصل إلى علمهم من معلومات نظراً لطبيعة عملهم والتعاون بين مختلف العناصر العاملة في المشروع.⁽⁵⁵⁾

وفي تقديرنا، يمكن القول إن مالك المعلومات أو الشخص الذي يحمل الحقوق القانونية لهذه المعلومات يبرم عقوداً مع التابعين له، يتضمن شرطاً يلزمهم بالمحافظة على سرية تلك المعلومات. وبالتالي، يلتزم التابعون بالحفاظ على سرية تلك المعلومات وفقاً للشرط الوارد في عقد العمل، وإذا خالفوا ذلك، فإنهم يخالفون التزامهم العقدي بالحفاظ على السرية.

في السياق القانوني الإماراتي، أشار المشرع إلى مبدأ حسن النية كأساس لتنفيذ الالتزام بالمحافظة على الأسرار التعاقدية، فعند النظر إلى القواعد العامة في هذا السياق، يُلاحظ أن المشرع الإماراتي قد وضع ضرورة الالتزام بحسن النية بشكل عام، حيث تشير المادة (246) من قانون المعاملات المدنية الإماراتي، وكذلك المادة (95) من نظام المعاملات المدنية السعودي وفق آخر تعديلاته (1445هـ) إلى أن "يجب تنفيذ العقد طبقاً لما اشتمل عليه وبطريقة تتفق مع ما يوجبه حسن النية". وكذلك صاغ المشرع في المادة ١١٠٤ نظرية عامة لمبدأ حسن النية من حيث وجوب كون التفاوض بحسن النية في مرحلة الإبرام والتنفيذ. وهذا يعني أنه يجب تنفيذ الالتزام بالمحافظة على الأسرار التعاقدية وفقاً لما يتطلبه حسن النية في تنفيذ العقود، دون تحديد مرحلة المفاوضات أو أثناء تنفيذ العقد أو بعد إبرام العقد.

ومن وجهة نظرنا، نرى أن الاعتبارات العملية تدعو إلى اعتبار هذا المبدأ أساساً للالتزام بالمحافظة على الأسرار التعاقدية، سواء في مرحلة المفاوضات العقدية أو بعد إبرام العقد. يهدف ذلك إلى حماية حقوق مالك الأسرار التعاقدية في المحافظة على أسرارها، ويُعتبر هذا المبدأ ملزماً وفقاً لمتطلبات القانون والثقة التي يجب أن تُحتسب في المعاملات.

المبحث الثاني: المسؤولية المترتبة عن الإخلال بأسرار التفاوض

Section Two: Liability Arising From Breach of the Principle of Confidentiality in Pre-Contractual Negotiations and the Basis of That Liability

سوف نناقش من خلال هذا المبحث الأساس القانوني للمحافظة على أسرار التفاوض وكذلك المسؤولية المترتبة على الإخلال بسرية المعلومات التي حصل عليها المتفاوضون أثناء عملية التفاوض وذلك من خلال مطلبين على النحو التالي:

المطلب الأول: أساس الالتزام بالمحافظة على أسرار التفاوض**First Requirement: Liability Arising From Breach of the Principle of Confidentiality in Pre-Contractual Negotiations**

تسببت مسألة تحديد أساس الالتزام بسرية المعلومات في مرحلة التفاوض، سواء كانت التقليدية عموماً أو الإلكترونية خصوصاً، في استحداث جدل فقهي واسع، خاصة في حالة عدم وجود عقد أو اتفاق صريح ينص على هذا الالتزام، فقد اختلفت الآراء حول أساس هذا الالتزام، حيث اعتبر البعض أن مبدأ حسن النية هو الأساس، بينما اعتبر آخرون أن قواعد المسؤولية التصويرية تشكل أساسه.

عمل غياب العقد أو الاتفاق الذي ينص على الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في مرحلة التفاوض على تحفيز الفقه الفرنسي لاختلاف في الرأي بخصوص أساس هذا الالتزام، فقد اعتبر بعضهم أن مبدأ حسن النية هو الأساس الذي يجب أن يقوم عليه هذا الالتزام، في حين رأى آخرون أن المسؤولية التصويرية تشكل الأساس للالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات.

الفرع الأول: الأساس المستند الي حسن النية**First Section: Good Faith Basis**

يعتقد جانب من الفقه الفرنسي أن أساس الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في مرحلة التفاوض التقليدي عموماً يكمن في مبدأ حسن النية، الذي يستند إلى الثقة المتبادلة بين الأطراف المتفاوضة، والتي تُمكن تبادل المعلومات ذات الطابع السري بينهما.⁽⁵⁶⁾

يعتبر هذا الجانب الفقهي أن الثقة تشكل عنصرًا أساسيًا لتحقيق الهدف من التفاوض، الذي هو الوصول إلى توقيع العقد الذي يعد هدف التفاوض، ومن هنا، فإن هذه الثقة تستوجب على الأطراف عدم كشف الأسرار والمعلومات التي يجعلها أحد الأطراف موضع ثقة للآخر، بغض النظر عن وجود اتفاق صريح بهذا الشأن.⁽⁵⁷⁾

إذاً، فعدم اتفاق الأطراف على الالتزام بعدم كشف المعلومات في مرحلة التفاوض لا يؤثر على وجود الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات، الذي يستند إلى مبدأ حسن النية.⁽⁵⁸⁾

ويفرض مبدأ حسن النية في مرحلة التفاوض على الطرف المتفاوض الالتزام بالحفاظ على الأسرار الحساسة التي قد يكشف عنها في هذه المرحلة، حيث تشمل هذه المعلومات إرسال البيانات المتضمنة لعروض التفاوض، وهي معلومات تقنية تتطلب الحفاظ على سريتها لأنها تحتوي على جميع التفاصيل المتعلقة بالعرض والمعلومات الشخصية للمعرض.⁽⁵⁹⁾

ويظهر لنا بوضوح أن هذا الجانب الفقهي يستند إلى مبدأ حسن النية كأساس للالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في مرحلة التفاوض، سواء اتفقت عليه الأطراف المتفاوضة صراحة أم بشكل ضمني. فوجود هذا الالتزام يفرضه مبدأ حسن النية كمبدأ أساسي وجوهري يقوم عليه التفاوض المؤدي إلى توقيع العقد في المستقبل. ويتطلب من المتفاوض الحفاظ على السرية بشأن المعلومات التي يتعرف عليها خلال سير المفاوضات، وعدم خيانة الثقة التي أولاها له المتفاوض الآخر. فالسرية ترتبط بعنصري الثقة والأمانة، وبالتالي، يُعتبر منافع مبدأ حسن النية كشف أحد الأطراف المتفاوضة لهذه المعلومات أو استغلالها بطريقة غير مشروعة. لكن، يوجد جانب فقهي فرنسي آخر يعارض هذا الرأي ويجعل قواعد المسؤولية التقصيرية هي أساس الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في مرحلة التفاوض.

الفرع الثاني: الأساس المستند الي القواعد التقصيرية

Section Two: The Basis Based On the Rules of Negligence

وصل الفقه والقضاء الفرنسيان إلى تحديد المسؤولية التقصيرية كأساس للالتزام بالحفاظ على سرية المعلومات في مرحلة التفاوض، ويبرر هذا الجانب الفقهي رأيه بعدم وجود اتفاق صريح ينظم هذه القضية، خاصة عندما يتعلق الأمر بالتفاوض الإلكتروني الذي يتطلب وجود سرية للمعلومات المرسله عبر الوسائل الإلكترونية.⁽⁶⁰⁾ يُعتبر إفشاء هذه المعلومات السرية أثناء سير التفاوض انتهاكاً للالتزام عام يفرضه القانون، وهو عدم الإضرار بالطرف الآخر في أي معاملة، وبما أنه لا وجود لعقد أو اتفاق ينص على الالتزام بالحفاظ على سرية المعلومات في مرحلة التفاوض، فإن هذا الالتزام يكون مبنياً على القانون.⁽⁶¹⁾

ويُعتبر إفشاء الأسرار واستغلالها دون علم صاحبها انحرافاً عن سلوك الرجل العادي، ويتطلب إثبات وجود الخطأ في جانب المتفاوض الذي ينتهك الالتزام بالحفاظ على سرية المعلومات، وعلاوة على ذلك، يُفترض أن أغلب الفقهاء يعزون الالتزام بالحفاظ على سرية المعلومات إلى المسؤولية التقصيرية بناءً على المنافسة غير المشروعة.⁽⁶²⁾

يُظهر هذا الرأي الفقهي الخطورة المترتبة على هذا الالتزام في سياق التفاوض، مما دفع المشرع الفرنسي إلى اتخاذ موقف مشابه لما اتخذه الفقه الفرنسي، حيث استقر على أن أساس الالتزام بالحفاظ على سرية المعلومات، في حالة عدم وجود اتفاق صريح، هو المسؤولية التقصيرية.⁽⁶³⁾

ويأتي ذلك وفقاً لنص المادة 1112-02 من الأمر رقم 131-2016 الذي يعدل القانون المدني الفرنسي، والذي ينص بوضوح على أن "من يستخدم أو يفشي دون ترخيص

معلومات سرية تم الحصول عليها بمناسبة المفاوضات كان مسؤولاً عن ذلك وفقاً لشروط القانون العام". يتضح من هذا النص الجديد أنه يتماشى مع التوجهات القضائية والفقهية في فرنسا، ويبين هذا النص لنا أن عبارة "وفقاً لشروط القانون العام" تشير بوضوح إلى المسؤولية التقصيرية بموجب القانون، والتي تُعتبر الأساس الوحيد لهذا الالتزام عند عدم وجود اتفاق صريح بين أطراف التفاوض بخصوص السرية.⁽⁶⁴⁾

