الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة –سعيدة– الدكتور مولاي الطاهر
كلية الحقوق والعلوم السياسية
قسم الحقوق

حماية حقوق الملكية الصناعية في عقود نقل التكنولوجيا

أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه –الطور الثالث– تخصص قانون اقتصادي

إعداد الطالب
شعبان محمد

تحت إشراف الأستاذ
سعيدي بن يحي

اللقب والاسم	الدرجة	مؤسسة الانتماء	الصفة
1 بن أحمد الحاج	أستاذ التعليم العالي	جامعة –سعيدة– الدكتور مولاي الطاهر	رئيسا
2 سعيدي بن يحي	أستاذ التعليم العالي	جامعة –سعيدة– الدكتور مولاي الطاهر	مشرفا
3 طيطوس فتحي	أستاذ التعليم العالي	جامعة –سعيدة– الدكتور مولاي الطاهر	ممتحنا
4 هيشور أحمد	أستاذ التعليم العالي	جامعة –سعيدة– الدكتور مولاي الطاهر	ممتحنا
5 شهيدي محمد سليم	أستاذ التعليم العالي	جامعة جلالي اليابس سيدي بلعباس	ممتحنا
6 عبار عمر	أستاذ محاضر (أ)	جامعة جلالي اليابس سيدي بلعباس	ممتحنا

السنة الجامعية 2021-2022

الإهداء

إلى الوالدين العزيزين: رب احفظهما

إلى إخوتي وأخواتي كل باسمه "نبيلة- زهية- منال- اسمهان ناصر- أحمد"

إلى الصغيرين "رضوى وباديس" و"ميسرة وأماليس"

إلى أصدقائي

إلى كل من قدم لي يد المساعدة في إنجاز هذا العمل

كما أقدم إهداء خاصا للسيد الساسي أباللو

شكر وتقدير

جزيل الشكر والعرفان إلى أستاذي الفاضل

"سعيدي بن يحي"

على كل مابدله من جهد طيلة مراحل العمل

بإشرافه المتميز

-الشكر موصول كذلك لكل الأساتذة الذين أشرفوا على مناقشة هذا العمل

-شكر خالص لكل من وقف معي وساعدني في انجاز هذا العمل

قائمة المختصرات

1-باللغة العربية

ص	صفحة
ف	فقرة
ج.ر	الجريدة الرسمية
ق.إ.م.إ	قانون الإجراءات المدنية والإدارية
ق.م	القانون الندني
ق.ت.م	قانون التجارة المصري
د.د.ن	دون دار نشر
د.ي.ن	دون بلد نشر
د.س.ن	دون سنة نشر

2-باللغة الفرنسية

p	page
op. cit	option citée
O.M.C	ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE
OHADA	ORGANISATION POUR L'HARMONISATION EN AFRIQUE DU DROIT DES AFFAIRES

3-باللغة الانجليزية

WIPO	World intellectual property organizatio

مقدمة

مند أن وُجد الإنسان على هذه الأرض وهو يسعى يوما بعد يوم جيلا بعد جيل في تطوير أساليب حياته وأنماط معيشته، كيف لا يمضي قدما في بناء الحضارات وهو الذي فضله الخالق ومَيّزه بأعظم نعمة أنعمها على مخلوقاته، ألا وهي نعمة العقل، فالعقل هو مصدر كل فكرة ومنبع كل شعور ومنطلق كل إلهام، ومن دونه ما كان للإنسان أن يكون كما هو عليه الآن، تطورا وازدهارا.

فمند القدم وإلى يوم الناس هذا، لعب الفكر دورا جوهريا في نشأة الحضارات وازدهار الشعوب من خلال ما قدمه رواد البشرية من مفكرين ومبدعين ومخترعين من نظريات فكرية ومبتكرات علمية، عبر فترات زمنية متعاقبة، فنجد عند اليونانيين القدامى تراثا علميا وأدبيا استطاعوا من خلاله بناء حضارة عريقة مازالت جذورها تضرب في العمق من خلال ما تركوه من زخم معرفي، استطاعت الأجيال اللاحقة بعدها أن تأسس من ذلك الموروث لعلوم حديثة، مثل الرياضيات والهندسة والفلسفة، بل بقيت تلك المكتسبات هي القاعدة التي يبنى عليها كل جديد، والمنطلق البديهي لكل علم مستحدث، ليكون للمدعين والمخترعين اليونانيين الفضل فيما تم التوصل إليه من بعدهم.

وقد أسهمت االحضارة الفرعونية في تشييد صرح العلم والمعرفة وإثراء تراث الانسانية بما قدمته من إبداعات صناعية وروائع هندسية غاية في الدقة، مازالت تحيّر عقول العلماء والباحثين.

الرومان بدورهم كانت لهم ثروة فكرية ونزعة اختراعية، خاصة في مجال الأسلحة بحكم الوضع السائد آنذاك، والأهداف التي سطرتها الامبراطورية الرومانية من أجل السيطرة على العالم من خلال التوسع الجغرافي الذي شهدته، فكان التركيز حينها على ابتكار الأسلحة الحربية التي بفضلها دحرت أعتى الجيوش، ويرجع الفضل في ذلك إلى ما قدمه المخترعون من اسهامات كان لها بالغ الأثر في تحقيق النجاح والانتصار.

وبالحديث عن الموروث الحضاري ودوره في تطور الإنسانية، لا يقوتنا الحديث عن أعظم الحضارات التي شهدتها البشرية، إنها الحضارة الإسلامية التي قدمت للعالم بفضل علمائها الكثير من النتائج البحثية، والمبتكرات العلمية، في مختلف الميادين، فقد أبهر العلماء

المسلمون العالم بمختلف الانجازات المتوصل إليها، لتكون بذلك الحضارة الاسلامية عبر مختلف مراحلها، من أبرز الحضارات التي استثمرت في الانتاج الفكري.

وبقدوم عصر الثورة الصناعية في أوروبا، بلغ الإنتاج الفكري أوجّهُ، أين أضحى المجال حينها مفتوحا أمام الفرد الأوروبي للإبداع والابتكار بعدما كان خياله مقيدا وفكره مراقبا، إذ كانت الكنيسة ممثلة بكبار كهنتها مسيطرة على الوضع السياسي والاجتماعي، أين روجت لأفكار خرافية ومعتقدات جاهلية أرادت من خلالها القضاء على العلم والعلماء الذين يخالفون منهجها الضال مخافة زوال كيانها، الذي استبد مند القرون الوسطى إلى غاية عصر النهضة، هذه الأخيرة التي ساعدت بفضل ثوراتها من انتشال الفرد الأوروبي من غياهب الجهل والظلم والاستعباد، فانتشرت على إثرها المذاهب الداعية إلى تحرير الفكر وإعطاء العقل المجال الغصب للإبداع، ما شجع على التعلم والعمل، فنتج عن ذلك أن زاد الوعي بضرورة الانتاج لبناء اقتصاديات قوية، فظهرت مختلف الاختراعات والآلات التي لم تكن معروفة حينها قبل سنوات قليلة، فتم اختراع الطابعة وانتاج الطاقة الكهربائية وابتكار وسائل حديثة في مجال الفلاحة والصناعة، ليعرف العالم بعدها تغيرا كاملا في أنماط الحياة، فبرزت بذلك قوى اقتصادية وعسكرية استطاعت السيطرة والتحكم في الشعوب الأقل حيلة وقدرة، والفضل كل الفضل في تحقيق تلك النتائج يعود للمكاسب التي تحققت بفضل تحرير العقل والتشجيع على الإبداع والابتكار، الأمر الذي مهد إلى انقسام العالم إلى قسمين، شمال متقدم تتميز أقطابه باقتصاد قوي ومجتمع متطور من حيث وسائل الرفاهية، وجنوب متخلف من حيث البنية الاقتصادية والتعليمية وأنماط المعيشة، لتتغير بعد ذلك أساليب الصراع بين الحضارات من حرب الجند والعتاد والأسلحة إلى التنافس من أجل اكتساب العلم وامتلاك التكنولوجيا، ومن الاحتلال الجغرافي للأوطان إلى غزو فكري وثقافي للعقول، ومع ارتفاع وتيرة الانتاج الفكري في أوروبا، خاصة منه ما كان يخدم الصناعة، بات من الضروري أناداك التفكير مليا في البحث عما يُوفر من خلاله حماية للاختراعات ويضمن حقوق المخترعين ويقدر مجهوداتهم، سيما بعد انتشار ظواهر الاعتداء على تلك المكتسبات من خلال التقليد والتزوير، الأمر الذي ألحق ضررا شمل المخترعين والمنتجين وحتى المستهلكين، هذه المستجدات جعلت الأطراف ذات المصلحة تدعو إلى وضع أطر قانونية توفر الحماية لما ينتجه العقل، فاتفقت الدول من بقاع مختلفة من العالم على وضع اتفاقيات

تعنى بحماية حقوق الملكية الفكرية والصناعية، وكانت أول اتفاقية خاصة بذلك، اتفاقية باريس التي تلتها عدة اتفاقيات سارت في ذات السياق.

وهكذا صارت المبتكرات والاختراعات وكل ما ينتجه العقل البشري على وجه عام من الحقوق التي حظيت بنوع خاص من الحماية، فصارت تعرف بحقوق الملكية الفكرية والصناعية، هذه الحقوق التي نشأت بموجب اتفاقيات دولية وتشريعات وطنية أعطت بعدا آخر لعالم الإبداع والابتكار.

