

قابلیت اجرای قراردادهای رازداری نسبت به اطلاعات تجاری فاقد وصف اسرار تجاری: آموزه‌هایی از حقوق آمریکا برای ایران

محمدامین به رقم

دانشجوی کارشناسی ارشد حقوق تجارت و سرمایه‌گذاری بین‌الملل، دانشکده حقوق، دانشگاه شهید بهشتی، تهران، ایران.

behraghammohammadamin@gmail.com

#### چکیده

قراردادهای رازداری در عمل گاه اطلاعاتی فراتر از اسرار تجاری را دربرمی‌گیرند و این پرسش را مطرح می‌کنند که آیا اطلاعات تجاری فاقد شرایط قانونی اسرار تجاری نیز می‌توانند موضوع تعهد قراردادی معتبر قرار گیرند. پژوهش حاضر با روش توصیفی - تحلیلی و رویکرد تطبیقی، این مسئله را در حقوق آمریکا و ایران بررسی می‌کند. یافته‌ها نشان می‌دهد که دادگاه‌های آمریکا رویکرد واحدی ندارند: برخی دامن‌ها حمایت را بر اساس مفاد قرارداد تعیین می‌کنند، برخی آن را به اسرار تجاری محدود می‌سازند و گروهی دیگر، ضمن پذیرش حمایت از اطلاعات محرمانه تجاری، معقول بودن دامن‌ها تعهد را کنترل می‌کنند. رویکرد اخیر متعادل‌تر به نظر می‌رسد؛ زیرا هم از منافع مشروع بنگاه حمایت می‌کند و هم مانع محدود شدن ناموجه دانش و مهارت عمومی، آزادی شغلی و رقابت می‌شود. در حقوق ایران نیز صرف فقدان وصف اسرار تجاری نباید موجب بی‌اعتباری تعهد رازداری شود. با این حال، توصیف قراردادی اطلاعات به‌عنوان محرمانه نیز برای اجرای نامحدود تعهد کافی نیست. بنابراین، اصل قابلیت حمایت قراردادی از این اطلاعات باید پذیرفته شود، اما دادگاه بتواند در موارد استثنایی و با استناد به نظم عمومی، دامن‌ها نامعقول تعهد را محدود کند.

**واژگان کلیدی:** قرارداد رازداری؛ اسرار تجاری؛ اطلاعات محرمانه تجاری؛ آزادی قراردادی؛ نظم عمومی؛ کنترل قضایی؛ حقوق تطبیقی

## The Enforceability of Non-Disclosure Agreements Concerning Business Information Not Qualifying as Trade Secrets: Lessons from U.S. Law for Iran

### ABSTRACT

Non-disclosure agreements (NDAs) often cover information that extends beyond legally protected trade secrets. This raises the question of whether business information that does not satisfy the legal requirements for trade secret protection may nevertheless be subject to a valid contractual duty of confidentiality, and, if so, how far such obligations may be enforced. Using a descriptive-analytical method and a comparative approach, this article examines the issue under U.S. and Iranian law. The findings show that U.S. courts do not follow a uniform approach. Some courts determine the scope of protection primarily by reference to the terms of the agreement; others limit contractual protection to information qualifying as trade secrets; and a third group accepts contractual protection for confidential business information that falls short of trade secret status while reviewing the reasonableness of the scope and effects of the obligation. The latter approach appears more balanced because it recognizes the legitimate interest of businesses in protecting non-public information while preventing NDAs from becoming instruments for restricting public information, general knowledge and professional skills, occupational mobility, or competition. Under Iranian law, the principles of freedom of contract, binding force of contracts, and presumption of validity suggest that the mere absence of trade secret status should not render a confidentiality obligation invalid. At the same time, merely labeling information as “confidential” should not justify unlimited enforcement. The article therefore concludes that contractual protection of confidential business information lacking trade secret status should, in principle, be recognized, while courts should retain the authority, in exceptional cases and on public policy grounds, to review and limit unreasonable contractual restraints.

## مقدمه

قراردادهای رازداری از مهم‌ترین ابزارهای قراردادی برای جلوگیری از افشا و بهره‌برداری نامشروع و خارج از توافق اطلاعات در روابط تجاری و استخدامی‌اند. کارکرد این قراردادهای تنها به حمایت از اطلاعاتی که واجد شرایط قانونی اسرار هستند محدود نمی‌شود و در عمل، بنگاه‌ها غالباً دامنه تعهد رازداری را به مجموعه گسترده‌تری از اطلاعات فنی، مالی، تجاری، سازمانی، اطلاعات مشتریان و تأمین‌کنندگان و دیگر اطلاعات غیرعمومی خود تسری می‌دهند. نمونه روشن این وضعیت را می‌توان در پرونده تسلا علیه ریویان اتوموتیو مشاهده کرد. در قرارداد عدم افشا و واگذاری اختراعات کارکنان تسلا، «اطلاعات اختصاصی شرکت تسلا» به نحوی گسترده تعریف شده بود و علاوه بر اسرار تجاری، انواع مختلفی از اطلاعات فنی و کسب‌وکار را دربرمی‌گرفت؛ تسلا نیز در دعوای خود، در کنار ادعای نقض اسرار تجاری، به نقض تعهد قراردادی نسبت به «اطلاعات محرمانه و اختصاصی» استناد کرد—(Tesla, Inc. v. Rivian Automotive, Inc., 2020: Complaint, paras. 28, 38–40, 69–77, 84–88). این مثال پرسشی مهم را مطرح می‌نماید که آیا اشخاص می‌توانند از طریق قرارداد، نسبت به اطلاعاتی که شرایط قانونی

اسرار تجاری را ندارند تعهدی الزام‌آور به رازداری ایجاد کنند و اگر پاسخ مثبت است، حدود چنین حمایتی تا کجاست؟ پرسش مزبور از آن جهت اهمیت دارد که حمایت قانونی از اسرار تجاری و حمایت قراردادی از اطلاعات، لزوماً قلمروی یکسان ندارند. اسرار تجاری مفهومی قانونی با شرایط مشخص است و صرف ارزشمند بودن یک اطلاعات برای بنگاه یا اطلاق عنوان محرمانه یا اختصاصی به آن، برای تحقق این وصف کافی نیست. در مقابل، قرارداد رازداری مبتنی بر اراده طرفین است و ممکن است اطلاعاتی را موضوع تعهد قرار دهد که به دلیل فقدان یک یا چند شرط قانونی، در قلمرو اسرار تجاری قرار نمی‌گیرند، اما همچنان غیرعمومی و از نظر تجاری ارزشمندند. در ادبیات حقوقی آمریکا، این دسته از اطلاعات گاه در حد فاصل اسرار تجاری و دانش و مهارت عمومی اشخاص قرار گرفته و از آنها با عنوان اطلاعات محرمانه تجاری<sup>۱</sup> یاد شده است—(Alley, 2021: 824–827). از همین رو، نسبت میان اسرار تجاری و آزادی طرفین در قرارداد نسبت به حمایت از اطلاعات فاقد وصف اسرار تجاری به

یکی از مسائل مهم تبدیل شده که شایسته تامل و بررسی آن در حقوق قراردادهای، حقوق اسرار تجاری و حقوق رقابت می‌باشد (Varadarajan, 2018: 1564–1576).

رویه قضایی آمریکا پاسخ یکسانی به این مسئله نداده است. برخی دادگاه‌ها حمایت قراردادی را مستقل از وصف قانونی اسرار تجاری دانسته و حدود تعهد به رازداری را عمدتاً بر اساس مفاد خود قرارداد تعیین کرده‌اند؛ در مقابل، برخی دیگر از توسعه حمایت قراردادی به اطلاعاتی که شرایط اسرار تجاری را ندارند خودداری کرده‌اند. میان این دو رویکرد نیز گرایشی شکل گرفته است که اصل امکان حمایت قراردادی از اطلاعات فراتر از اسرار تجاری را می‌پذیرد، اما قابلیت اجرای تعهد را به معقول بودن دامنه آن وابسته می‌دانند؛ به نحوی که اطلاعات مشمول حمایت قراردادی، جزئی از اطلاعات عمومی، دانش و مهارت عمومی کارکنان نباشند یا آزادی آن‌ها را در جابه‌جایی و تغییر شغل محدود نکنند. (Alley, 2021: 832–842). زیرا قرارداد رازداری هرچه گسترده‌تر باشد، احتمال آن بیشتر است که در عمل آثاری مشابه شرط عدم رقابت ایجاد کند<sup>۲</sup>—(Hrdy & Seaman, 2024: 669–677, 736–752).

این مسئله به‌ویژه در روابط استخدامی و در مواردی که آثار قرارداد از رابطه خصوصی طرفین فراتر می‌رود، اهمیت بیشتری می‌یابد. تعریف بسیار گسترده اطلاعات محرمانه ممکن است استفاده کارمند از تجربه، دانش و مهارت حرفه‌ای خود را پس از خاتمه رابطه استخدامی محدود سازد و در نتیجه بر جابه‌جایی نیروی کار و رقابت اثر بگذارد. همچنین، قراردادهای خصوصی ممکن است آثاری بر اشخاص ثالث و منافع عمومی ایجاد کنند. مسئله اصلی مقاله حاضر نیز یافتن مرزی میان حمایت مشروع

<sup>۱</sup> اصطلاح «اطلاعات محرمانه تجاری» در اینجا معادل Confidential Business Information (CBI) می‌باشد. این اصطلاح جدید نیست و پیش از این در مقالات مربوط به قراردادهای عدم افشا به کار رفته است. (Ehrlich & Garbarino, 2020: 279–280). ضمن آن که کاربرد در ادبیات حقوقی اروپایی نیز سابقه دارد. (Żakowska-Henzler, 2016: 62)، هرچند در معنای مطمح‌نظر در این نوشته استعمال نگردیده است.

