الضوابط القانونية لبيع الأفكار التجارية غير المسجلة

الدكتور/ عبد الكريم صالح عبد الكريم
كلية القانون والعلوم السياسية
جامعة دهوك - العراق

ملخص:

تتلخص فكرة البحث في أن بإمكان أي شخص يمتلك فكرة معينة مجردة أو ما يسمى بـ (الفكرة الخامة) – حتى لو كانت غير مسجلة – في المجال التجاري أو الصناعي، أن يقوم ببيعها إلى شركات أو مؤسسات تجارية تتخصص في هذا الشأن، والتي تتخذ معظمها مواقع إلكترونية لها على شبكة الإنترنت، ومن ثم تقوم هي بدورها بتسويق هذه الأفكار لرجال الأعمال أو الشركات لإطلاق أعمالها بطريقة ناجحة، وهذه الفكرة المجردة قد لا تحظى بحماية حقوق الملكية الفكرية، طالما لم يتم التعبير عنها وإيصالها للواقع المادي الملموس، وعلى هذا كان من مصلحة مالكها أن يسجلها كبراءة اختراع صغيرة أو نموذج منفعة، أو يبرم اتفاقات الحفاظ على السرية عند التعاقد لمنع الاعتداء عليها، ولقد توصل البحث في أن الأفكار حتى وإن لم يتم التعبير عنها في قالب مادي، فإن لها قيمتها الاقتصادية في السوق طالما بقيت سرية وغير معروفة للجمهور، وأن الاستثمار فيها أصبح تجارة في معظم الشركات حول العالم، لا سيما الشركات التي تمارس نشاطها عبر الإنترنت. كما أن مفهوم الأسرار التجارية من المرونة بحيث يتسع ليشمل كل فكرة تجارية أو معلومة سرية لها قيمة اقتصادية في السوق.

المصطلحات العلمية: عقد البيع، الأفكار التجارية غير المسجلة، الأسرار التجارية، الملكية.

مقدمة:

١ – التعريف بالموضوع:

من المعروف أن أغلب المشاريع الاقتصادية أو التجارية التي تتولاها الشركات تدار على الأفكار التجارية، وهي أفكار منتجات جديدة، أو أفكار وسائل إنتاج جديدة، أو أفكار استراتيجيات جديدة للتسويق. إن هذه الشركات تتملك هذه الأفكار حينما تأتي من العمال الذين يتم دفع أجورهم من قبل تلك الشركات في مقابل إنتاج أو خلق هذه الأفكار. كما أن الأفكار ذات القيمة الاقتصادية يمكن أن تأتي من أشخاص لا يرتبطون مع أية شركة بعلاقة قانونية.

لقد انتشرت في الآونة الأخيرة مؤسسات وشركات – بخاصة على شبكة

الإنترنت – تقوم ببيع وشراء الأفكار التجارية غير المسجلة من المبدعين والمبتكرين، والتي تخدم المشاريع التجارية والصناعية للجمهور، على سبيل المثال بيع فكرة للإعلان عن منتج خاص بشركة معينة. وإزاء الصعوبات التي تعترض هذه العملية – ذلك لأن المشتري قد يصعب عليه تحديد قيمة هذه الأفكار، كما أن البائع صاحب الفكرة يحتاج لضمانات تحمي حقوقه في إبقاء هذه الأفكار سرية، ومن المعروف في قوانين الملكية الفكرية أنها لا تحمي الأفكار المجردة، بل يجب أن يتم التعبير عنها بشكل معين لكي تتمتع بالحماية. لذلك كله، لابد من ضوابط تحكم بيع وشراء الأفكار، وتحديد سبل حمايتها، فضلاً عن تكييف هذا النوع من العقد وتحديد التزامات كل من الطرفين.

أهمية البحث في الأفكار التجارية:

يكتسب البحث في عقد بيع الأفكار التجارية أهميته من ناحيتين، فمن ناحية علمية نجد أنه بإمكان القواعد العامة في القانون المدني وقوانين الملكية الفكرية أن تستوعب التعامل في نوع جديد من الأموال المعنوية، تتمثل بالأفكار المجردة الصناعية أو التجارية، وحينما نقول أفكار مجردة فإننا نقصد من ذلك تلك الأفكار التي هي عبارة عن معلومات لم تصل لدرجة براءة اختراع، أو بعبارة أخرى لم تسجل كملكية فكرية أدبية أو صناعية. وللقيمة الاقتصادية لهذه المعلومات أو الأفكار – لكونها سرية – فإنها ترتفع لمنزلة الأموال أو (الأشياء)، ويمكن التعامل فيها بيعاً لشركات أو مؤسسات، وهذا التعامل بمثابة نوع جديد من الاستثمار في الميدان التجاري.

إشكالية البحث:

يحوز بعض الأشخاص أفكاراً ومعلومات سرية ذات قيمة اقتصادية، من الممكن الاستفادة منها في مجال الصناعة والإنتاج والترويج لهما، وقد لا ترتقي هذه الأفكار المجردة إلى مرتبة تؤهلها لكي تكتسب بموجبها براءة اختراع، كونها أفكاراً مجردة وليست بالضرورة في مجال التطبيق العملي، وحتى لو كانت كذلك فإن هناك شروطاً كثيرة تعترض عملية الحصول على براءة اختراع بشأنها، وكذلك التكاليف الباهظة من رسوم عند تسجيلها كبراءة. يضاف إلى ذلك أن قوانين حقوق التأليف لا تحمي الأفكار المجردة. وإذا كانت هذه الأفكار مجردة، فإن الإشكالية تكمن في مدى إمكانية امتلاكها، وبالتالي التصرف فيها بيعاً، وتدور إشكالية البحث أيضاً حول إيجاد الآليات المناسبة لحماية هذه الأفكار عند التصرف فيها، لاسيما وأن الاستثمار لم يعد يقتصر على العقارات والمنقولات المادية فحسب، بل أصبح يمتد لأموال منقولة معنوية قد تتمثل في مجرد أفكار.

نطاق البحث:

لا يشتمل البحث على الخوض في الأفكار التجارية التي تكتسب براءة اختراع مثلما فتحت شركة Google بوابة لشراء الأفكار التجارية المسجلة كبراءة اختراع في الفترة ما بين ٨-٢٢ أيار من العام ٢٠١٥، وإن كانت الأخيرة هي الطريقة المناسبة لحماية الأفكار من الاعتداء عليها، وفي غير ذلك فإن البحث يتناول بالدراسة بيع الأفكار التجارية البسيطة غير المسجلة والتي لها قيمة اقتصادية لسريتها، كأفكار المنتجات الجديدة، والتي لا تحظى بحماية حق المؤلف أو الحماية التي يوفرها نظام براءات الاختراع، بل بموجب نظام حماية الأسرار التجارية أو أسرار التجارة التي يمكن التنازل عنها وبيعها طالما تثبت ملكيتها لشخص يحوزها ويحجبها عن الغير. وبالطبع تستبعد كل فكرة لا ترتبط بالنشاطات التجارية أو الاقتصادية.

خطة البحث:

يشتمل هذا البحث على الخطة الآتية:

المبحث الأول: ونعالج فيه ماهية عقد بيع الأفكار التجارية غير المسجلة، وسيتضمن هذا المبحث مطلبين:

المطلب الأول: مفهوم الأفكار التجارية غير المسجلة.

المطلب الثاني: أركان عقد بيع الأفكار التجارية غير المسجلة.

المبحث الثاني: أحكام عقد بيع الأفكار التجارية. ويتضمن مطلبين أيضاً:

المطلب الأول: التزامات بائع الفكرة التجارية غير المسجلة.

المطلب الثاني: التزامات مشتري الفكرة التجارية غير المسجلة.

وسنختم البحث بخاتمة نوضح فيها أهم النتائج والتوصيات.

المبحث الأول
ماهية عقد بيع الأفكار التجارية وأركانه

يرد البيع بشكل عام على مال مملوك، وهذا المال قد يكون منقولاً أو عقاراً، كما أن هذه الأموال قد تكون سلعاً أو منتجات، سواء أكانت مادية أم معنوية، ومن الممكن أن يرد عقد البيع على مجرد فكرة تجارية يحجبها صاحبها عن الغير ويريد بيعها لتعلقها بالمجال الصناعي والتجاري بغية الاستفادة منها، ولأجل التعرف على ماهية هذا العقد، في هذا المبحث سنتطرق إلى مفهوم الأفكار التجارية غير المسجلة في المطلب الأول، وأركان عقد بيع الأفكار التجارية في المطلب الثاني.

المطلب الأول
مفهوم الأفكار التجارية غير المسجلة

يقتضي توضيح مفهوم الأفكار التجارية غير المسجلة بيان تعريف الأفكار التجارية غير المسجلة من جهة، والتعرض لتكييفها القانوني الصحيح من جهة ثانية، وعلى هذا سيتم تخصيص فرع مستقل لكل من التعريف والتكييف.

الفرع الأول
تعريف الأفكار التجارية غير المسجلة

إن السؤال الذي يطرح ابتداءً هو: ما المقصود بالأفكار التجارية؟ وهل هي سلعة قابلة للحيازة؟ وهل تقبل التملك أم لا؟ وهل هي مجرد معلومات عامة يحق للجميع الوصول إليها؟ وهل تعد أموالاً ذات قيمة مادية محمية بالقانون، أم مجردة من الحماية؟

ذهب البعض[١] في تعريف الأفكار التجارية إلى أنها: منتجات ذهنية أو حقائق تحوي خلاصات وحسابات ومعلومات وإجراءات وغيرها من تعابير الواقع. وقد تعني معلومات مؤلف ما لم يتم التعبير عنها للواقع المادي الملموس، فهي حبيسة الفكر.

وذهب البعض الآخر إلى تعريفها بأنها أي معلومة أو مجموعة من المعلومات السرية وغير المعروفة في صورتها النهائية وذات قيمة تجارية[٢].

---

(١) Dr. Ronald B. Standler, Ideas cannot be copyrightable, paper available at: www,, (last access 22.7.2016), p.34.

(٢) د. قيس محافظة، الأسرار التجارية في مجال الملكية الفكرية، بحث مقدم لندوة الويبو الوطنية عن الملكية الفكرية لأعضاء هيئة التدريس وطلاب الحقوق في الجامعة الأردنية، عمان، ٢٠٠٤، ص٢.