وعليه فإنّ ما تعيشه شعوب المعمورة اليوم من تطور تكنولوجي وتفتح اقتصادي وتقارب اجتماعي، هي ليست بثمرات وليدة الحين، بل إنما هي نتاج تراكمات فكرية ومكتسبات قبلة استطاعت البشرية من خلالها أن تبني لحالها سُلّما ارتقت عبره إلى أسمى درجات التطور والرقي.

إنّ التطور العلمي والتكنولوجي الذي يشهده العالم اليوم لم يكن بهذا الشكل لو لم تمنح لتلك المكتسبات حماية قانونية أعطت للمخترعين القدرة على مواصلة الانتاج بعيدا عن هواجس التخوف من أن تطال حقوقهم أياد الغش والاعتداء، فالمخترع قد صار ينعم بآمان قانوني يضمن له الحماية لما يحققه من مكاسب، ويسمح له كذلك بتوفير عوائد مالية من خلال حقه في التصرف واستغلال ما انتجه عقله، فأسهمت بذلك الملكية الصناعية في بناء اقتصاد دول وعززت على إثرها من تموقعها على الخريطة السياسية، وجعلت دولا أخرى تتجرع مرارة نتائج توفير الحماية لحقوق الملكية الصناعية من غلاء التراخيص وتسخير تلك الحقوق كأداة ضغط على الدول التي تفتقر لها، وقد كان لحقوق الملكية الصناعية الفضل الكبير في تدوير عجلة الاستثمار بمختلف أنواعه ما ساعد على تحقيق انفتاح اقتصادي وتطور في مجال التجارة الدولية، من خلال إبرام العديد من الاتفاقيات والعقود الاستثمارية بين الدول بعضها ببعض، أو بين الدول والشركات الأجنبية، الأمر الذي فتح المجال أمام الدول النامية لتحسين وضعها الاقتصادي وشحن قدرات التنمية بها، ليتحقق بذلك النفع لكل طرف سواء الدول المتقدمة من حيث توسيع مجال الاستثمار وتحقيق عوائد مالية وإنشاء أسواق جديدة خارج أقاليمها، أو بالنسبة للدول النامية –كما أشرنا قبل حين– من أجل تحقيق التنمية وتحسين أوضاع شعوبها، من خلال جدب الاستثمار الأجنبي وخلق فرص الشغل.

إنّ الأهمية الكبيرة التي صارت تحظى بها الملكية الصناعية اليوم في عديد المجالات، جعلها محط أنظار المستثمرين في مختلف القطاعات، خاصة في مجال التكنولوجيا الحديثة، التي صارت العنصر المتحكم في كل مناحي الحياة وضرورة محلة لا يمكن الاستغناء عنها، ولأن انتاج التكنولوجيا المتطورة أمر لا يتاح لجميع الدول، وهذا منطقي بالنظر إلى الإمكانيات المادية والبشرية لكل دولة ، بالإضافة إلى أنّ التكنولوجيا صار يُنظر إليها على أنها موروث عالمي مشترك يحق لأي مجتمع الحصول عليها مهما اختلفت الطرق المشروعة لذلك، صار الاستثمار هو الأداة الأفضل باعتباره آلية لنقل التقنية بين الدول، وبالأخص من المتقدمة منها إلى النامية، فظهرت بذلك أنواع جديدة من عقود الاستثمار في مجال التجارة الدولية، منها عقود نقل التكنولوجيا، التي تعتبر من أبرز العقود التي صارت تعرف رواجا كبيرا لما لها من إيجابيات وما تعود به كذلك من نفع على كلا طرفي العقد، هذا النوع من العقود الذي غالبا ما يكون محله أحد عناصر الملكية الصناعية، باعتبارها جوهر العقد والانتاج الذي يرغب صاحب الحق في استغلاله، وبالتالي فإن ثمة علاقة وطيدة بين حقوق الملكية الصناعية وعملية نقل التكنولوجيا، فهذه الاخيرة لا يمكن أن تكون لولا وجود عناصر الملكية الصناعية، التي تتمثل قي براءات الاختراع والتصاميم الشكلية والعلامات...الخ، حيث أنّ التكنولوجيا الحديثة جاءت نتيجة ماتوصل إليه العلم من اخترعات وابتكارات أسهمت في التطور التقني، ليتم بذلك استغلال الحقوق الواقعة على عناصر الملكية الصناعية من أجل تحقيق المنفعة.

وبطلق على طرفي عقد نقل التكنولوجيا بالمورد بالنسبة لمُصدِّر التنكولوجيا والمستورد بالنسبة للمتلقي لها، أين يتم إبرام العقد بين الطرفين ويرتب على إثره حقوقا والتزامات لكليهما، ولإنّ عملية إبرام العقود التجارية على المستوى الوطني أو الدولي لا يمكن أن تتم إلا في ظل وجود أطر قانونية، تنظم العملية من البداية إلى النهاية حماية وحفاظا على مصالح كل طرف، ولأن حقوق الملكية الصناعية من المسائل الحساسة التي يمكن أن تتعرض إلى شتى أنواع الاعتداء، خاصة إذا ما كانت محل عقد ترخيص أو استغلال، كان لزاما إحاطة هذا الموضوع بعناية مميزة وإنزاله قدره ومكانته بحجم الأهمية التي يتسم بها، فحماية حقوق الملكية الصناعية في عقود نقل التكنولوجيا من المسائل الجوهرية التي تتطلب البحث في طياتها من عدة نواحي – عملية، قانونية، تقنية– من أجل الوقوف على الدور

الذي تلعبه الحماية القانونية لحقوق الملكية الصناعية في تحقيق النتائج المنوط بها، حماية لمصالح الأطراف والغير وضمانا لاستمرار العلاقة التعاقدية، بالإضافة إلى ما يترتب عن ذلك من آثار على المصالح الاقتصادية للدول بصفة عامة.

واستكمالا لما تقدم، فإنّ دراسة هذا الموضوع تستدعي تبيان دواعي استحداث آليات الحماية لحقوق الملكية الصناعية، وذلك من أجل الوقوف على أبرز الآثار المترتبة عن توفيرها من عدمه، والوقوف على أساليب الاعتداء على تلك الحقوق، مع إبراز الدور الذي تلعبه مختلف الهيئات والمنظمات الدولية في توفير الحماية على المستويين العالمي والإقليمي، ولأنّ أطراف عقد نقل التكنولوجيا غير معصومين من الخطأ والزلل، بالإضافة إلى إمكانية سعي أحد الأطراف إلى تغليب مصالحه على حساب الطرف الأخر، فإنه من الأمر المحتوم أن يكون هناك اختلاف بينهم في بعض العلاقات التعاقدية، ما يستدعي البحث عن وسائل تسوية تلك الخلافات، التي قد تنشأ بموجب العقد، وتتنوع وسائل تسوية النزاعات بين الوسائل القضائية وآخرى بديلة عنها، ما يفتح المجال أيضا للبحث في مدى نجاعة تلك الوسائل البديلة التي ازداد الإقبال عليها، لما أبانت عنه من محاسن جمّة، خاصة بعد إنشاء مراكز وأجهزة دولية وإقليمية تعنى بتسوية المنازعات عن طريق السبل البديلة.

وتتجلى أهمية هذا الموضوع باعتباره مرتبطا بعدة جوانب متصلة بالحياة الاجتماعية والاقتصادية والقانونية، ذلك أنّ موضوع حماية حقوق الملكية الصناعية صار من أهم المجالات ذات الأولوية التي يوليه إياها صناع القرار ورجال الأعمال، بالنظر لما تحققه من مكاسب تنموية وعوائد مالية تحفز النمو الاقتصادي، بالإضافة إلى الأهمية القانونية للموضوع، التي من خلالها يمكن التصدي لكافة أنواع وأشكال الاعتداءات التي قد تطال الحقوق المكتسبة من طرف المبدعين، خصوصا في ظل التطور الباهر في مجال الصناعة وعالم التكنولوجيا، ما يجعل من احتمالية انتهاك تلك الحقوق أمرا هينا، وكما هو معلوم فإنّ التقليد والتزوير في مجال الملكية الصناعية يمس بسمعة المالك الأصلي للحقوق، ما يجعل الاهتمام بالجانب القانوني أمرا ضروريا لبحث آليات ووسائل قانونية تكون لها القدرة من التصدي لكافة أشكال الخرق لتلك الحقوق.

كما تتمثل أهمية هذه الدراسة في بيان الدور الذي تلعبه حماية حقوق الملكية الصناعية في مجال الاستثمار، وخاصة في عقود نقل التكنولوجيا، حيث أنه غالبا ما تنطوي هذه العقود على حق من حقوق الملكية الصناعية ، ذلك أنّ مدى توافر الحماية من عدمه عند عملية نقل التكنولوجيا، يكون له حتما انعكاس إما بالإيجاب أو السلب على مجريات مراحل العقد، وذلك من أجل ضمان عدم المساس بحقوق أطراف العقد.