<sup>۲</sup> حتی در کشور آمریکا بعضی از قراردادهای محرمانگی به عنوان قرارداد عدم رقابت تلقی می‌شوند، رویکرد ایالات این کشور نیز نسبت به شروط عدم رقابت یکسان نیست. در برخی ایالات، این شروط در روابط استخدامی ممنوع یا به‌شدت محدود شده‌اند؛ در برخی دیگر، قابلیت اجرای آنها بر اساس قواعد کامن‌لا و آزمون معقول بودن ارزیابی می‌شود؛ و شماری از ایالات نیز با وضع قوانین خاص، شرایط و حدود اجرای آنها را تعیین کرده‌اند (Pivateau, 2024: 8–12; Stephan, 2026: 5).

از اطلاعات غیرعمومی بنگاه و جلوگیری از تبدیل قرارداد رازداری به ابزاری برای محدود کردن اطلاعات عمومی، مهارت حرفه‌ای یا رقابت است.

در حقوق ایران، این پرسش با وجود اهمیت آن کمتر به صورت مستقل مورد بررسی قرار گرفته است. مطالعات موجود عمدتاً بر مفهوم و شرایط اسرار تجاری، کارکرد قراردادهای رازداری یا اعتبار این قراردادها در چارچوب اصل حاکمیت اراده تمرکز داشته‌اند (رهبری، ۱۳۸۸: ۵۴۴-۵۷۰؛ رهبری، ۱۳۹۵: ۱۳۷-۱۶۶؛ انصاری، ۱۴۰۱: ۴۱-۸۲). با این حال، مسئله قابلیت اجرای قرارداد رازداری نسبت به اطلاعات تجاری‌ای که واجد همه شرایط قانونی اسرار تجاری نیستند و به‌ویژه حدود کنترل قضایی چنین تعهداتی، نیازمند بررسی مستقلی است.

پژوهش حاضر با روش توصیفی - تحلیلی و با رویکرد تطبیقی، در پی پاسخ به این پرسش است که قراردادهای رازداری تا چه میزان می‌توانند در حقوق آمریکا و ایران نسبت به اطلاعات تجاری فاقد وصف اسرار تجاری قابل اجرا باشند و دادگاه در کنترل حدود این تعهد چه نقشی باید ایفا کند. فرض اصلی پژوهش آن است که تفکیک میان «اسرار تجاری» و «اطلاعات محرمانه تجاری» ضروری است و فقدان شرایط قانونی اسرار تجاری، فی‌نفسه مانع ایجاد تعهد قراردادی رازداری نیست؛ با این حال، قابلیت اجرای چنین تعهدی باید در مواردی که دامنه یا آثار آن از هدف مشروع حفاظت از اطلاعات فراتر می‌رود، تحت نظارت دادگاه قرار گیرد. در این راستا، نظم عمومی به عنوان سازوکاری استثنایی برای کنترل آثار نامعقول آنها مورد توجه قرار می‌گیرد و دادگاه می‌تواند به استناد آن قرارداد را قابل اجرا بداند.

برای تبیین این دیدگاه، ابتدا مفاهیم قرارداد رازداری، اسرار تجاری و اطلاعات تجاری فاقد وصف اسرار تجاری از یکدیگر تفکیک می‌شوند. سپس رویکردهای مختلف دادگاه‌های آمریکا نسبت به قابلیت اجرای تعهدات رازداری فراتر از قلمرو اسرار تجاری بررسی می‌گردد. در نهایت، با بهره‌گیری از نتایج این بررسی تطبیقی و با توجه به اصول حاکم بر حقوق قراردادها و نظم عمومی در حقوق ایران، چارچوبی برای پذیرش اصل قابلیت حمایت قراردادی از اطلاعات محرمانه تجاری همراه با کنترل معقول بودن دامنه و آثار تعهد پیشنهاد می‌شود.

## ۱. مفاهیم و اصطلاحات

پیش از ورود به بحث، لازم است معنای عبارات به کار گرفته شده در مقاله حاضر روشن گردد.

### ۱=۱ قرارداد رازداری

قرارداد رازداری یا محرمانگی را باید از انواع قراردادهای محدود کننده دانست که علاوه بر این عناوین برای اشاره به آن، از اصطلاحات مشابه دیگری نیز از قبیل «قرارداد عدم افشا»<sup>۳</sup> یا «قرارداد رازپوشی»<sup>۴</sup> ملاحظه می‌شود. اصطلاحات دیگری نیز نظیر «توافق افشای محرمانه»<sup>۵</sup> و «قرارداد افشا»<sup>۶</sup> در ادبیات حقوقی یافت می‌شوند که البته کمتر رایج هستند. (رهبری، ۱۳۹۵: ۱۳۹).<sup>۷</sup> قراردادهای عدم افشا که گاه از آنها با عنوان قرارداد پنهان کاری نیز یاد می‌شود، قراردادهای الزام‌آور قانونی هستند که تحت شرایط آن، یکی از طرفین، یعنی طرف افشاکننده، با اعتماد به طرف دیگر، یعنی دریافت‌کننده اطلاعات، اطلاعاتی را در اختیار وی قرار می‌دهد (حیدری، ۱۳۹۸: ۵۲). با توجه به کارکرد این قراردادها، می‌توان قرارداد رازداری را توافقی دانست که به موجب آن یکی از طرفین یا هر دو طرف تعهد می‌کنند اطلاعاتی را که در جریان مذاکره، همکاری یا هر نوع تعامل حرفه‌ای دریافت می‌کنند، صرفاً در حدود هدف مشخص شده به کار گیرند و از افشا، انتشار یا بهره‌برداری خارج از حدود توافق خودداری نمایند. بنابراین، تعهد ناشی از قرارداد رازداری نحوه استفاده از اطلاعات را نیز دربر می‌گیرد.<sup>۸</sup> هرچند برخی میان تعهد به رازداری و منع استفاده از اطلاعات محرمانه تفکیک کرده‌اند (Information Security Reader, 2008: 157)، به نظر می‌رسد منع بهره‌برداری اینچنینی حسب مفاد و ماهیت رابطه، از تعهدات ضمنی است.

<sup>۳</sup> Non-Disclosure Agreement

<sup>۴</sup> Secrecy Agreement

<sup>۵</sup> Confidential Disclosure Agreement

<sup>۶</sup> Disclosure Agreement

<sup>۷</sup> برای مطالعه تفصیلی نقش قرارداد محرمانگی به عنوان مصداقی از قراردادهای محدودکننده در حمایت از اسرار تجاری و بررسی تطبیقی آن در حقوق آمریکا، انگلستان، فرانسه و ایران، بنگرید به: رهبری (۱۳۸۸: ۵۴۴-۵۷۰).

<sup>۸</sup> مطالعات تجربی قراردادهای رازداری نیز نشان می‌دهد که افزون بر تعریف اطلاعات محرمانه، شروط مربوط به هدف استفاده از اطلاعات، اشخاص مجاز به استفاده، مدت تعهد و موارد خروج اطلاعات از قلمرو محرمانگی از مفاد متداول این قراردادها هستند. (De Cleyn et al., 2015: 48)

این قرارداد در عمل در نقش یک سازوکار اطمینان بخش ظاهر می‌گردد؛ بدین معنا که به دارنده اطلاعات امکان می‌دهد در مذاکرات و همکاری‌های تجاری، اطلاعات مورد نیاز را در چارچوبی مشخص در اختیار طرف مقابل قرار دهد. همچنین، تعیین حدود افشا و استفاده از اطلاعات می‌تواند از انتقال عمدی یا سهوی آن به اشخاص ثالث جلوگیری کرده و در صورت نقض تعهد، زمینه توسل به ضمانت‌اجراهای قراردادی، از جمله مطالبه خسارت یا وجه التزام، را فراهم سازد. (کریمی و همکاران، ۱۳۹۸: ۱۸۵)

## ۱=۲ اسرار تجاری

تعاریف مختلفی از اسرار تجاری در میان حقوقدانان، قوانین و اسناد بین‌المللی دیده می‌شود. با این حال، اسرار تجاری مفهومی خاص است و نباید هر اطلاعاتی را که یک بنگاه محرمانه تلقی می‌کند، اسرار تجاری دانست. در مجموع، سری بودن اطلاعات، برخورداری از ارزش اقتصادی به سبب سری بودن و اتخاذ تدابیر معقول برای حفظ رازداری آن را می‌توان عناصر اصلی شناسایی اسرار تجاری محسوب نمود. ماده ۳۹ موافقت‌نامه تریپس نیز حمایت را منوط به آن می‌داند که اطلاعات به طور کلی یا در ترکیب دقیق اجزای خود سری و برای اشخاصی که معمولاً با این نوع اطلاعات سروکار دارند به آسانی قابل دسترس نباشد، به دلیل سری بودن دارای ارزش تجاری باشد و دارنده قانونی آن اقدامات متعارفی برای حفظ رازداری انجام داده باشد (رهبری، ۱۴۰۲: ۳۱-۳۲).