لا شكّ أن الأفكار أو المعلومات التجارية أصبحت لها قيمة في السوق، وهي أموال معنوية لا مانع من بيعها أو شرائها أو حتى تأجيرها. ولقد نصت المادة (٦١) من القانون المدني العراقي رقم (٤٠) لسنة ١٩٥١ على أنه: (١- كل شيء لا يخرج عن التعامل بطبيعته أو بحكم القانون يصح أن يكون محلاً للحقوق المالية).

وأريد أن أشير هنا إلى أن هناك من يرى[٣] بأن الأفكار المجردة أو الخامة البسيطة هي من قبيل الأشياء التي لا يجوز الاستئثار بها، وذهب إلى أنها مثل الهواء (Ideas are free like Air)[٤] على أساس أن الفقرة الثانية من المادة (٦١) سالفة الذكر تنص: (والأشياء التي تخرج عن التعامل بطبيعتها هي التي لا يستطيع أحد أن يستأثر بحيازتها...)، فالسؤال هل يمكن فعلاً عد الأفكار المجردة مالاً ومحلاً للحقوق المالية؟

تنص المادة (١٠٩٨) من القانون المدني الفرنسي على أنه: (كل ما يدخل في التجارة يمكن بيعه طالما أنه ليست هناك قوانين خاصة تمنع التصرف فيه)، ومما لا شك فيه أن الأفكار بما تحتويها من معلومات تدخل في التجارة، والمعلوم أن هناك مقابلة بين المنقولات والعقارات، مما يعني أن بيع الأشياء المعنوية ليس أمراً مستحيلاً؛ كون أن المقابلة بين المنقولات المادية والمنقولات المعنوية ستكون أمراً ثانوياً[٥].

في الحقيقة ليس هناك أدنى شك في أن الأفكار – كالمعلومات – حينما يكون لها قيمة اقتصادية فإنها تعد مالاً ويتوجب حمايتها بالوسائل القانونية، خاصة إذا ما

---

(٣) Dr.Ronald B. Standler, op.cit, p2.

(٤) هذا الرأي كان سائداً في عموم الولايات المتحدة الأمريكية والقرارات التي صدرت من محاكمها حتى عام ١٩٤٠. لكن الفترة اللاحقة، وتحديداً في العام ١٩٤٧ شهدت اعترافاً قانونياً (الفصل ٩٨٠ من التقنين المدني لولاية كاليفورنيا) في كون الأفكار التجارية حتى تلك التي لم يتم التعبير عنها في واقع مادي ملموس هي من قبيل المنتجات الذهنية الواجب حمايتها والتي يجوز التعامل فيها لوجود حائز أو مالك لها.
في تفصيل ذلك لاحظ:
Lionel S. Sobel, the law of ideas, revisited UCLA Entertainment review, volume 1(1), university of California, 1994. P.12.

(٥) د. أيمن إبراهيم العشماوي، المسؤولية المدنية عن المعلومات، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٤، ص١١٥.

(٦) Prof. Andrew Beckerman-Rodau, Are ideas within the traditional definition of property? A jurisprudential analysis, 47 Arkansas Law Review 603 (1994), p.6-12.

كانت تلك الأفكار قد أتت نتيجة صرف جهود ذهنية للوصول إليها. ويذهب أحد المختصين[٦] إلى أن الأفكار المجردة وغير المسجلة تدخل في المفهوم التقليدي للملكية؛ وذلك لإمكانية حيازتها والتصرف فيها أو نقلها، وبالتالي تكون محلاً للعقود ومن بينها عقد البيع.

في هذا الخصوص جاء في أمر سلطة الائتلاف المؤقتة رقم (٨١) لسنة ٢٠٠٤ ضمن قانون براءات الاختراع والنماذج الصناعية والمعلومات غير المفصح عنها والدوائر المتكاملة والأصناف النباتية العراقي أنه: (للأشخاص الطبيعية والمعنوية صلاحية حبس المعلومات بصورة قانونية في حدود سيطرتهم على كشفها أو السيطرة عليها أو استعمالها من قبل الآخرين من دون موافقة بطريقة لا تتعارض مع الاعراف التجارية الثابتة، طالما أن هذه المعلومات: أ – سرية... ب – لها قيمة تجارية لأنها أسرار. ج – خاضعة لمراحل رصينة حسب أوضاع الشخص الذي يحوز المعلومات بصورة قانونية لحفظها سراً). ويتضح من هذا النص أن المشرع يتقبل فكرة الحيازة والحبس حتى على مجرد أفكار أو معلومات تجارية.

ولقد ذهب رأي في الفقه[٧] إلى إجراء تحليل مستفيض للكيفية التي يمكن من خلالها إضفاء الملكية على المعلومات أو الأفكار لكي يتم التصرف فيها فيما بعد، وتوصل إلى أن وسيلة ذلك هي الابتكار وفق ما تقتضيه قوانين الملكية الفكرية.

وما يثير الاهتمام هو التساؤل المتعلق بالسبب وراء عدم تمتع الأفكار بالحماية القانونية بموجب قواعد الملكية الفكرية[٨]، لكن في الحقيقة فإن المنتجات الذهنية قد تكلف مبدعيها أموالاً، ولها قيمة لمن يرغب في شرائها[٩] وإذا كان من الممكن عد

(٧) د. صبري حمد خاطر، مدى تطويع القواعد القانونية التقليدية في مواجهة المعلومات، دار الكتب القانونية ودار شتات للنشر والبرمجيات، مصر - الإمارات، ٢٠١٤، ص٣١–٤٠.

(٨) ففي الحقيقة تكمن الأهمية في المعلومات والأفكار نفسها، وليس بالضرورة في الوعاء الذي يحتويها، للقول بعد ذلك بأن القانون يحمي المصنف وليس مجرد فكرة لم يتم التعبير عنها. بمعنى آخر أن لفظ المصنف ينصرف للعمل الابتكاري وليس للقالب الذي يتجسد فيه، فمثلاً تعد الفكرة التشريعية الواردة في تشريع ما والتي تكون مبتكرة، لا يعبر عنها التشريع كشيء مادي، بل مواد التشريع التي تضمنت تلك الفكرة. وبالقياس فالأهمية تكون للأفكار والمعلومات ذاتها لا للقالب الذي يحتويها كمصنف. انظر: د. محمد سليمان الأحمد، إشكالية حماية مالك الفكرة التشريعية، بحث منشور في مجلة دراسات قانونية وسياسية، كلية القانون والسياسة، جامعة السليمانية، السنة الأولى، العدد الأول، ٢٠١٣، ص٢٥.

(٩) Thomas Dustin and Thomas Ross, intellectual property protection for trade secrets and know-how, paper available at: www.. (Last visiting, 23-07-2017).

الفكرة التجارية ذات القيمة الاقتصادية مالاً أو بمثابة سر من أسرار التجارة، فهذا يستدعي حمايتها بصرف النظر عن تسجيلها في جهة معينة.

ولقد برزت مجموعات وشركات استثمارية وبخاصة تلك التي تنشط على شبكة الإنترنت، كمجموعة Imena التي دعمت أصحاب الأفكار الناشئة وتطبيقها عملياً وتسخير الإنترنت مركزاً لها، حيث ظهرت استثماراتها في العديد من المجالات، كخدمة الحجوزات عبر الإنترنت، وخدمة تطبيق طلب التاكسي Easy Taxi على الهواتف الذكية، فكل هذه الخدمات كانت نتيجة أفكار بسيطة قدمها أصحابها بيعاً لتتبناها شركات استثمارية لقاء مقابل متفق عليه(١٠).

وهكذا أصبح الاستثمار في الأفكار مجالاً للعمليات التجارية، وقد كان ظهور عمليات بيع وشراء الأفكار في بدايته في الولايات المتحدة الأمريكية، وتوجد لها شركات الآن في الدول العربية كذلك، وبخاصة في مصر والإمارات والسعودية. ومع هذا فالمسألة تدعو إلى ضرورة وضع الضوابط القانونية لبيع وشراء الأفكار لحماية حقوق أصحابها، ومنعها من التعرض للاعتداء والسرقة.

إن الهدف من سوق الأفكار هو أن يصبح وعاءً يحتوي الأفكار والابتكارات والمشروعات الصغيرة، والسؤال هو كيف يتم بيع وشراء الأفكار من الناحية العملية؟ وما هو موقف القانون من ذلك؟

في الحقيقة إن الشركات التي تنوي شراء الأفكار – وهي شركات لها سجل تجاري وتخضع للنظام الضريبي – تقوم بعرض الفكرة على الخبراء الاستشاريين وبيان مدى قابليتها للتنفيذ، وبعدها تقوم بإبرام عقد بينها وبين صاحب الفكرة، وإذا ما نجحت الشركة في تسويق الفكرة، فإن صاحب الفكرة يأخذ المقابل المتفق عليه في عقد البيع.

إذن نحن أمام عقد بيع يكون البائع هو صاحب الفكرة غير المسجلة، والمشتري هو مؤسسة أو شركة، ومحل العقد هو الفكرة في المجال التجاري أو الصناعي، أما

(١٠) ومن أمثلة الشركات التي بدأت في بيع الأفكار التجارية غير المسجلة، شركة (سارة المدني في الإمارات العربية المتحدة) التي تركز على بيع أفكار مبتكرة في مجال تسويق المنتجات وإقامة الحفلات والتطبيقات الإلكترونية. للتفصيل حول هذا الموضوع راجع: سلامة الكتبي، (المدني... مواطنة تؤسس شركة لبيع أفكار مبتكرة)، مقال من موقع صحيفة الإمارات اليوم منشور على الموقع الإلكتروني، http://www.emaratalyoum.com

السبب فهو بالنسبة لصاحب الفكرة الرغبة في الحصول على المال، أما بالنسبة للمؤسسة فهو استثمار الفكرة والحصول على الأرباح.

ووفقاً لما سبق نستطيع أن نعرف عقد بيع الفكرة بأنه اتفاق بين طرفين أحدهما (البائع) وهو صاحب فكرة مبتكرة الذي يلتزم بنقل ملكية الحقوق المالية الناتجة عن هذه الفكرة لطرف آخر والذي هو (مشتري) هذه الحقوق في مقابل ثمن يتم الاتفاق عليه. تبقى هناك مسألة مهمة بهذا الخصوص وهي مدى تمتع الفكرة بالحماية بعد بيعها؟

في الواقع إن قوانين الملكية الفكرية(١١)، صناعية كانت أم أدبية لا تحمي الأفكار المجردة، بل تحمي التعبير عن الفكرة، فإذا ما أراد صاحب الفكرة – عندما يقوم ببيعها لمشروع ما – حمايتها، عليه أن يقوم بإبرام اتفاق مع المشتري بعدم إفشاء هذه الفكرة، كونها ليست عامة، أو أن يقوم بتسجيل فكرته كبراءة اختراع صغيرة أو نموذج منفعة، المعروفين في قوانين الملكية الفكرية(١٢).

