قراءة قانونية تفاوضية في اتفاقية عدم إفصاح لمشروع تقني دولي

منهجية كاونسلو في مراجعة والتفاوض على اتفاقية عدم إفصاح (NDA) ضمن مشروع تقني دولي

إعداد: منصة كاونسلو CounselO –

تستعرض هذه المادة نموذجاً عملياً لكيفية تعامل كاونسلو مع مراجعة اتفاقية عدم إفصاح في سياق مشروع تقني دولي، مع إبراز أبرز المخاطر القانونية والتجارية والنتائج التفاوضية التي تحققت.

مقدمة

في إطار الخدمات القانونية المتخصصة التي تقدمها **منصة كاونسلو (CounselO)** في مجالات العقود التجارية والتقنية والذكاء الاصطناعي والملكية الفكرية، أجرت المنصة مراجعة قانونية متخصصة لمسودة اتفاقية عدم إفصاح (Mutual Non-Disclosure Agreement)أعدها أحد الأطراف الأجنبية ضمن مفاوضات أولية لتأسيس علاقة تجارية في قطاع التقنية والذكاء الاصطناعي.

اعتمدت الدراسة منهجية قانونية تتجاوز حدود المراجعة اللغوية إلى تحليل الآثار القانونية والاقتصادية والتجارية المحتملة لكل بند من بنود الاتفاقية، بهدف حماية مصالح العميل وتحقيق توازن تعاقدي دون الإخلال بالغاية الأساسية للاتفاقية.

وللمحافظة على السرية المهنية، أُعدت هذه الدراسة دون الإشارة إلى أسماء الأطراف أو أي بيانات قد تكشف عن هويتهم.

أولاً: منهجية كاونسلو في مراجعة الاتفاقيات الدولية

تعتمد كاونسلو في مراجعة العقود والاتفاقيات الدولية على خمسة محاور رئيسية مترابطة:

أولاً :تحديد المخاطر القانونية.

ثانياً :تقييم المخاطر التجارية.

ثالثاً :دراسة الآثار المستقبلية للعقد.

رابعاً :إعادة توزيع المخاطر بصورة متوازنة.

خامساً :تقديم بدائل تفاوضية تحقق مصالح العميل دون تعطيل المفاوضات.

ولا يقتصر دور كاونسلو على رصد المخاطر، بل يمتد إلى صياغة حلول قانونية قابلة للتفاوض، بما يحافظ على العلاقة التجارية بين الأطراف.

ثانياً: نتائج الدراسة القانونية

أسفرت المراجعة القانونية عن تحديد عدد من البنود التي تستوجب إعادة التفاوض قبل توقيع الاتفاقية، وذلك على النحو الآتي:

1- آلية تسوية المنازعات

تبين أن الاتفاقية تمنح الاختصاص للتحكيم أمام جهة أجنبية خارج الدولة التي سيتم تنفيذ المشروع فيها.

ورأت كاونسلو أن هذا التنظيم قد يؤدي إلى:

- ارتفاع تكاليف التقاضي .
- تعقيد الإجراءات .
- زيادة مدة النزاع .
- الحاجة إلى الاستعانة بفرق قانونية خارجية .
- ارتفاع تكلفة تنفيذ الأحكام .

وبناءً عليه، أوصت كاونسلو بإعادة النظر في هذا البند واختيار جهة أكثر ارتباطاً بمكان تنفيذ المشروع.

2- مدة عدم الالتفاف التجاري

أظهرت الدراسة أن مدة الحماية الواردة في الاتفاقية تتجاوز المدة التي تراها كاونسلو مناسبة لتحقيق الغرض المشروع من الحماية التجارية.

وعليه أوصت المنصة بتقليص مدة الالتزام بما يحقق التوازن بين حماية العلاقات التجارية وعدم تقييد النشاط التجاري مستقبلاً.

3- تعريف الفرص التجارية

لاحظت كاونسلو أن الاتفاقية لم تحدد بصورة دقيقة المقصود بالفرصة التجارية أو العميل الذي يتم تقديمه من أحد الطرفين.

وقد يؤدي هذا الغموض إلى نزاعات مستقبلية بشأن ملكية العملاء أو المشاريع.

ولذلك تم اقتراح وضع تعريف قانوني دقيق يحدد متى تعتبر الفرصة التجارية مشمولة بالحماية.

4- العملاء والعلاقات السابقة

بينت الدراسة أن الصياغة الأصلية قد تمتد لتشمل عملاء أو فرصاً كان أحد الطرفين يعرفها قبل بدء العلاقة التعاقدية.

ولذلك أوصت كاونسلو باستثناء جميع العلاقات التجارية السابقة من نطاق الالتزام بعدم الالتفاف.