در حقوق آمریکا نیز پس از شکل‌گیری قواعد اسرار تجاری در کامن‌لا و بازیان نخست مسئولیت مدنی<sup>۹</sup> (Gervais, 2025: 2-3) قانون متحدالشکل اسرار تجاری<sup>۱۰</sup> معیار مشخص‌تری ارائه کرد. طبق بند ۴ ماده ۱ این سند، اطلاعات هنگامی می‌تواند سر تجاری باشد که به طور عمومی شناخته‌شده و به آسانی قابل دستیابی هم از طرق مشروع نبوده و دارای ارزش اقتصادی مستقل بالفعل یا بالقوه باشد و حسب اوضاع و احوال، تلاش‌های معقولی برای حفظ سری بودن آن صورت گرفته باشد. (Jager, 2014: 429-430)

قانون دفاع از اسرار تجاری<sup>۱۱</sup> مصوب ۲۰۱۶ نیز در سطح فدرال اساساً همین چارچوب را پذیرفته است و از این رو، در تعریف اسرار تجاری در بند (۳) ماده ۱۸۳۹ عنوان ۱۸ مجموعه قوانین ایالات متحده آمریکا<sup>۱۲</sup> سه عنصر سری بودن، ارزش اقتصادی و تلاش‌های معقول برای حفظ سری بودن به عنوان عناصر اصلی اسرار تجاری مورد توجه قرار می‌گیرد. در عین حال، تقریباً هر نوع اطلاعات تجاری، از اطلاعات فنی گرفته تا اطلاعات مشتریان، فروش و بازاریابی، می‌تواند موضوع حمایت قرار گیرد؛ اما تنها در صورتی که شرایط قانونی مزبور را داشته باشد. به همین دلیل، اسرار تجاری تنها بخشی از اطلاعات محرمانه و اختصاصی یک بنگاه را تشکیل می‌دهند.<sup>۱۳</sup> و سایر اطلاعات حتی اگر ادعا شود برای کسب و کار ارزشمند هستند صرفاً با اطلاق عنوان محرمانه به اسرار تجاری تبدیل نمی‌شوند. (Rowe & Sandeen, 2021: 43-52) در خصوص رویه قضایی مربوطه در آمریکا در یک رای، درج عبارات کلی در قرارداد رازداری، بدون تعیین مشخص اطلاعات اختصاصی یا اسرار تجاری مورد ادعا، برای ایجاد تعهد قابل اجرا کافی شناخته نشده است؛ به‌ویژه در صورتی که متعهد از اینکه دقیقاً چه اطلاعاتی از نظر طرف مقابل محرمانه یا اختصاصی تلقی می‌شود، آگاهی روشنی نداشته باشد (Motorola, Inc. v. Fairchild Camera & Instrument Corp., 1973). در مقابل، تصریح و شناسایی اطلاعات در قرارداد می‌تواند از حیث اثباتی، قرینه‌ای بر محرمانه تلقی شدن آن اطلاعات از سوی طرفین و پذیرش این وصف توسط طرفین باشد (Ultra-Life Laboratories, Inc. v. Eames, 1949; Epstein, 2008, § 2.02[A]: 2-5-2-6).

در حقوق ایران به موجب ماده ۱۲۲ قانون حمایت از مالکیت صنعتی مصوب ۱۴۰۳: «اسرار تجاری عبارت است از هر نوع اطلاعات تجاری که دارای ارزش اقتصادی مستقل بالقوه یا بالفعل یا ارزش رقابتی باشد و به سبب آنکه عموماً ناشناخته است و

<sup>۹</sup> First Restatement of Tort

<sup>۱۰</sup> Uniform Trade Secrets Act: UTSA

<sup>۱۱</sup> Defend Trade Secrets Act: DTSA

<sup>۱۲</sup> United States Code (U.S.C.)

<sup>۱۳</sup> در برخی تحلیل‌ها نیز میان معنای عام و خاص اسرار تجاری تفکیک شده است. در معنای عام، طیف گسترده‌تری از اطلاعاتی که به سبب رازداری واجد ارزش تجاری‌اند مورد نظر قرار می‌گیرد؛ اما در معنای خاص، تنها اطلاعاتی اسرار تجاری محسوب می‌شوند که شرایط مقرر در قوانین ویژه حمایت از اسرار تجاری را داشته باشند (انصاری، ۱۴۰۱: ۴۴).

به سادگی و از طرق قانونی قابل دستیابی یا احراز نیست، دارنده قانونی، تدابیر متعارفی را برای حفظ محرمانگی آنها ترتیب داده باشد.» همچنین ماده ۶۵ قانون تجارت الکترونیکی، ضمن ذکر مصادیقی از داده‌پیام مانند فهرست مشتریان و طرح‌های تجاری، بر ارزش اقتصادی، در دسترس عموم نبودن و انجام تلاش‌های معقولانه برای حفظ و حراست از اطلاعات تأکید کرده است. بنابراین، به نظر می‌رسد صرف تجاری بودن اطلاعات یا توافق طرفین بر رازداری نسبت به آن، برای برخورداری از وصف اسرار تجاری کافی نیست؛ امری که ضرورت تفکیک اسرار تجاری از سایر اطلاعات تجاری موضوع قراردادهای رازداری را آشکار می‌سازد که قانونگذار مضاف بر ضمانت اجرای مدنی، برای آن ضمانت اجرای کیفری نیز مقرر نموده است تا موجب بازدارندگی در برابر به کارگیری نامشروع آن شود. (کعبی راد و همکاران، ۱۴۰۳: ۱۹۶) و چنین حمایتی را نمی‌توان به تمام مصادیق اطلاعات تجاری محرمانه تسری داد.

### ۱-۳ اطلاعات تجاری فاقد وصف اسرار تجاری

قلمرو اطلاعات موضوع قراردادهای رازداری در عمل لزوماً به اسرار تجاری محدود نمی‌شود. در بخشی از دکترین و رویه قضایی آمریکا، اطلاعات کسب‌وکار به سه دسته اسرار تجاری، اطلاعات محرمانه تجاری و دانش و مهارت‌های عمومی تقسیم شده‌اند. اطلاعات محرمانه تجاری یا اطلاعات اختصاصی<sup>۱۴</sup> در حد فاصل دو دسته دیگر قرار می‌گیرد؛ یعنی اطلاعاتی که به دلیل فقدان یک یا چند شرط قانونی به سطح اسرار تجاری نمی‌رسد، اما در عین حال صرفاً جزء دانش یا مهارت عمومی اشخاص نیز محسوب نمی‌شوند. (Alley, 2021: 824–827) در برخی آرا نیز این دسته به عنوان اطلاعاتی توصیف شده است که به سطح اسرار تجاری نمی‌رسد، اما فراتر از دانش یا مهارت عمومی است. (Bernier v. Merrill Air Engineers, 2001; Orthofix, Inc. v. Hunter, 2015).

برای شناخت دقیق‌تر این مفهوم می‌توان به دعوای سال ۲۰۲۰ تسلا علیه ریویان و تعدادی از کارکنان سابق تسلا اشاره کرد. در قرارداد «عدم افشا و واگذاری اختراعات کارکنان»، «اطلاعات اختصاصی» تسلا شامل تمام اطلاعاتی تعریف شده بود که کارمند در جریان استخدام به آنها دسترسی پیدا می‌کرد؛ از جمله داده‌های فنی، اسرار تجاری، دانش فنی، تحقیق و توسعه، محصولات، ایده‌ها، طرح‌ها، فرمول‌ها، روش‌ها و فرایندها، اطلاعات کارکنان، تامین‌کنندگان و مشتریان، اطلاعات مالی و سایر اطلاعات کسب‌وکار. تنها اطلاعات موجود در دامنه عمومی یا اطلاعاتی که به طور قانونی عمومی می‌شد، از تعریف استثنای شده بود. (1. Tesla, Inc. v. Rivian Automotive, Inc., 2020, Complaint, para. 28, Exhibit A, § 1) قرارداد همچنین تصریح می‌کرد که این حمایت، مکمل حقوق شرکت نسبت به اسرار تجاری و سایر اطلاعات محرمانه یا اختصاصی آن است. تسلا نیز در شکایت خود، در کنار ادعای وجود اسرار تجاری، دعوای مستقل نقض قرارداد را نسبت به اطلاعات «محرمانه و اختصاصی» مطرح کرد و حتی برخی اسناد مورد اختلاف را با عنوان «اطلاعات اختصاصی و محرمانه تجاری» توصیف نمود (Tesla, Inc. v. Rivian Automotive, Inc., 2020, Complaint, paras. 38–40, 69–77, 84–88). بنابراین، به نظر می‌رسد قلمرو شرط قراردادی به اطلاعاتی که نهایتاً وصف قانونی اسرار تجاری آنها احراز شود محدود نبوده و دسته گسترده‌تری از اطلاعات ارزشمند و غیرعمومی کسب‌وکار را نیز دربرمی‌گرفته است.

این وضعیت صرفاً به نمونه مزبور محدود نیست و در دکترین آمریکا نیز به استفاده از شروط رازداری گسترده و تعاریف موسعی از اطلاعات ارزشمند برای شرکت اشاره شده است که می‌توانند قلمرو اطلاعات موضوع تعهد قراردادی را فراتر از تعریف قانونی اسرار تجاری توسعه دهند. واکنش محاکم به چنین امری نیز یکسان نبوده است؛ برخی دادگاه‌ها قلمرو قرارداد را تنها محدود به اسرار تجاری دانستند، در حالی که برخی دیگر حمایت قراردادی از اطلاعات محرمانه‌ای را پذیرفته‌اند که به سطح اسرار تجاری نمی‌رسد. (Varadarajan, 2018: 1564–1566) نوع اطلاعات نیز به تنهایی تعیین‌کننده تعلق آن به یکی از این دسته‌ها نیست؛ برای مثال، اطلاعات مشتریان، قیمت‌گذاری، راهبردهای تجاری، تامین‌کنندگان، برنامه‌ها، فرمول‌ها و روش‌های تحقیق و توسعه ممکن است در صورت تحقق شرایط قانونی اسرار تجاری باشند، اما همان نوع اطلاعات در صورت فقدان یکی از این شرایط صرفاً در قلمرو اطلاعات محرمانه تجاری قرار گیرند. (Alley, 2021: 826–827)

<sup>14</sup> Proprietary Information

در برخی حوزه‌های قضایی آمریکا نیز قرارداد رازداری می‌تواند دامنه حمایت را فراتر از حمایت قانونی اسرار تجاری گسترش دهد و دادگاه‌ها در حوزه‌های قضایی مختلف، معمولاً با قراردادهای محرمانگی برخورد مساعدتری نسبت به شروط عدم رقابت<sup>۱۵</sup> دارند. (Hrdy & Seaman, 2024: 676) هرچند درباره حدود این توسعه و شرایط قابلیت اجرای چنین تعهداتی اتفاق نظر وجود ندارد؛ (Orthofix, Inc. v. Hunter, 2015; Empower Energies, Inc. v. SolarBlue, LLC, 2016; Alley, 2021: 826–827; Varadarajan, 2018: 1564–1566). به همین دلیل می‌توان از شرط یا قراردادی که تعهد رازداری را به این دسته از اطلاعات تسری می‌دهند با عنوان شرط یا قرارداد رازداری ناظر بر اطلاعات محرمانه تجاری یاد نمود.