وفي هذا يذهب بعض من الفقهاء(١٣) للقول بأنه لابد من أن تكون لعملية الاستفادة من الفكرة ضوابط ومحددات تحمي حقوق صاحب الفكرة، سواء أكان الحق المادي أم المعنوي، فقد تكون الفكرة بسيطة ولكن تكرار استخدامها عند بيعها ذو عائد مالي كبير، فعلى صاحب الفكرة أن يقوم بتسجيلها في براءات الاختراع لو كانت اختراعاً عادياً، أو حمايتها فكرياً وأدبياً من خلال قانون حماية الملكية الفكرية، وحتى لو كانت فكرة صناعية بسيطة، فالقانون يوفر لها حماية بعد أن تسجل كنموذج منفعة، وهي الاختراعات البسيطة التي يمكن استخدامها في الحياة اليومية.

---

(١١) على سبيل المثال المادة (٥)/ أولاً من قانون حماية حق المؤلف والحقوق المجاورة له في إقليم كوردستان – العراق رقم (١٧) لسنة ٢٠١٢ تنص على أنه: لا تسري الحماية المقررة للمصنفات بموجب أحكام هذا القانون على أولاً: الأفكار المجردة، الإجراءات، أساليب العمل، طرق التشغيل، المفاهيم، المبادئ، الاكتشافات والمعطيات العلمية، النظريات، المعادلات الرياضية، الرسومات البيانية الإحصائية ولو كانت معبرة عنها أو موصوفة أو موضحة أو مدرجة في مصنف ما).

(١٢) Gene Quinn, Protecting ideas, can ideas be protected or patented, paper available on: www,, (last access 21-6-2016).

(١٣) د. سميحة القليوبي، في حوار لها مع أميرة حسين علوش، سوق لبيع وشراء الأفكار، مقال متاح على الموقع الإلكتروني، تاريخ النشر، ٢٠٠٦/١/٢٩ تاريخ زيارة الموقع، ٢٠١٦/٦/٢١.

ويقول آخر(١٤) أنه لا توجد موانع من بيع وشراء الأفكار التجارية، ولكن ينبغي على صاحبها أن يقوم بتسجيلها بموجب قوانين الملكية الفكرية وآلياته التنفيذية.

وبحسب اعتقادنا فإن الطريقة الرئيسة لحماية الأفكار التجارية هي تسجيلها كنموذج منفعة أو براءة اختراع صغيرة لمنع الغير من الاعتداء عليها، هذا بموجب قوانين الملكية الفكرية، ومن الممكن كذلك حماية هذه الأفكار من خلال عقد البيع ذاته الذي يرد عليها، حيث يربط عقد بيع الفكرة بين من يتصل علمه بهذه الأفكار (المشتري) وبين صاحب الفكرة علاقة ثقة معينة، بحيث يلزم المشتري بالحفاظ على سرية الأفكار طوال مدة العقد وحتى بعد انتهائه، وقد ترد مسألة حماية الأفكار في العقد بشكل شرط صريح أو ضمني(١٥)، وهذا ما يسمى باتفاق المحافظة على السرية، وهو أن توقع اتفاقاً للمحافظة على السرية مع الطرف الآخر وقبل البدء بطرح الفكرة عليه، بحيث تحدد في هذا الاتفاق المعلومات التي ستقوم بكشفها، وتلزم فيه من يطلع على المعلومات بالمحافظة على سريتها، لكن المستثمرين، من مجموعات الشركات الكبيرة قد يعتبرون التوقيع على مثل هذا الاتفاق بمثابة تقييدٍ لحريتهم في العمل، إذ إن مجال عملهم هو الاطلاع على الأفكار التجارية الجديدة وتقدير جدواها، ومن ثم تقرير ما إذا كان من المربح لهم تمويلها أم لا، فهم يخشون إن وقعوا مثل هذا الاتفاق أن تقوم مسؤوليتهم القانونية مستقبلاً تجاه طالب التمويل، إذا عرضت عليهم مثل هذا الفكرة مستقبلاً من جهة أخرى، وقبلوا تمويلها، فيكون عليهم حينها أن يثبتوا أمام القضاء أنهم لم يسرقوا هذه الفكرة منك ولم يقوموا بتسريبها للغير، وأنهم إنما عرضت عليهم الفكرة من الغير، أو تم تطويرها بشكل مستقل داخل قسم الأبحاث بالنسبة للشركات الكبيرة المستثمرة. ليس ذلك وحسب، بل إن بعض الشركات صارت تؤكد على طالب التمويل (صاحب الفكرة) وقبل بدء التفاوض أن يوقع لها تنازلاً عن حقه في مقاضاتها، فيما إذا قامت مستقبلاً بتمويل مشروع مبني على فكرة مشابهة مقدمة من رائد أعمال آخر(١٦).

---

(١٤) د. حسام الدين عبد الباقي الصغير، في حوار له مع أميرة حسين علوش، سوق لبيع وشراء الأفكار، مقال متاح على الموقع الإلكتروني، تاريخ النشر، ٢٠١٦/١/٢٩. (تاريخ زيارة الموقع، ٢٠١٦/٦/٢١).

(١٥) Dr.Franc?ois Dessemontet, Protection of Trade Secrets and Confidential Information, paper available at:https://, p.5. (Last access, 30.07.2016).

(١٦) أحمد عبد القادر، لديك فكرة مبتكرة لعمل تجاري جديد، كيف تحميها من السرقة، مقال متاح على الموقع الإلكتروني، www.aitnews.com، تاريخ زيارة الموقع، ٢٠١٦/٨/٣.

وبالطبع لا يمكن إنكار ملكية الأفكار التجارية ذات القيمة الاقتصادية، ولهذا تعد الملكية الطريق الآخر لحماية هذه الأفكار، فقد ذهب القضاء الأمريكي إلى أنه وعلى الرغم من عدم وجود كيان مادي ملموس للأفكار التجارية أو المعلومات التجارية فإن ذلك لا ينفي اعتبارها محلاً للملكية، وبالتالي تتمتع بالحماية التي قررها الدستور للملكية، ويمكن بالتالي التنازل عنها وبيعها والترخيص باستغلالها، شرط أن تكون سرية ويتم تنقلها وتداولها بقيود تحافظ على السرية، وأن تكون حيازتها قد تمت بشكل مشروع(١٧). وتجدر الإشارة إلى أنه حتى وإن تم الاعتراف بحق الملكية على الأفكار التجارية غير المسجلة، فإنه استثناءً ليس لصاحب الفكرة حق استئثاري في مواجهة الكافة، بحيث إذا توصل أحد ما لتلك الفكرة، بوسائل خاصة مستقلة وجهد مبذول، فلا يعد معتدياً على حقوق صاحب الفكرة، وهذا هو موقف القانون الأمريكي الموحد للأسرار التجارية لسنة ١٩٧٩.

ونعتقد أن أفضل سبل حماية الأفكار التجارية وتأكيد ملكيتها هو تسجيلها كبراءة اختراع صغير أو نموذج منفعة(١٨).

الفرع الثاني
تكييف الأفكار التجارية غير المسجلة

إن الأفكار التجارية محل العقد عبارة عن معلومات تجارية ليست معروفة لغير صاحبها، بمعنى أنه ليس من السهل الحصول عليها في وسط المتعاملين عادة بهذا النوع من المعلومات، وهذا ما يدفعنا للقول إلى أن الأفكار التجارية ما هي إلا معلومات غير مفصح عنها أو بمثابة أسرار تجارية. ويلاحظ أن القانون الأردني للمنافسة غير المشروعة والأسرار التجارية رقم (١٥) لسنة ٢٠٠٠ قد عدّ خطط التسويق وبرامج العمل أسراراً تجارية، ومعنى هذا أن الأسرار التجارية لا تقتصر على تلك الخاصة بالمنتجات فقط، بل إن الأفكار التجارية والخطط التسويقية تعد كذلك من قبيل الأسرار التجارية(١٩).

---

(١٧) انظر: قضية Ruchelshaus V.Man santo مشار إليها لدى د. حسام الدين عبد الباقي الصغير، المرجع السابق، ص٦٧.

(١٨) وانظر أن القانون الفرنسي وغالبية الفقه لا يعترف بملكية الأفكار التجارية، إلا من خلال تسجيلها بموجب نظام براءة الاختراع.

(١٩) عمر كامل السواعدة، الأساس القانوني لحماية الأسرار التجارية، دار حامد للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠٠٨، ص٣٧.

وجاء في النظام القانوني الأمريكي، تعريف السر التجاري في أكثر من قانون، حيث عرف القانون الموحد لأسرار التجارة الأمريكي، الأسرار التجارية بأنها: معلومات تشمل كل وصف، تصميم أو مجموع أو برنامج أو أسلوب أو وسائل أو فن صناعي أو طريقة تكوين لها قيمة اقتصادية في حد ذاتها قائمة أو محتملة، نظراً لأنها غير معروفة عموماً للأشخاص الذين يستطيعون الاستفادة من كشف هذه المعلومات أو استعمالها ولا يكون بإمكانهم الحصول عليها بسهولة بوسائل مشروعة(٢٠). وعلى هذا فإن الحماية المقررة بموجب النظام الأمريكي لأسرار التجارة لا تقتصر فقط على المعرفة الفنية، بل تشمل أية معلومات تجارية سرية لها قيمة اقتصادية، ومن بينها الأفكار التجارية المجردة أو غير المسجلة(٢١).

وبشأن إمكانية التصرف فيها، نصت المادة (٤) من قانون حماية الأسرار التجارية القطري رقم (٥) لسنة ٢٠٠٥ على أنه: (لمالك الحق في السر التجاري أو لخلفه التصرف فيه للغير كلياً أو جزئياً بمقابل أو دون مقابل...). وهذا يدل على أنه من الممكن بيع الأفكار التجارية كأسرار تجارية.

وقد يتم تكييف الأفكار التجارية بأنها براءة اختراع، والتي تعرف بأنها صك أو شهادة تصدرها الدولة للمخترع الذي يبتكر في المجال الصناعي، سواء تعلق الاختراع بمنتجات صناعية جديدة أو بطرق صناعية مستحدثة أو بتطبيق جديد لطرق صناعية معروفة(٢٢).