وتهدف هذه الدراسة إلى تحليل العديد من النصوص والوقائع القانونية من أجل الوقوف على العديد من النقاط والإجابة على مختلف التساؤلات التي تحوم حول هذا الموضوع، ومن ذلك:

بيان المبررات والدوافع التي أدت إلى المطالبة بتوفير الحماية لحقوق الملكية الصناعية في عقود نقل التكنولوجيا، كما تهدف هذه الدراسة كذلك إلى إبراز أهمية توفير الحماية القانونية، والوقوف على مدى فعالية الأنظمة القانونية المتاحة والعمل على تقييمها، بالإضافة إلى تحديد الدور الذي تلعبه مختلف الهيئات والمنظمات الدولية والإقليمية في السعي إلى توفير بيئة ملائمة للاستثمار في مجال نقل التكنولوجيا، وتطوير الملكية الصناعية وما تقدمه كذلك من حلول لفض المنازعات المتعلقة بعقود نقل التكنولوجيا، خاصة في ظل الاعتماد على الوسائل البديلة لتسوية المنازعات، ليكون بذلك الهدف من الدراسة أيضا تسليط الضوء عليها من خلال التعريف بها وتبيان مدى نجاعتها.

كما تهدف الدراسة كذلك إلى محاولة كشف بعض المسائل الغامضة التي تكتنف الموضوع والوقوف على بعض النقائص التي تعتري بعض الأطر القانونية الناظمة لموضوع الدراسة، ومن تم تقديم النتائج التي يتم التوصل إليها مع إعطاء جملة من الاقتراحات.

أما عن أسباب اختيار الموضوع، فإنه تتحكم في الباحث عند اختيار أي موضوع ليكون محلا للدراسة، عدة عوامل وأسباب تلهمه خوض مجريات البحث والتنقيب في ذلك الموضوع، وقد تم اختيار هذا الموضوع ليكون مجالا للبحث بناء على أسباب موضوعية وأخرى ذاتية.

أما العوامل الموضوعية فتتمثل في أهمية الموضوع بالدرجة الأولى نظرا لارتباطه بجوانب مختلفة من الحياة، بالإضافة إلى أنه من المواضيع الحديثة والمرنة والقابلة للتطور مواكبة للتطور الحاصل في المجال التقني، كما أنّ هذا الموضوع وإن كان قد حظي بالدراسة في

بعض من جوانبه إلا أنّ الدراسات تقل بخصوص البحث بشكل خاص في مجال حماية حقوق الملكية الصناعية في عقود نقل التكنولوجيا.

وتتمثل العوامل الذاتية في الرغبة في البحث والدراسة في مثل هذا النوع من المواضيع ذات الصلة بالملكية الصناعية وعالم التكنولوجيا كونها تتسم بطابعها المميز الذي تكتسيه الحداثة والتطور، الأمر الذي يخلق الرغبة والدافع للبحث فيه.

بناء على ما تقدم وبغية الخوض في تفاصيل البحث، ارتأينا أن نجعل من الإشكالية الآتية منطلقا للبحث،، **إلى أي مدى يمكن للآليات القانونية المتاحة أن توفر حماية لحقوق الملكية الصناعية في إطار عقود نقل التكنولوجيا؟**

كما يمكن طرح بعض التساؤلات الفرعية.

– ما المقصود بالملكية الصناعية ونقل التكنولوجيا؟ وما هي أهم الأسباب التي دعت إلى توفير الحماية لتلك الحقوق؟

– ما هو الدور الذي تلعبه المنظمات الدولية من أجل حماية حقوق الملكية الصناعية وتطويرها؟

– ما المقصود بعقود نقل التكنولوجيا وفيما تتجلى أهميتها؟

ومن أجل الإجابة على التساؤلات المطروحة يتم تقسيم البحث إلى فصل تمهيدي يُخصص لدراسة الإطار المفاهيمي لحقوق الملكية الصناعية، (المبحث الأول)، بالإضافة إلى دراسة عقود نقل التكنولوجيا (المبحث الثاني)، ثم تستكمل الدراسة بتقسيم البحث إلى بابين على النحو الآتي، حقوق الملكية الصناعية بين مبررات الحماية وآلياتها في عقود نقل التكنولوجيا (الباب الأول) نتناول من خلاله مبررات حماية حقوق الملكية والآثار المترتبة عنها، الفصل الأول ندرس فيه دواعي حماية حقوق الملكية الصناعية والآثار المترتبة على حماية حقوق الملكية الصناعية.

أما الفصل الثاني، فنخصصه لدراسة حماية حقوق الملكية الصناعية من خلال الاتفاقيات والمنظمات الدولية.

الباب الثاني نخصصه لدراسة منازعات حقوق الملكية الصناعية في عقود نقل التكنولوجيا في فصلين، الأول نخصصه لدراسة طرق فض المنازعات المتعلقة بنقل التكنولوجيا.

أما الفصل الثاني، فنتطرق من خلاله إلى أجهزة تسوية المنازعات المتعلقة بالملكية الصناعية ونقل التكنولوجيا، ونتناول فيه، حل النزاعات بواسطة أجهزة المنظمات الدولية والإقليمية.

هناك العديد من الدراسات القانونية والاقتصادية التي تناولت مواضيع تتعلق بالملكية الصناعية وآليات حمايتها، أو تلك التي تناولت موضوع عقود نقل التكنولوجيا من حيث النظام القانوني أو وسائل تسوية المنازعات، من بين تلك الدراسات نذكر دراسة حول النظام القانوني لحماية الابتكارات في التشريع الجزائري، رسالة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون الخاص، من كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، السنة الجامعية 2016-2017، إعداد الباحث لحمر أحمد، أهم النتائج المتوصل إليها من خلال هذه الدراسة، أنه ولأجل تحقيق الإصلاح المنشود للنظام القانوني لحماية الابتكارات، لابد من اعتماد قانون واحد ينظم حقوق الملكية الصناعية بسبب وحدة شروط وآثار الحماية القانونية لكل حق من هذه الحقوق، وتسهيلا على المخاطبين بأحكام هذا القانون من جهات مختصة بتسجيل حقوق الملكية الصناعية ومالكي هذه الحقوق وقضاة وباحثين، كما أنّ من شأن ذلك تصحيح الخلل الذي يشوب النظام القانوني الجزائري لحماية الابتكارات، المتمثل في قدم التشريع المنظم للابتكارات الشكلية وعدم تماشي معظم أحكامه مع شروط وإجراءات الحماية المتعارف عليها في الوقت الراهن.

كما أنّ هناك دراسة أخرى تتعلق باتفاقية حقوق الملكية الفكرية ذات العلاقة بالتجارة الدولية وإشكالية نقل التكنولوجيا للدول النامية -دراسة حالة الصين- مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة باتنة، 2006-2007، من إعداد الباحثة ليلى شيخة، أهم النتائج المتوصل إليها، أنّ حماية حقوق الملكية الصناعية ضرورية لعملية نقل التكنولوجيا، لكن الحماية وحدها لا تعد عاملا أساسيا ترتكز عليه نجاح عملية نقل التكنولوجيا، بل هناك عدة عوامل تساعد في جذب المستثمر الأجنبي، مثل اتساع السوق ومؤشر الإبداع وارتفاع الأجور وتوافر قوانين تحفيزية مثل الإعفاءات الضريبية.

وهناك دراسات أخرى ذات صلة، لكن ما يلاحظ في الدراسات السابقة التي أشرنا لها أنها ارتكزت على حماية حقوق الملكية الفكرية والآليات المتوفرة لذلك، ولم تركز على حماية

حقوق الملكية الصناعية في إطار عقود نقل التكنولوجيا بشكل خاص، وهذا ما يجعلنا ننطلق بالبحث في هذا الموضوع من خلال الإشكالية التي تم طرحها سابقا.

ويقتضي البحث في هذا الموضوع استعمال عدة وسائل من أجل إثراء البحث، وبغرض توظيف المادة العلمية أحسن توظيف في مختلف مراحل الدراسة، لابد من اتباع مناهج البحث العلمي التي تتوافق وطبيعة الدراسة، وفي إطار هذا البحث نعتمد عدة أنواع من تلك المناهج –المنهج الوصفي، المنهج التحليلي، المنهج المقارن–.

–المنهج الوصفي، وذلك لوصف المفاهيم وتحديد التعاريف.

–المنهج التحليلي، الذي نعتمد عليه بشكل رئيسي من أجل تحليل مختلف النصوص القانونية.

–المنهج المقارن في بعض الأحيان، وذلك لمقارنة بعض المفاهيم النظرية عند دراسة بعض الحالات في ما يقابلها من تشريعات أخرى.

الفصل التمهيدي: الإطار المفاهيمي لحقوق الملكية الصناعية وعقود نقل التكنولوجيا

استطاع الانسان مند قرون خلت تحقيق تطور مشهود في مختلف مجالات حياته بفضل ما ينتجه عقله من ابتكارات، ومازالت البشرية تسعى في تطوير الموروث الإنساني باعتباره تراثا مشتركا، المقصد منه تحقيق مصلحة الشعوب في كل مكان و زمان، وقد أحيط هذا الإنتاج الفكري باهتمام كبير نظرا لأهميته، فتم وضع قوانين تنظم وتحمي ابتكارات المبدعين ليكتسبوا من خلالها حقوقا صارت تعرف بحقوق الملكية الفكرية والصناعية، هذه الحقوق والتي بفضلها بلغ الإنسان قمة التطور التكنولوجي والعلمي، وصار بالإمكان تبادل ونقل الخبرات بين الدول والشركات في إطار علاقات تعاقدية تتيح للطرف الراغب في تطوير قدراته التكنولوجية استيراد التكنولوجيا من مالكها وهذا ما يعود بالنفع على الجميع.