در حقوق ایران نیز اگرچه عنوان مستقلی با همین مفهوم و حدود پیش‌بینی نشده است، برخی از انواع اطلاعات کسب‌وکار به‌صورت پراکنده مورد توجه قانونگذار قرار گرفته‌اند؛ از جمله اطلاعات داخلی رقبا در زمینه‌های تجاری، مالی و فنی در بند نخست قسمت «ک» ماده ۴۵ قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل چهل‌وچهارم قانون اساسی، اطلاعات نهانی در بند ۳۲ ماده ۱ قانون بازار اوراق بهادار (کوشا، جعفری و خادمان، ۱۳۹۷: ۲۰۱-۱۹۹). وجود این مصادیق نشان می‌دهد که اطلاعات مورد توجه قانونگذار در روابط تجاری منحصر به یک عنوان واحد نیست؛ با این حال، از مقررات موجود نمی‌توان نظامی جامع و مستقل برای حمایت از اطلاعات تجاری فاقد شرایط قانونی اسرار تجاری استخراج کرد.

در بعضی آرا نیز به صراحت بیان شده که اطلاعات عمومی قابل حمایت از طریق نظام اسرار تجاری نیست و در رویه قضایی آمریکا نیز، هم راستا با قوانین، اطلاعاتی که در دسترس عموم قرار گرفته یا در تجارت یا صنعت مربوطه عموماً شناخته‌شده است، اصولاً از قلمرو اسرار تجاری خارج است. (Kewanee Oil Co. v. Bicron Corp., 1974: 475) دیوان عالی آمریکا این امر را در خدمت نفع عمومی و حفظ رقابت دانسته است؛ بدین معنا که اطلاعات و ایده‌های واردشده به قلمرو عمومی باید برای استفاده همگان و رقابت باقی بمانند (Kewanee Oil Co. v. Bicron Corp., 1974: 481; Bonito Boats, Inc. v. Thunder Craft Boats, Inc., 1989: 156).

## ۲. رویکرد دادگاه‌های آمریکا به قابلیت اجرای قراردادهای یا شروط رازداری اطلاعات تجاری محرمانه

حال که معنا و دامنه اطلاعات تجاری محرمانه بررسی گردید، پیش از بررسی رویکرد محاکم در خصوص قابلیت اجرای چنین قراردادهایی، باید به مهم‌ترین دغدغه‌های ناشی از توسعه آن‌ها به‌ویژه در روابط استخدامی اشاره کرد. در این روابط، نخست، نابرابری قدرت چانه‌زنی و تحمیلی بودن شروط مطرح است؛ زیرا این توافقات غالباً به‌صورت از پیش تنظیم‌شده و بدون فرصت مذاکره در اختیار کارکنان قرار می‌گیرند. (MacMillan, 2022: 147–150; Grossi, 2025: 287) دوم، این شروط می‌توانند تحرک و آزادی شغلی کارکنان و امکان استفاده آنان از دانش، مهارت و تجربه عمومی خود را محدود کنند و در مواردی آثاری نزدیک به شرط عدم رقابت پیدا کنند. (Hrdy & Seaman, 2024: 669–677, 739–744; Graves, 2024: 736–737) و سوم، آثار این قراردادهای لزوماً به طرفین محدود نمی‌ماند و ممکن است اشخاص ثالث و منافع عمومی جامعه را نیز متاثر سازد و ایشان را از مزایای رقابت سالم محروم کند؛ از همین رو، هرچند حقوق قراردادهای آزادی گسترده‌ای برای تنظیم روابط خصوصی به رسمیت می‌شناسد، قراردادهای خصوصی همواره در برابر منافع عمومی ممکن است محدود شوند (Ghodoosi, 2016: 686; Hoffman & Hwang, 2021: 986).<sup>۱۶</sup>

تجاری یکسان نیست؛ برخی حوزه‌ها به آزادی قراردادی وزن بیشتری می‌دهند، در حالی که برخی دیگر چنین قراردادهایی را با معیارهای مربوط به معقول بودن و محدودیت‌های ناشی از نظم عمومی کنترل می‌کنند (Ehrlich & Garbarino, 2020: 282).

<sup>۱۵</sup> لازم به ذکر است شروط عدم رقابت، شروط رایجی هستند که به موجب آن حق کارمند پس از خاتمه رابطه استخدامی برای اشتغال نزد رقیب یا راه‌اندازی کسب‌وکار رقیب محدود می‌شود. (Bishara, 2006: 294) جابه‌جایی شغلی خود مستلزم صرف زمان، تحمل هزینه و دشواری‌های قابل توجه است و کاهش امکان خروج کارگر می‌تواند قدرت کارفرما را در تعیین شرایط و دستمزد افزایش دهد. (Edwards, 2022: 120)

<sup>۱۶</sup> البته توجه به نقش قراردادهای عدم افشا در پنهان‌سازی آزار، تعرض و سایر اشکال سوء رفتار جنسی، به‌ویژه پس از فراگیرشدن جنبش #MeToo قوت گرفت؛ افشاهای این جنبش نشان داد که شروط رازداری در برخی قراردادهای استخدامی و توافقاتی سازش می‌توانند برای ساکت کردن قربانیان، پنهان نگه‌داشتن رفتار مرتکبان و جلوگیری از آگاهی سایر اشخاص به کار روند. (Otte, 2021: 545–549; Hoffman & Lampmann, 2019: 165–220) نگرانی‌های مطرح‌شده در دکتترین به آزار جنسی محدود نیست و استفاده از این قراردادهای برای پوشاندن تبعیض، سایر سوء رفتار در محیط کار، جلوگیری از گزارش تخلف و سوت‌زنی و ممانعت از افشای اطلاعات واجد اهمیت عمومی نیز مورد توجه قرار گرفته است. (MacMillan, 2022: 127–158; Barmes, 2023: 68–106; Moorhead, 2020: 339–362; Grossi, 2025: 284–290) لیکن در این مقاله بیشتر بر آزادی شغلی و حقوق رقابت تمرکز می‌کنیم.

(283 بر این اساس، در ادامه رویکرد محاکم آمریکا در ایجاد تعادل میان حمایت قراردادی از اطلاعات تجاری و این ملاحظات بررسی می‌شود.

## ۱-۲ رویکرد مبتنی بر اجرای قرارداد طبق مفاد آن

یکی از گرایش‌های مشهود در رویه قضایی آمریکا، تفکیک حمایت قراردادی از اطلاعات محرمانه تجاری از حمایت قانونی اسرار تجاری است. در این رویکرد، عدم احراز همه شرایط قانونی لازم برای شناسایی اطلاعات به عنوان اسرار تجاری، لزوماً به معنای بی‌اعتباری تعهد قراردادی نسبت به حفظ محرمانگی اطلاعات نیست؛ بلکه دادگاه ابتدا به مفاد قرارداد و دامنه تعهدی که طرفین پذیرفته‌اند رجوع می‌کند (Alley, 2021: 832-835; Ehrlich & Garbarino, 2020: 282-283, 295-302).

در پرونده استراکچرال داینامیکس علیه انجینیرینگ مکانیکس ریسرچ<sup>۱۷</sup>، دادگاه پذیرفت که تعهد قراردادی می‌تواند علاوه بر اسرار تجاری، اطلاعات محرمانه و اختصاصی حاصل از رابطه استخدامی را نیز دربرگیرد و استفاده یا افشای چنین اطلاعاتی، حتی اگر واجد وصف قانونی اسرار تجاری نباشد، موجب مسئولیت قراردادی شود. بنابراین، این رای موید توسعه حمایت قراردادی از اطلاعاتی است که الزاماً شرایط اسرار تجاری را ندارند. (p. 1118)

این رویکرد در پرونده لافتنس علیه تویست‌مایر<sup>۱۸</sup> نیز آشکار است. دادگاه تجدیدنظر فدرال حوزه هشتم، اینکه در شرط محرمانگی اطلاعات تجاری صرفاً باید اسرار تجاری را در دعوای نقض قرارداد ملاک قرار داد را نادرست دانست و تاکید کرد که حدود تعهد قراردادی باید با رجوع به مفاد خود قرارداد تعیین شود (Loftness Specialized Farm Equipment, Inc. v. Twiestmeyer, 2014: 850-851; Ehrlich & Garbarino, 2020: 300-302).

در پرونده کمی‌متالز علیه مک‌اننی<sup>۱۹</sup> نیز دادگاه تجدیدنظر کارولینای شمالی محدودیتی را که مانع استفاده از ترکیب، فناوری و فرایند تولید محرمانه می‌شد، صرفاً به دلیل آثار رقابتی آن شرط عدم رقابت تلقی نکرد و آن را مرتبط با حمایت از یک منفعت مشروع تجاری دانست. (pp. 376-377) و این‌رو، صدور دستور موقت برای اجرای آن را تایید کرد. (Ehrlich & Garbarino, 2020: 299-30)

در مجموع، این آرا نشان می‌دهند که در بخشی از رویه قضایی آمریکا، اسرار تجاری بودن اطلاعات، شرط ضروری حمایت قراردادی نیست و قرارداد رازداری می‌تواند قلمروی گسترده‌تر از حمایت قانونی اسرار تجاری داشته باشد. این دیدگاه ممکن است شروطی را که حتی اطلاعات عمومی و دانش و مهارت کارگر را نیز محرمانه بدانند، معتبر شناخته فلذا اثرات سوئی بر رقابت سالم داشته باشد.