لكن السؤال هنا هو ما الفرق بين اعتبار الفكرة التجارية سراً تجارياً أو براءة اختراع؟

---

(٢٠) Chapter/4(4) of Uniform Trade Secrets Act, model law, as amended in 1985,The National Conference of Commissioners on Uniform State Laws 1985. Trade secret'' means information, including a formula, pattern, compilation, program, device, method, technique, or process, that:
(i) derives independent economic value, actual or potential, from not being generally known to, and not being readily ascertainable by proper means by, other persons who can obtain economic value from its disclosure or use, and
(ii) is the subject of efforts that are reasonable under the circumstances to maintain its secrecy.

(٢١) انظر: كسي سليمان وسعود رياض، الحماية القانونية للأسرار التجارية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمن ميرة – بجاية، الجزائر، ٢٠١٧، ص١٩.

(٢٢) يسرية عبد الجليل، حقوق حاملي براءات الاختراع ونماذج المنفعة وفقاً لقانون حماية الملكية الفكرية رقم ٨٢ لسنة ٢٠٠٢، منشأة المعارف، الإسكندرية، ٢٠٠٥، ص١٣.

يجيب البعض[٢٣] أن من حق المخترع استغلال اختراعه دون أن يتقدم بطلب للحصول على براءة اختراع مكتفياً بأن يحجب سر الاختراع عن الغير، وأن يستأثر وحده باستغلاله طالما لم يكشف عن سر الاختراع. كما لو اخترع شخص طريقة صناعية جديدة في إنتاج سلعة ولم يتقدم بطلب للحصول على براءة اختراع الطريقة الصناعية، مفضلاً أن يستغل الاختراع سراً، فقد يمكنه ذلك من أن يستقل وحده باستغلال الاختراع مدة أطول من مدة الحماية المقررة لبراءة الاختراع. وتقرر التشريعات المقارنة حماية خاصة للأسرار التجارية أو المعلومات غير المفصح عنها، تتضمن منع الغير من الاعتداء على هذه الأسرار والمعلومات باستخدام أساليب وممارسات غير شريفة. وكانت تحمى في معظم التشريعات عن طريق دعوى المنافسة غير المشروعة، غير أن اتفاقية التربس أدخلت الأسرار التجارية في عداد الملكية الفكرية وأطلقت عليها تسمية المعلومات غير المفصح عنها، وأوجبت على الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية حمايتها عن طريق نظام الحماية الذي وضعته في المادة (٣٩) من اتفاقية تربس[٢٤]. وغني عن البيان أن المخترع الذي يستغل اختراعه

(٢٣) د. حسام الدين عبد الباقي الصغير، مدخل إلى الملكية الفكرية، ندوة الويبو الوطنية عن الملكية الفكرية للصحفيين ووسائل الإعلام، متاح على موقع المنظمة: www.wipo.int.

(٢٤) تنص المادة (٣٩) على أنه: (١- أثناء ضمان الحماية الفعالة للمنافسة غير المنصفة حسب ما تنص عليه المادة ١٠ مكررة من معاهدة باريس (١٩٦٧)، تلتزم البلدان الأعضاء بحماية المعلومات السرية وفق الفقرة ٢ والبيانات المقدمة للحكومات أو الهيئات الحكومية وفقاً لأحكام الفقرة ٣.

٢- للأشخاص الطبيعيين والاعتباريين حق منع الإفصاح عن المعلومات التي تحت رقابتهم بصورة قانونية لآخرين أو حصولهم عليها أو استخدامهم لها دون الحصول على موافقة منهم، بأسلوب يخالف الممارسات التجارية النزيهة؛ طالما كانت تلك المعلومات:

أ- سرية من حيث إنها ليست، بمجموعها أو في الشكل والجميع الدقيقين لمكوناتها معروفة عادة أو سهلة الحصول عليها من قبل أشخاص في أوساط المتعاملين عادة في النوع المعني من المعلومات؛ ب- ذات قيمة تجارية نظراً لكونها سرية؛ ج- أخضعت لإجراءات معقولة في إطار الأوضاع الراهنة من قبل الشخص الذي يقوم بالرقابة عليها من الناحية القانونية بغية الحفاظ على سريتها.

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

سراً دون تقديم طلب للحصول على براءة اختراع قد يتعرض للمخاطر، فقد يتوصل مخترع آخر إلى الاختراع نفسه، حينئذ تضيع على المخترع فرصة حماية اختراعه. ولكن بالمقابل فإن نظام براءة الاختراع على النقيض من الأسرار التجارية لا يحمي الأفكار والمعلومات ذاتها أياً كانت درجة أهميتها، وإنما يحمي التطبيق العملي لتلك الأفكار والمعلومات[٢٥]، وعلى هذا فإن العديد من الأفكار والمعلومات المجردة التي لا تدخل في نطاق حماية براءة الاختراع، يمكن أن تكون محمية بموجب نظام حماية الأسرار التجارية أو المعرفة الفنية. يضاف إلى ذلك أن الفكرة التجارية لا تحتاج لإجراءات شكلية حتى تثبت لصاحب الحق فيها، وإنما ينبغي اتخاذ صاحب الحق فيها بعض التدابير المعقولة لكي تبقى هذه المعلومة التجارية سراً تجارياً، بعكس غيرها من حقوق الملكية الفكرية كبراءة الاختراع والرسم والنموذج الصناعي التي تحتاج لإجراءات شكلية معينة لحمايتها[٢٦].

ولأول مرة تم الاعتراف بحماية الأفكار التجارية المجردة وبخاصة أفكار المنتجات product ideas حتى وإن لم تكن داخلة في الاستعمال أو في التداول، وذلك في القانون الموحد للأسرار التجارية الأمريكي لسنة ١٩٨٥ UTSA المعدل[٢٧].

المطلب الثاني
أركان عقد بيع الفكرة التجارية غير المسجلة

لا شك أن عقد بيع الأفكار التجارية شأنه شأن أي عقد آخر فيما يتعلق بضرورة توافر الأركان العامة لانعقاد العقد، فلا يتم إلا بالتراضي من إيجاب وقبول[٢٨]، ومحل

---

(٢٥) د. حسام الدين عبد الباقي الصغير، حماية المعلومات غير المفصح عنها والتحديات التي تواجه الصناعات الدوائية في الدول النامية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ٢٠٠٥، ص٤٤.

(٢٦) د. قيس محافظة، الأسرار التجارية في مجال الملكية الفكرية، بحث مقدم لندوة الويبو الوطنية عن الملكية الفكرية في الجامعة الأردنية، ٦-٨ نيسان ٢٠٠٤، ص٤، متاح على الموقع الإلكتروني، www.wipo.int، تاريخ الزيارة ٢٠١٦/٨/١.

(٢٧) Robert C. Denicola, The new law of Ideas, Harvard Journal of Law & Technology, Volume 28, Number 1 Fall 2014, p. 212-219.

(٢٨) تجدر الإشارة إلى أن الكثير من عمليات بيع الأفكار التجارية هي تلك التي تتم على شبكة الإنترنت، فيما يخص الإيجاب والقبول أو التراضي على العقد، فهناك مواقع إلكترونية مزادات لبيع الأفكار، ففيها يتم عرض عنوان الفكرة من دون تفاصيل، وبعد أن يتم شراؤها يمكن للمشتري الحصول على تفاصيل المشروع ودراسة الجدوى، وهذه المواقع تكون مسؤولة عن ضمان الشفافية فيما بين البائع والمشتري. أما بالنسبة لموقف القانون من بيع الأفكار التي تتم بالمزايدات فقد نصت المادة (٨٩) مدني عراقي على أنه: (لا يتم العقد في المزايدات =

وسبب. وهو عقد رضائي لا يتطلب شكلية معينة لانعقاده[٢٩]، أما الكتابة في العقد فهي للإثبات. ولسنا هنا بصدد عرض هذه الأركان بالشرح، بل نحيل القارئ لكتب الفقهاء والشراح سواء تلك التي تتعلق بنظرية العقد بصفة عامة أو عقد البيع[٣٠]. لكن يبدو لنا أن ركن المحل فيه بعض من الخصوصية التي تستدعي الوقوف عليه قليلاً، فعلى أي شيء يرد العقد، وما تكييف الأفكار، وهل تصلح محلاً للحقوق المالية؟

في الحقيقة إن محل العقد موضوع الدراسة هو الفكرة غير المسجلة من جانب البائع، والثمن من جانب المشتري، ولعدم وجود خصوصية في الثمن، فسنبحث بشيء من التفصيل في الفكرة ومدى قابليتها لحكم العقد.

إن ما يتم بيعه في السوق بشكل عام قد يكون بيع منتج أو عقار أو منقول أو خدمة، أو معلومة، ولا يوجد مانع من أن يرد البيع على مجرد فكرة بسيطة ومجردة تتخذ شكل معلومات تجارية سرية؛ ذلك لأن الأموال التي تكون محلاً للعقود قد تكون أموالاً مادية أو معنوية منقولة أو غير منقولة. وتعد الأفكار معلومات وهي مال منقول، يتنقل دون أن يصيبه تلف، ويمكن الحصول على هذه الأفكار، بحيازة المعلومات التي تتجسد فيها حكماً عن طريق الالتقاط الذهني أو المعنوي، وعلى هذا لا يشترط فيها الحيازة المادية للقول بقيمتها وعدها محلاً للحقوق المالية[٣١]. إن صاحب الحق في الفكرة يحوز الفكرة ويتملكها ويستعملها لنفسه، بل ويستطيع بيعها طالما لم تصل لعلم الغير، بأن يجعلها سرية ويحجبها عن الغير عدا الأشخاص الذين يتطلب العقد معرفتهم لذلك السر.

= إلا برسو (المزايدة) ويسقط العطاء بعطاء أزيد ولو وقع باطلاً أو بإقفال المزايدة دون أن ترسو على أحد، هذا مع عدم الإخلال بالأحكام الواردة في القوانين الأخرى).

(٢٩) لابد من الإشارة إلى أن تسجيل الأفكار التجارية هو لغرض حمايتها من الاعتداء عليها كمصنف بموجب قوانين الملكية الفكرية، ولكن ليس هذا التسجيل هو الذي يكسب الشخص ملكية الأفكار التجارية الإبداعية، بل أنها ملك لصاحبها طالما أنها سرية وغير معروفة للأفراد.

