

# جمع المعلومات التنافسية

## المقدمة

من المعترف به في «قانون المبادئ الأخلاقية» لشركة يوناييتد تكنولوجيز أن جمع واستعمال المعلومات عن منافسينا ممارسة تجارية ضرورية وروتينية، إلا أن «قانون المبادئ الأخلاقية» ينص على طلب المعلومات والقبول بها فقط عندما يوجد اعتقاد معقول أن عملية تلقي المعلومات واستعمالها تتم شرعياً.

## ما هي بالضبط «المعلومات التنافسية»؟

تشمل «المعلومات التنافسية» أي شيء متعلق بالبيئة التنافسية أو بمنافس، مثل المعلومات المتعلقة بالمنتجات أو الأسواق أو الأسعار أو الخطط التجارية. ويمكن استخراج هذه المعلومات من مصادر منشورة أو قد تكون متاحة على مستوى واسع للجمهور العام. وستكون بعض هذه المعلومات موجهة نحو منافس محدد («معلومات المنافس»)، وقد تُعتبر بعض معلومات المنافس «خاصة الملكية» أو «مؤتمنة على المستوى التجاري» أو «من أسرار المهنة»، (سيستعمل هذا المنشور صفة «خاصة الملكية») والتي تحاول مؤسسة تجارية أن تحفظها عن كُتُب. ولا يوجد أي معيار واحد ومؤكد تستعمله المؤسسات التجارية لتحديد ما هي المعلومات الخاصة الملكية، إذ تختلف التعاريف حسب المجال وطبعاً بين مشروع وآخر، وبعض المؤسسات التجارية لا تميز بين معلوماتها حتى أنها تتوصل إلى الإدعاء بأن كافة معلوماتها خاصة الملكية.

## ما هي المعلومات التنافسية التي يحق لي الحصول عليها؟

ستحترم شركة يونابند تكنولوجيز التوقعات المعقولة من مؤسسة تجارية لحماية معلوماتها الخاصة الملكية. وبما أنه لا يوجد معيار واحد ومؤكد لتحديد ما هي المعلومات الخاصة الملكية وبما أن على كل مؤسسة تجارية أن تتخذ خطوات معقولة لحماية معلوماتها الخاصة الملكية، فستقيم شركة يونابند تكنولوجيز عملية تلقي المعلومات في إطار عملية جمع المعلومات بدلاً من الرجوع إلى تعريف ثابت معين للمعلومات «الخاصة الملكية». وبعبارة أخرى، سنشير طريقة جمع المعلومات بشكل عادي إلى ما إذا كان تلقيها واستعمالها ملائمين. فمن جهة، من الواضح أن المعلومات المجموعة من مصادر منشورة هي مسموحة، لكن من جهة أخرى، لا يسمح أبداً بالحصول على معلومات بالسرقة أو الخدعة.

أثناء عملية جمع المعلومات، إتبع مبادئ:

١. لا تحدث شخصاً على خيانة أمانة من خلال عرض أو تقديم هدية أو عرض أو التلميح إلى احتمال توظيف معين أو فرصة تجارية؛ و
٢. لا تتدخل في توقعات معقولة من الخصوصية أو السرية.

## تطبيق المبدأين

من أجل التوصل إلى أمثلة تتعدى المحظورات المؤكدة ضد الرشاوى والسرقة، من غير الممكن إعداد أي جدول أو قائمة مؤكدة من الوسائل غير القويمة. فطبيعة وممارسات سوق معينة سترسم شكل بعض المعايير. وعلى سبيل المثال، سيفهم منافس أنه سيتم الكشف عن سعره على يد زبون محتمل يستعمل وسائل المزاد العلني في إجراء المنافسات.

باستثناء ممارسات أي سوق معينة، من المتوقع أن تتخذ المؤسسات التجارية خطوات لحماية المعلومات التي تعتبرها قيمة. ولا يعقل أن تتوقع مؤسسة تجارية لا تتخذ خطوات لحماية معلوماتها من الآخرين أن يعتبر الآخرون هذه المعلومات خاصة الملكية. وعلى منافس ألا يكون لديه توقع معقول للخصوصية عند مناقشة معلومات خاصة الملكية في مكان عام. لكن من جهة أخرى، يمكن أن تتوقع مؤسسة تجارية ألا يقوم «مخترق الكمبيوتر» [hacker] بالتلاعب أو رصد نظام أجهزة الكمبيوتر الخاصة بها.