وسيتم من خلال هذا الفصل تقديم نظرة عامة حول حقوق الملكية الصناعية من خلال تعريفيها وبيان أنواعها بشكل عام **(المبحث الأول)**، إضافة إلى تقديم دراسة عامة مفاهمية حول عملية نقل التكنولوجيا التي تنصب أساسا على حق من حقوق الملكية الصناعية **(المبحث الثاني)**.

المبحث الأول: الإطار المفاهيمي لحقوق الملكية الصناعية

تقتضي عملية دراسة الإطار العام لحقوق الملكية الصناعية إعطاء تعريف لها إضافة إلى تحديد الطبيعة القانونية **(المطلب الأول)**، وإبراز أنواعها **(المطلب الثاني)**.

المطلب الأول: مفهوم حقوق الملكية الصناعية

نتطرق من خلال هذا المطلب إلى تعريف حقوق الملكية الصناعية **(الفرع الأول)** ثم بعد ذلك تحديد طبيعتها القانونية **(الفرع الثاني)**.

الفرع الأول: تعريف حقوق الملكية الصناعية

قبل الخوض في إعطاء تعريف لحقوق الملكية الصناعية لابد من الاشارة إلى أنّ مفهوم الملكية الفكرية الذي يعد أشمل وأعم من مفهوم الملكية الصناعية، وقد اعتادت الاتفاقيات الدولية والدراسات العلمية على التفرقة في ذلك باعتماد تقسيمين رئيسين وهما:

أولا الملكية الفكرية والأدبية

تتصل حقوق الملكية الفكرية والأدبية بحماية حق المؤلف المادي والمعنوي وحماية المصنفات الفنية والأدبية والسمعية والبصرية وحماية حقوق فناني الأداء ومنتجي التسجيلات الصوتية وهيئات الإذاعة[1].

أما الملكية الصناعية فتشمل المبتكرات الجديدة و الشارات المميزة.

ثانيا: تعريف حقوق الملكية الصناعية

تُعرّف حقوق الملكية الصناعية بأنها "تلك الحقوق التي ترد على مبتكرات جديدة مثل الاختراعات ونماذج المنفعة والتصميمات والنماذج الصناعية أو شارات مميزة تستخدم في تمييز المنتجات مثل العلامة التجارية وكذا تمييز المنشات التجارية، كالاسم التجاري وتُمَكن صاحبها من الاستئثار واستغلال ابتكاره أو علامته التجارية أو اسمه التجاري في مواجهة الكافة وفقا للأحكام المنظمة لذلك قانونا"[2].

وعُرّفت كذلك بأنها "حقوق استئثار صناعية وتجارية تخول صاحبها أن يستأثر قبل الكافة باستغلال ابتكار جديد أو استغلال علامة مميزة"[3].

وعُرّفت كذلك بأنها "مجموعة من الحقوق المرتبطة بنتاج العقل البشري من المبتكرات الجديدة أو العلامات أو الأسماء المميزة النى تمنح صاحبها الحق في احتكارها واستغلالها والتي تقوم على فكرة العدالة وتؤدي لمنع قيام المنافسة غير المشروعة"[4].

وما تجدر الاشارة إليه أنّ مصطلح الملكية الصناعية يعود إلى أصل فرنسي، ومنه أخذت اللغات الاخرى هذا اللفظ، والتي يقصد بها حقوق الملكية الفكرية التي ترد على العناصر المرتبطة بالأنشطة الصناعية والتجارية، والتي تخول صاحبها سلطة مباشرة على ابتكاره أو محل حقه للتصرف فيه بكل حرية وامكانية مواجهة الغير يها[5].

---

[1] ورقة عمل حول حقوق الملكية الصناعية بالمملكة العربية السعودية في إطار منظمة التجارة العالمية، إعداد قطاع الشؤون الاقتصادية، مركز المعلومات والدراسات، ديسمبر 2015، ص 3.

[2] سميحة القليوبي، الملكية الصناعية، ط 5، دار النهضة العربية، 2005، ص 10.

[3] محمد حسني عباس، الملكية الصناعية والمحل التجاري، دار النهضة العربية، 1971، ص 6.

[4] سائد أحمد الخولي، الملكية الصناعية في الفقه والقانون المعاصر، (د ط)، دار الفجر للنشر والتوزيع، 2012، ص 20.

[5] خالد ممدوح ابراهيم، حقوق الملكية الفكرية، (د ط)، الدار الجامعية، 2010-2011، ص 52.

ومن خلال ما أوردناه من جملة التعاريف السابقة يمكن القول: أنّ المقصود بحقوق الملكية الصناعية، هي حقوق تُمنح لأصحاب الابتكارات الجديدة مقابل انتاجهم الفكري، وتخولهم حق استغلالها والاستئثار بها لمدة زمنية معينة يحددها القانون، وترد هذه الحقوق على مبتكرات جديدة مثل براءات الاختراع، كما ترد على الشارات المميزة مثل العلامة التجارية.

لكن إذا أمعنا النظر في التعاريف المقدمة أعلاه، نلاحظ أنها لم تحدد نوع وطبيعة هذه الحقوق، سوى الاقتصار على أنها حقوق متصلة بما ينتجه العقل البشري، وهذا ما يقودنا للبحث من أجل تحديد الطبيعة القانونية لحقوق الملكية الصناعية.

الفرع الثاني: الطبيعة القانونية لحقوق الملكية الصناعية

يكتسي موضوع تحديد الطبيعة القانونية لحقوق الملكية الصناعية أهمية كبيرة لما يترتب عن ذلك من آثار، لذلك سعى الفقهاء والباحثون في المجال القانوني لوضع حل للجدل القائم حول طبيعة هذه الحقوق، وتتجلى أهمية تكييف حقوق الملكية من عدة زوايا منها، معرفة إلى أي قسم من الحقوق المالية تنتمي إليه هذه الحقوق، مايُمكِّن من تسهيل عملية تحديد الآثار التي تترتب عن ذلك، بالإضافة إلى أن تحديد الطبيعة القانونية يُمكِّن من تحديد القانون الواجب التطبيق على هذه الحقوق في مختلف المسائل القانونية (إجراءات إدارية. التصرفات الواردة عليها. المنازعات...).

أولا: موقع حقوق الملكية الصناعية من الحقوق المالية

ثار جدال فقهي كبير حول تحديد موقع حقوق الملكية الصناعية من الحقوق المالية، حيث أنّ هناك من أدرجها ضمن قسم الحقوق العينية، ومنهم من اعتبرها حقوقا معنوية، كما ظهر اتجاه أخر يعتبرها حقوقا فكرية، وكل في ذلك قد بنى نظريته على حجج وأدله نستعرضها فيما يلي:

أ-حقوق الملكية الصناعية حقوق عينية

يرى أصحاب هذا الاتجاه أنّ حقوق الملكية الصناعية تندرج ضمن الحقوق العينية، وهذا باعتبار ما ترتبه هذه الحقوق من سلطة لصاحبها في الاستئثار باستغلالها، الأمر الذي يجعلها تشبه حق الملكية التي ترتب لمالكها نفس السلطة، وما يدل على ذلك في رأيهم

اقتران تسمية هذه الحقوق بمصطلح الملكية[1]، أي أنّ حقوق الملكية الصناعية حسب هذا الاتجاه تقترن بالحقوق العينية، فحق الملكية يخول صاحبه استعمال شيء مادي واستغلاله كما يخوله حق التصرف فيه، مثل بيع سيارة، وبالتالي فإن حقوق الملكية الصناعية تنصرف إلى أشياء مادية ملموسة.

فمحل العلاقة القانونية التي تربط المبتكر بحقه إنما يرد على شيء معين بالذات وهو الإنتاج الذهني، واستنادا إلى هذا الشبه القائم بين حقوق الملكية الصناعية وحق الملكية فيما تخوله لصاحبها من استئثار بالشيء موضوع الحق[2]، يرى هذا الاتجاه أن هذه الحقوق فيها جميع مقومات حق الملكية والتي تجعل منها حقوقا عينية[3].

إلا أنّ هذا الرأي انتُقِد من عدة زوايا، منها:

أنّ حق الملكية ينصب على أشياء مادية ملموسة وهذا ما يتنافى ومحل حقوق الملكية الصناعية التي ترد على أشياء معنوية غير مادية تتمثل في ثمرات العقل وحصيلته[4]، ذلك أنّ سلطة صاحب الحق تتمثل في احتكاره لاستغلال فكرة مبتكرة صناعيا أو تجاريا، وليس على الشيء المادي الذي تجسدت فيه الفكرة والذي يعتبر حقا عينيا واستغلاله من قبيل حق الملكية التي ترد على أشياء مادية، مثل المخترع الذي يحصل على براءة اختراع جهاز معين،

إذ يكمن الاختلاف بينهما أنّ استغلال الفكرة المبتكرة يبقى في ذمة صاحبها في حين أنّ انتقال ملكية الشيء المادي مثل الجهاز إلى المشتري يخرجه من الذمة المالية لصاحب الاختراع أو مبتكره[5].

---

[1] عباس حلمي المنزلاوي، الملكية الصناعية، ديوان المطبوعات الجامعية –الجزائر– 1983، ص 19.

[2] علي نديم الحمصي، الملكية التجارية والصناعية، الطبعة الأولى، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع عمان، 2010، ص 214.

[3] عامر محمود الكسواني، القانون الواجب التطبيق على مسائل الملكية الفكرية، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2011، ص 104.