(٣٠) راجع: د. حسن علي الذنون، أصول الالتزام، الكتاب الأول، في مصادر الالتزام، مطبعة المعارف، بغداد، ١٩٧٠، ص٧٥ وما بعدها. د. عبد الفتاح عبد الباقي، نظرية العقد والإرادة المنفردة، ١٩٨٤، ص٨٧ وما بعدها. د. حلمي بهجت بدوي، أصول الالتزامات، الكتاب الأول، في نظرية العقد، مطبعة نوري، القاهرة، ص٦١ وما بعدها. د. جعفر محمد جواد الفضلي، الوجيز في العقود المدنية، البيع - الإيجار - المقاولة، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ١٩٩٧، ص٢٥ وما بعدها. د. سليمان مرقس، شرح القانون المدني، العقود المسماة، المجلد الأول، عقد البيع، عالم الكتب، القاهرة، ١٩٨٠، ص٤٦ وما بعدها.

(٣١) انظر التفصيل اللازم في هذا الشأن، عبد الكريم صالح عبد الكريم، عقد استغلال بنوك المعلومات الإلكترونية عبر الإنترنت، رسالة ماجستير قدمت لكلية القانون والسياسة، جامعة دهوك، ٢٠٠٥، ص٦٠ وما بعدها.

ومن المعلوم أن محل أي عقد يستلزم أن يكون موجوداً أو ممكن الوجود ومعيناً أو قابلاً للتعيين، ومشروعاً بأن لا يكون ممنوعاً قانوناً ومخالفاً للنظام العام والآداب العامة، وإلا كان العقد باطلاً[٣٢]. يضاف إلى ما تقدم أنه يشترط فيمن يبيع مالاً أن يكون مالكاً له. والسؤال الذي يثار هنا، هل تتوافر هذه الشروط في الأفكار؟ وهل الأفكار قابلة للتملك؟

تنص المادة (٦٥) من القانون المدني العراقي على أن المال هو: (كل حق له قيمة مادية)، ونصّت المادة (١/٦١) من القانون نفسه على أنه: (كل شيء لا يخرج عن التعامل بطبيعته أو بحكم القانون يصح أن يكون محلاً للحقوق المالية).

ومثلما تقدم القول، إن الحقوق في القانون المدني العراقي عبارة عن حقوق شخصية أو عينية أو ذهنية، وتعد الأفكار التجارية من قبيل الحقوق أو الأموال المعنوية المنقولة، وفي هذا يذهب البعض[٣٣] إلى تطبيق وصف المال على الأفكار والمعلومات، ويرى بأنها تتمتع بأهمية اقتصادية جديرة بأن ترفعها إلى مرتبة الأموال، بحيث يتحدد سعرها بوصفها سلعة، ما لم يوجد حظر على الاتجار فيها.

ويذهب البعض[٣٤] إلى أن ثمة معلومات تصلح أن تكون محلاً لعقد البيع بصورتها المجردة، وبغض النظر عن أية دعامة تحتويها، فالفقه استقر على أن المال المعنوي مستقل عن الدعامة التي ترد فيها، وعلى هذا فعقد بيع الأفكار يرد على المعلومات المجردة دون أي احتمال للخلط بين هذه المعلومات والدعامة إن وجدت.

وجدير بالذكر أن عقد بيع الأفكار التجارية قد يكون مع أو من دون براءة اختراع لهذه الأفكار[٣٥]، ومع أن الشركات تفضل شراء الفكرة مع براءة الاختراع[٣٦]، إلا أنه

---

(٣٢) انظر: المواد من (١٢٦-١٣٢) من القانون المدني العراقي رقم (٤٠) لسنة ١٩٥١ المعدل، المواد (١٣١-١٣٧) من القانون المدني المصري رقم (١٣١) لسنة ١٩٤٨.

(٣٣) Catala (p.), Ebauche de uno theorie juridique de l information, 1984, p.98.

(٣٤) د. صبري حمد خاطر، مدى تطويع القواعد القانونية التقليدية في مواجهة المعلومات، دار الكتب القانونية، القاهرة، ٢٠١٤، ص١٩٧.

(٣٥) For more details, see: Stephen key, sell your ideas with or without a patent, November 2015.

حيث يركز الباحث على إمكانية بيع الأفكار البسيطة (simple ideas) إلى الشركات حتى ولو لم تكن حاصلة على براءة اختراع، وذلك من خلال ما يسمى ببراءة الاختراع المؤقتة (provisional patent) التي تطلب من مكتب براءات الاختراع الأمريكية، حيث يتم فيه تسجيل الفكرة وحمايتها لسنة واحدة قابلة للتجديد بعد دفع الرسوم.

(٣٦) وهذا ما يسمى بعقد التنازل عن براءة الاختراع بمقابل، وهو عقد ملزم للجانبين، وناقل =

في الوقت الحاضر تزداد عمليات بيع وشراء الأفكار التجارية حتى وإن لم تسجل كبراءة اختراع إما لعدم توافر الشروط فيها، أو خوفاً من الرسوم والتراخيص الإجبارية باستعمالها، أو للمدة التي تتعلق بحمايتها(٣٧).

ونخلص مما تقدم، أنه يشترط لكي تكون الأفكار التجارية المجردة محلاً للملكية، أن يكون فيها حداثة وابتكار، وأن تكون سرية، ومحددة(٣٨)، فحينها يستطيع صاحبها ممارسة سلطاته عليها ويحجبها عن الغير بالاستئثار بها، وهذا هو جوهر الملكية. أما لو كانت هذه الأفكار معروفة للجمهور أو للعامة (المعلومات الخامة)، فهي ستفقد سريتها وبالتالي لا يمكن الاستئثار بها(٣٩). ويعد مثل هذا الشيء أحد ضوابط بيع الأفكار التجارية غير المسجلة، ويتميز بها عقد بيع الأفكار عن سائر عقود البيع الأخرى. ومن المعلوم أنه وفقاً للقواعد العامة الواردة في القانون المدني يجوز أن يبرم البائع والمشتري عقد بيع على شيء غير موجود لحظة إبرام العقد، طالما كان ممكن الحصول عليه في المستقبل، بشرط أن يكون محل العقد نافياً للجهالة الفاحشة، وهذا

= للملكية، حيث بمجرد انعقاده تنتقل ملكية البراءة من المخترع للمتنازل إليه المشتري، وهو لا يكون إلا بعد تسجيل هذا التصرف في هامش البراءة. لاحظ: الشفيع جعفر محمد الشلالي، التنظيم القانوني لاستغلال براءة الاختراع، دار الكتب القانونية ودار شتات للنشر، القاهرة، ٢٠١١، ص٦٤.

(٣٧) Gene Quinn, sell your ideas with or without patent, paper published in November 14 2015, available at:. (Last access: 22-7-2016).

(٣٨) لاحظ أن الفقه الفرنسي قد رفض فكرة تداول الأفكار التجارية وإمكانية اعتبارها محلاً للملكية، على أساس أن هذه الأفكار التجارية غير المسجلة ليست سوى معلومات لا يمكن حيازتها، لكن بعضاً من الفقه ذهب إلى أن الأفكار التجارية ليست بمعلومات عامة وشائعة بل هي محددة مثل المعلومات المتعلقة بخطط التسويق والاحتفالات والدعاية والإعلان، والحيازة تتم من خلال تحديد الأفكار التجارية بواسطة تمييزها من غيرها من المعلومات المعروفة والمشاعة لدى الجميع. وفي هذا ذهبت محكمة النقض الفرنسية (الغرفة الجنائية) إلى أن النصوص القانونية للمادة ١/٣١٤ تطبق على الأشياء القابلة للتملك، والمعلومات الخاصة بالزبائن كأسرار تجارية أو أفكار محددة يمكن اختلاسها مثل الأشياء المادية. لاحظ: حسام الدين عبد الباقي الصغير، المرجع السابق، ص٦٥.

(٣٩) قد يذهب البعض إلى أن الأفكار التجارية المجردة وغير المسجلة تقع ضمن الملك العام، وبالتالي يستطيع أي شخص الاستفادة منها باعتبار أنها غير محمية وملك للجميع، لكننا نشير هنا إلى أن الوصول إلى نفس هذه الأفكار وابتداعها أمر متاح للجميع، بشرط أن يكون هذا الوصول قد تم بطريقة مشروعة. فلا مانع من أن تكون فكرة تجارية واحدة مملوكة لشخصين منفصلين، بعبارة أخرى، قد يصل إلى الفكرة نفسها أكثر من شخص واحد ولكن بشكل مستقل.

ما نصت عليه الفقرة الثانية من المادة (٥١٤) مدني عراقي، لكن الأمر يختلف بالنسبة لبيع الأفكار التجارية غير المسجلة، فصاحب الفكرة يلتزم أثناء إبرام عقد البيع بشأنها بأن يفصح عن الفكرة للمشتري لكي يكون بمقدور الأخير أن يصنع قراره في جدوى الفكرة، وعلى أساس ذلك يتحدد له ثمنها، وهذا يقتضي بالضرورة أن تكون الفكرة التجارية موجودة وقت إبرام العقد، وهذا ضابط آخر يحكم عقد بيع الفكرة التجارية غير المسجلة.

المبحث الثاني
أحكام عقد بيع الأفكار التجارية

تتمثل أحكام عقد بيع الأفكار التجارية في التزامات كل من صاحب الفكرة التجارية غير المسجلة (البائع) ومشتري الفكرة التجارية غير المسجلة، وبالطبع فإن مخالفة أي من الالتزامات من قبل طرفي العقد تترتب عليها مسؤولية تعاقدية، لكن مضمون التزامات كل من صاحب الفكرة التجارية ومشتري هذه الفكرة فيه نوع من الخصوصية تجعل عقد بيع الأفكار التجارية غير المسجلة يتميز عن باقي عقود البيع التقليدية، ولبيان ذلك سنبحث في التزامات كل طرف، مع بيان الجزاء المترتب على مخالفتها، وذلك في مطلبين:

المطلب الأول
التزامات صاحب الفكرة التجارية وجزاء مخالفتها

في هذا المطلب سنخصص فرعاً مستقلاً لكل التزام من التزامات صاحب الفكرة التجارية غير المسجلة مع تناول الجزاء المترتب على مخالفتها خلالها. وأما التزاماته فهي نقل ملكية الفكرة غير المسجلة وتسليمها للمشتري وضمان التعرض والاستحقاق بشأنها وضمان العيوب الخفية فيها فيما لو كانت ناقصة أو قديمة أو فيها انتهاك للسلامة.