إنه من الضروري أن تستعمل حسن التمييز والمنطق. وفي تحليل مسار ممكن للسلوك، تساءل: «لماذا هذه المعلومات متاحة لي؟»

١. هل قمت بأي شيء لإجبار شخص على تقاسم المعلومات؟ هل هددت مثلاً أحد الموردين بالإشارة إلى أن الفرص التجارية المستقبلية ستتأثر بتلقي معلومات متعلقة بمنافس؟ هل شجعت موظفاً على إفشاء معلومات خاصة برب عمل سابق عندما يتعارض هذا الإفشاء مع إتفاق عمل؟

٢. هل أنا في مكان لا يجب أن أكون فيه؟ إذا كنت مثلاً ممثلاً ميدانياً يتمتع بإمكانات للتنقل داخل منشأة زبون، هل خرجت من الأماكن المسموحة؟ هل ضللت شخصاً من أجل الحصول على فرصة الدخول؟

٣. هل الطريقة المعترمة لجمع المعلومات تهجمية، مثل التفتيش في النفايات أو تركيب جهاز إلكتروني لـ«التنصت» موجه نحو منشأة منافس من عبر الشارع؟

٤. هل ضللت شخصاً بشكل أن هذا الشخص اعتقد أن تقاسم المعلومات معي كان أمراً إلزامياً أو محمياً بموجب إتفاق على الحفاظ على السرية؟ هل أسأت مثلاً التعريف بأني مسؤول حكومي يطلب المعلومات لهدف رسمي ما؟ هل أسأت التعريف بأني مورد (خاضع لإتفاق على حقوق الملكية أو إتفاق آخر على الحفاظ على السرية) وأثرت إنطباعاً بأنه سيتم حماية المعلومات؟

٥. هل قمت بأي شيء لتجنب أو التغلب على نظام يهدف إلى تأمين أو حماية المعلومات؟

تشمل هذه الأمثلة المعبر عنها على شكل أسئلة التصرفات الاقتحامية؛ ويجب ألا تحدث مثل هذه التصرفات.

ومعيار شركة يونابند تكنولوجيز المتعلق بـ«اعتقاد معقول» في أن تلقي المعلومات واستعمالها عملية شرعية لا يدور فقط حول الاعتقاد الشخصي لمستلم المعلومات. تساءل من جديد: «هل يستنتج طرف ثالث موضوعي أنه كان يعقل أن أعتقد أن عملية تلقي المعلومات واستعمالها كانت شرعية؟» وسواء لدى المعلومات أي فائدة أو قيمة لشركة يونابند تكنولوجيز (طبعاً سواء تم استعمال المعلومات أو لا) لا يكون جوهرياً في تحديد ما إذا كان الحصول عليها قوياً.

ماذا لو كانت المعلومات تحمل علامات تشير إلى أنها خاصة الملكية؟

تعتبر دمغة أو علامة أو قائمة تفسيرية تشير إلى ملكية خاصة أنها إبلاغ:

قد يشير إلى أن المعلومات قيمة ويجب حمايتها؛ أو

قد لا تعني أي شيء لأنه تم وضع العلامة مثلاً بدون تمييز على معلومات علنية أو لأن المعلومات كانت قديمة ولم تعد قيمة.

إن علامات الملكية الخاصة هي إحدى العوامل التي يجب أخذها بالاعتبار، خصوصاً في التعامل مع الحكومة الأمريكية لأنه توجد قواعد صارمة تحكم تلقي المعلومات وعقوبات جنائية على المخالفات. لا تقبل أي جزء من مناقصة أو عرض منافس، ولا تقبل بأي مستند يحمل عبارة «معلومات اختيار مصدر – راجع الفقرة ٣٠١٠٤ من قانون المشتريات الفدرالية» [Source Selection Information — See FAR ٣٠١٠٤]. (اطلع أيضاً على الفقرة أدناه التي تتناول المعلومات التنافسية في علاقتنا التجارية مع الحكومة الأمريكية.)