ويُظهر نص المادة 1112-02 أن المشرع الفرنسي وضع حداً للتباين في الرأي الفقهي حول أساس الالتزام بالحفاظ على سرية المعلومات في مرحلة التفاوض في حالة عدم وجود اتفاق صريح، بهدف توفير الحماية للطرف المضرور الذي يتعرض لخطر فشل حفظ معلوماته السرية. وبذلك، يعلق المشرع الفرنسي باب التباين في الرأي الفقهي بشأن أساس الالتزام بالحفاظ على سرية المعلومات في مرحلة التفاوض.⁽⁶⁵⁾

وفي سياق التشريع السعودي نجد أن المشرع نص في الفقرة الأولى من المادة (3) من لائحة حماية الأسرار التجارية السعودي على أنه "يعد حصول أي شخص على سر تجاري أو استعماله له أو الإفصاح عنه بطريقة تخالف الممارسات التجارية النزيهة ودون موافقة صاحب الحق -إساءة الاستعمال السر التجاري وفي جميع الأحوال لا يجوز الإفصاح عنه بما يخالف حقيقته".⁽⁶⁶⁾

وفي سياق اتفاقية تريس، يظهر أن الاتفاق على المحافظة على الأسرار التجارية يعتمد على الاتفاق الذي تم بين مالك الأسرار التجارية والشخص الذي يكون مطلعاً على هذه الأسرار، وهو ما لم يتناوله الاتفاق بشكل محدد، ويمكن استنتاج ذلك من النص الوارد في الفقرة الثانية من المادة (39) التي أذنت بالاتفاق على المحافظة على الأسرار التجارية، مما يشير إلى أن أساس هذا الالتزام يتم بناءً على الاتفاق الذي تم بين الطرفين.⁽⁶⁷⁾

أما بالنسبة للمشرع الإماراتي فلم يشر إلى أساس هذا الالتزام، ولكن بالرجوع إلى القواعد العامة يمكن ان نستنتج من الفقرة الرابعة من المادة (126) من قانون المعاملات المدنية الإماراتي على أنه "يجوز أن يرد العقد على ما يأتي: أي شيء آخر ليس ممنوعاً بنص في القانون أو مخالفاً للنظام العام أو الآداب". وكذلك ما نصت عليه المادة (129) على أن "الأركان اللازمة لانعقاد العقد هي: أ- أن يتم تراضي طرفي العقد على العناصر الأساسية. ب- أن يكون محل العقد شيئاً ممكناً ومعيناً أو قابلاً للتعيين وجائزاً التعامل فيه. ج- أن يكون للالتزامات الناشئة عن العقد سبب مشروع".⁽⁶⁸⁾ فإذا اتفق مالك الأسرار التجارية والمطلع عليها على المحافظة على السرية وهي سبب مشروع فإن الشروط التعاقدية في هذه الحالة هي أساس التزامهم.

وفي تقديرنا، نرى من خلال تحليل النصوص القانونية، أن الأساس المستند إلى القواعد التقصيرية في تحديد الالتزام بالحفاظ على سرية المعلومات في مرحلة التفاوض يعكس توجهًا قانونيًا وأخلاقيًا هامًا، حيث يضمن هذا الأساس حماية الأطراف المتفاوضة من الانحراف عن السلوك المأمول ومن إفشاء المعلومات السرية دون موافقة مسبقة. ونعتقد أن هذا الأساس يعزز مبدأ النزاهة والثقة في العلاقات التجارية، ويوفر إطارًا قانونيًا لحماية حقوق الأطراف في عملية التفاوض. وتبين لنا من خلال ما سبق أن الاعتماد على المسؤولية التقصيرية كأساس للالتزام بالحفاظ على السرية يمثل خطوة إيجابية نحو توفير الحماية اللازمة للأطراف، ويعكس تطورًا في التشريعات والتوجهات القانونية نحو تعزيز النزاهة والثقة في العلاقات التجارية.

الفرع الثالث: مضمون الالتزام بالسرية في التفاوض

Section Three: The Content of the Commitment to Confidentiality in Negotiation

إن التزام المتفاوض بالمحافظة على سرية المعلومات في مرحلة التفاوض يتضمن على الأقل اثنين من الجوانب الرئيسية: الامتناع عن إفشاء المعلومات السرية وعدم استخدامها بدون تصريح من صاحبها، مما يمثل خرقًا للثقة المتبادلة بين الأطراف. علاوة على ذلك، قد تكون هناك حماية قانونية أكبر لسرية وأمن المعلومات في مراحل التعاقد وتنفيذ العقد بعد مرحلة التفاوض، مما يبرز أهمية التركيز على التزام السرية خلال المفاوضات تحديدًا.

1. الامتناع عن إفشاء المعلومات السرية:

Refrain From Disclosing Confidential Information

يتعين على المتفاوض أن يمتنع عن الكشف عن المعلومات السرية التي تمت مشاركته بها خلال عملية التفاوض، سواء كانت هذه المعلومات تتعلق بشخصه أو بموضوع التفاوض نفسه. (69)

وتثار تساؤلات بشأن مدى تداخل هذا الالتزام مع المعلومات العامة أو غير السرية التي قد يطلع عليها المتفاوض خلال التفاوض، فهل ينبغي عليه الامتناع عن الإفصاح عن جميع المعلومات التي حصل عليها، أم ينبغي تحديد المعلومات الخاصة والسرية فقط؟ (70)

بشكل عام، يُفترض أن نطاق الالتزام بالحفاظ على السرية يتعلق بنوعين من المعلومات: المعلومات التي تُعتبر سرية من قبل صاحبها، والمعلومات التي تكون غير قابلة للنشر بطبيعتها. (71)

1- المعلومات التي يصعب عليها حملها السرية

Information That Is Kept Confidential

صاحب المعلومات السرية له حقوق مهمة تسمح له بالحفاظ على تلك المعلومات ومنع أي انتهاك لها. يمتلك صاحب المعلومات السرية القدرة على استخدامها داخل إطار مؤسسته، ولديه الحق في منع الآخرين من التصرف في تلك المعلومات بطرق تعرض مفهوم المنافسة التجارية للنزاهة للخطر.⁽⁷²⁾

وبناءً على ذلك، يُعتبر أي خرق لهذه الحقوق اعتداءً على المعلومات السرية غير المعلن عنها. عندما تتوافر الشروط اللازمة، يتم حماية هذه المعلومات وفقاً لأحكام المادة (61) من القانون الاتحادي رقم 11 لسنة 2021 المتعلق بتنظيم وحماية حقوق الملكية الصناعية، حيث تنص المادة على أنه: "تتمتع بالحماية طبقاً لأحكام هذا القانون ولائحته التنفيذية، المعلومات غير المفصح عنها، بشرط أن يتوافر فيها ما يأتي:

1. السرية، وذلك بأن لا تكون في مجموعها أو في التكوين الذي يضم مفرداتها معروفة أو متداولة بشكل عام لدى المشتغلين بالفن الصناعي الذي تقع المعلومات في نطاقه.

2. أن تستمد قيمتها التجارية من كونها سرية.

3. أن تعتمد في سريتها على ما يتخذها حائزها القانوني من إجراءات فعالة للحفاظ عليها".⁽⁷³⁾

وبوافق هذا ما أقره المشرع السعودي في نص المادة الأولى من لائحة حماية الأسرار التجارية السعودية والتي أشار خلالها إلى الشروط الواجب توافرها لضمان سرية المعلومات حيث نصت المادة على أنه "تُعتبر أي معلومة تجارية سرية في الحالات التالية:

1. إذا كانت غير معروفة عموماً في شكلها النهائي أو في أي جزء من محتواها، أو إذا كان من الصعب على الأشخاص العاملين في نفس الميدان الحصول عليها.

2. إذا كانت لها قيمة تجارية بسبب سرية محتواها.

3. إذا اتخذ صاحب المعلومة تدابير معقولة للحفاظ على سرية المعلومة وفقاً للظروف الراهنة".⁽⁷⁴⁾

كما أشار المشرع الفرنسي إلى الشروط الواجب توافرها في مادة القانون المتعلقة بسرية الأعمال، والتي جاءت في المادة الأولى من القانون رقم 670-2018 الصادر في 30 يوليو 2018. وقد نصت المادة على المتطلبات كما يلي: " تُحمي أي معلومة تلتقي بالمعايير التالية بموجب حقوق الملكية الفكرية: ليست، بذاتها أو في تكوينها

وتجميع عناصرها الدقيق، معروفة عمومًا أو متاحة بسهولة للأشخاص الملمين بهذا النوع من المعلومات نظرًا لقطاع نشاطهم.

2. لها قيمة تجارية فعلية أو محتملة بسبب طابعها السري.