الفرع الأول
مدى التزام صاحب الفكرة بنقل الملكية

من البديهي أن أهم التزامات البائع في عقد البيع عموماً هو نقل الملكية، لكن السؤال هو، هل يعد مقدم الفكرة المجردة مالكاً لهذه الفكرة، وبالتالي يلتزم بنقل ملكيتها للمشتري؟

لقد استقر الرأي في الفقه القانوني على كون حق الملكية لا يرد على شيء مادي فقط، بل يمكن أن تكون الأموال المعنوية محلاً لحق الملكية ومحلاً للحقوق المالية، فإذا ما كيّفنا الأفكار التجارية بأنها من قبيل الأسرار التجارية، فالأخيرة يكون لها مالك(٤٠)،

(٤٠) وعكس هذا، في كون أن المعلومات أو الأفكار ليست بشيء وبالتالي عدم قابليتها لتكون محلاً للملكية. =

وله سلطات الملكية الثلاث من استعمال واستغلال وتصرف[٤١]. وقد ذهبت المحكمة العليا في ولاية (ماساتشوستس) الأمريكية إلى أن لصاحب العمل الحق في حماية أسراره التجارية بالطريقة نفسها التي يحمي بها أي حق من حقوق الملكية، ولا يمنع ذلك من أن يصل الغير لهذه الأفكار فيما لو كان وصوله إليها بطريقة مشروعة. وهكذا فإن الأفكار التجارية سواء أكانت من قبيل المعرفة الفنية (أسرار تجارية) أم نماذج المنفعة تعد مالاً معنوياً لقيمتها الاقتصادية، وبالتالي تكون محلاً لحق الملكية، بحيث يجوز التصرف فيها بيعاً لشخص آخر. وفي هذا الشأن يذهب أحد الفقهاء إلى أن الأشياء الذهنية ومن بينها الأفكار التجارية، أصبحت تمثل فائدة كبيرة للمشروعات، وكل ما له قيمة يجب أن تكون له ملكية[٤٢]. وتطبيقاً لما سبق قضت المحكمة العليا الأمريكية في قضية Ruckelshaus v. Monsanto Co أن (مونسانتو) الذي طور طريقة مبتكرة (فكرة) لأحد المبيدات الحشرية واحتفظ بها في صورة معرفة فنية سرية غير ملزم بالكشف عن بيانات ابتكاره للجهة الإدارية عند تسجيل المبيد الحشري، وأن إلزامه بتقديم البيانات يعد استيلاء على ملكيته؛ ذلك لأن هذه المعلومات السرية تشكل حق ملكية بالمعنى الفني للمصطلح، وتخول صاحبها السلطة في منع الآخرين والمنافسين من الاستفادة منها، وتؤدي إلى استئثاره باستعمال واستغلال فكرته التجارية وإمكانية التصرف فيها ببيعها[٤٣].

وعلى هذا فمالك الفكرة التجارية هو الشخص الذي له حق الإفصاح عنها واستعمالها، وهو صاحب الحق فيها، إن شاء كشف عن الفكرة بالتعاقد عليها بيعاً أو التنازل عنها، أو الترخيص باستعمالها للغير، أو الاحتفاظ بها لنفسه. ولو توصل الغير إلى ذات الفكرة التجارية، وبالتالي زالت قيمتها التنافسية، بزوال صفتها السرية، فإن ذلك لا يمنع من صحة الاعتراف بحق الملكية لصاحب الفكرة التجارية، على أساس أن استمرار بقاء حق الملكية مرتبط ببقاء محله، ومحل حق الملكية هنا هو صفة السرية،

= Jean Nicolas Druey, Information cannot be owned, paper of the beckman center for internet and society, no 2004-5, available at: www,cyber.law.harvar-d.edu,(last access, 28.7.2016).

(٤١) انظر: المادة (١٠٨٣) مدني عراقي.

(٤٢) Douglas G. Baird,Common law intellectual property and the legacy of international news service v. press, Chicago law review, 1983, v.50, p.411. available at: www. .(Last access: 25.07.2016).

(٤٣) عن: د. محمد مرسي، الإطار القانوني للمعرفة الفنية للمشروعات الصناعية، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١٣، ص٦٦.

فإذا ما أفشيت هذه الصفة انتهى حق الملكية الثابت لصاحبها، وفقاً للقواعد العامة التي تقرر أن حق الملكية يبقى ببقاء محله(٤٤).

غير أن الذي يتم بيعه ونقل ملكيته ليست هي الحقوق الأدبية لصاحب الفكرة، بل الحقوق المالية الناتجة عن استغلال هذه الأفكار(٤٥)، فالمعروف أن في الحقوق الفكرية جانبين، جانب مالي وجانب أدبي، مع ملاحظة أن هذا كله فيما لو سجلت الفكرة كملكية أدبية أو صناعية، فقواعد هذه الملكية تجيز التنازل الجزئي عن الحق(٤٦)، وفي هذا يذهب البعض(٤٧) في الفقه الفرنسي إلى أنه: (صحيح أن المبدأ يقضي بأن انتقال الملكية الأدبية والفنية بموجب عقد البيع يستلزم التنازل عن كل الحقوق التي تعود للمؤلف والتي ترد على الشيء، ولكن هذا المبدأ مقيد ببعض الاستثناءات التي تقيد من نطاق الحق الذي ينتقل إلى المشتري). أما لو لم تسجل الأفكار التجارية، فحينها قد يتنازل عنها صاحبها كلياً ويمتنع عليه استغلالها والانتفاع بها ثانية، إلا إذا ورد في العقد ما يفيد بقاء بعض الامتيازات لصاحب الفكرة.

إن الأفكار التجارية تعد مالاً معنوياً قيمياً، والقاعدة في الأموال القيمية أو الأشياء المعينة بالذات هي أن ملكيتها تنتقل بمجرد إبرام العقد، وعلى هذا فالذي يهم فيها هو التسليم، فكيف يكون التسليم؟ وما الذي يتم تسليمه من البائع للمشتري؟

الفرع الثاني
تسليم الفكرة التجارية غير المسجلة

من منطق القواعد العامة أن يكون التسليم بما يتفق وطبيعة وخصوصية المبيع(٤٨)، ونظراً لأن الأفكار التجارية ليست مبيعاً عادياً، عليه يتم الوفاء بالالتزام

(٤٤) ذكرى عبد الرزاق محمد، حماية المعلومات السرية من حقوق الملكية الفكرية، know-how في ضوء التطورات التشريعية والقضائية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠٠٧، ص١٣٥.

(٤٥) انظر: أحمد طارق بكر البشتاوي، عقد الترخيص باستعمال براءة الاختراع، رسالة ماجستير قدمت لكلية الدراسات العليا بجامعة النجاح الوطنية، نابلس، ٢٠٠١، ص٣٦ وما بعدها.

(٤٦) د. مدحت محمد محمود عبد العال، الالتزامات الناشئة عن عقود تقديم برامج المعلومات، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠١، ص٩٢.

(٤٧) Planiol, Pripert et Hamel, Traite pratique de droit civil, t.x.n.329.
أشار إليه: د. صبري حمد خاطر، المرجع السابق، ص٢٠٠.

(٤٨) في أحكام تسليم المبيع يراجع: المواد من (٥٣٦) إلى (٥٤٨) من القانون المدني العراقي، مع مراعاة أن معظم هذه الأحكام لا تتلاءم وخصوصية محل عقد بيع الأفكار التجارية.

بالتسليم في عقد بيع الأفكار متى ما قام صاحب الفكرة التجارية بتسليم الوثائق اللازمة من شهادة براءة الاختراع وغيرها للمشتري، هذا إن سجلت كبراءة اختراع وهو الوضع الغالب، أما إن لم تسجل، فعلى البائع أن يدلي بكل المعلومات المتعلقة بتلك الفكرة للمشتري(٤٩)، كأسرار براءة الاختراع مثلاً، بما يمكن الأخير من تنفيذ مشروعه الصناعي أو التجاري على أساس تلك المعلومات. ولا يمكن أن يعد التزامه هذا إلا التزاماً بنتيجة، فمجرد عدم قيام صاحب الفكرة بالإفصاح عنها وتسليم المعلومات اللازمة بشأنها للمشتري يعد خطأ يستوجب مسؤوليته التعاقدية.

الفرع الثالث
ضمان التعرض والاستحقاق

وفقاً للقواعد العامة في القانون المدني على البائع أن يضمن عدم التعرض للمشتري في الانتفاع بالمبيع كله أو بعضه سواء أكان التعرض من فعله أم من فعل أجنبي يدعي أن له حقاً على المبيع وقت البيع يحتج به على المشتري، ويثبت ضمان التعرض ولو لم ينص عليه في العقد(٥٠). وعلى هذا يلتزم البائع بالامتناع عن كل فعل في شكل تعرض لملكية المشتري سواء أكان التعرض قانونياً أم مادياً. أما بالنسبة لاستحقاق المبيع للغير، فالبائع يضمنه كذلك فيما لو كان هذا التعرض قانونياً، كأن يدعي الغير حقاً قانونياً على المبيع، كحق الملكية(٥١). وجدير بالذكر أن التعرض المادي غير متصور في الأفكار التجارية كمبيع إلا إذا كانت قد سجلت كبراءة اختراع أو نموذج منفعة.

لكن تجدر الإشارة إلى أنه لو قام صاحب الفكرة ببيعها للمشتري ثم ادعى الغير في كونه صاحب الحق في هذه الأفكار، فلا يكون هناك استحقاق لهذه الأفكار للغير، إلا إذا ثبت أن البائع قد توصل لهذه الأفكار بوسائل غير مشروعة وليس بصورة مستقلة. بعبارة أخرى لو ثبت أن صاحب الفكرة (البائع) قد توصل لها بطريق مشروع ونتيجة جهد ذهني صرفه، فترد دعوى الغير الذي توصل للفكرة نفسها حتى لو كان هو الأسبق في التاريخ. وهذه خصوصية تمتاز بها أحكام ملكية الأفكار والمعلومات التجارية حتى ولو كانت سرية.

---

(٤٩) وهذا يعد – في تصورنا – التزاماً أساسياً وهو جوهر العقد المبرم بين البائع والمشتري مفاده الإدلاء بالمعلومات التعاقدي، الذي يشبه إلى حد كبير الإدلاء بالمعلومات في عقد تقديم المشورة.

(٥٠) المادة (٥٤٩) من القانون المدني العراقي.

(٥١) د. جعفر محمد جواد الفضلي، المرجع السابق، ص١١٠-١١١.

الفرع الرابع
ضمان العيوب الخفية

من الصعب الحديث عن ضمان العيوب الخفية وفق المفهوم التقليدي له في مجال بيع الأفكار التجارية المجردة، فالمعروف أن من شروط العيب أن يكون خفياً ومؤثراً وقديماً لكي يقوم التزام البائع بالضمان(٥٢)، وهذه لا تنسجم ومحل عقد بيع الأفكار التجارية، الذي هو مجرد معلومات ذات قيمة اقتصادية وليس لها كيان مادي ملموس، هذا من جهة، ومن جهة ثانية تخضع الفكرة التي يتم بيعها لعملية تقييم وتحليل من قبل المشتري لبيان مدى جدواها وملاءمتها وفرص الاستثمار فيها.