[4] سائد أحمد الخولي المرجع السابق، ص 22.

[5] عباس حلمي المنزلاوي، المرجع السابق، ص 20.

ب-حقوق الملكية الصناعية حقوق معنوية

بسبب اختلاف طبيعة حقوق الملكية الصناعية عن طبيعة الحقوق العينية، ظهر رأي آخر يقول بأنّ هذه الحقوق ما هي إلا حقوق معنوية، واعتبروا هذه الأخيرة قسما ثالثا للحقوق المالية تندرج تحتها حقوق الملكية الصناعية.

إذ أنه في رأي أصحاب هذا الاتجاه، لا يمكن اعتبار هذه الحقوق حقوقا عينية، ولكن هي نوع من أنواع الملكية، لأنّ الأشياء سواء كانت مادية أو غير مادية، كلها تصلح في نظرهم أن تكون محلا لحق الملكية، ومنه، فليس هناك ما يمنع من اعتبار حقوق الملكية الصناعية والتجارية من قبيل حقوق الملكية[1].

بمعنى آخر، أنّ هذا الاتجاه يعترف بأنّ حقوق الملكية الصناعية تصنف ضمن حقوق الملكية، لكن لا يمكن الإقرار بأنها من الحقوق العينية الملموسة، فهي ترد على أشياء غير مادية وبالتالي فهي نوع من أنواع الملكية.

إذ لا يشترط في رأيهم أن يرد حق الملكية على أشياء مادية فقط دون المعنوية منها[2]، بل حتى أنّ بعضهم ذهب في تعريفه لحقوق الملكية الصناعية على أنها ملكية حقيقية كالملكية التي ترد على أشياء مادية أو الملكية المادية، محلها دائما من نتاج ذهن صاحبها، فهي ملكية غير أنها ترد على أشياء غير مادية وهي نوع جديد من أنواع الملكية[3].

ومنه فإنّ حق الإنسان في حماية ثمار إنتاجه الفكري، والذي يمثل شخصيته هو أولى بالحماية من الملكية المادية لأنها تعتبر أقدس أنواع حقوق الملكية[4].

بيد أنّ هذا الرأي تعرض بدوره أيضا للانتقاد في عدة نقاط أبرزها، أن ّحقوق الملكية الصناعية والتجارية تخول لمالكها حق الاستغلال وحق التصرف فيها دون أن يكون له حق الاستئثار باستعمالها بخلاف حق الملكية الذي يشتمل على هذه العناصر الثلاثة التي تخول صاحبها حق الاستئثار بها جميعا.

---

[1] عامر محمود الكسواني، القانون الواجب التطبيق على مسائل الملكية الفكرية، المرجع السابق، ص 106.

[2] سائد أحمد الخولي المرجع السابق، ص 22.

[3] نوارة حسين، الملكية الصناعية في القانون الجزائري، الامل للطباعة والنشر والتوزيع، تيزي وزو، الجزائر، 2015، ص 10.

[4] عجة الجلالي، أزمات حقوق الملكية الفكرية، دار الخلدونية، 2012، ص 48.

كما أنّ القول بأنّ هذه الحقوق حق ملكية يعتبر مجانبة للصواب لما تقتضيه لغة القانون من الدقة والضبط وللفقه القانوني الذي يعتبر أن الملكية لا ترد إلا على أشياء مادية[1].

وما يعاب على هذا الاتجاه أيضا، أنه يخلط بين الحق الشخصي والحق العيني في اعتباره للحق الذهني يتجسد فيه شخصية الإنسان، وهو بذلك يثير اللبس في اعتبارها حقا لصيقا بالشخصية والذي لا يمكن انتقاله[2].

كما أنّ حقوق الملكية الصناعية والتجارية هي حقوق مؤقتة محددة بمدة قانونية، تنتهي عند نهايتها سلطة صاحبها في الاستغلال والاحتكار، بخلاف الملكية التي تمنح مالكها حقا مؤبدا مثل تملك عقار أو شيء منقول.

ضف إلى هذا أنّ حقوق الملكية هي استئثار للشخص بحقه في مواجهة الكافة في حين أن كل نتاج فكري إبداعي هو ذو طبيعة خاصة يستدعي انتشاره واستفادة المجتمع منه، وهو ما تقتضيه المصلحة العامة من جهة وباعتبار ما للإنسانية من حق فيه، إذ أنّ هذه الابتكارات والأفكار التي توصل إليها المبتكر ما هي إلا نتيجة لفكر وجهد من سبقه أيضا[3]. وهذا ما يجعل موقف هذا الاتجاه غبر مرجح للتأييد من قبل فقهاء القانون، الأمر الذي أدى إلى ظهور موقف ثالث يُكَيف حقوق الملكية الصناعية على أنها حقوق فكرية.

ج-حقوق الملكية الصناعية حقوق فكرية

يرى أصحاب هذا الاتجاه أنّ حقوق الملكية الصناعية هي حقوق ملكية فكرية -والتي ابتدعها الفقه الحديث كقسم ثالث من أقسام الحقوق المالية- وهم بذلك يتفقون مع الاتجاه الثاني في أنه لا مناص من إفراد قسم خاص لهذا النوع الحديث من الحقوق، التي ترد على أشياء معنوية غير مادية، تتمثل في نتاج العقل من إبداع وابتكار يتم تجسيده في ابتكارات وأشياء ملموسة، إلا أنهم يختلفون معه في إضفاء وصف الملكية على هذه الحقوق، إذ أنه في رأيهم أن القول بورود حق الملكية على الأشياء سواء منها المادية أو المعنوية أمر غير مقبول قانونا، وعليه فلا يمكن وبأي حال من الأحوال القول بأنّ حقوق الملكية الصناعية والتجارية نوع من أنواع حقوق الملكية، وإنما إطلاق كلمة الملكية على هذه الحقوق في

[1] عامر محمود الكسواني، القانون الواجب التطبيق على مسائل الملكية الفكرية، المرجع السابق، ص 104.

[2] عجة الجيلالي، أزمات حقوق الملكية الفكرية، المرجع السابق، ص 49.

[3] عامر محمود الكسواني، القانون الواجب التطبيق على مسائل الملكية الفكرية، المرجع السابق، ص 104.

نظرهم جاء تأكيدا على أهمية إصباغ الحماية القانونية عليها، وحماية حقوق أصحابها كما هو الشأن في الملكية العادية[1]. وعليه فحقوق الملكية الصناعية والتجارية ذات طبيعة خاصة، إذ أنها من جهة تشبه الحق العيني فيما يرتبه من سلطة مباشرة لمالكه للاستئثار باستغلال حقه، كما أنها تشبه الحق الشخصي فيما يقره من التزام سلبي على الغير بالامتناع عن استغلال نفس الحق خلال مدة الحماية[2].

ولكنها من جهة أخرى ليست حقوقا عينية، فهي لا تنصب على أشياء مادية، وكذلك ليست مؤبدة[3]، وهي لا تمثل حق ملكية لأنها لا تمنح صاحبها حق الاستعمال[4]، كما أنها لا تعتبر حقوقا شخصية لأنها لا تقوم على علاقة قانونية بين دائن ومدين[5].

وما يجب التنويه له في إطار تحديد الطبيعة القانونية لحقوق الملكية الصناعية والتجارية، أنّ تحديد هذه الطبيعة من حيث الاعتراف بأنها حق من حقوق الملكية، فإن الموقفين الأول والثاني يتفقان في أنها حقوق ملكية رغم اختلاف الحجج والمبررات المقدمة من كليهما، في مقابل ذلك نجد الموقف الثالث ينكر هذه المسألة ويعارض اعتبار حقوق الملكية الصناعية والتجارية من أنواع حقوق الملكية.

أما فيما يتعلق بتحديد طبيعة هذه الحقوق من حيث التصنيف، فإن الرأي الأول يدرجها ضمن الحقوق العينية باعتبارها تشبه حق الملكية، في حين يجمع الاتجاه الثاني والثالث على أنّ حقوق الملكية الصناعية والتجارية تندرج تحت نوع جديد من الحقوق يصطلح عليه بحقوق الملكية المعنوية أو الفكرية.

وكخلاصة لهذا الموضوع وللخروج من هذا الجدل القائم، يمكن القول أنّ حقوق الملكية الصناعية عبارة عن حقوق معنوية ترد على أشياء مادية، فهي بذلك لا تصنف ضمن التقسيم التقليدي للحقوق المالية من حقوق عينية وحقوق شخصية بصورة مطلقة، بل هي حق يرد على شيء معنوي له قيمة مالية، فهي حقوق ذات طبيعة خاصة.

---

[1] عجة جيلالي، أزمات حقوق الملكية الفكرية، المرجع السابق، ص 49.

[2] عامر محمود الكسواني، القانون الواجب التطبيق على مسائل الملكية الفكرية، المرجع السابق، ص 103.

[3] محمد سيد الفقي، القانون التجاري، (د.ط)، دار الجامعة الجديدة، مصر، (د.س.ن)، ص 320.

[4] علي نديم الحمصي، المرجع السابق، المرجع السابق، ص 206.

[5] محمد سيد الفقي، المرجع السابق، ص 320.