## ۲-۲ رویکرد مبتنی بر اجرای قرارداد طبق مفاد آن

در مقابل رویکرد پیشین، برخی دادگاه‌ها تعهد به رازداری طبق قرارداد را صرفاً به اطلاعاتی محدود می‌کنند که واجد شرایط حمایت به‌عنوان اسرار تجاری باشند. این رویکرد بر این مبنا استوار است که اسرار تجاری و اطلاعات محرمانه تجاری از حیث قابلیت حمایت، قلمروی یکسانی دارند. از این‌رو، صرف درج عنوان محرمانه یا اختصاصی در قرارداد نمی‌تواند نسبت به اطلاعاتی که شرایط اسرار تجاری را ندارند، حمایت مستقلی ایجاد کند. (Alley, 2021: 835-837)

این رویکرد در پرونده داینامیکس ریسرچ علیه آنالیتیک ساینسز<sup>۲۰</sup> مدنظر دادگاه قرار گرفت. دادگاه تجدیدنظر ماساچوست در سال ۱۹۸۰ اعلام کرد شرطی که حق کارمند را در استفاده از اطلاعاتی محدود کند که در واقع یا از نظر حقوقی اسرار تجاری نیستند، مغایر نظم عمومی و غیرقابل اجراست. دادگاه همچنین قرارداد رازداری را صرفاً موید قصد طرفین به التزام به قواعد اسرار تجاری دانست و نپذیرفت که قرارداد بتواند دامنه این حمایت را به اطلاعات فاقد وصف اسرار تجاری توسعه دهد. البته در پس این استدلال نیز نگرانی نسبت به محدود شدن دانش و مهارت کارکنان و رقابت سالم و آزادی شغلی قرار داشت (p. 278) این رویکرد برگرفته از ملاحظات همپون تحرک شغلی، آزادی کارکنان در استفاده از دانش و مهارت حرفه‌ای و جلوگیری از انحصار بود. (pp. 267-268)

<sup>17</sup> Structural Dynamics Research Corp. v. Engineering Mechanics Research Corp., 1975.

<sup>18</sup> Loftness Specialized Farm Equipment, Inc. v. Twiestmeyer, 2014.

<sup>19</sup> ChemiMetals Processing, Inc. v. McEneny, 1996

<sup>20</sup> Dynamics Research Corp. v. Analytic Sciences Corp., 1980



در سال ۱۹۹۹، دادگاه تجدیدنظر فدرال حوزه اول در پرونده لنیر پروفشنال سرویسز علیه ریچی همین سیر استدلال را مد نظر قرار داد. دادگاه با استناد به رای فوق تاکید کرد که قرارداد نمی‌تواند آنچه را که در واقع سری نیست، به اطلاعات سری تبدیل کند و در نتیجه، صرف وجود شرط رازداری را برای حمایت کافی ندانست.<sup>۲۱</sup> (p. 5)

در مجموع، این رویکرد برخلاف رویکرد نخست، برای اطلاعات محرمانه تجاری قلمروی حمایتی مستقل از اسرار تجاری قائل نیست و اجازه نمی‌دهد طرفین صرفاً از طریق قرارداد، نسبت به اطلاعاتی که شروط اسرار تجاری را ندارند تعهد به رازداری ایجاد کنند. توجیه اصلی آن نیز جلوگیری از گسترش حمایت قراردادی به اطلاعات عمومی یا دانش و مهارت کارکنان و در نتیجه محدود شدن رقابت است. با این حال، این رویکرد به دلیل محدود کردن آزادی قراردادی و بی‌اثر ساختن توافق صریح طرفین نسبت به اطلاعاتی که شرایط اسرار تجاری ندارند مورد انتقاد قرار گرفته است؛ به‌ویژه آنکه به نظر قانون متحدالشکل اسرار تجاری، ضمانت‌اجراهای قراردادی را حتی در مواردی که مبتنی بر تحصیل نامشروع اسرار تجاری نیستند، معتبر دانسته است (Alley, 2021: 836-837).

### ۳-۲ رویکرد مبتنی بر کنترل معقول بودن

در کنار دو رویکرد پیشین، در بخشی از رویه قضایی آمریکا، قابلیت اجرای قرارداد رازداری نه صرفاً بر اساس مفاد قرارداد تعیین می‌شود و نه الزاماً به اطلاعات واجد شرایط اسرار تجاری محدود می‌گردد؛ بلکه دادگاه بررسی می‌کند که دامنه اطلاعات موضوع رازداری، معقول می‌باشد یا خیر و در واقع نظارت قضایی بر دامنه این اطلاعات اعمال می‌شود. با این حال، شدت این نظارت در آرا یکسان نیست. در برخی پرونده‌ها، کنترل دادگاه محدودتر است و عمدتاً بر این متمرکز می‌شود که قرارداد، اطلاعات عمومی یا دانش و مهارت عمومی کارکنان را دربرنگیرد؛ در مقابل، برخی دادگاه‌ها بررسی دقیق‌تری انجام داده و علاوه بر محرمانه بودن اطلاعات، عواملی مانند اقدامات دارنده برای حفظ رازداری، ارزش اطلاعات و دامنه حمایت قراردادی را نیز مورد توجه قرار می‌دهند (Alley, 2021: 838-842; Ehrlich & Garbarino, 2020: 295-303; Williams, 2022: 1064-1069, 1076-1078).

نمونه رویکرد نخست را می‌توان در پرونده اورتوفیکس علیه هانتز مشاهده کرد. دادگاه تجدیدنظر فدرال حوزه ششم، رای دادگاه بدوی را که قلمرو اطلاعات محرمانه موضوع قرارداد را به اسرار تجاری محدود کرده بود، نادرست دانست و پذیرفت که حدود اطلاعات محرمانه اصولاً بر اساس توافق طرفین تعریف می‌شود و برای برخورداری از حمایت قراردادی لازم نیست الزاماً واجد شرایط اسرار تجاری باشد. با این حال، دادگاه برای این حمایت حدی قائل شد و تصریح کرد که تعریف اطلاعات محرمانه نباید اطلاعات در دسترس عموم یا دانش و مهارت عمومی کارمند را دربرگیرد. (Orthofix, Inc. v. Hunter, 2015: 574) در همین راستا، در پرونده مک‌گاف علیه نالکو نیز دادگاه فدرال ناحیه شمالی ویرجینیای غربی با توجه به گستردگی تعهد رازداری، آن را از حیث آثار عملی مورد ارزیابی قرار داد. قرارداد، استفاده از دامنه بسیار وسیعی از اطلاعاتی را که کارمند در جریان اشتغال کسب کرده بود محدود می‌کرد و دادگاه نتیجه گرفت چنین تعهدی، در عمل می‌تواند همانند شرط عدم رقابت عمل کند. از این رو، دادگاه تاکید کرد که تعهدات رازداری با چنین دامنه‌ای باید از حیث معقول بودن مورد کنترل قرار گیرند و شرط مورد بحث را قابل اجرا ندانست (McGough v. Nalco Co., 2007: 756) در این پرونده نیز نظارت دادگاه کم بود چه اینکه آشکار بود این شرط عملاً به مثابه شرط عدم رقابت عمل می‌کند. پس شروط رازداری بیش از حد گسترده، به‌ویژه هنگامی که در عمل آثار شرط عدم رقابت پیدا می‌کنند، باید تحت کنترل قضایی معقول بودن قرار گیرند و صرفاً نباید به عنوان آن به عنوان شرط رازداری توجه نمود. (Dole, 2019: 10-15)

در مقابل، در پرونده تکس ترک سیستمز علیه نیو اینوستور ورلد، دادگاه تجدیدنظر فدرال حوزه هفتم کنترل دقیق‌تری بر قابلیت اجرای قرارداد اعمال کرد. دادگاه تصریح نمود که اطلاعات لازم نیست برای برخورداری از حمایت قراردادی به سطح اسرار تجاری برسد، اما باید واقعاً محرمانه باشد و دارنده نیز اقدامات معقولی برای حفظ رازداری آن انجام داده باشد. در این پرونده، اطلاعات مورد ادعا در اختیار حدود ۶۰۰ تا ۷۰۰ نفر قرار گرفته بود، در حالی که حداکثر حدود ۱۹۰ نفر از آنان قرارداد رازداری

<sup>۲۱</sup> همچنین در یونایتد راگ آکشنیز علیه آرسالن، دادگاه اسرار تجاری و اطلاعات محرمانه را اساساً مفاهیمی یکسان دانست؛ همین برداشت بعداً در تیک ایت اوی علیه هوم دیپو نیز مورد استناد قرار گرفت (United Rug Auctioneers, Inc. v. Arsalen, 2003: \*6; Take It Away, Inc. v. Home Depot, Inc., 2009: \*8).

امضا کرده بودند و سندی که ادعای محرمانه بودن آن می‌شد نیز به عنوان محرمانه مشخص نشده بود؛ از این رو، دادگاه اقدامات انجام‌شده برای حفظ رازداری را ناکافی تشخیص داد و قرارداد را نسبت به آن اطلاعات قابل اجرا ندانست (Tax Track Systems Corp. v. New Investor World, Inc., 2007: 787-788). در واقع در این پرونده دادگاه تلاش معقول و گذارنده اطلاعات را نیز به دقت بررسی نمود.