لكن لا ننسى أن هناك اتجاهاً نؤيده يذهب إلى أن المعلومات – ومن بينها الأفكار – تعد في حد ذاتها مالاً منقولاً سواء أكانت مدمجة في وسيط مادي أم مجردة، وهذا المال المنقول يعد منتجاً وفقاً لتعريف القانون المدني على الرغم من أنه منقول معنوي، فمن الممكن تطبيق أحكام ضمان العيب الخفي حتى على الأشياء المعنوية كبراءة الاختراع مثلاً(٥٣).

لكن في تقديرنا يمكن تطبيق مفهوم حديث(٥٤) للعيب في الأفكار، وهو ضرورة توافر الأمان والسلامة فيها، فالمعلومة أو الفكرة التجارية لا تستخدم إلا لمنتجات جديدة أو وسائل إنتاج جديدة، فتكون معيبة فيما لو كانت خطيرة أو ناقصة أو فيها انتهاك للسلامة المنتظرة من الشيء.

---

(٥٢) انظر: المادة (٥٥٨) من القانون المدني العراقي.

(٥٣) Cass.civ.3e, 25 juin 1974, D.1976, 193. Note JOANNA SCHMIDT.
أشار إليها د. مدحت محمود عبد العال، مرجع سابق، ص١٠٧.

(٥٤) وجد هذا المفهوم في القانون الفرنسي الخاص بالمسؤولية عن فعل المنتجات المعيبة رقم ٩٨–٣٨٩ لسنة ١٩٩٨، والمستمد من التوجيه الأوروبي الصادر في ١٩٨٥، والمدرج في القانون المدني ضمن المادة ١٣٨٦، حيث إن هذه المادة بفقراتها الـ (١٨) تذهب إلى وضع مسؤولية موضوعية على عاتق المنتج أو صاحب الفكرة، ولا حاجة فيها إلى إثبات الخطأ في جانبه، ويستطيع أن يستفيد من هذه المسؤولية كل من أصابه ضرر نتيجة هذه المعلومات أو الأفكار سواء أكان متعاقداً مع منتج الفكرة أم لا، وحينها تستبعد شروط ونطاق إقامة المسؤولية العقدية والتقصيرية، وهنا يجوز للمتضرر أن يرفع دعواه ويرجع إما على صاحب الأفكار الخطرة والمعيبة (منتج المعلومات الخام أو المادة الأولية) أو يرجع على المنتج النهائي للمادة.

المطلب الثاني
التزامات مشتري الأفكار التجارية غير المسجلة

إن أهم الالتزامات التي تقع على مشتري الفكرة التجارية غير المسجلة هي التزامه أولاً بدفع الثمن، والتزامه بعدم إفشاء الفكرة كسر تجاري، وعلى هذا سنخصص فرعاً لكل من الالتزامين.

الفرع الأول
دفع ثمن الفكرة التجارية

تعتمد عملية دفع الثمن على الشروط الواردة في عقد بيع الأفكار التجارية، وفي الغالب يكون الثمن هو عبارة عن مبلغ من المال (نسبة معينة) يتمثل في العائد المالي الذي يتم تحقيقه من وراء تطبيق الفكرة في المجال الصناعي أو التجاري. وبمعنى أدق يعتمد تحديد ثمن الفكرة التجارية السرية على سعر مبيعات المنتج الذي يمكن مثلاً أن يطرح للتداول(٥٥)، أو قد يكون مبلغاً من المال يدفع دفعة واحدة عند إبرام عقد البيع. وغالباً ما يتم الاتفاق على معايير تحديد الثمن في مرحلة التفاوض بين طرفي العقد.

ويتم تحديد الثمن وفق عوامل كثيرة، من بينها الجهود والأموال التي صرفها صاحب الفكرة للوصول للمعلومات، كما أن المردود المالي الذي سيعود على المستثمر مشتري الفكرة أيضاً له دور في تحديد الثمن مثلما تقدم القول(٥٦). ومن الطبيعي أن إخلال مشتري الفكرة بالتزامه بدفع الثمن يجعله مسؤولاً مسؤولية عقدية، ويتيح ذلك لمالك الفكرة المجال إما بطلب فسخ العقد مع التعويض إن كان له مقتضى، أو إجبار المشتري على تنفيذ التزامه تنفيذاً عينياً؛ ذلك، وهو ممكن دائماً، كون أن محل التزام

---

(٥٥) Thomas duston and Thomas Ross, opp.cit, p.4.

(٥٦) عمر إبراهيم محمد خليفة، عقد التنازل عن براءة الاختراع، رسالة ماجستير، كلية الحقوق - جامعة الشرق الأوسط، ٢٠١٤، ص١٠٥.
من الصعوبات التي تعترض بيع الأفكار التجارية غير المسجلة هي عدم قدرة المشترين على تقييم قيمة هذه الأفكار طالما أنها غير معروفة لهم، كما أن بائعي هذه الأفكار قد لا يستطيعون حماية أفكارهم إذا ما كشفت من خلال العقد، وعلى هذا قد يتفق أطراف عقد بيع الفكرة التجارية غير المسجلة على تعليق العقد على شرط واقف وهو أن يتحقق الاستثمار والربح فعلياً في الفكرة، فمتى تحقق هذا الشرط التزم البائع بنقل الحقوق الواردة على الفكرة التجارية والتزم المشتري بدفع الثمن، وهذا أمر لا يخالف القواعد العامة في القانون المدني.

المدين هو دفع مبلغ من النقود، وكل ذلك وفق ما تقرره القواعد العامة في المسؤولية التعاقدية(٥٧).

الفرع الثاني
الالتزام بعدم إفشاء الفكرة كسر تجاري(٥٨)

نظراً لكون محل العقد عبارة عن معلومات لم يتم تسجيلها للحصول على براءة اختراع بشأنها، أو لم تكتسب صفة العلامة التجارية، ولم يتم التعبير عنها لكي يتم حمايتها وفق قوانين حماية حق المؤلف؛ لذا كان من الأفضل الاتفاق على سرية هذه المعلومات التي لا يمكن للعامة الوصول إليها، وذلك بموجب شرط صريح في العقد الذي بموجبه يتم الترخيص باستعمال هذه الأفكار واستغلالها(٥٩)، ويرى بعض الفقه أن التزام متلقي هذه المعلومات (المشتري) بالسرية هو التزام بنتيجة وليس مجرد التزام ببذل عناية، وعلى هذا تنهض المسؤولية العقدية بمجرد الإخلال بهذا الالتزام حتى لو أثبت متلقي الأفكار التجارية أنه قد اتخذ الحيطة والعناية اللازمة للحفاظ على سريتها(٦٠). وهذا يمثل حماية عقدية للأفكار التجارية.

لذا فإن اعتبارات حسن النية وواجب التعاون المفروض على طرفي العقد، يفرض على متلقي هذه الأفكار أن يلتزم بالكيفية التي تم الاتفاق عليها في استخدام هذه المعلومات والأفكار، وألا يقوم بإفشاء الأسرار المتعلقة بالأفكار التجارية، سواء بقصد أو بغير قصد(٦١).

وجدير بالذكر أن مشتري الأفكار وهو في سبيل صناعة منتج ما مثلاً على أساس تلك الأفكار قد يقوم باستخدام مقاولين من الباطن، فهنا وجب أن يتضمن العقد

---

(٥٧) انظر: المواد (١٦٨)، (١٧١)، (١٧٧)، (٢٤٦) من القانون المدني العراقي.

(٥٨) يمكن تشبيه رد أساس هذا الالتزام للعقد أو لعلاقة الثقة (Conditional relationship) وحسن النية الواجب توافرها بين متلقي الفكرة ومالكها، وعلاقة الثقة هذه كما العقد من بين سبل حماية الأفكار. لاحظ:

Lionel S. Sobel, op. cit, p.21-25.

(٥٩) Dr. Francois Dessemontet,Protection, opp.cit,p.5. Also, see: James j. Anton, Dennis A.Yao, the sale of ideas, strategic, disclosure, property rights and contracting, economic studies review, Duke University, 2001, p.1.

(٦٠) د. محمد مرسي، المرجع السابق، ص٢٧٣.

(٦١) في هذا المعنى انظر: د. فاروق الأباصيري، عقد الاشتراك في قواعد المعلومات الإلكترونية، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٣، ص١٥٢.

شرطاً ينص على المتلقي وكل المقاولين معه من الباطن أن يلتزموا بسرية الأفكار التجارية، وإلا كان المشتري مسؤولاً مسؤولية عقدية عن فعل هؤلاء(٦٢).

خاتمة:

في نهاية هذا البحث فإننا توصلنا إلى مجموعة من الاستنتاجات، ونثبت بعضاً من التوصيات على النحو الآتي:

أولاً – أهم الاستنتاجات:

١ – إن أفضل تكييف يمكن أن يعطى للأفكار التجارية غير المسجلة ذات القيمة الاقتصادية هو تكييفها كأسرار تجارية، ومن الممكن تكييفها كبراءة اختراع، إلا أن الأخيرة تكون لغرض حمايتها، مع الأخذ بنظر الاعتبار أنها لا تحمي إلا التطبيق العملي لتلك الأفكار.

٢ – الأفكار التجارية المجردة أو الخامة هي تلك المعلومات التي لم يتم الإفصاح عنها للغير ولم تسجل كملكية أدبية أو صناعية، وتبقى محمية طالما اتخذ صاحبها تدابير معقولة للحفاظ على سريتها.

٣ – لكي تدخل الأفكار التجارية المجردة في المفهوم التقليدي للملكية، وبالتالي إمكانية بيعها للغير، يشترط أن تكون هذه الأفكار ذات قيمة وحديثة وغير معروفة للجمهور، وبخلاف ذلك يتعذر على من يدعي الحق فيها الاستئثار بها وممارسة سلطات الملكية عليها.

٤ – من الممكن حماية الأفكار التجارية بوسائل عدة، من بينها إدراج شرط بمثابة اتفاق على السرية في العقد الوارد عليها، ومن الممكن حمايتها كذلك فيما لو سجلت بموجب آليات قوانين الملكية الفكرية، أو سجلت كنموذج منفعة أو تسجيلها كبراءة اختراع مؤقتة لمدة سنة واحدة من خلال مكتب براءات الاختراع الأمريكية.