5- المسؤولية القانونية

تبين أن الاتفاقية بصيغتها الأولى لم تضع أي حدود للمسؤولية القانونية، وهو ما قد يؤدي إلى مطالبات مالية واسعة النطاق.

ولهذا أوصت كاونسلو بإضافة:

- حد أعلى للمسؤولية .
- استبعاد الأضرار غير المباشرة .
- قصر التعويض على الأضرار المباشرة .

6-حماية الهوية التجارية

رأت كاونسلو ضرورة حماية الاسم التجاري والعلامة التجارية والهوية المؤسسية لكل طرف، ومنع استخدامها ضمن:

- المناقصات .
- التحالفات .
- العروض الفنية .
- المقترحات التجارية .

إلا بعد الحصول على موافقة كتابية مسبقة.

7-استقلال النشاط التجاري

أكدت الدراسة أهمية النص صراحة على أن اتفاقية السرية لا تنشئ:

- شراكة .
- وكالة .
- علاقة حصرية .
- التزاماً بعدم المنافسة .

وبذلك يبقى لكل طرف كامل الحرية في ممارسة نشاطه التجاري خارج نطاق المعلومات السرية.

8-تنظيم العلاقات المستقبلية

أكدت كاونسلو أن تبادل المعلومات أو الدخول في مفاوضات لا يكفي لإنشاء أي علاقة قانونية مستقبلية.

ولذلك أوصت بالنص على أن أي:

- مشروع مشترك .
- تطوير تقني .
- تعاون في مجال الذكاء الاصطناعي .
- توزيع .
- ترخيص .

- أو شراكة تجارية .

لا يكون ملزماً إلا بموجب اتفاقية مستقلة يوقعها الطرفان.

ثالثاً: نتائج عملية التفاوض

عقب تقديم الدراسة القانونية والملاحظات التفاوضية، استجاب الطرف المقابل لمعظم التعديلات الجوهرية التي اقترحتها كاونسلو.

ومن أبرز النتائج التي تحققت:

- إعادة تنظيم بند عدم الالتفاف التجاري .
- إضافة تعريف قانوني واضح للفرص التجارية المشمولة بالحماية .
- استثناء العملاء والعلاقات السابقة من نطاق الحماية .
- وضع حد أعلى للمسؤولية القانونية .
- إضافة حماية صريحة للأسماء التجارية والعلامات التجارية .
- التأكيد على استقلال النشاط التجاري لكل طرف .
- تعزيز تنظيم الملكية الفكرية والعلاقات المستقبلية .

وتعكس هذه النتائج نجاح المنهج التفاوضي الذي اعتمدته كاونسلو في الوصول إلى صيغة أكثر توازناً، دون الإخلال بالمصالح التجارية للطرفين.

رابعاً: الملاحظة الجوهرية المتبقية

على الرغم من قبول معظم المقترحات، فقد بقيت نقطة استراتيجية واحدة محل تفاوض، تتمثل في **آلية تسوية المنازعات**.

ولا تزال الاتفاقية تمنح الاختصاص لجهة تحكيم أجنبية، وهو ما ترى كاونسلو أنه قد يؤدي إلى زيادة التكاليف والإجراءات عند نشوء أي نزاع مستقبلي.

ولذلك توصي المنصة بإعادة مناقشة هذا البند قبل توقيع الاتفاقية، سعياً إلى اختيار جهة أكثر ارتباطاً بطبيعة المشروع ومكان تنفيذه.

خامساً: الرأي القانوني

ترى كاونسلو أن هذه التجربة تمثل نموذجاً عملياً لأهمية المراجعة القانونية المتخصصة في العقود الدولية؛ إذ إن كثيراً من البنود التي تبدو تنظيمية في ظاهرها قد تترتب عليها آثار مالية وقانونية وتجارية كبيرة عند التنفيذ أو عند نشوء نزاع.

كما تؤكد الدراسة أن الدور الحقيقي للمستشار القانوني لا يقتصر على اكتشاف المخاطر، بل يشمل إدارة عملية التفاوض، وإعادة توزيع المخاطر، وصياغة حلول قانونية تحقق التوازن وتحافظ على العلاقة التجارية بين الأطراف.

الخاتمة

تؤكد **منصة كاونسلو (CounselO)** أن المراجعة القانونية الاحترافية للعقود الدولية تمثل استثماراً وقائياً يحمي الشركات من مخاطر قد لا تظهر إلا بعد سنوات من توقيع الاتفاقية. وقد أثبتت هذه الدراسة أن التفاوض القانوني القائم على تحليل علمي ومهني قادر على تحسين جودة الاتفاقيات، وتعزيز حماية المصالح التجارية، وخفض المخاطر المستقبلية، دون الإخلال بروح التعاون أو فرص نجاح المشروع.

Omar