بنابراین، وجه مشترک این دو گرایش، پذیرش امکان حمایت قراردادی از اطلاعاتی فراتر از اسرار تجاری است؛ تفاوت اصلی در شدت کنترل دادگاه بر معقول بودن حمایت قراردادی قرار دارد. در گرایش نخست، تا زمانی که قرارداد به اطلاعات عمومی یا دانش و مهارت عمومی کارکنان تسری نیابد، آزادی قراردادی نقش پررنگ‌تری دارد؛ اما در گرایش دوم، صرف محرمانه بودن یا درج اطلاعات در قرارداد کافی نیست و دادگاه با توجه بیشتری به اوضاع و احوال، رفتار دارنده اطلاعات و ضرورت حمایت از آن می‌نگرد. (Alley, 2021: 838-842; Ehrlich & Garbarino, 2020: 295-303; Williams, 2022: 1076-1078).

### ۳. آموزه‌های حقوق آمریکا برای قابلیت اجرای قراردادهای رازداری در حقوق ایران

آنچه از بررسی رویکردهای حقوق آمریکا به دست می‌آید، بیش از آنکه ضرورت انتخاب یکی از دو سر طیف، یعنی اجرای بی‌قیدوشرط قرارداد یا محدود کردن حمایت قراردادی به اسرار تجاری، باشد، بیانگر اهمیت کنترل قضایی حدود اطلاعات مشمول تعهد رازداری است. این نوع مداخله بر این اندیشه استوار است که اگرچه قرارداد در اصل توافقی خصوصی است، آزادی قراردادی مطلق نیست و در جایی که آثار آن با منافع عمومی، آزادی اشخاص یا رقابت تعارض پیدا کند، نظم عمومی می‌تواند محدودیتی بر قابلیت اجرای آن ایجاد کند. (Ghodoosi, 2016: 686; Hoffman & Hwang: 2021: 986, 999-1000). در حقوق ایران نیز ظرفیت لازم برای چنین کنترلی وجود دارد. اصل حاکمیت اراده در ماده ۱۰ قانون مدنی و اصل لزوم در ماده ۲۱۹ اصل را بر اعتبار و الزام‌آور بودن توافق طرفین قرار می‌دهند. افزون بر آن، اصل صحت مقرر در ماده ۲۲۳ قانون مدنی اقتضا دارد که قرارداد و شروط آن تا زمانی که فساد آنها معلوم نشده است صحیح فرض شوند. بنابراین، صرف آنکه اطلاعات موضوع تعهد رازداری واجد تمام شرایط قانونی اسرار تجاری نباشند، به نظر نمی‌رسد بتواند به‌تنهایی به ماهو خود برای بی‌اعتباری قرارداد باشد. به‌ویژه آنکه قراردادهای رازداری ممکن است ناظر بر اطلاعاتی باشند که هرچند به دلیل فقدان یکی از شرایط قانونی در زمره اسرار تجاری قرار نمی‌گیرند، همچنان برای بنگاه دارای ارزش بوده و افشای آنها می‌تواند منافع مشروع آن را متاثر سازد. از این حیث، رویکردی که تنها حمایت از اسرار تجاری و نه اطلاعات محرمانه تجاری در قرارداد را معتبر می‌شمرد، با اصل آزادی قراردادی و اصل صحت در حقوق ایران به دشواری قابل توجیه است و باید در مقام شک، احترام به اراده طرفین مرجح باشد. (الف، ۱۳۸۴: ۸۸)

باین‌حال، اصل حاکمیت اراده و اصل صحت نیز مانع از کنترل قرارداد بر مبنای نظم عمومی نیستند. ماده ۹۷۵ نیز جایگاه نظم عمومی و اخلاق حسنه را در کنترل آثار توافقات خصوصی نشان می‌دهد. نظم عمومی به‌عنوان ابزاری استثنایی برای جلوگیری از اجرای توافقاتی شناخته می‌شود که هرچند در ظاهر حاصل اراده اشخاص هستند ولیکن آثار آنها با مصالح اساسی اجتماعی، اقتصادی یا حقوق بنیادین اشخاص تعارض پیدا می‌کند. در عین حال، بر ضرورت تفسیر محدود و محتاطانه نظم عمومی نیز باید تاکید نمود. (علیزاده، ۱۴۰۴: ۲۵۹)؛ زیرا توسعه بی‌ضابطه آن می‌تواند خود به تضعیف امنیت قراردادی و حاکمیت اراده بینجامد (طوبیلی و همکاران، ۱۴۰۰: ۷۹-۸۴؛ شرفی ماسوله و همکاران، ۱۴۰۲: ۱۵۱-۱۶۳؛ علیزاده، ۱۴۰۴: ۲۴۵-۲۶۴). بنابراین، لازم است بررسی کنیم حدود دخالت و کنترل محاکم ایرانی بر چنین عقود تا چه حد قابل توجیه است. در این زمینه، تجربه حقوق آمریکا می‌تواند راهنمای خوبی برای حقوق ایران باشد. به نظر می‌رسد دادگاه ایرانی نیز نباید صرفاً به این دلیل که طرفین مجموعه‌ای از اطلاعات را در قرارداد محرمانه یا اختصاصی نامیده‌اند، خود را کاملاً مقید به این توصیف بدانند؛ همان‌گونه که نباید صرف فقدان وصف اسرار تجاری، توافق را بی‌اثر سازد. تعیین حدود اطلاعات محرمانه توسط طرفین باید اصولاً محترم شمرده شود، اما این امر می‌تواند در مواردی که به نحو آشکار از هدف مشروع رازداری فراتر می‌رود تحت کنترل قرار گیرد. در واقع، همان‌گونه که در پرونده اورتوفیکس علیه هانتز پذیرفته شد، اطلاعات محرمانه می‌تواند بر اساس توافق طرفین تعریف شود و لزومی ندارد واجد شرایط اسرار تجاری باشد، ولی این حمایت نباید اطلاعات عمومی یا دانش و مهارت عمومی کارمند را دربرگیرد. (Orthofix, Inc. v. Hunter, 2015: 574) در پرونده مک‌گاف علیه نالکو نیز دادگاه از اجرای شرطی

که آن قدر گسترده بود که عملاً همانند شرط عدم رقابت عمل می‌کرد خودداری کرد. (McGough v. Nalco Co., 2007: 756) این آرا نشان می‌دهند که می‌توان هم‌زمان به اراده طرفین در تعیین اطلاعات محرمانه احترام گذاشت و از توسعه نامتعارف دامنه اطلاعات موضوع تعهد جلوگیری کرد.

این کنترل را به خصوص در روابط میان کارگر و کارفرما باید مدنظر قرار داد. کارگر معمولاً قرارداد رازداری یا شرط مربوط به آن را در قالب متنی از پیش تنظیم‌شده و در شرایطی می‌پذیرد که قدرت چانه‌زنی وی با کارفرما یکسان نیست. البته صرف نابرابری قدرت اقتصادی را نمی‌توان مساوی با فقدان رضایت یا بطلان قرارداد دانست، اما این وضعیت می‌تواند در تعیین شدت کنترل قضایی و تفسیر حدود تعهد موثر بیفتد (MacMillan, 2022: 147–150; Grossi, 2025: 287؛ نجفی و همکاران، ۱۴۰۰: ۱۳). به‌ویژه هرگاه تعریف اطلاعات محرمانه چنان وسیع باشد که تمام آموخته‌ها، تجربیات شغلی، مهارت حرفه‌ای یا دانش عمومی کارمند را دربرگیرد، دادگاه باید با حساسیت بیشتری آن را ارزیابی کند. مهارت و تجربه‌ای که کارمند در جریان اشتغال کسب می‌کند را نمی‌توان صرفاً با درج عنوان محرمانه در کنترل کارفرمای سابق قرار داد؛ زیرا چنین نتیجه‌ای ممکن است آزادی شغلی و جابه‌جایی نیروی کار را مختل کرده و قرارداد رازداری را به شرط عدم رقابت پنهان تبدیل کند (Alley, 2021: 834–835; Hrđy & Seaman, 2024: 669–677, 730–731, 736–752). کارفرما بنا نشده و یکی از اهداف آن تعدیل نابرابری و حمایت از کارگر در برابر موقعیت برتر اقتصادی و سازمانی کارفرماست (عراقی، ۱۴۰۱: ۲۱–۲۲). اگر شرط رازداری به‌جای حمایت از اطلاعات تجاری مشخص، عملاً به محدود کردن آزادی شغلی، مهارت عمومی، شفافیت مزدی یا فعالیت جمعی کارکنان منجر شود، می‌توان کنترل آن را با نظم عمومی اجتماعی حاکم بر روابط کار توجیه کرد. (Lobel, 2020: 588–596)؛ حمزه‌هویدا و فخاریان، ۱۴۰۳: ۱۲۹–۱۳۳) و البته دادگاه می‌تواند به تحمیلی بودن چنین شروطی در صورتی که اطلاعات زیادی مثل تجربه و مهارت عمومی کارگر را شامل شوند توجه نموده و آن را مغایر نظم عمومی ارزیابی کند. (کرمی، ۱۳۹۴: ۱۰۹)

در خصوص رقابت سالم نیز. حمایت قراردادی از اطلاعات محرمانه تجاری می‌تواند دارای منفعت مشروع باشد، اما توسعه آن به اطلاعات عمومی، اطلاعاتی که به‌آسانی از طرق مشروع قابل دستیابی است یا دانشی که جزئی از مهارت حرفه‌ای اشخاص شده است، ممکن است به محدود شدن گردش اطلاعات و رقابت منجر شود. آثار قرارداد در این موارد از رابطه خصوصی طرفین فراتر می‌رود و اشخاص ثالث و بازار را نیز متأثر می‌سازد؛ از همین رو، باید به تأثیر قرارداد بر جامعه و نفع عمومی هم نظر داشت (Hoffman & Hwang, 2021: 986, 999–1000; Miller, 2023: 250) در حقوق ایران نیز نظم عمومی اقتصادی می‌تواند مبنایی برای جلوگیری از اجرای شرطی باشد که بدون وجود منفعت مشروع، رقابت یا آزادی فعالیت اقتصادی را به‌طور نامتناسبی محدود می‌کند.