٥ – ليس التسجيل هو الذي يضفي على الأفكار التجارية صفة الملكية – وإن كان هذا هو المعمول به في ظل نظام براءات الاختراع والعلامات التجارية – بل يمكن ممارسة حق الملكية عليها طالما أنها سرية وغير معروفة للعامة، والإفصاح عنها للغير بواسطة بيع الحقوق الواردة عليها عن طريق العقد، وإدراج شرط الحفاظ على سريتها، دليل على هذه الصفة.

٦ – إذا كانت الحماية العقدية وسيلة ناجعة لحماية الأفكار التجارية المجردة تجاه

(٦٢) انظر: نص المادة (٨٨٢) من القانون المدني العراقي.

المتعاقد متلقي المعلومة بشأنها، فإن هذه الحماية قد لا تكون ذات جدوى تجاه الغير الذي يتوصل بطريقة مشروعة لهذه الأفكار نفسها، ولمنع الغير من الاعتداء عليها وجب أن يتم تسجيلها بموجب آليات حماية الملكية الفكرية أو الصناعية مثلما تقدم القول، أو الاعتراف بمد الحماية القانونية للأسرار التجارية، للأفكار التجارية.

ثانياً – التوصيات:

١ – ضرورة الاعتراف بالأفكار التجارية المجردة السرية والتي لها قيمة اقتصادية كجزء من حقوق الملكية الفكرية الواجب حمايتها، وهذا يقتضي بالضرورة إدخال تعديل على قانون براءات الاختراع والنماذج الصناعية والمعلومات غير المفصح عنها والدوائر المتكاملة والأصناف النباتية العراقي بإدراج نص صريح في شمول المعلومات غير المفصح عنها للأفكار التجارية غير المسجلة.

٢ – منح براءات الاختراع المؤقتة لمدة سنة واحدة قابلة للتجديد، للأفكار الخامة التي ينوي أصحابها بيعها والاستثمار فيها لغرض حمايتها وعدم استخدامها من قبل الغير.

المراجع

أولاً – باللغة العربية:

أ – الكتب:

- د. أيمن إبراهيم العشماوي، المسؤولية المدنية عن المعلومات، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٤، ص١١٥.
- الشفيع جعفر محمد الشلالي، التنظيم القانوني لاستغلال براءة الاختراع، دار الكتب القانونية ودار شتات للنشر، القاهرة، ٢٠١١.
- د. حسام الدين عبد الباقي الصغير، حماية المعلومات غير المفصح عنها والتحديات التي تواجه الصناعات الدوائية في الدول النامية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ٢٠٠٥.
- د. حسن علي الذنون، أصول الالتزام، الكتاب الأول، في مصادر الالتزام، مطبعة المعرف، بغداد، ١٩٧٠.
- د. حلمي بهجت بدوي، أصول الالتزامات، الكتاب الأول، في نظرية العقد، مطبعة نوري، القاهرة، من دون سنة.
- د. جعفر محمد جواد الفضلي، الوجيز في العقود المدنية، البيع – الإيجار – المقاولة، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ١٩٩٧.
- ذكرى عبد الرزاق محمد، حماية المعلومات السرية من حقوق الملكية الفكرية، know-how في ضوء التطورات التشريعية والقضائية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠٠٧.
- د. سليمان مرقس، شرح القانون المدني، العقود المسماة، المجلد الأول، عقد البيع، عالم الكتب، القاهرة، ١٩٨٠.
- د. صبري حمد خاطر، مدى تطويع القواعد القانونية التقليدية في مواجهة المعلومات، دار الكتب القانونية، القاهرة، ٢٠١٤.
- د. عبد الفتاح عبد الباقي، نظرية العقد والإرادة المنفردة، ١٩٨٤.
- عمر كامل السواعدة، الأساس القانوني لحماية الأسرار التجارية، دار حامد للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠٠٨.
- د. مدحت محمد محمود عبد العال، الالتزامات الناشئة عن عقود تقديم برامج المعلومات، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠١.

- د. محمد مرسي، الإطار القانوني للمعرفة الفنية للمشروعات الصناعية، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١٣.
- فاروق الأباصيري، عقد الاشتراك في قواعد المعلومات الإلكترونية، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٣.
- يسرية عبد الجليل، حقوق حاملي براءات الاختراع ونماذج المنفعة وفقاً لقانون حماية الملكية الفكرية رقم ٨٢ لسنة ٢٠٠٢، منشأة المعارف، الإسكندرية، ٢٠٠٥.

ب – الرسائل الجامعية:

- أحمد طارق بكر البشتاوي، عقد الترخيص باستعمال براءة الاختراع، رسالة ماجستير قدمت لكلية الدراسات العليا بجامعة النجاح الوطنية، نابلس، ٢٠١١.
- عبد الكريم صالح عبد الكريم، عقد استغلال بنوك المعلومات الإلكترونية عبر الإنترنت، رسالة ماجستير قدمت لكلية القانون والسياسة، جامعة دهوك، ٢٠٠٥.
- عمر إبراهيم محمد خليفة، عقد التنازل عن براءة الاختراع، رسالة ماجستير، كلية الحقوق – جامعة الشرق الأوسط، ٢٠١٤.
- كسي سليمان وسعود رياض، الحماية القانونية للأسرار التجارية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمن ميرة – بجاية، الجزائر، ٢٠١٧.

ج – البحوث والمقالات:

- د. حسام الدين عبد الباقي الصغير، في حوار له مع أميرة حسين علوش، سوق لبيع وشراء الأفكار، مقال متاح على الموقع الإلكتروني، www.kenanaonline.com تاريخ النشر، ٢٠٠٦/١/٢٩ تاريخ زيارة الموقع،
- د. حسام الدين عبد الباقي الصغير، مدخل إلى الملكية الفكرية، ندوة الويبو الوطنية عن الملكية الفكرية للصحفيين ووسائل الإعلام، متاح على موقع المنظمة .www.wipo.int
- سلامة الكتبي، المدني. مواطنة تؤسس شركة لبيع أفكار مبتكرة، مقال من موقع صحيفة الإمارات اليوم منشور على الموقع الإلكتروني: www.emaratalyoum.com
- د. سميحة القليوبي، في حوار لها مع أميرة حسين عوش، سوق لبيع وشراء

الأفكار، مقال متاح على الموقع الإلكتروني، www.kenanaonline.com تاريخ النشر، ٢٠٠٦/١/٢٩. تاريخ زيارة الموقع، ٢٠١٦/٦/٢١.

- د. محمد سليمان الأحمد، إشكالية حماية مالك الفكرة التشريعية، بحث منشور في مجلة دراسات قانونية وسياسية، كلية القانون والسياسة، جامعة السليمانية، السنة الأولى، العدد الأول، ٢٠١٣.
- د. قيس محافظة، الأسرار التجارية في مجال الملكية الفكرية، بحث مقدم لندوة الويبو الوطنية عن الملكية الفكرية في الجامعة الأردنية، ٦-٨ نيسان ٢٠٠٤، ص٤، متاح على الموقع الإلكتروني، www.wipo.int، تاريخ الزيارة ٢٠١٦/٨/١.

د - القوانين والاتفاقيات:

- القانون المدني العراقي رقم (٤٠) لسنة ١٩٥١ المعدل.
- قانون براءات الاختراع والنماذج الصناعية والمعلومات غير المفصح عنها والدوائر المتكاملة والأصناف النباتية العراقي رقم (٨١) لسنة ٢٠٠٤ المعدل لقانون براءات الاختراع والنماذج الصناعية رقم (٦٥) لسنة ١٩٧٠.
- قانون حماية الأسرار التجارية القطري رقم (٥) لسنة ٢٠٠٥.
- القانون الموحد للأسرار التجارية الأمريكي لسنة ١٩٨٥ UTSA المعدل.
- التقنين المدني لولاية كاليفورنيا لسنة ١٨٧٢ الفصل ٩٨٠.
- اتفاقية التربس (الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية).

ثانياً - باللغة الإنجليزية:

- Prof.Andrew Beckerman-Rodau, Are ideas within the traditional definition of property? A jurisprudential analysis, 47 Arkansas Law Review 603 1994.
- Douglas G. Baird, Common law intellectual property and the legacy of international news service v. associated press, Chicago law review, 1983, v.50, p.411. Available at: www.lawreview.chicago.edu http://lawreview.chicago.edu. (Last access: 25.07.2016).
- Dr.Francois Dessemontet, Protection of Trade Secrets and Confidential Information, paper available at: https://www.u-

nil.ch/cedidac http://www.unil.ch/cedidac, p.5. (Last access, 30.07.2016).

- Gene Quinn, Protecting ideas, can ideas be protected or patented, paper available on: www:ipwatchdog.com (last access 21-6-2016).
- James j. Anton, Dennis A.Yao, the sale of ideas, strategic, disclosure, property rights and contracting, economic studies review, Duke University, 2001.
- Jean Nicolas Druey, Information cannot be owned, paper of the beckman center for internet and society, no 2004-5, available at: www,cyber.law.harvard.edu,(last access, 28.7.2016).
- Lionel S. Sobel, the law of ideas, revisited UCLA Entertainment review, volume 1(1), university of California, 1994.
- Dr.Ronald B. Standler, Ideas cannot be copyrightable, paper available at: www:rbs2.com (last access 22.7.2016), p.34.
- Robert C. Denicola, the new law of Ideas, paper Harvard Journal of Law & Technology, Volume 28, and Number 1 Fall 2014.
- Thomas Dustin and Thomas Ross, intellectual property protection for trade secrets and know-how, paper available at: www. iso.org. (Last visiting, 23-07-2017).

Legal criteria of selling non- registered commercial ideas

Dr. Abdulkarem S. Abdulkarem

The notion of this Research is about the possibility of owning an abstract or simple idea even if it is not registered or patented, whether it is related to industrial or commercial field as well as the possibility of selling it to the companies or commercial institutions specialized in such matters. In addition, it will tackle the issues of marketing such idea by these companies to the businesspersons or companies in order to utilize it in a successful business.

This abstract idea may not be protected by intellectual property protection as long as it was not expressed and communicated to the others in a substantial way. It is for the interest of idea owners to register their ideas with the patent office or conclude confidential agreements when involving in contracting process in order to avoid any infringement. The research inferred that the ideas even before its communication as substance or patent have economic value in the market as long as confidential secret and unknown to the public. Investing in such ideas became commercially viable and a business for many companies especially e- commerce companies. Even more that the trade secrets concept is extensive enough to include any commercial idea or confidential information with economic value where the owner took precautions to preserve and protect them.

Keywords: non-register trade ideas, trade secrets, sale contract, property.