وأمام الجدل القائم بين المذاهب الفقهية حول تحديد الطبيعة القانونية، لابد للتشريعات الوطنية أن تتخذ موقفا تجاهها، وهذا ما يدفعنا للبحث عن موقف المشرع الجزائري من هذه المسألة، فما هو موقف المشرع الجزائري من تحديد الطبيعة القانونية، وأي الموقف تبنى إزاء ذلك؟

د-موقف المشرع الجزائري من الاتجاهات الفقهية

تناول المشرع الجزائري في القانون المدني[1] طبيعة حقوق الملكية الصناعية والتجارية فنجد أنه يعتبرها في المادة 17 مكرر[2] أموالا معنوية، وفي المادة 674 ينص على أنّ الملكية هي حق التمتع والتصرف في الأشياء بشرط أن لا يستعمل استعمالا تحرمه القوانين والأنظمة. وبالرجوع إلى المادة 682 نجد أنه لم يفصل في تقسيمه للأشياء والأموال بين ما هو مادي وما هو غير مادي[3].

وخلاصة القول بعد عرض هذه المواد أنّ المشرع الجزائري في تحديده لطبيعة حقوق الملكية الصناعية والتجارية، لم يتبن وبشكل مباشر التقسيم الحديث للحقوق المالية، لكنه أقر لهذه الحقوق الحديثة بأنها نوع من أنواع الحقوق المالية، بل اعتبرها حق ملكية، وهو بذلك يأخذ بالاتجاه الثاني الذي تم تناوله.

ثانيا: حقوق الملكية الصناعية بين القانون الخاص والعام

نحاول من خلال هذا التقسيم تحديد إلى أي فرع من فروع القانون تندرج في إطاره حقوق الملكية الصناعية.

---

[1] أمر رقم 75-58 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975 يتضمن القانون المدني الجزائري، (ج ر)، عدد 78، الصادرة في 30 سبتمبر 1975.

[2] المادة 17 مكرر: "**يسري على الأموال المعنوية قانون محل وجودها وقت تحقق السبب الذي تترتب عليه كسبب الحيازة أو الملكية أو الحقوق العينية الأخرى أو فقدها.....ويعد محل وجود براءة الاختراع البلد الذي منحها. ....**".

[3] المادة 682 من القانون المدني الجزائري: "**... كل شيء غير خارج عن التعامل بطبيعته أو بحكم القانون يصلح أن يكون محلا للحقوق المالية**".

أ-حقوق الملكية الصناعية من فروع القانون الخاص

يرى فريق من الفقه أنّ حقوق الملكية الصناعية تصنف كفرع من فروع القانون الخاص وحجج هذا الفريق في ذلك هي[1]:

- أنّ هذه الحقوق بها كل مقومات حق الملكية الذي يتضمنه القانون الخاص.
- أنّ وجود هذه الحقوق إنما يهدف إلى تنظيم العلاقات بين الأفراد وهو نفسه ما يقوم عليه القانون الخاص.
- تقنين هذه الحقوق جاء حماية للمصالح الخاصة بالأفراد.
- التصرفات الواردة على حقوق الملكية الصناعية من بيع وتنازل أو رهن تخضع لأحكام القانون المدني.

إلا أنّ هذه الحجج تعرضت للنقد من باب أنّ حقوق الملكية الصناعية والتجارية ليست نوعا من حقوق الملكية، وإنما هي ذات طبيعة خاصة، كما أنّ القوانين الخاصة بهذه الحقوق لا تنظم علاقة صاحبها بغيره من الأفراد فقط، بل وكذلك علاقته مع الدولة الممثلة في الجهاز المكلف بتنظيم هذه الحقوق.

بالإضافة إلى أنها لم تكرس حماية للمصلحة الخاصة، بل وأيضا لحماية المصلحة العامة للمجتمع، ويتجلى ذلك في منح التراخيص الاجبارية من الدولة في حال عدم كافية الاستغلال أو الحالات المستعجلة، وكذلك منع تسجيل عناصر الملكية الصناعية التي تخالف النظام العام والآداب العامة.

أما القول باختصاص القضاء العادي بحل المنازعات الخاصة بها، فهذا ليس بالأمر المطلق لأن بعضها يخضع للقضاء الإداري[2]، فبعض المنازعات المتعلقة بالملكية الصناعية نجدها تخضع للقضاء الإداري، خاصة تلك التي يكون فيها المعهد الوطني للمكلية الصناعية طرفا فيها، باعتباره هيئة إدارية.

ب-حقوق الملكية الصناعية من فروع القانون العام

يرى فريق آخر من الباحثين القانونيين أنّ حقوق الملكية الصناعية والتجارية تتصل بشكل أكبر بالقانون العام، ويتجسد هذا في عدة جوانب نذكرها في النقاط التالية:

[1] عجة الجيلالي، أزمات حقوق الملكية الفكرية، المرجع السابق، ص 172.

[2] المرجع نفسه، ص 172، 173.

– أنّ تقنين هذه الحقوق إنما جاء مراعاة للمصلحة العامة وتلبية لاحتياجات المجتمع من خلال تشجيع الإبداع.

– إنشاء الدولة لجهاز يقوم بتنظيم وتسيير هذه الحقوق من خلال مؤسسة عمومية تختص بمنح شهادة البراءة وشهادات أخرى لاكتساب هذه الحقوق، وعليه فمنازعاتها تخضع للقانون الإداري.

– علاقة هذه الحقوق بقانون العقوبات وقانون الجمارك من خلال تحريك الدعوى العمومية والحماية الجمركية، فمثل هذه المسائل تندرج في إطار القانون العام.

– كما يمكن للدولة أن تتدخل في هذه الحقوق بمنح تراخيص إجبارية لشركات عامة أو خاصة في حال عدم كفاية الاستغلال أو الضرورة القصوى من أجل استفادة المجتمع.

غير أنّ هذه المبررات بدورها هي الأخرى تعرضت للنقد، حيث أنه لا يعني أنّ صدور قوانين حقوق الملكية الصناعية والتجارية جاء مراعاة للمصلحة العامة، الأمر الذي يجعلها تصنف من فروع القانون العام، لأنها من الجانب الآخر هي تحمي حقوق المخترع والمبتكر وكل مبدع.

كما أنّ تنظيم الدولة لهذه الحقوق وإدارتها إنما هو بهدف توفير جهاز يحمي هذه الحقوق، ضف إلى هذا أنّ المنازعات الناشئة بين هذا الجهاز وأصحاب الحقوق تخضع للقضاء العادي، وأما عن إضفاء الحماية الجزائية على هذه حقوق لا يعد مبررا لإدراجها ضمن فروع القانون العام وهو ما ينطبق أيضا على التراخيص الإجبارية التي تمنحها الدولة، إذ أنّ هذا الأمر لا يؤثر في اعتبار هذه الحقوق أموالا خاصة واستغلالها وفقا لأحكام القانون الخاص[1].

وعلى إثر ما ورد من آراء في الاتجاهين السابقين، وما تعرضا له من انتقاد في مسألة تحديد أي فروع القانون تنطوي تحته قوانين الملكية الصناعية والتجارية ظهر اتجاه ثالث يرى أن القوانين لا يمكن إدراجها في إطار القانون العام ولا القانون الخاص أيضا.

وهذا لأنها حسب رأي هؤلاء تتوسط القانونين، الشيء الذي يدفع إلى القول بضرورة إعادة النظر في تقسيم القانون، لأن تقسيمه التقليدي إلى عام وخاص أصبح غير فعال[2].

[1] علي نديم الحمصي، المرجع السابق، المرجع السابق، ص 224.

[2] عجة الجيلالي، أزمات حقوق الملكية الفكرية، المرجع السابق، ص 170، 171.

حيث أنه لا يمكن تصنيف قوانين الملكية الصناعية والتجارية تحت أحد فروع القانون بصورة مطلقة، لأنها تتميز بقواعد خاصة وهي ذات طبيعة مختلطة، لأنّ لها علاقة بمختلف القوانين فمثلا نجد أنّ لها علاقة بالقانون المدني الذي يحدد طبيعتها كحق مالي تشمله الحماية، والقانون التجاري يقر أنّ استغلالها يعد عملا تجاريا بحسب الموضوع، كما ينظم القانون الإداري إجراءات الحصول عليها، والقانون الجنائي يضمن لها الحماية بالأسلوب الردعي من أي اعتداء وتوقيع الجزاء على كل من ينتهكها، كما أنّ هذه الحقوق تمتد إلى القانون الدولي من خلال ما تكرسه لها العديد من الاتفاقيات من الحماية الدولية.

وهذا ما دفع ببعض الفقه إلى التفكير في استحداث قسم جديد للقانون–على غرار ما حدث في الحقوق المالية– على أن يصطلح عليه بالقسم التقني إلى جانب القسم العام والقسم الخاص والذي يجب أن يخصص في رأيهم لكل ما يستحدث من القوانين التي تكون نتيجة للتطور الصناعي والتكنولوجي[1].

المطلب الثاني: أنواع حقوق الملكية الصناعية

يتم التطرق في هذا المطلب إلى أنواع حقوق الملكية الصناعية، والتي قسمها الفقه إلى قسمين، المبتكرات الجديدة **(الفرع الأول)**، والشارات المميزة، **(الفرع الثاني)**.

الفرع الأول: المبتكرات الجديدة

تشمل براءة الاختراع، الرسوم والنماذج الصناعية، والتصاميم الشكلية.

أولا: براءات الاختراع

نتناول في هذه الجزئية تعريف براءة الاختراع، وكذلك شروط الحصول عليها.