با وجود این، استثنایی بودن توسل به نظم عمومی ایجاب می‌کند که دادگاه‌ها در این زمینه از رویکردی افراطی نیز پرهیز کنند. اصل در حقوق ایران باید اعتبار قرارداد، احترام به اراده طرفین درباره حدود اطلاعات محرمانه و اجرای تعهد رازداری باشد و مداخله قضایی هنگامی صورت گیرد که گستردگی یا آثار شرط، تعارض قابل توجهی با آزادی شغلی، حقوق قانونی کارکنان، رقابت یا سایر منافع اساسی عمومی ایجاد کند.

بر این اساس، به نظر می‌رسد راه حل متعادل در حقوق ایران، پذیرش اصل قابلیت حمایت قراردادی از اطلاعات محرمانه تجاری فاقد وصف اسرار تجاری همراه با کنترل معقول بودن دامنه تعهد است. در این ارزیابی، دادگاه باید از یک سو به اراده طرفین در تعیین اطلاعات محرمانه و منفعت مشروع دارنده در حفظ آنها اثر دهد و از سوی دیگر، عواملی مانند هدف از انعقاد محرمانگی، مشخص یا قابل تشخیص بودن اطلاعات، اقدامات دارنده برای حفظ رازداری، گستردگی و مدت تعهد، موقعیت طرفین و میزان قدرت چانه‌زنی آنها و آثار شرط بر دانش و مهارت عمومی، آزادی شغلی، رقابت و حقوق قانونی کارکنان را مورد توجه قرار دهد (Alley, 2021: 838–842, 856–872; Varadarajan, 2018: 1564–1576; Hrđy & Seaman, 2024: 736–752). بدین ترتیب، نظم عمومی راهی استثنایی برای تعدیل دامنه اجرای آنها در موارد نامعقول خواهد بود.

## نتیجه‌گیری

بررسی نویسندگان نشان می‌دهد که میان «اسرار تجاری» و «اطلاعات محرمانه تجاری» باید تفکیک قائل شد. اسرار تجاری تنها بخشی از اطلاعات غیرعمومی و ارزشمند بنگاه را تشکیل می‌دهند و فقدان یکی از شرایط قانونی لازم برای تحقق وصف اسرار تجاری، لزوماً به این معنا نیست که اطلاعات مزبور از طریق قرارداد محرمانگی قابلیت حمایت ندارند. ازاین‌رو، نمی‌توان قلمرو قراردادهای رازداری را به‌طور مطلق به اطلاعاتی محدود کرد که همه شرایط قانونی اسرار تجاری را دارند. طرفین می‌توانند در چارچوب آزادی قراردادی، اطلاعات تجاری غیرعمومی دیگری را نیز موضوع تعهد رازداری قرار دهند، مشروط بر آنکه این حمایت ناظر بر منفعتی مشروع باشد.

رویه قضایی آمریکا نیز نشان می‌دهد که پاسخ محاکم به قابلیت اجرای چنین تعهداتی یکسان نیست. برخی دادگاه‌ها دامنه حمایت را عمده‌تاً بر اساس مفاد قرارداد تعیین می‌کنند و برای حمایت قراردادی، قلمروی مستقل از نظام اسرار تجاری در نظر می‌گیرند؛ برخی دیگر حمایت را عملاً به اطلاعات واجد وصف اسرار تجاری محدود می‌کنند. در میان این دو رویکرد، گرایشی قرار دارد که اصل امکان حمایت قراردادی از اطلاعات فاقد وصف اسرار تجاری را می‌پذیرد، اما معقول بودن دامنه و آثار تعهد را نیز مورد توجه قرار می‌دهد و در صورتی که دامنه این اطلاعات نامعقول باشد، از طریق کنترل قضایی آن را غیرقابل اجرا می‌شمرد. این رویکرد متعادل‌تر به نظر می‌رسد؛ زیرا هم منفعت مشروع بنگاه در حفاظت از اطلاعات غیرعمومی را به رسمیت می‌شناسد و هم مانع از آن می‌شود که قرارداد رازداری به ابزاری برای محدود کردن اطلاعات عمومی، دانش و مهارت حرفه‌ای اشخاص یا آزادی شغلی و رقابت تبدیل شود.

در حقوق ایران نیز اصول حاکم بر قراردادهای اقتضا می‌کنند که صرف فقدان وصف قانونی اسرار تجاری، به‌تنهایی موجب بی‌اعتباری تعهد رازداری نباشد. حاکمیت اراده، اصل لزوم و اصل صحت، دلالت دارد که توافق طرفین درباره حمایت از اطلاعات محرمانه تجاری محترم باشد اما دادگاه همچنان باید ماهیت واقعی اطلاعات و آثار عملی شرط را مورد توجه قرار دهد. بر این اساس، راه‌حل مناسب در حقوق ایران آن است که اصل قابلیت حمایت از اطلاعات محرمانه تجاری فاقد وصف اسرار تجاری در قرارداد پذیرفته شود و در عین حال، امکان کنترل قضایی دامنه و آثار تعهد نیز باقی بماند. این کنترل باید استثنایی باشد و تنها زمانی اعمال شود که شرط رازداری از هدف مشروع حفاظت از اطلاعات ارزشمند و رقابتی بنگاه فراتر می‌رود و به محدودیتی نامتناسب بر آزادی شغلی، دانش و مهارت عمومی، حقوق قانونی کارکنان، گردش اطلاعات یا رقابت تبدیل می‌شود. در چنین وضعی، دادگاه می‌تواند با استناد به مغایرت با نظم عمومی، به‌جای آنکه اصل قرارداد را بی‌اعتبار سازد، اجرای آن را در حدی که با منافع اساسی عمومی تعارض پیدا می‌کند محدود سازد.

در ارزیابی معقول بودن تعهد، دادگاه می‌تواند مجموعه‌ای از عوامل را در نظر بگیرد؛ از جمله مشخص یا قابل تشخیص بودن اطلاعات، عمومی نبودن آن، وجود منفعت مشروع برای حفظ اطلاعات، اقداماتی که دارنده برای صیانت از آن انجام می‌دهد، گستردگی موضوع و مدت تعهد، موقعیت و قدرت چانه‌زنی طرفین و تاثیر عملی شرط بر امکان استفاده شخص از دانش و مهارت عمومی و ادامه فعالیت حرفه‌ای. هرچه شرط از حمایت از اطلاعات مشخص فاصله بگیرد و بیشتر به یک محدودیت کلی بر فعالیت حرفه‌ای شخص شباهت پیدا کند، ضرورت کنترل قضایی آن نیز افزایش می‌یابد.

در نهایت، آموزه اصلی حقوق آمریکا برای حقوق ایران نه اجرای بی‌قیدوشرط قرارداد یا شرط و نه محدود کردن حمایت قراردادی به اسرار تجاری و احراز شرایط آن است. راه‌حل مناسب، رویکردی میانه است که از یک سو به اراده طرفین و منافع مشروع آن‌ها احترام می‌گذارد و از سوی دیگر، اجازه نمی‌دهد قرارداد رازداری به ابزاری برای محدود کردن ناموجه آزادی شغلی و رقابت تبدیل شود. چنین رویکردی هم با اصول حاکم بر قراردادهای سازگار است و هم امکان مداخله محدود و هدفمند دادگاه را در مواردی که آثار شرط با نظم عمومی تعارض پیدا می‌کند فراهم می‌سازد.