3. تُخضع لتدابير حماية معقولة من قبل حاملها الشرعي، مع مراعاة الظروف، للحفاظ على طابعها السري".⁽⁷⁵⁾

فتمنح لصاحب المعلومات السرية الحقوق الضرورية للاحتفاظ بها واستخدامها، وكذلك الحق في منع أي انتهاك لها بأي طريقة، بالإضافة إلى ذلك، يحق لصاحب المعلومات السرية اتخاذ الإجراءات اللازمة للدفاع عنها واستغلالها كسلعة تجارية. تكفل هذه الحقوق بموجب المادة 62 من القانون الفرنسي رقم 670-2018 الصادر في 30 يوليو 2018، حيث تنص المادة على أن "الحماية المقررة بموجب أحكام هذا القانون تمتد إلى المعلومات غير المفصح عنها، إذا كانت نتيجة لجهود كبيرة، وتم تقديمها من قبل صاحب الشأن إلى الجهات الحكومية بناءً على طلبها، للسماح له بتسويق منتجات كيميائية صيدلانية أو زراعية تحتاج إلى اختبارات للسماح بالتسويق. وتلتزم الجهات الحكومية التي تتلقى المعلومات غير المفصح عنها، بحمايتها من الإفشاء والاستخدام التجاري غير المشروع للمعلومات، وذلك من تاريخ تقديم المعلومات إليها وحتى زوال صفة السرية عنها، أو لمدة لا تزيد عن (5) خمسة أعوام، أي الفترتين أقل. ولا يعتبر تعدياً على حقوق صاحب هذه المعلومات، ما تقوم به الجهات المختصة من الكشف عنها لضرورة تفتضيها حماية الجمهور. ويحق لصاحب هذه المعلومات أو خلفه القانوني أن يتنازل عنها بعبء أو بغير عبء".⁽⁷⁶⁾

وقد أكد المشرع الفرنسي هذا المبدأ من خلال قانون سرية الأعمال لعام 2018 في المادة (L. 151-2)، حيث نصت المادة على أن "المالك الشرعي لسر العمل هو الشخص الذي يتحكم فيه بشكل قانوني".⁽⁷⁷⁾

ومن وجهة نظرنا، نرى أن المعلومات التي يصعب عليها حملها السرية تشكل جزءاً أساسياً من رأس المال الفكري للمؤسسات والأفراد، وتعتبر حقوق صاحب المعلومات السرية أمراً بالغ الأهمية في ضمان استمرارية النشاط التجاري والابتكار. وتبين لنا من خلال ما سبق أن القوانين والتشريعات في العديد من الدول، بما في ذلك الإمارات العربية المتحدة وفرنسا والمملكة العربية السعودية، تضع معايير وشروطاً واضحة لحماية هذه المعلومات وضمان سريتها واستخدامها بشكل قانوني ومشروع. وفي وجهة نظرنا، فإن تأكيد حقوق صاحب المعلومات السرية وتوفير الحماية اللازمة لهذه المعلومات يعزز الثقة في النظام القانوني ويساهم في تعزيز الابتكار والنمو الاقتصادي.

2- المعلومات السرية بسبب طبيعتها

Confidential Information due Its Nature

فيما يتعلق بالمعلومات والبيانات التي تعتبر سرية بطبيعتها، فإنها تشمل جميع الأمور التي قد يؤدي كشفها دون موافقة صاحبها إلى حدوث ضرر مادي أو أدبي. وتشمل هذه المعلومات القضايا ذات الطابع الشخصي، حيث يمكن أن تكون قانونية وشرعية، ولكن الكشف عنها قد يؤدي إلى إلحاق الأذى بالمشاعر ويتسبب في الضرر بالمركز التجاري في السوق.⁽⁷⁸⁾

وتشمل التزامات السرية أيضاً جميع المعلومات والبيانات التي تم الكشف عنها لأحد الأطراف خلال المفاوضات، مثل أسعار التكلفة ووسائل تقليل التكاليف وخطط الإنتاج المستقبلية ووسائل الدعاية غير المباشرة.⁽⁷⁹⁾ يُلزم المستند ما قبل التعاقد الذي يتضمن الالتزام بالسرية بعدم شموله للقضايا غير المشروعة مثل التهرب الضريبي، أو التهريب الجمركي، أو الاحتكارات المحظورة، أو المسائل الوهمية التي تخفي أهدافاً غير قانونية. ومع ذلك، لا يعني ذلك أن تخرج مثل هذه القضايا من إطار المستند ما قبل التعاقد وجوب الطرف الذي علم بها أن يفشيها للجميع أو لوسائل الإعلام. بل يقتصر ذلك على الإفصاح أمام السلطات العامة عندما تشكل جريمة جنائية ويكون المعني ملزماً قانونياً بالإبلاغ أو يطلب منه ذلك.⁽⁸⁰⁾

وتستثني الالتزامات بالسرية أيضاً جميع المعلومات التي تم الإعلان عنها علانية، حيث يفقد هذه المعلومات طابع السرية بموجب هذا الإعلان.⁽⁸¹⁾

وفي رأينا، أن المعلومات السرية بسبب طبيعتها تمثل جزءاً حيوياً من النظام الاقتصادي والاجتماعي، حيث تحمل قيمة استراتيجية واقتصادية كبيرة للأفراد والمؤسسات. وتبين لنا من خلال ما سبق أن الالتزام بالسرية لهذه المعلومات يعزز الثقة في العلاقات التجارية ويحافظ على النزاهة والشفافية، وفي وجهة نظرنا، فإن تأمين هذه المعلومات وحمايتها يسهم في تعزيز الثقة بين الأطراف وتحفيز الابتكار والتنمية الاقتصادية.

المطلب الثاني: المسؤولية عن الاخلال بسرية التفاوض**The Second Requirement: The Basis of Liability Arising From Breach of the Principle of Confidentiality in Pre-Contractual Negotiations**

ينبغي التأكيد على أن حماية السرية، وبخاصة في العقود الحديثة، يمكن أن تكون مؤسسة على أسس متنوعة، سواء من خلال بنود خاصة في العقد نفسه أو من خلال التزام كتابي بالسرية كأساس أساسي لتأمين الحماية، ومع ذلك، قد يحدث الفرض الذي

يفتقر إلى اتفاق مكتوب بشأن حماية السرية، ويمكن أن يحدث ذلك في مرحلة المفاوضات عندما لا يكون هناك عقد تفاوض رسمي بين الأطراف، وفي هذه الحالة، يصبح من الضروري حماية السرية بموجب القوانين واللوائح العامة المتعلقة بالحفاظ على الأسرار التجارية.⁽⁸²⁾

ويُعتبر الالتزام بسرية المعلومات في مرحلة التفاوض وسيلة لحماية صاحب هذه المعلومات، الذي قد يتأثر سلباً في حال تجاوز هذا الالتزام، ومن ثم يترتب عن ذلك ظهور مسؤولية إما عقدية أو تقصيرية.

الفرع الأول: المسؤولية العقدية

First Section: Contractual Liability

بالنسبة للمسؤولية العقدية، يلتزم المتفاوض خلال مرحلة التفاوض بعدم إفشاء السرية المتعلقة بالمعلومات التي تبادلها مع المتفاوض الآخر. يُنظر إلى الخطأ العقدي هنا على أنه إفشاء الأسرار التي تم الاطلاع عليها خلال عملية التفاوض، ويتحمل الطرف الذي يخالف هذا الالتزام المسؤولية، شريطة توافر الخطأ، الضرر، والعلاقة السببية بينهما. يشمل تحديد مفهوم إفشاء السر العقدي أي فعل أو امتناع يؤدي إلى كشف معلومات سرية متداولة بين الطرفين في العقد دون موافقة صاحب السر، وبدون تواجد أسباب قانونية تبرر ذلك.

وفي هذا السياق نجد أن المشرع السعودي أشار إلى الأفعال التي تعد من ضمن الأفعال التجارية الغير نزيهة في نص المادة (4) من لائحة حماية الأسرار التجارية حيث نصت المادة على أنه: " لتنفيذ أحكام المادة الثالثة، يُعتبر ما يلي من الممارسات التجارية غير النزيهة: "1. الحصول على المعلومات بطرق غير أخلاقية مثل السرقة أو التجسس أو غيرها من الوسائل غير المشروعة.

2. الحصول على المعلومات باستخدام الخداع.
3. كشف الأسرار التجارية أو تحريض الآخرين على كشفها لمن يحصلون عليها بوسائل غير شريفة.
4. كشف الأسرار التجارية أو تحريض الآخرين على كشفها من قبل الموظفين إذا كانوا على دراية بتلك المعلومات بسبب وظائفهم.
5. خرق العقود ذات الصلة بالأسرار التجارية.
6. الحصول على الأسرار التجارية من طرف آخر إذا كان معروفاً أو من الممكن معرفته أن هذا الحصول نتيجة لأنشطة تجارية غير نزيهة.
7. استخدام السر التجاري بدون موافقة صاحبه.

ومن غير المعتمد من الممارسات غير النزيهة: الحصول على السر التجاري بجهود ذاتية أو بوسائل مستقلة، مثل البحث والتحليل والتجربة، سواء كان ذلك بشكل فردي أو بواسطة التقنيات المعتمدة كالهندسة العكسية، أو بأي طرق أخرى تتضمن جهوداً شخصية ومستقلة تستهدف استخراج المعلومات من السلع المتداولة في السوق".⁽⁸³⁾

كما أقر المشرع السعودي أن لصاحب الحق إذا أصابه ضرر من جراء التعدي على سرية المعلومات الخاصة به أن يطلب التعويض الجابر للضرر وذلك وفقاً لما أقرته المادة (8) من ذات اللائحة حيث نصت على أنه " 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".⁽⁸⁴⁾

كما أشار المشرع الإماراتي في المادة 67 من القانون الاتحادي رقم 11 لسنة 2021، المتعلق بتنظيم وحماية حقوق الملكية الصناعية، إلى إمكانية لمالك سند الحماية أو المرخص له بالتنازل عن حقوقه، في حالة حدوث انتهاك لأي من هذه الحقوق الممنوحة من سند الحماية، أن يتقدم بطلب إلى المحكمة للحصول على تعويض عن الأضرار التي تكبدها نتيجة لتلك الانتهاكات والأفعال. وقد حدد القانون أيضاً في المادة 64 الأفعال التي تعتبر مخالفة للممارسات التجارية النزيهة، حيث أكدت المادة على أنه: "تعد أي من الأفعال التالية متعارضة مع الممارسات التجارية النزيهة، وينطوي على ارتكابها منافسة غير مشروعة وهي على النحو الآتي:

أ. رشوة العاملين في الجهة التي تحوز المعلومات بغرض الحصول عليها.
ب. التحريض على إفشاء المعلومات من جانب العاملين، متى وصلت تلك المعلومات إلى علمهم بحكم وظائفهم.