في الظروف غير الخاضعة للقواعد الصارمة لعملية المشتريات الحكومية، تكون أهمية علامة ملكية خاصة أقل وضوحاً. ولا يجيب وجود (أو غياب) العلامات بشكل نهائي على السؤال حول ما إذا كانت المعلومات خاصة الملكية فعلياً، إلا أن علامة الملكية هي نوع من الإبلاغ بأن المعلومات قد تكون قيمة وخاضعة للحماية.

إذا كانت المعلومات تحمل علامات، وإذا كانت المعلومات تحفظ عادةً عن كُتب بموجب ممارسة تجارية شائعة، فعلياً أن نقيم إذا كان حصولنا على المعلومات قوياً. تذكر أنه حتى لو كانت المعلومات خاصة الملكية، فقد يكون للشخص الذي يقاسمها سلطة القيام بذلك. إتبع المبدأين المعلنين في هذا المنشور، مركزاً على عملية جمع المعلومات، ولا تحت على الإخلال بالأمانة ولا تتدخل في التوقعات المعقولة من السرية والخصوصية. وبعد تطبيق المبدأين، تحقق من الشخص الذي قد تتلقى منه المعلومات وتأكد من أنه لم يحصل على المعلومات بوسائل غير مشروعة. وإذا كانت المعلومات تحمل علامة ملكية خاصة، فيجب إعداد الوثائق لتسجيل ظروف الاستلام.

كيف تنطبق هذه الإرشادات على المستشارين والممثلين الآخرين؟

تنطبق الإرشادات من كافة النواحي. ولن تستعمل شركة يونابند تكنولوجيز طرفاً ثالثاً بشكل لا يتماشى مع «قانون المبادئ الأخلاقية».

إن تقديم الهدايا التجارية عملية شائعة. ما هي الإرشادات للتمييز بين هدية مناسبة وأخرى قد تحت شخصاً على «خيانة أمانة»؟

تسمح سياسة شركة يونايتد تكنولوجيز بشكل عام بتقديم الهدايا التجارية التي تكون معقولة، أي يجب أن تكون معقولة من حيث قيمتها، ومعقولة من حيث تكرار حدوثها، ومعقولة في كافة الظروف. وللحصول على معلومات إضافية، راجع المنشور «تقديم وتلقي الهدايا التجارية».

ما هي القواعد المتعلقة بالمعلومات التنافسية في علاقتنا التجارية مع الحكومة الأمريكية؟

تضبط القوانين والأنظمة بصرامة العلاقات (والقيام بالأعمال التجارية) مع كلا الفرعين التنفيذي والتشريعي من الحكومة الأمريكية. وتكون المعلومات التي يملكها منافس ومعلومات اختيار مصدر حكومي محمية بموجب أحكام «أمانة المشتريات» لقانون سياسة «مكتب المشتريات الفدرالية» [Office of Federal Procurement] (الفقرة ٤٢٣ من العنوان ٤١ من القانون الأمريكي، المنفذ في الفقرة ٣,١٠٤ من «نظام المشتريات الفدرالية» [Federal Acquisition Regulation أو FAR]). وتعرف هذه اللائحة القانونية بفئات المعلومات (مثل عروض منافس وتقييمات الحكومة للمنافسة) التي يكون تلقيها أو امتلاكها غير قويم أثناء إجراء عملية شراء لحساب مؤسسة حكومية. والعقوبات (الجنائية والمدنية والإدارية) على المخالفات بالغة.

ما هو تأثير القوانين الأخرى؟

أين أستطيع الحصول على مساعدة إضافية؟

قد يخضع الحصول غير القويم على معلومات منافس لإجراءات قانونية إذ يعتبر تدخلاً في علاقة تعاقدية أو رشوة تجارية أو الحصول غير القويم على أسرار المهنة. وبالإضافة إلى ذلك، قد تكون المؤسسات التجارية التي تقاسم المعلومات مع المنافسين مخالفة لقوانين الاحتكار.

إذا كنت بحاجة إلى إرشادات إضافية، استشر مسؤول الممارسات التجارية أو المستشار القانوني لدى قسم عمالك.



---

United Technologies Corporation  
United Technologies Building  
Hartford, CT 06101