۱. الفت، نعمت‌الله. (۱۳۸۴). نظم عمومی و الزام به انعقاد قرارداد. حقوق اسلامی، ۷۷(۲)، ۷۹-۱۰۴.
۲. انصاری، باقر. (۱۴۰۱). حمایت از اسرار تجاری در برابر افشای غیرمجاز. پژوهش حقوق خصوصی، ۱۱(۴۱)، ۴۱-۸۲. doi:10.22054/jplr.2023.62445.2593.
۳. حمزه‌هویدا، مهدی و فخاریان، مریم. «مفهوم نظم عمومی و رابطه آن با اخلاق حسنه در حقوق ایران». فصلنامه «مطالعات حقوق بشر اسلامی»، شماره ۳۴، سال ۱۴۰۳، صص ۱۰۹ تا ۱۳۷.
۴. حیدری، حسن. (۱۳۹۸). حدود اعتبار شرط مجرمانگی در قراردادهای بین‌المللی با تأکید بر قراردادهای ورزشی [پایان‌نامه کارشناسی ارشد حقوق تجارت اقتصادی بین‌الملل، مؤسسه آموزش عالی غیرانتفاعی مولوی ایوانکی].
۵. رهبری، ابراهیم. (۱۳۸۸). نقش قراردادهای محدودکننده در حمایت از اسرار تجاری: مطالعه در حقوق آمریکا، انگلستان، فرانسه و ایران. تحقیقات حقوقی، ۱۲(۵۰)، ۵۸۶-۵۳۱.
۶. رهبری، ابراهیم. (۱۳۹۵). تحلیل کارکرد و کارآمدی قراردادهای رازداری در گستره مالکیت‌های فکری. فصلنامه تحقیقات حقوقی، ۱۹(۷۳)، ۱۳۷-۱۶۶.
۷. رهبری، ابراهیم. (۱۴۰۲). حقوق اسرار تجاری (چاپ ششم). سازمان مطالعه و تدوین کتب دانشگاهی در علوم اسلامی و انسانی (سمت).
۸. شرفی ماسوله، امین‌الدین و قربانی، علی و ذکائی، پرویز. (۱۴۰۲). جایگاه نظم و مصلحت عمومی در جرم‌انگاری در فقه و حقوق کیفری ایران و حقوق اروپایی. فصلنامه فقه جزای تطبیقی، ۵(۳)، ۱۵۱-۱۶۳.
۹. طولی، مهدی و شیداییان، مهدی و میرخلیلی، سید محمود و دارابی، شهرداد. (۱۴۰۰). تحلیل نسبت مصلحت‌سنجی تعقیب کیفری با نظم عمومی و امنیت اجتماعی. مطالعات و تحقیقات اجتماعی در ایران، ۱۰(۱)، ۷۹-۱۱۶.
۱۰. عراقی، سید عزت‌الله (۱۴۰۱). حقوق کار، جلد اول، چاپ بیست و سوم. تهران: سازمان مطالعه و تدوین کتب علوم انسانی دانشگاه‌ها (سمت).  
<https://doi.org/10.22059/jisr.2021.310574.1127>
۱۱. علیزاده، یعقوب. (۱۴۰۴). بنیان‌های فقهی حقوقی نظم عمومی. فصلنامه تحقیقات حقوقی، 28(3)، 245-264. doi: 10.48308/jlr.2024.235691.2728
۱۲. کرمی، سکینه. (۱۳۹۴). نظم عمومی؛ ابزاری برای کنترل قضایی شروط ناعادلانه. مجله حقوقی دادگستری-107، 79(91)، 134. doi: 10.22106/rlj.2015.15718
۱۳. کریمی، عباس، بخت‌جو، روح‌الله، صادقی، محسن، و ساورایی، پرویز. (۱۳۹۸). نگاهی تحلیلی - کاربردی به قرارداد مجرمانگی (عدم افشا) با تکیه بر قرارداد نمونه اتاق بازرگانی بین‌المللی. پژوهشنامه بازرگانی، ۲۳(۹۱)، ۱۸۱-۲۱۲.
۱۴. کعبی‌راد، سارا و رضائی، ابوالقاسم و طوطی، فاطمه و کریمی، فائزه، ۱۴۰۳، حمایت کیفری و مدنی نقض اسرار تجاری در حقوق کیفری ایران، <https://civilica.com/doc/2024311>
۱۵. کوشا، ابوطالب، جعفری، علی‌اکبر، و خادمان، محمود. (۱۳۹۷). اطلاعات مجرمانه تجاری در فقه و حقوق ایران. دیدگاه‌های حقوق قضایی، ۲۳(۸۴)، ۱۹۷-۲۲۴.
۱۶. نجفی، آزاده، تقی‌زاده، زارعی و چهکنندی‌نژاد، علی. ۱۴۰۰. «سازوکارهای حقوقی حمایت از طرف ضعیف در عقود تحمیلی». دانش حقوق مدنی، شماره ۱۹، صص. ۱۱-۲۳. <https://www.noormags.ir/view/fa/articlepage/2027750>

## Books and Papers

1. Alley, R. N. (2021). Business information and nondisclosure agreements: A public policy framework. *Northwestern University Law Review*, 116(3), 817–873.
2. Barmes, L. (2023). Silencing at work: Sexual harassment, workplace misconduct and NDAs. *Industrial Law Journal*, 52(1), 68–106. <https://doi.org/10.1093/indlaw/dwac007>.
3. Bishara, N. D. (2006). Covenants not to compete in a knowledge economy: Balancing innovation from employee mobility against legal protection for human capital investment. *Berkeley Journal of Employment & Labor Law*, 27, 287–316.
4. De Cleyn, S. H., Meysman, J., & Braet, J. (2015). A critical assessment of the non-disclosure agreement in the framework of the technology transfer process: A longitudinal study. *The Journal of Private Equity*, 18(2), 39–51. doi:10.3905/jpe.2015.18.2.039.
5. Dole, R. F., Jr. (2019). Limitations upon the enforceability of an employee's covenant not to disclose and not to use confidential business information without authorization. *UCLA Journal of Law & Technology*, 23(1), 1–20.
6. Edwards, K. A. (2022). Worker mobility in practice: Is quitting a right, or a luxury? *Journal of Law and Political Economy*, 3(1), 107–120. <https://doi.org/10.5070/LP63159033>
7. Ehrlich, C. P., & Garbarino, L. (2020). Do secrets stop progress? Optimizing the law of non-disclosure agreements to promote innovation. *New York University Journal of Law & Business*, 16(2), 279–316.
8. Epstein, M. A. (2008). *Epstein on intellectual property* (5th ed.). Wolters Kluwer Law & Business.
9. Gervais, D. J. (2025). *Trade secret law in the United States: Evolution, framework, and federalization*. Vanderbilt Law School. <https://doi.org/10.2139/ssrn.5711323>
10. Ghodoosi, F. (2016). The concept of public policy in law: Revisiting the role of the public policy doctrine in the enforcement of private legal arrangements. *Nebraska Law Review*, 94(3), 685–736.
11. Graves, C. T. (2024). Intentionality in trade secret law. *Berkeley Technology Law Journal*, 39, 721–782.
12. Grossi, R. (2025). NDAs: Legally unenforceable or just unethical? A contract law perspective. *Alternative Law Journal*, 50(4), 284–290.
13. Hoffman, D. A., & Hwang, C. (2021). The social cost of contract. *Columbia Law Review*, 121(3), 979–1048.
14. Hoffman, D. A., & Lampmann, E. (2019). Hushing contracts. *Washington University Law Review*, 97(1), 165–220.
15. Hrdy, C. A., & Seaman, C. B. (2024). Beyond trade secrecy: Confidentiality agreements that act like noncompetes.
16. Information Security Reader. (2008). Securing intellectual property: Protecting trade secrets and other information assets. Butterworth-Heinemann.
17. *The Yale Law Journal*, 133, 669–754.
18. Jager, M. F. (Ed.). (2014). Trade secrets throughout the world (Vol. 3, 1st South Asian ed.). West.
19. Lobel, O. (2020). Knowledge pays: Reversing information flows and the future of pay equity. *Columbia Law Review*, 120(3), 547–626.
20. MacMillan, C. (2022). Contracts and equality: The dangers of non-disclosure agreements in English law. *European Review of Contract Law*, 18(2), 127–158. <https://doi.org/10.1515/ercl-2022-2041>
21. Miller, Meredith R., Time's Up: Against Shortening of Statutes of Limitation by Employment Contract (September 9, 2022). Forthcoming, Villanova Law Review, Vol. 68, No. 2, 2023, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=4214791> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4214791>
22. Moorhead, R. (2020). Professional ethics and NDAs: Contracts as lies and abuse? In *Contents of Commercial Contracts: Terms Affecting Freedoms* (pp. 339–362). Hart Publishing.
23. Otte, E. (2021). Toxic secrecy: Non-disclosure agreements and #MeToo. *University of Kansas Law Review*, 69, 545–579.
24. Pivateau, G. T. (2024). Unjust and contrary: The unworkable blue pencil doctrine. *ABA Journal of Labor & Employment Law*, 38(1), 1–34.
25. Rowe, E. A., & Sandeen, S. K. (2021). Trade secret law: Cases and materials (3rd ed.). West Academic Publishing.
26. Stephan, A. (2026). *A competition law perspective on why non-compete clauses in employment contracts should be banned*. SSRN. doi:10.2139/ssrn.6258458.
27. Varadarajan, D. (2018). The trade secret-contract interface. *Iowa Law Review*, 103(4), 1543–1591.
28. Williams, S. C. (2022). Employee nondisclosure agreements in South Carolina: Easily made, easily broken. *South Carolina Law Review*, 73(4), 1053–1083.
29. Żakowska-Henzler, H. (2016). Confidential business information—Definition and legal character of protection. *Scientific Journal of Bielsko-Biala School of Finance and Law*, 21(4), 61–83. <https://doi.org/10.19192/wsfp.sj4.2017.4>

**Cases, Decisions and Court Filings**

*Bernier v. Merrill Air Engineers*, 770 A.2d 97 (Me. 2001).  
*Bonito Boats, Inc. v. Thunder Craft Boats, Inc.*, 489 U.S. 141 (1989).  
*ChemiMetals Processing, Inc. v. McEneny*, 476 S.E.2d 374 (N.C. Ct. App. 1996).  
*Dynamics Research Corp. v. Analytic Sciences Corp.*, 400 N.E.2d 1274 (Mass. App. Ct. 1980).  
*Empower Energies, Inc. v. SolarBlue, LLC*, No. 16CV3220, 2016 WL 5338555 (S.D.N.Y. Sept. 23, 2016).  
*Kewanee Oil Co. v. Bicron Corp.*, 416 U.S. 470 (1974).  
*Lanier Professional Services, Inc. v. Ricci*, 192 F.3d 1 (1st Cir. 1999).  
*Loftness Specialized Farm Equipment, Inc. v. Twiestmeyer*, 742 F.3d 845 (8th Cir. 2014).  
*McGough v. Nalco Co.*, 496 F. Supp. 2d 729 (N.D.W. Va. 2007).  
*Motorola, Inc. v. Fairchild Camera & Instrument Corp.*, 366 F. Supp. 1173 (D. Ariz. 1973).  
*Orthofix, Inc. v. Hunter*, 630 F. App'x 566 (6th Cir. 2015).  
*Structural Dynamics Research Corp. v. Engineering Mechanics Research Corp.*, 401 F. Supp. 1102 (E.D. Mich. 1975).  
*Take It Away, Inc. v. Home Depot, Inc.*, No. 05-12484-DPW, 2009 WL 458552 (D. Mass. Feb. 6, 2009).  
*Tax Track Systems Corp. v. New Investor World, Inc.*, 478 F.3d 783 (7th Cir. 2007).  
*Ultra-Life Laboratories, Inc. v. Eames*, 221 S.W.2d 224 (Mo. Ct. App. 1949).  
*United Rug Auctioneers, Inc. v. Arsalen*, No. CA03-0347, 2003 WL 21527545 (Mass. Super. Ct. Apr. 11, 2003).  
*Tesla, Inc. v. Rivian Automotive, Inc.*, No. 20CV368472, Complaint for Injunctive Relief and Damages (Cal. Super. Ct. July 17, 2020).