ج. قيام أحد المتعاقدين في "عقود سرية المعلومات" بإفشاء ما وصل إلى علمه منها.
د. الحصول على المعلومات من أماكن حفظها بأي طريقة من الطرق غير المشروعة كالسرقة أو التجسس أو غيرها.

ه. الحصول على المعلومات باستعمال الطرق الاحتيالية.
و. استخدام الغير للمعلومات التي وردت إليه نتيجة الحصول عليها بأي من الأفعال السابقة مع علمه بسريرتها وبأنها متحصلة عن أي من هذه الأفعال.

ز. أي أفعال أخرى يعد ارتكابها متعارضاً مع الممارسات التجارية النزيهة.
2. يعتبر تعدياً على المعلومات غير المفصح عنها، ما يترتب على الأفعال المشار إليها في البند (1) من هذه المادة، من كشف للمعلومات، أو حيازتها، أو استخدامها بمعرفة الغير الذي لم يرخص له الحائز القانوني بذلك".⁽⁸⁵⁾

ومع ذلك، لم يوضح المشرع طبيعة المسؤولية المترتبة في هذا السياق، سواء كانت عقدية أم تقصيرية. ومع ذلك، يبدو بوضوح أنه في حال وجود اتفاق بين المتفاوضين ومالك الأسرار التجارية بشأن الحفاظ على السرية في عقد التفاوض، فإن مسؤولية المتفاوض العقدية تنشأ تلقائياً. وفي حالة عدم وجود اتفاق مثل هذا، ينبغي على الأطراف الاعتماد على مبدأ حسن النية في المحافظة على السرية، ويحتفظ القاضي بالصلاحية لتكملة العقد وفقاً للضوابط القانونية.⁽⁸⁶⁾

ويظهر لنا أن فعل الإفشاء للأسرار يُعتبر خطأً عقدياً إذا تم نقل المعلومة السرية المتبادلة بين طرفي التفاوض إلى شخص ثالث، حيث ينشأ هذا الالتزام من عقد أو اتفاق مبرم بين الأطراف. إذا خالف أحد المتفاوضين هذا الالتزام، فإنه يُعتبر قد ارتكب خطأً عقدياً. يتأسس هذا الخطأ على العقد أو الاتفاق الذي تم إبرامه بين الأطراف، ومن ثم يحدث الضرر نتيجة لإفشاء المعلومات السرية، ويُمثل الضرر الناتج من الخطأ عادةً خسائر مالية متوقعة أو غير متوقعة، مثل تكاليف التفاوض التي يتحملها المتفاوض الذي أُجبر على إفشاء أسرارهِ لإعداد العقد الذي يرغب في إبرامه مستقبلاً، بالإضافة إلى التعويض عن الأذى النفسي. ومن الضروري أن يكون هناك علاقة سببية بين الخطأ والضرر، حيث ينبغي أن يكون الضرر ناجماً عن الخطأ، مثلاً عندما يقوم أحد المتفاوضين بإفشاء السر ويتسبب ذلك في الضرر لصاحب المعلومات.

الفرع الثاني: المسؤولية التقصيرية

Second Section: Tort Liability

في مرحلة المفاوضات، يتم التناول لقضية حماية أسرار التعاقد من خلال منظور المسؤولية التقصيرية، وتتجلى هذه المسؤولية في اتجاهين أساسيين:

أولاً: الاتجاه الشخصي

Personal Direction

تتجه المسؤولية التقصيرية نحو فكرة الخطأ، حيث يُفرض وجود خطأ لتحميل المسؤولية. وقد اعتمد المشرع الإماراتي مفهوم الضرر كأساس للمسؤولية التقصيرية في قانون المعاملات المدنية الإماراتي، سواء كان الضرر مميزاً أو غير مميز.⁽⁸⁷⁾ وبالمقابل، اتخذ المشرع المصري وجهة نظر تختلف عن المشرع الإماراتي، حيث اعتبر الأعمال الناتجة عن الأشخاص ذوي الاختصاص ملزمة أمام المسؤولية القانونية.⁽⁸⁸⁾

تقوم المسؤولية دائماً على مفهوم الخطأ، حيث يكون عبء إثبات الخطأ على المدعي بالتعويض. إذا نجح خصمه في إثبات الخطأ، يصدر الحكم لصالحه مع التكاليف بتعويض الضرر الذي نتج عن هذا الخطأ⁽⁸⁹⁾، وقد قام المشرع بالتفريق بين المسؤولية

التقصيرية للفعل الشخصي، حيث أسسها على مبدأ الخطأ الذي يجب إثباته، وبين المسؤولية التقصيرية عن فعل الآخرين وفعل الحيوانات والأشياء، حيث أسسها على مبدأ الخطأ المفترض.⁽⁹⁰⁾

تُعتبر المسؤولية الناتجة عن أعمال الغير - سواء كان ذلك الغير مورداً أو متلقياً أو متبوعاً - مسؤولية عن الضرر الناتج عن فعل الشخص المتبوع غير المشروع⁽⁹¹⁾، ويكون ذلك بشكل خاص عندما يكون هذا الفعل مرتبطاً بأدائه لوظيفته أو عمله أو نتيجته، وتقوم الرابطة التبعية بتحميل المسؤولية على الشخص المتبوع، حتى لو لم يكن حراً في اختيار الأشخاص الذين يعملون تحت إشرافه، شريطة أن يكون لديه السلطة الفعلية في الرقابة والتوجيه.⁽⁹²⁾

وفي تقديرنا، يتجلى الاتجاه الشخصي في فهم المسؤولية التقصيرية على أساس الخطأ، حيث يتعين على المدعي بالتعويض إثبات وجود الخطأ. إذا تم إثبات الخطأ، يتم تحميل المسؤولية والتكليف بتعويض الضرر المنجر عنه. ورغم أن هذا المفهوم يتباين في التشريعات بين المشرعين المختلفين، إلا أنه يرتبط بفكرة أساسية تقوم على مبدأ العدالة وتحميل المسؤولية على من يرتكب الخطأ.

ثانياً: الاتجاه الموضوعي

Objective Direction

في المادة (1382) من القانون المدني الفرنسي، يُنص على أنه "يتعين على من يرتكب أي فعل يتسبب في ضرر للآخرين أن يتحمل مسؤولية فعله، بغض النظر عن طبيعة الفعل الذي قام به".

وقد تم التأكيد مسبقاً على الجانب الأخلاقي خلال مرحلة التفاوض المسبقة للتعاقد، حيث يتحمل المتفاوض المتعسف المسؤولية التقصيرية عن أفعاله، ويُلزم بتقديم تعويض للأضرار الملحقة بالأشخاص المتضررين، ويتضح هذا التوجه في القضاء الفرنسي، الذي اعتبر أن قطع المفاوضات يُعتبر تفسيراً ينتج عنه غياب اتفاق متفق عليه، حتى إذا كان هذا الانقطاع غير مبرر وفجائياً من قبل إحدى الأطراف، وخاصة إذا وصلت المفاوضات إلى مراحل متقدمة، دون النظر إلى نية إلحاق الضرر بالطرف الآخر.⁽⁹³⁾ ويتبين لنا من خلال ما سبق أن الاتجاه الموضوعي يبرز بوضوح في تقديم المسؤولية عن الأفعال التي تسبب ضرراً للآخرين، بغض النظر عن طبيعة تلك الأفعال. وقد تم التأكيد على الجانب الأخلاقي خلال عملية التفاوض المسبقة للتعاقد، حيث يتحمل الفاعل المتعسف المسؤولية التقصيرية عن أفعاله ويكون ملزماً بتعويض الأضرار التي تلحق بالأشخاص المتضررين.

الخاتمة

Conclusion

في ختام البحث توصل الباحث الي مجموعة من النتائج والتوصيات نذكرهم على النحو التالي:

أولاً: النتائج Results

1. مبدأ السرية في التفاوض يُعدّ التزاماً قانونياً وأخلاقياً على عاتق الأطراف المتفاوضة، حيث يتضمن حظر إفشاء أو استخدام المعلومات السرية التي تم الحصول عليها أثناء المفاوضات لغير الغرض الذي قدمت من أجله.
2. مرحلة التفاوض السابقة على إبرام العقد تتسم بحرية الإرادة وحرية التعاقد، إذ يمتلك كل طرف الحرية في بحث شروط العقد وقبولها أو رفضها، وينعقد العقد فور ارتباط الإيجاب بالقبول.
3. الالتزام بالتفاوض هو الالتزام الأساسي الناتج عن عقد التفاوض، ويتكون من التزامين رئيسيين: الالتزام بالدخول في التفاوض والالتزام بالاستمرار فيه. وهذان الالتزامان ملزمان عقدياً على المتفاوضين.
4. الالتزام بالتفاوض بحسن النية هو التزام أساسي ينبثق من عقد التفاوض، حيث يتطلب من المتفاوضين التعامل ببراءة نية وأمانة وابتعاد عن الغش والخداع. ويتفرع عنه التزامات أخرى كالالتزام بالإعلام والالتزام بالحفاظ على سرية المعلومات.
5. هناك اتجاهان فقهيان في تحديد أساس الالتزام بالمحافظة على أسرار التفاوض: الأول يستند إلى مبدأ حسن النية، والثاني يستند إلى قواعد المسؤولية التقصيرية.
6. أساس الالتزام بسرية المعلومات في مرحلة التفاوض يمثل أهمية كبيرة، لأنه يؤثر على حماية المعلومات السرية للأطراف والثقة بينهم.
7. إن الالتزام بحماية سرية المعلومات في مرحلة التفاوض يعتبر وسيلة لحماية صاحب المعلومات السرية من الأضرار التي قد تلحق به في حال تجاوز هذا الالتزام، مما ينشئ مسؤولية إما عقدية أو تقصيرية.
8. في حال وجود اتفاق بين المتفاوضين على حماية السرية، فإن المسؤولية العقدية تنشأ تلقائياً عند إخلال أحد الأطراف بهذا الالتزام. أما في حال عدم وجود اتفاق مكتوب، فإنه يتم الاعتماد على مبدأ حسن النية في المحافظة على السرية.