أ –تعريف البراءة

يقصد بالاختراع من الناحية اللغوية الكشف عن شيء لم يكن موجودا، فهو بدلك عمل وافر من أعمال الذهن يؤدي إلى خلق شيء جديد[2].

---

[1] عجة الجيلالي، أزمات حقوق الملكية الفكرية، المرجع السابق، ص 174.

[2] صلاح الدين عبد اللطيف الناهي، الوجيز في الملكية الصناعية والتحارية، دار الفرقان، عمان، الأردن، 1983، ص 67.

أمّا من الناحية الفقهية، فقد عُرف بأنه كل ابتكار أو اكتشاف جديد يكون قابلا للاستغلال الصناعي سواء كان ذلك الابتكار أو الاكتشاف يتعلق بالإنتاج النهائي أو بطرق أو وسائل الإنتاج[1].

وقد أعطى المشرع الجزائري تعريفا للاختراع، وذلك من خلال ما أورده في نص المادة 2 من الأمر رقم 03-07[2]، المتعلق ببراءة الاختراع، حيث عَرّف الاختراع بأنه عبارة عن فكرة المخترع تسمح عمليا بإيجاد حل لمشكل محدد في مجال التقنية[3]، أمّا براءة الاختراع، فتُعرّف بأنها الشهادة أو السند الذي يحدد الاختراع ويمنح صاحبه الحماية المقررة قانونا، وتعرف كذلك بأنها الوثيقة التي تصدر عن الدولة لصالح المخترع اعترافا منها بحقه لما اخترع"[4].

ومن خلال ما تقدم من تعاريف يمكن القول: أنّ براءة الاختراع هي شهادة تمنحها الدولة للمخترع عن انتاجه الفكري المجسد في اختراع بعد توافر جملة من الشروط القانونية، كما أنها تعطي صاحبها حق استغلال اختراعه لمدة قانونية محددة، حيث أن مالك البراءة يتمتع بحماية قانونية في مواجهة الغير، وله وحده حق استغلال اختراعه.

ب -شروط منح براءة الاختراع

حتى يتم منح براءة الاختراع للمخترع لابد أن تتوافر مجموعة من الشروط، شروط موضوعية وأخرى شكلية، وهذا ما يتم التطرق إليه بالدراسة على النحو الآتي:

1- الشروط الموضوعية

تتمثل الشروط الموضوعية في وجود اختراع، وأن يكون هذا الاختراع جديد قابلا للاستغلال الصناعي، وغير مخالف للنظام العام و الآداب العامة.

---

[1] عبد الله حسين الخشروم، الوجيز في حقوق الملكية الصناعية والتجارية، دار وائل للنشر، الطلعة الأولى، 2005، ص 63.

[2] الأمر: 07-03، المؤرخ في 19 جمادى الاول 1424، 6 الموافق 19 يوليو سنة 2003، يتعلق ببراءات الاختراع، (ج ر) عدد 44 الصادرة بتاريخ 23 يوليو 2003، ص 28.

[3] المادة 2 من الأمر 03-07 المتعلق ببراءات الاختراع: "**يقصد في مفهوم هذا الأمر ما يأتي: الاختراع فكرة المخترع تسمح عمليا بإيجاد حل لمشكل محدد في مجال التقنية**".

[4] ريم سعود سماوي، براءات الاختراع في الصناعات الدولية، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع عمان، الأردن، 2008، ص 82.

1-1 وجود اختراع

كما سبقت الإشارة من قبل، يقصد بالاختراع الفكرة الإبداعية التي يتوصل إليها المخترع في أي من المجالات التقنية، لذلك ومن أجل منح البراءة يشترط أن ينطوي الاختراع على ابتكار أو إبداع يضيف قدرا جديدا إلى ما هو معروف من قبل[1].

لذلك فإنه يمكن القول: أنّ للاختراع جانبان، الأول نظري، يتمثل في الفكرة الأصيلة، والثاني يتمثل في التطبيق العملي للفكرة الأصيلة، إذ ينبغي أن تحرز الفكرة تقدما في الفن الصناعي يتجاوز ما يصل إليه التطور العادي في الصناعة، لذلك فإن التحسينات أو التعديلات أو التنقيحات البسيطة غير الجوهرية التي قد تنشأ عن المهارة الحرفية لرجُل الصناعة لا تعد من قبيل الاختراعات[2].

1-2-أن يكون الاختراع جديدا

يشترط كذلك لمنح براءة الاختراع أن يكون الاختراع جديدا، لم يسبق نشره أو استعماله، أو حصل على براءة الاختراع، باعتبار أنّ البراءة تمنح لصاحبها حق استغلال الفكرة المبتكرة مقابل الكشف عنها للمجتمع، أما إذا كانت معروفة من قبل انتهى منها مبرر إصدار البراءة وهو ما يعرف بمصطلح الجدة المطلقة، والمقصود بها ألا يكون الاختراع قد أوديع سره مسبقا في أي زمان أو مكان، وقد ذهبت أغلب التشريعات للأخذ بهذا المذهب (الجدة المطلقة) على غرار المشرع الجزائري الذي أخذ بهذا المبدأ، وذلك من خلال ما تضمنته المادة 04 من الأمر رقم 03-07 التي تعتبر الاختراع جديدا إذا لم يكن مدرجا في مجال التقنية، وتتضمن هذه الحالة كل ما وضع في متناول الجمهور عن طريق وصف كتابي أو تنظيمي أو استعمال أية وسيلة أخرى عبر العالم، وذلك قبل يوم إيداع طلب الحماية أو تاريخ المطالبة بالأولوية بها[3].

---

[1] فاضلي ادريس، الملكية الصناعية في التشريع الجزائري، ديوان الطبعة 2، ديوان المطبوعات الجامعية، (د.ب.ن)، (د.س.ن)، ص 61.

[2] صلاح زين الدين، الملكية الصناعية و التجارية، ط 3، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2012، ص 38، 39.

[3] فاضلي ادريس، المرجع السابق، ص 64.

1-3-القابلية للتطبيق الصناعي

إنّ المقصود بهذا الشرط أن تكون الفكرة الإبداعية مجالا للاستغلال والاستثمار في ميدان الصناعة والتي ستعود على المجتمع بالنفع، أي أنّ الاختراع يبنى على إيجاد شيء مادي ملموس بالإمكان تطبيقه في المجال الصناعي والاستفادة منه في كل مجالات التكنولوجيا.

وقابلية الاختراع للاستغلال الصناعي استنادا إلى اتفاقية "تريبس" يأخذ بمفهومه الواسع فيشمل الصناعات الزراعية والكيميائية والصيدلانية والطبية والسلاسل النباتية والأحياء الدقيقة والمنتجات، وبالتالي فإنّ اكتشاف القوانين العلمية والظواهر الطبيعية لا يُمكِّن صاحبها من الحصول على البراءة[1].

1-4-مشروعية الاختراع

يقصد بشرط المشروعية عدم وجود مانع قانوني يمنع تسجيل الاختراع، كالإخلال بالنظام العام والآداب العامة ، مثل اختراع آلة لتزييف النقود أو آلة لتزوير المستندات وأختام المصادقة.

2 -الشروط الشكلية

تتمثل الشروط الشكلية في الآتي:

2-1- تقديم طلب الحصول على البراءة

من أجل الحصول على براءة الاختراع يجب على المخترع أن يقدم طلبا للحصول عليها، ويقدم هذا الطلب من المخترع نفسه إذا كان شخصا طبيعيا أو من موكله أو خلفه، أمّا إذا كان الاختراع صادرا عن شخص معنوي، فيُقدم الطلب ممن له الصفة القانونية في تمثيل هذا الشخص المعنوي[2].

حيث يودع الطلب لدى الجهة الإدارية المختصة وهي المعهد الوطني للملكية الصناعية بإدارة براءة الاختراع[3].

---

[1] ريم سعود سماوي، المرجع السابق، ص 102.

[2] علي محمد، فتحي محمد، مفهوم براءة الاختراع وآليات حمايتها في التشريع الجزائري، دراسة مقارنة، مجلة الحقيقة، جامعة أدرار، العدد 28، سنة سبتمبر 2006، ،ص 50.

[3] فاضلي ادريس، المرجع السابق، ص 75.

أمّا فيما يتعلق بالبيانات الواجب توافرها في الطلب فقد حددتها المادة 20[1] من الأمر 03-07،

وبعد تقديم الطلب الذي يكون مستوفيا لكافة البيانات، تبدأ المصلحة المختصة في فحصه، والتأكد من محتواه.

2-2- إصدار وتسجيل براءة الاختراع ونشرها

تقوم المصلحة المختصة بنشر البراءة في النشرة الرسمية للبراءات التي تصدر بصفة دورية،[2]، والغاية من هذا النشر هو إعلام الكافة بصدور براءة عن هذا الاختراع، وبعد توافر الشروط الموضوعية والشكلية تمنح البراءة لصاحبها التي تخوله دون غيره حق الاستثمار باحتكار ثمرة اختراعه بالاستعمال أو الاستثمار ومنح التراخيص للغير.

ثانيا : التصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة

حيث يتم التطرق إلى تعريف التصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة، وشروط تسجيلها.

أ- تعريف التصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة

عَرّف المشرع الجزائري التصاميم الشكلية من خلال نص المادة 2 من الامر 03-08[3]، على أنها "منتوج في شكله النهائي أو في شكله الانتقالي يكون أحد عناصره على الأقل عنصرا نشيطا وكل الارتباطات أو جزء منها هي جزء متكامل من جسم أو سطح لقطعة من مادة ويكون مخصصا لأداء وظيفة الكترونية".