ثانياً: التوصيات Recommendations

توصيات للمشرع الاماراتي:

1. نوصي المشرع الإماراتي النظر في تعديل المادة (248) من قانون المعاملات المدنية لتوسيع نطاق تدخل القاضي في تعديل الشروط التعسفية في عقود الإذعان، لتشمل ليس فقط عقود الإذعان، بل أيضاً عقود المفاوضات التي تكون بها أحد الأطراف في وضع هيمنة اقتصادية أو قانونية.
2. نوصي المشرع الإماراتي بإضافة نص صريح في قانون المعاملات المدنية بشأن الالتزام بالتفاوض بحسن النية وتفصيل التزاماته الأساسية.
3. نوصي المشرع الإماراتي بإضافة نص قانوني صريح لتحديد أساس الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في مرحلة التفاوض، سواء من خلال تبني مبدأ حسن النية أو قواعد المسؤولية التقصيرية.
4. نوصي المشرع الإماراتي بإضافة نصوص مماثلة لما في لائحة حماية الأسرار التجارية السعودية في القانون الاتحادي رقم 11 لسنة 2021 المتعلق بتنظيم وحماية حقوق الملكية الصناعية، لتوضيح طبيعة المسؤولية في حال عدم وجود اتفاق مكتوب بشأن حماية السرية.

توصيات للمشرع السعودي:

1. نوصي المشرع السعودي النظر في إضافة نصوص قانونية صريحة تلزم الأطراف المتفاوضة بالحفاظ على سرية المعلومات التي يتم تبادلها أثناء مرحلة المفاوضات.
2. نوصي المشرع السعودي النص صراحة على التزام المتفاوضين بالحفاظ على سرية المعلومات التي يتم تبادلها أثناء مرحلة المفاوضات، حتى في حال فشل المفاوضات في إبرام العقد.
3. نوصي المشرع السعودي النص صراحة على أساس الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في مرحلة التفاوض، إما من خلال تبني مبدأ حسن النية أو قواعد المسؤولية التقصيرية.
4. نوصي المشرع السعودي توضيح طبيعة المسؤولية (عقدية أم تقصيرية) في حال عدم وجود اتفاق مكتوب بين المتفاوضين بشأن حماية السرية في لائحة حماية الأسرار التجارية.

الهوامش

Endnotes

- ¹⁰ د. محمد علي جواد، العقود الدولية (مفاوضاتها - إبرامها - تنفيذها)، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2010، ص 34.
- ²⁰ محمد حسام محمود لطفي، المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض: دراسة في القانونين المصري والفرنسي، (القاهرة: دن، 1995)، ص 28.
- ³⁰ وفاء حلمي السعيد سيد أحمد، الالتزام بالتفاوض في عقود التجارة الدولية، مجلة الشريعة والقانون بالقاهرة، المجلد 42، العدد 42، 2023، ص 980.
- ⁴⁰ محمد حسام محمود لطفي، المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض: دراسة في القانونين المصري والفرنسي، (دن، القاهرة: 1995)، ص 3.
- ⁵⁰ وبناءً على ذلك، يمكن وصف المرحلة السابقة على التعاقد بأنها أحد أهم مراحل العقد، وأكثرها تعقيداً بلا شك. فهي مرحلة تتضمن مفاوضات وتجاوز، وتبادل للأراء، واستجابة للاقتراحات، حيث يبرز كل طرف مهاراته في هذا السياق. يهدف كل طرف في هذه المرحلة إلى استكشاف المصالح المحتملة واختبار الحدود، بهدف تحقيق أهدافه بأفضل الطرق والتأكد من عدم الالتزام بالعقد إلا في اللحظة المناسبة وفقاً لمصلحته الشخصية، مع ضمان فرض أكبر قدر من الالتزامات على الطرف الآخر لتقليص خياراته. انظر في ذلك: دريد محمود علي، النظرية العامة للالتزام القسم الأول، مصادر الالتزام: دراسة تحليلية مقارنة، (بيروت: منشورات الحلبي الحقوقية، 2012)، ص 314.
- ⁶⁰ بوكريريس، سهام وأحمد داود، رقية. (2023). الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات ودوره في تحقيق أمن مرحلة التفاوض في العقود المبرمة عبر الوسائل الإلكترونية: دراسة مقارنة. مجلة القانون و العلوم السياسية، مج. 9، ع. 1، ص ص. 509-518.
- ⁷⁰ رجب كريم عبد اللاه، التفاوض على العقد، دراسة مقارنة، أطروحة دكتوراه، جامعة القاهرة، 2000، ص 63 وما بعدها.
- ⁸⁰ G. CORNU. Vocabulaire Juridique Ass. H. Capitant. Puf.1996. P.535.
- ⁹⁰ حسام كامل الأهواني، المفاوضات في الفترة قبل التعاقدية ومراحل اعداد العقد الدولي، تقرير مقدم إلى ندوة الأنظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية، (القاهرة: معهد قانون الاعمال الدولي، 1993)، ص 2.
- ¹⁰⁰ نبيل إبراهيم سعد، الضمانات غير المسماة في القانون الخاص في نطاق قانون الالتزامات في نطاق قانون الأموال: دراسة مقارنة (ط2)، (الإسكندرية: منشأة المعارف، 2000)، ص 147.
- ¹¹⁰ محمد أبو زيد، المفاوضات في الإطار التعاقدية (صورها وأحكامها)، (القاهرة: دار النهضة العربية، 1995)، ص 3.
- ¹²⁰ يرى أنصار هذا الاتجاه أن المرحلة السابقة على التعاقد تتطلب في بعض الأحيان كمية كبيرة من الوقت والجهد والمال. ولذلك، بحثوا عن وسيلة تضمن هذه المرحلة من خطر الفشل دون وجود عقوبة رادعة. وفي سبيل ذلك، حاول هؤلاء الأنصار إضفاء الطابع التعاقدية على هذه المرحلة، بحيث يمارس الأطراف نشاطهم فيها بناءً على أساس تعاقدية. ينظر في ذلك: السيد البدوي، حول نظرية عامة لمبدأ حسن النية في المعاملات المدنية، أطروحة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1989، ص 361 وما بعدها؛ سميحة القليوبي، تقييم شروط التعاقد والالتزام بالضمان في عقود نقل التكنولوجيا، مجلة مصر المعاصرة، تصدرها الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع، القاهرة، السنة 77، العدد 406، عام 1986، ص 108.
- ¹³⁰ محمد حسين عبدالعال، التنظيم الاتفاقي للمفاوضات العقدية (دراسة تحليلية مقارنة للوسائل القانونية لتأمين المفاوضات في عمليات التجارة الدولية)، دار النهضة العربية، 2008، ص 12.

- 140 لامية حساني، وإيمان زكري، الالتزام بالسرية في المفاوضات العقدية، مجلة الباحث للدراسات الأكاديمية، مج10، ع1، 2023، ص508.
- 150 انظر نص المادة (125) من قانون المعاملات المدنية الإماراتي.
- 160 انظر نصوص المادتين (31) و (32) من نظام المعاملات المدنية السعودي مع الفهارس، الرياض، 1445هـ.
- 170 عبد الكريم غيوان، أثر التحولات الاقتصادية على النظرية العامة للالتزام: مبادئ مؤسسة للعقد ما بين الثابت والمتغير في التشريع المغربي نموذجاً، مجلة منازعات الأعمال، ع27، 2017، ص142.
- 180 المشرع الفرنسي لم يقدم تعريفاً دقيقاً للشرط التعسفي، ويعتقد بعض الأشخاص أن هذا الغموض في تعريف الشرط التعسفي، وترك المسألة لتقدير القاضي استناداً إلى الظروف الفعلية والمعطيات القانونية، يمنح القاضي مرونة أكبر في حماية الطرف الأضعف وتقدير الظروف التي يتعرض لها. انظر في ذلك: سعاد بناي، الحق في الرجوع عن التعاقد آلية استثنائية للوقاية من اختلال التوازن العقدي. مجلة العلوم القانونية والاجتماعية، مج8، ع1، 2023، ص605.
- 190 انظر المادة (248) من قانون المعاملات المدنية الإماراتي وكذلك المادة (96) من نظام المعاملات المدنية السعودي لعام (1445هـ).
- 200 أحمد السيد البهي، التفاوض التعاقدية: إطاره القانوني وأثره في الالتزام، مجلة كلية الدراسات الإسلامية والعربية للبنات بدمهور، مج4، ع1، 2019، ص1179.
- 210 محمد غسان صبحي العاني، الإخلال بالالتزام السرية في عقد نق التكنولوجيا: دراسة مقارنة (رسالة ماجستير غير منشورة). جامعة الشرق الأوسط، عمان، 2016، ص17.
- 220 ميثاق طالب عبد حمادي الجبوري، وضحي حامد عليوي سلمان، نطاق الالتزام بالسرية في مفاوضات عقود التجارة الدولية: دراسة مقارنة، مجلة المحقق الحلبي للعلوم القانونية والسياسية، مج15، ع3، 2023، ص199.
- 230 Black, A. Fiduciary Duties and the Obligation of Confidentiality. Yale Journal on Regulation, 36(2), 2019, 147-174.
- 240 انظر نص المادة (4) من اللائحة السعودية لحماية الأسرار التجارية.
- 250 سعد علي أحمد رمضان، المسؤولية المدنية الناشئة عن الإخلال بالالتزام بالسرية : دراسة مقارنة بالفقه الإسلامي، دار النهضة العربية للطبع والنشر والتوزيع، 2006، ص3.
- 260 Goldstein, Samuel. (2022). Reform of contract law: an obligation of confidentiality is required in negotiations. <https://cutt.us/5krSL>
- 270 Sudjana, Sudjana. PRINCIPLE OF GOOD FAITH IN CONFIDENTIALITY AGREEMENTS OF TRADE SECRET INFORMATION. Dialogia Iuridica. 2022, 14. 052-075. 10.28932/di.v14i1.5376.
- 280 انظر نص المادة رقم (61) من القانون الاتحادي رقم (11) لسنة 2021 بشأن تنظيم وحماية الملكية الصناعية.
- 290 محمد حسن قاسم، مراحل التفاوض في عقد الميكنة المعلوماتية: دراسة مقارنة، (الإسكندرية: دار الجامعة الجديدة للنشر، 2002)، ص201.
- 300 هاني صلاح سري الدين، المفاوضات في العقود التجارية الدولية (ط3)، (القاهرة: دار النهضة العربية، 1998)، ص20.

- 310 حمدي محمود بارود، نحو ارساء تكييف قانوني جديد لمفاوضات العقد الطبيعية العقدية وآثارها: دراسة تحليلية تأصيلية، مجلة اتحاد الجامعات العربية للدراسات والبحوث القانونية، ع30، 2011، ص304.
- 320 محمد حسين عبد العال، التنظيم الاتفاقي للمفاوضات العقدية: دراسة تحليلية مقارنة للوسائل القانونية لتأمين المفاوضات في عمليات التجارة الدولية، (القاهرة: دار النهضة العربية، 1998)، ص117.
- 330 شرف علي خالد، آثار الإخلال بمبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات العقدية (رسالة ماجستير غير منشورة)، جامعة اليرموك، اربد، 2018، ص36.
- 340 أحمد عبد الحسين كاظم، المسؤولية المدنية عن الإخلال بمبدأ حسن النية في المفاوضات العقدية: دراسة مقارنة، مجلة المحقق الحلبي للعلوم القانونية والسياسية، مج14، ع4، 2022، ص540.
- 350 محمود عبد الجواد عبد الهادي، الالتزام بحسن النية في مرحلة التفاوض على عقد إنتاج البرمجيات، حولية كلية الدراسات الإسلامية والعربية للبنات بالإسكندرية، ع36، ج2، 2020، ص962.
- 360 محمود إبراهيم محمود، مدى التزام الأنظمة القانونية المقارنة بمبدأ حسن النية في مرحلة التفاوض على العقد، مجلة الشريعة والقانون، مج27، ع54، 2013، ص228.
- 370 سهام قارون، القيمة القانونية لعدالة التفاوض في العقود الدولية، مجلة دراسات وأبحاث، مج12، ع3، 2020، ص579.
- 380 عبد المجيد قادري، مبدأ حسن النية في المرحلة السابقة للتعاقد، مجلة جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية، مج34، ع2، 2020، ص994.
- 390 علي حسين علي، الالتزام بالإعلام قبل التعاقد (رسالة ماجستير غير منشورة). جامعة اليرموك، اربد، 2011، ص19.
- 400 هادي حسين عبد علي، ومحمد جعفر هادي، الالتزام قبل التعاقد بالإعلام، مجلة المحقق الحلبي للعلوم القانونية والسياسية، مج5، ع2، 2013، ص26.
- 410 سالمة العايز، الالتزام بالإعلام في العقود (رسالة ماجستير غير منشورة). جامعة قاصدي مرباح - ورقلة، ورقلة، 2016، ص12.
- 420 زبوجي مراد، دراسة الالتزام بالإعلام في عقد البيع الإلكتروني (رسالة ماجستير غير منشورة)، المركز الجامعي أحمد زبانية - غليزان، غليزان، 2018، ص5.
- 430 سلطان مفلح غانم، الالتزام بمبدأ حسن النية في عقد التأمين (رسالة ماجستير غير منشورة)، جامعة اليرموك، اربد، 2017، ص8.
- 440 معمر بوطبالة، الالتزام بالإعلام في مرحلة المفاوضات على العقد التجاري الدولي، مجلة العلوم الإنسانية، ع46، 2016، ص398.
- 450 ميثاق طالب عبد حمادي، وضحي حامد عليوي سلمان، نطاق الالتزام بالسرية في مفاوضات عقود التجارة الدولية: دراسة مقارنة، مجلة المحقق الحلبي للعلوم القانونية والسياسية، مج15، ع3، 2023، ص201.
- 460 سندية راشد الحمادي، الالتزام بنقل المعرفة الفنية السرية في عقود نقل السيطرة التكنولوجية: دراسة مقارنة، مجلة جامعة الشارقة للعلوم القانونية، مج19، ع2، 2022، ص183.
- 470 أحمد عبد الكريم سلامة، قانون العقد الدولي "مفاوضات العقود الدولية - قانون الإدارة وأزمته"، (القاهرة: دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، 2008)، ص117.
- 480 ميثاق طالب عبد حمادي، مصدر سابق، ص201.
- 490 محمد غسان صبحي العاني، الإخلال بالالتزام السرية في عقد نق التكنولوجيا: دراسة مقارنة (رسالة ماجستير غير منشورة)، جامعة الشرق الأوسط، عمان، 2016، ص56.

- 500 ثاير عبد عطية التميمي، الإخلال باستغلال الحقوق الصناعية المرتبطة بنقل التكنولوجيا، مجلة الفكر القانوني والاقتصادي، مج 11، ع1، 2021، ص 234.
- 510 انظر نص المادة الأولى من لائحة حماية المعلومات التجارية السرية الصادرة بقرار وزير التجارة والصناعة رقم 3218 بتاريخ 25/3/1426هـ، والمعدلة بقرار وزير التجارة والصناعة رقم 4319 بتاريخ 1/5/1426هـ.
- 520 عبدالله بن مبارك بن إبراهيم آل بختيان، حماية الأسرار التجارية في النظام السعودي، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، ع53، 2021، ص 178.
- 530 حلا صايل عاهد غانم، المسؤولية المدنية الناجمة عن إفشاء السر المهني: دراسة مقارنة (رسالة ماجستير غير منشورة)، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، 2018، ص 29.
- 540 طارق كاظم عجبل، الحماية القانونية للمعلومات غير المفصح عنها، الحق: تعنى بالدراسات الشرعية والقانونية، مج 2011، ع 16، 2011، ص 136.
- 550 سوافلو امال، الحماية المدنية للمعلومات غير المفصح عنها، المجلة الأكاديمية للبحوث القانونية والسياسية، مج6، ع2، 2022، ص 1723.
- 560 غادة أبو بكر صالح عبد العاطي بوكيله "الالتزام التعاقدى بالسرية"، دون ذكر الطبعة، (الإسكندرية: دار الجامعة الجديدة للنشر، 2018)، ص 88.
- 570 أحمد محمود المحاسنة، المسؤولية المدنية المترتبة على قطع المفاوضات العقدية: دراسة مقارنة. (أطروحة ماجستير)، جامعة جرش، الأردن، 2020، ص 64.
- 580 أبحار حامد حبش، المسؤولية المدنية عن قطع المفاوضات العقدية (رسالة ماجستير غير منشورة)، جامعة الاسراء الخاصة، عمان، 2015، ص 49.
- 590 أحمد عبد الحسين كاظم، المسؤولية المدنية عن الإخلال بمبدأ حسن النية في المفاوضات العقدية: دراسة مقارنة، مجلة المحقق الحلبي للعلوم القانونية والسياسية، مج14، ع4، 2022، ص 542.
- 600 عبيد نجاة، المسؤولية التقصيرية في مرحلة المفاوضات العقدية، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، (2)6، 2023، ص 518.
- 610 سعد علي أحمد رمضان، مرجع سابق، ص 6.
- 620 براهامي ليدية، المسؤولية المدنية الناشئة خلال المرحلة السابقة على التعاقد، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة عبد الرحمان ميرة، الجزائر، 2020، ص 27.
- 630 علاء وصفي محمد، علي بن خالد علي، ومناهل شاهر العساف، القانون الواجب التطبيق على المسؤولية المدنية التقصيرية عن الاعتداء على الأسرار التجارية: دراسة مقارنة، المجلة الأردنية في القانون والعلوم السياسية، مج10، ع2، 2018، ص 125.
- 640 المادة 1112-2، القانون المدني الفرنسي وفق اخر التعديلات رقم 131-2016 المؤرخ 10 فبراير 2016.
- 650 حمزة ابن خدة، قراءة في أهم مستجدات الاصلاح الجزري للقانون المدني الفرنسي لسنة 2016 ومدى تأثيرها على القانون المدني الجزائري في ثوبه الحالي، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، مج 2018، ع 11، 2018، ص 441.
- 660 انظر نص الفقرة الأولى من المادة (3) من لائحة الأسرار التجارية السعودية.
- 670 منصور السعيد، الحماية القانونية للأسرار التجارية: دراسة في ظل القانون المقارن واتفاقية تريس، مجلة الحقوق والعلوم السياسية، ع29، 2020، ص 678.
- 680 انظر نص المادتين (126 و129) من قانون المعاملات المدنية الاماراتي.
- 690 أحمد بن فهد بن حمين، مفاوضات عقود التجارة الدولية: دراسة فقهية، مجلة الجمعية الفقهية السعودية، ع38، 2017، ص 342.

- 700 مهند وليد حامد قنديل، السرية في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا: دراسة تحليلية مقارنة (رسالة ماجستير غير منشورة)، جامعة الأزهر في غزة، غزة، 2019، ص 38.
- 710 صباح عريس عبد الرؤوف الدليمي، المسؤولية المدنية الناشئة عن الإخلال بالالتزام بالسرية، رسالة ماجستير، جامعة النهريين - كلية الحقوق، 2007، ص 55؛ انظر كذلك: رافد خلف هاشم، الحماية القانونية للجينات البشرية، أطروحة دكتوراه، جامعة النهريين، كلية الحقوق، (2005)، ص 78.
- 720 بلال عبد المطلب بدوي، تطور الآليات القانونية لحماية حقوق الملكية الصناعية، دار النهضة العربية، 2006، ص 116؛ فارس مصطفى المجالي، حماية المعلومات غير المفصح عنها في قوانين الملكية الفكرية، دراسة مقارنة رسالة دكتوراه، كلية الحقوق جامعة عين شمس، 2008، ص 235.
- 730 انظر نص المادة (61) من قانون اتحادي رقم (11) لسنة 2021 في شأن تنظيم وحماية حقوق الملكية الصناعية.
- 740 انظر نص المادة الأولى من لائحة حماية المعلومات التجارية السرية الصادرة بقرار وزير التجارة والصناعة رقم 3218 بتاريخ 25/3/1426هـ، والمعدلة بقرار وزير التجارة والصناعة رقم 4319 بتاريخ 1/5/1426هـ.
- 750 LAW no. 2018-670 of July 30, 2018, relating to the protection of business secrets (1). ELI: <https://www.legifrance.gouv.fr/eli/loi/2018/7/30/JUSX1805103L/jo/texte>
- 760 انظر نص المادة (62) من قانون اتحادي رقم (11) لسنة 2021 في شأن تنظيم وحماية حقوق الملكية الصناعية.
- 770 LAW no. 2018-670 of July 30, 2018, relating to the protection of business secrets. ELI: <https://www.legifrance.gouv.fr/eli/loi/2018/7/30/JUSX1805103L/jo/texte>
- 780 محمد حسام محمود لطفي، المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض: دراسة في القانون المصري والفرنسي، ط 1، دار النهضة العربية، القاهرة - مصر، 1995، ص 27.
- 790 هيلان عدنان احمد محمد الجبوري، الاتفاقات السابقة على التعاقد - دراسة مقارنة، رسالة ماجستير، جامعة النهريين - كلية الحقوق، 2004، ص 122.
- 800 غنام محمد غنام، الحماية الجنائية لأسرار الافراد لدى الموظف العام. ط 1، دار النهضة العربية، القاهرة - مصر، 1988، ص 21.
- 810 صباح عريس عبد الرؤوف الدليمي، المسؤولية المدنية الناشئة عن الإخلال بالالتزام بالسرية، رسالة ماجستير، جامعة النهريين - كلية الحقوق، 2007، ص 138.
- 820 غيداء علي عودة، المسؤولية عن الإخلال بالالتزامات في مرحلة المفاوضات في عقود التجارة الدولية (رسالة ماجستير غير منشورة)، جامعة آل البيت، المفرق، 2022، ص 89.
- 830 انظر نص المادة (4) من اللائحة السعودية لحماية الأسرار التجارية.
- 840 انظر نص المادة (8) من اللائحة السعودية لحماية الأسرار التجارية.
- 850 نص المادة (64) من قانون اتحادي رقم (11) لسنة 2021 في شأن تنظيم وحماية حقوق الملكية الصناعية.
- 860 حيث نصت المادة (246) من قانون المعاملات المدنية الاماراتي على أنه "يجب تنفيذ العقد طبقاً لما اشتمل عليه وبطريقة تتفق مع ما يوجبه حسن النية.
- 2- ولا يقتصر العقد على إلزام المتعاقد بما ورد فيه ولكن يتناول أيضاً ما هو من مستلزماته وفقاً للقانون والعرف وطبيعة التصرف."

- ⁸⁷⁰ انظر نص المادة (282) من قانون 5 لسنة 1985 بشأن إصدار قانون المعاملات المدنية، حيث نصت على أنه "كل إضرار بالغير يلزم فاعله ولو غير مميز بضمان الضرر"، وتوافقها المادة (256) من القانون المدني الأردني.
- ⁸⁸⁰ انظر نص المادة (163) من القانون المدني المصري والتي نصت على أنه "أن الشخص يكون مسؤولاً عن أعماله غير المشروعة متى صدرت منه وهو مميز".
- ⁸⁹⁰ محمد احمد عابدين، التعويض بين المسؤولية العقدية والتقصيرية، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 1985، ص 5.
- ⁹⁰⁰ عبد الودود يحيى، الموجز في النظرية العامة للالتزامات: مصادر الالتزام - الاحكام - الاثبات، دار النهضة العربية، القاهرة، 1994، ص 222.
- ⁹¹⁰ سعد علي أحمد رمضان، مرجع سابق، ص 7.
- ⁹²⁰ عبد الودود يحيى، المرجع السابق، ص 223.
- ⁹³⁰ هلا العريس، التعديلات الرئيسية في قانون العقد الفرنسي الجديد، مجلة الحقوق والعلوم السياسية، ع12، 2017، ص 161.

المصادر
References

Books:

- I. Abu Zaid, Muhammad Muhammad. (1995). Negotiations in the Contractual Framework (Its Forms and Provisions). Dar Al Nahda Al Arabiya, Cairo.
- II. Al-Ahwani, Hossam Kamel. (1993). Negotiations in the pre-contractual period and stages of preparing an international contract. A report submitted to the symposium on contractual systems of civil law and the requirements of international trade, Cairo: Institute of International Business Law.
- III. Bouquila, Ghada Abu Bakr Saleh Abdel-Ati. (2018). "Contractual Obligation to Confidentiality". Alexandria: Dar Al-Jamia Al-Jadida for Publishing.
- IV. Jawad, Muhammad Ali. (2010). International Contracts (Negotiations - Conclusion - Implementation). Dar Al-Thaqafa for Publishing and Distribution, First Edition, Amman.
- V. Ramadan, Saad Ali Ahmed. (2006). Civil Liability Arising from Breach of the Obligation to Confidentiality: A Comparative Study in Islamic Jurisprudence, Dar Al-Nahda Al-Arabiya for Printing, Publishing and Distribution.
- VI. Sari Al-Din, Hani Salah. (1998). Negotiations in International Commercial Contracts (3rd ed.). Dar Al-Nahda Al-Arabiya.
- VII. Saad, Nabil Ibrahim. (2000). Unnamed Guarantees in Private Law within the Scope of the Law of Obligations within the Scope of the Law of Money: A Comparative Study (2nd ed.). Alexandria: Manshaat Al-Maaref.
- VIII. Salama, Ahmed Abdel Karim. (2008). International Contract Law "International Contract Negotiations - Administration Law and its Crisis". Cairo: Dar Al Nahda Al Arabiya for Publishing and Distribution.

- IX. Abdeen, Mohamed Ahmed. (1985). Compensation between Contractual and Tort Liability. Dar Al Matbouat Al Jamia, Alexandria.
- X. Abdel Aal, Mohamed Hussein. (1998). The Contractual Organization of Contractual Negotiations: A Comparative Analytical Study of Legal Means to Secure Negotiations in International Trade Operations. Dar Al Nahda Al Arabiya.
- XI. Abdel Aal, Mohamed Hussein. (2008). The Contractual Organization of Contractual Negotiations (A Comparative Analytical Study of Legal Means to Secure Negotiations in International Trade Operations). Dar Al Nahda Al Arabiya.
- XII. Ali, Duraid Mahmoud. (2012). The General Theory of Obligation, Part One, Sources of Obligation: A Comparative Analytical Study. Beirut: Al Halabi Legal Publications.
- XIII. Ghanem, Mohamed Ghanem. (1988). Criminal Protection of Individual Secrets for Public Employees. 1st ed., Dar Al Nahda Al Arabiya, Cairo - Egypt.
- XIV. Qasim, Mohamed Hussein. (2002). Stages of Negotiation in the Information Technology Contract: A Comparative Study. New University Publishing House.
- XV. Scientific Research:**
- XVI. Research, periodicals and scientific journals:**
- XVII. Amal, Sovalo. (2022). Civil protection of undisclosed information. Academic Journal of Legal and Political Research, 6(2).
- XVIII. Baroud, Hamdi Mahmoud. (2011). Towards establishing a new legal adaptation for contract negotiations, the contractual nature and its effects: an original analytical study. Journal of the Union of Arab Universities for Legal Studies and Research, No. 30.
- XIX. Al-Badawi, Al-Sayed. (1989). On a general theory of the principle of good faith in civil transactions. Doctoral thesis submitted to the Faculty of Law, Cairo University.

- XX. Badawi, Bilal Abdul Muttalib. (2006). The development of legal mechanisms for the protection of industrial property rights. Dar Al-Nahda Al-Arabiya.
- XXI. Ben Khedda, Hamza. (2018). Reading the most important developments in the radical reform of the French Civil Code of 2016 and the extent of its impact on Algerian civil law in its current form. Journal of the Professor Researcher for Legal and Political Studies, Vol. 11.
- XXII. Ben Fahd, Ahmed bin Hamin. (2017). International Trade Contract Negotiations: A Jurisprudential Study. Journal of the Saudi Jurisprudence Association, Issue 38.
- XXIII. Banabi, Sa'ad. (2023). The right to withdraw from the contract is an exceptional mechanism to prevent contractual imbalance. Journal of Legal and Social Sciences, 8(1).
- XXIV. Al-Bahi, Ahmed Al-Sayed. (2019). Contractual negotiation: its legal framework and its impact on commitment. Journal of the College of Islamic and Arabic Studies for Girls in Damanhour, 4(1).
- XXV. Boutbala, Muammar. (2016). Obligation to inform during the negotiation stage of the international commercial contract. Journal of Humanities, Issue 46.
- XXVI. Al-Tamimi, Thaeer Abdul Attia. (2021). Breach of the exploitation of industrial rights related to technology transfer. Journal of Legal and Economic Thought, Vol. 11, No. 1.
- XXVII. Al-Jubouri, Mithaq Talib Abdul Hammadi, and Salman, Wadhi Hamid Aliwi. (2023). The scope of the obligation to confidentiality in international trade contract negotiations: A comparative study. Journal of Al-Muhaqqiq Al-Hilli for Legal and Political Sciences, 15(3).
- XXVIII. Al-Jubouri, Hilan Adnan Ahmed. (2004). Pre-Contractual Agreements - A Comparative Study. Master's Thesis, Al-Nahrain University - College of Law.

- XXIX. Habash, Abhar Hamed. (2015). Civil Liability for Breaking Off Contractual Negotiations (Unpublished Master's Thesis). Al-Isra Private University, Amman.
- XXX. Hassani, Lamia, and Zakaria, Iman. (2023). Commitment to Confidentiality in Contractual Negotiations. Al-Baheth Journal for Academic Studies, Vol. 10, No. 1.
- XXXI. Al-Hamadi, Sindia Rashid. (2022). Commitment to Transfer Confidential Technical Knowledge in Technological Control Transfer Contracts: A Comparative Study. Sharjah University Journal of Legal Sciences, Vol. 19, No. 2.
- XXXII. Khaled, Sharaf Ali. (2018). Effects of Breach of the Principle of Good Faith in the Contractual Negotiations Stage (Unpublished Master's Thesis). Yarmouk University.
- XXXIII. Al-Dulaimi, Sabah Aris Abdul Raouf. (2007). Civil Liability Arising from Breach of the Obligation of Confidentiality. Master's Thesis, Al-Nahrain University - College of Law.
- XXXIV. Al-Saeed Sayed Ahmed, Wafaa Helmy. (2023). Commitment to Negotiate in International Trade Contracts. Journal of Sharia and Law in Cairo, Volume 42, Issue 42.
- XXXV. Al-Saeed, Mansour. (2020). Legal Protection of Trade Secrets: A Study in Comparative Law and the TRIPS Agreement. Journal of Law and Political Science, Issue 29.
- XXXVI. Talafha, Muhammad Mahmoud Ahmad. (2013). Islamic Jurisprudence as a Source of Civil Law: Rules for Interpreting Contracts in the UAE Civil Transactions Law as a Model. Journal of Law and Humanities, Issue 15.
- XXXVII. Talal, Muhammad Ghassan Subhi Al-Ani. (2016). Breach of the Obligation of Confidentiality in a Technology Transfer Contract: A Comparative Study (Unpublished Master's Thesis). Middle East University, Amman.
- XXXVIII. Al-Ani, Muhammad Ghassan Subhi. (2016). Breach of the Obligation of Confidentiality in a Technology Transfer

- Contract: A Comparative Study (Unpublished Master's Thesis). Middle East University.
- XXXIX. Ahed Ghanem, Hala Sayel. (2018). Civil Liability Arising from the Disclosure of Professional Secrets: A Comparative Study (Unpublished Master's Thesis). An-Najah National University, Nablus.
- XL. Al-Ayez, Salma. (2016). Obligation to inform in contracts (unpublished master's thesis). University of Kasdi Merbah - Ouargla, Ouargla.
- XLI. Abdullah, Rajab Karim. (2000). Negotiating the contract, a comparative study, PhD thesis, Cairo University,
- XLII. Abdul Hadi, Mahmoud Abdel Gawad. (2020). Obligation to good faith in the stage of negotiating a software production contract. Annals of the Faculty of Islamic and Arabic Studies for Girls in Alexandria, No. 36, Vol. 2.
- XLIII. Ajeel, Tariq Kazem. (2011). Legal protection of undisclosed information. Al-Haq: concerned with Sharia and legal studies, Vol. 2011, No. 16.
- XLIV. Al-Arees, Hala. (2017). Main amendments to the new French contract law. Journal of Law and Political Science, No. 12.
- XLV. Ali, Ali Hussein. (2011). Obligation to inform before contracting (unpublished master's thesis). Yarmouk University, Irbid.
- XLVI. Ali, Hadi Hussein, and Hadi, Muhammad Jaafar. (2013). Pre-contractual commitment to inform. Journal of Al-Muhaqqiq Al-Hilli for Legal and Political Sciences, Vol. 5, No. 2.
- XLVII. Awda, Ghaida Ali. (2022). Liability for breach of obligations during the negotiation stage in international trade contracts. Unpublished master's thesis, Al al-Bayt University, Mafraq.
- XLVIII. Ghanem, Sultan Mufleh. (2017). Commitment to the principle of good faith in the insurance contract (unpublished master's thesis). Yarmouk University, Irbid.

- XLIX. Ghiwan, Abdul Karim. (2017). The impact of economic transformations on the general theory of obligation: Establishing principles for the contract between the fixed and the variable in Moroccan legislation as a model. *Journal of Business Disputes*, No. 27.
- L. Qadri, Abdul Majeed. (2020). The principle of good faith in the pre-contractual stage. *Journal of Emir Abdelkader University for Islamic Sciences*, Vol. 34, No. 2.
- LI. Qarun, Siham. (2020). The legal value of fair negotiation in international contracts. *Journal of Studies and Research*, Vol. 12, No. 3.
- LII. Al-Qalyubi, Samiha. (1986). Evaluation of Contract Terms and Commitment to Warranty in Technology Transfer Contracts. *Contemporary Egypt Journal*, Year 77, Issue 406.
- LIII. Qandil, Muhand Walid Hamed. (2019). Confidentiality in Technology Transfer Contract Negotiations: A Comparative Analytical Study. Unpublished Master's Thesis, Al-Azhar University in Gaza,
- LIV. Kazem, Ahmed Abdul Hussein. (2022). Civil Liability for Breach of the Principle of Good Faith in Contractual Negotiations: A Comparative Study. *Al-Muhaqqiq Al-Hilli Journal for Legal and Political Sciences*, Vol. 14, No. 4.
- LV. Lotfi, Muhammad Hussam Mahmoud. (1995). Civil Liability in the Negotiation Stage: A Study in Egyptian and French Law. 1st ed., Dar Al-Nahda Al-Arabiya, Cairo - Egypt.
- LVI. Lydia, Brahami. (2020). Civil Liability Arising During the Pre-Contractual Stage. Unpublished Master's Thesis, Abdel Rahman Mira University, Algeria.
- LVII. Al-Majali, Fares Mustafa. (2008). Protection of Undisclosed Information in Intellectual Property Laws: A Comparative Study. PhD Thesis, Faculty of Law, Ain Shams University.

- LVIII. Al-Mahasneh, Ahmed Mahmoud. (2020). Civil Liability Resulting from the Severance of Contractual Negotiations: A Comparative Study. Master's Thesis, Jerash University, Jordan.
- LIX. Muhammad, Alaa Wasfi, Ali bin Khaled, and Manahil Shaher Al-Assaf. (2018). The law applicable to civil tort liability for infringement of trade secrets: A comparative study. Jordanian Journal of Law and Political Science, Vol. 10, No. 2.
- LX. Mahmoud, Mahmoud Ibrahim. (2013). The extent of the commitment of comparative legal systems to the principle of good faith in the contract negotiation stage. Journal of Sharia and Law, Vol. 27, No. 54.
- LXI. Murad, Zbouji. (2018). A study of the obligation to inform in the electronic sales contract (unpublished master's thesis). Ahmed Zabana University Center - Glizan, Glizan.
- LXII. Najat, Obaid. (2023). Tort liability in the contractual negotiations stage. Journal of Legal and Economic Research, 6(2).
- LXIII. Hashem, Rafid Khalaf. (2005). Legal protection of human genes. PhD thesis, University of Nahrain, College of Law.
- LXIV. Yahya, Abdul Wadud. (1994). Summary of the general theory of obligations: Sources of obligation - provisions - proof. Dar Al Nahda Al Arabiya, Cairo.
- LXV. Legislation:**
- LXVI. Law No. 5 of 1985 on the issuance of the UAE Civil Transactions Law.
- LXVII. Federal Law No. (11) of 2021 on the regulation and protection of industrial property rights.
- LXVIII. Federal Law No. (11) of 2021 on the regulation and protection of industrial property.
- LXIX. French Civil Code according to the latest amendments No. 2016-131 dated February 10, 2016.
- LXX. French Civil Code according to the latest amendments No. 2016-131 dated February 10, 2016.

- LXXI. Egyptian Civil Code, Law No. 131 of 1948 on the issuance of the Civil Code according to the latest amendment issued on October 13, 2021.
- LXXII. Saudi Confidential Commercial Information Protection Regulations issued by Resolution of the Minister of Commerce and Industry No. 3218 dated 1426/3/25 AH, and amended by Resolution of the Minister of Commerce and Industry No. 4319 dated 1426/5/1 AH.
- LXXIII. Saudi Civil Transactions System with Indexes, Riyadh, 1445 AH.