---

[1] المادة 20 من الأمر 03-07، المذكور سابقا : **يجب على كل من يرغب في الحصول على براءة الاختراع أن يقوم بتقديم طلب كتابي صريح إلى المصلحة المختصة، ويجب أن يتضمن طلب الاختراع ما يأتي:**

- استمارة طلب ووصف الاختراع أو مطالب أو عدد من مطالب ورسم أو عدد من الرسومات عند اللزوم ووصف مختصر.

- وثائق إثبات تسديد الرسوم المحددة.

[2] المادة 33 من الأمر 03-07 المذكور سابقا: "**تنشر المصلحة المختصة نشرة رسمية للبراءة**".

[3] الأمر 03-08 المؤرخ في 19 جويلية 2003 المتعلق بالتصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة. (ج ر)، عدد 44 الصادرة بتاريخ 23 جويلة 2003.

-التصميم الشكلي نظير الطوبوغرافيا كل ترتيب ثلاثي الابعاد مهما كانت الصغية التي يظهر فيها لعناصر يكون أحدها على الأقل عنصرا نشيطا ولكل وصلات دائرة متكاملة أو للبغض منها أو لمثل ذلك الترتيب الثلاثي الابعاد المعد لدائرة متكاملة بغرض التصنيع".

وتعتبر حماية التصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة حديثة العهد مقارنة بحقوق الملكية الصناعية الاخرى، باعتبار أنّ إدراج عدد كبير من الوظائف الكهربائية بأسلوب معين وفي مكان صغير هو من قبيل المعارف الحديثة، وذلك بفضل التطور التكنولوجي، فصناعة التصميمات الشكلية للدوائر المتكاملة يحتاج دقة عالية ومجهودا كبيرا وأموالا لذلك، وتستخدم الدوائر المتكاملة في صناعة الساعات ومختلف الأجهزة الالكترونية[1].

ب-شروط لتصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة

تتمثل في شروط موضوعية وأخرى شكلية.

1-الشروط الموضوعية

تشمل الشروط الموضوعية لتسجيل التصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة فيما يلي:

1-1-شرط الاصالة

حنى يحظى التصميم الشكلي للدائرة المتكاملة بالحماية القانونية لابد أن يكون أصيلا، والمقصود بالأصالة أن يكون التصميم نتيجة الجهد الفكري للمصمم المبتكر، وذلك بأن يكون التصميم ذو طابع خاص ووظيفة خاصة تميز بينه وبين التصاميم المشابهة له[2]، وفي هذا الصدد نص المشرع الجزائري في المادة 3 من الأمر 03-08[3] على التصميم الشكلي الذي يحظى بالحماية، هو الذي يكون أصيلا إذا كان ثمرة مجهود فكري لمبتكره، أي لم يسبق إليه أحد ولم يكن متداولا لدى صانعي التصاميم الشكلية والدوائر المتكاملة، وهذا شرط بديهي.

---

[1] أيت شعلال الياس، حماية حقوق الملكية الصناعية من جريمة التقليد، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير، فرع قانون دولي للأعمال، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2016، ص 32.

[2] حسين محمد رضا، رشا مجيد حميد، الحماية القانونية المدنية للدوائر المتكاملة، مجلة الأنبار للعلوم القانونية، العدد 12، المجلد الأول، سنة 2017، ص 101.

[3] المادة 3 من الأمر 03-08 المتعلق بالتصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة المذكور سابقا: "**يمكن بموجب هذا الأمر حماية التصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة الأصلية** ".

ليكون المشرع الجزائري فد أخذ بالأصالة في التصاميم الشكلية بمفهومها الموضوعي، والذي يقصد به أن تكون جديدة في أدائها الوظيفي إذا ما تمت مقارنتها بسابقاتها، بمعنى ألا تكون مستنسخة[1].

1-2-القابلية للتطبيق الصناعي

المقصود بقابلة التصاميم الشكلية للتطبيق الصناعي هو أن تكون قابلة لاستغلالها في مجال الصناعة، بمعنى أن يؤدي الابتكار إلى تحقيق نتيجة صناعية، وشرط القابلية للاستغلال الصناعي الواجب تحققه يقصد به بالمعنى الواسع ليشمل بذلك كافة أوجه الاستغلال الصناعي مثال ذلك، البطاقة سيم شريحة الهاتف المحمول، وبطاقة الساتل لفتح القنوات المشفرة، كما أنّ التصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة تتمتع بالحماية إذا كانت معدة لغرض التصنيع سواء تم دمجها في منتج أم لا[2].

1-3-شرط عدم الشيوع

المقصود بشرط عدم الشيوع ألا يكون التصميم الشكلي للدوائر المتكاملة متداولا لدى مبتكري التصاميم الشكلية وصانعي الدوائر المتكاملة، بمعنى آخر يكون التصميم غير مألوف وليس من المعارف الشائعة لدى مبتكري التصاميم.

1-4-شرط المشروعية

تشترك جميع عناصر الملكية الصناعية في شرط المشروعية، أين يجب ألا يتضمن التصميم الشكلي للدوائر المتكاملة ما يتعارض مع النظام العام والآداب العامة، فالمشرع منع من حماية الاجهزة التي يترتب عن استغلالها الاخلال بالنظام العام، وذلك حماية للمجتمع.

2-الشروط الشكلية

تتمثل الشروط الشكلية في ما يلي:

2-1-إيداع طلب التسجيل

ألزم المشرع الجزائري كل من يريد توفير الحماية القانونية حماية للتصاميم الشكلية أن يقدم طلبا صريحا يودع لدى المصلحة المختصة، وهي المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية، أما بالنسبة للأشخاص المقيمين خارج الوطن، فيتعين عليهم تعين من يمثلهم في

[1] فاضلي ادريس، المرجع السابق، ص 135.

[2] حسين عبد الله عبد الرضا، رشا مجيد حميد، المرجع السابق، ص 104.

ذلك أمام المصلحة المختصة بواسطة وكالة، ويعد تاريخ إيداع الطلب الخاص بطلب الحماية هو التاريخ الذي تتلقى فيه المصلحة المختصة طلبا يُمكِّن من التعرف على المودع ونيته في الحصول على الحماية من خلال تقديم نسخة أو رسما للتصميم الشكلي المراد تسجيله، وأخضع المشرع كل طلب يتضمن الحماية القانونية للتصميم الشكلي لتسديد رسوم يدفعها صاحب الطلب[1].

2-2- التسجيل

تقوم المصلحة المختصة بتسجيل الطلب إذا ما تبين لها أنه مستوفي للشروط الشكلية المنصوص عليها قانونا، فإذا تبين لها أنّ الطلب مستوفي لكافة الشروط الشكلية، فإنّ المصلحة المختصة تقوم بتسجيل الطلب دون القيام بفحص الأصالة أو حق المودع في الحماية أو صحة البيانات التي شملها الطلب، ثم بعد ذلك يتم تسجيل الطلب في سجل خاص بالتصاميم الشكلية مع تسليم شهادة تسجيل للمودع[2].

2-3- النشر

بعد أن تتم إجراءات الإيداع والتسجيل، تأتي بعد ذلك مرحلة نشر التصميم الشكلي في النشرة الرسمية للملكية الصناعية، ويمكن لأي شخص الاطلاع على سجل التصاميم الشكلية، كما يمكنه كذلك الحصول على مستخرج منه مقابل دفع الرسوم المستحقة لذلك وأخذ رخصة من صاحب الرسم المسجل[3].

أما فيما يتعلق بمدة الحماية فقد حددها المشرع الجزائري عشر سنوات تبدأ من تاريخ إيداع طلب التسجيل، أو من تاريخ أول استغلال تجاري في أي مكان من العالم، سواء كان الاستغلال من صاحب التصميم أو كان من شخص أخر برضا صاحب الصميم[4]، شريطة أن يتم هذا التسجيل في حالة سبق الاستغلال في أجل أقصاه سنتان على الأكثر من تاريخ بدأ الاستغلال.

---

[1] المواد 11، 12، 13، 14، من الأمر 03-08 المتعلق بالتصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة المذكور سابقا.

[2] المواد 15، 16 من الأمر 03-08 المتعلق بالتصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة المذكور سابقا.

[3] المواد 17 18 19، من الأمر03-08 المتعلق بالتصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة المذكور سابقا.

[4] المادة 7 من الامر03-08 المتعلق بالتصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة المذكور سابقا، "**يبدأ سريان مفعول الحماية الممنوحة لتصميم شكلي ..ابتداء من تاريخ إيداع طلب تسجيله أو من تاريخ أول استغلال تجاري .....وتنتهي هذه الحماية عند نهاية السنة العاشرة المدنية التي تلي تاريخ بداية سيران المفعول**".

ثالثا: الرسوم و النماذج الصناعية

حيث سنقوم عند دراسة هذا العنصر بتعريف الرسوم والنماذج الصناعية، وتحديد الشروط الواجب توافرها من أجل تسجيلها.

أ- تعريف الرسوم والنماذج الصناعية

أعطى المشرع الجزائري تعريفا للرسم من خلال الأمر 66-86،[1]، بالتحديد المادة الأولى منه الفقرة 1، والتي اعتبرت الرسم كل تركيب خطوط وألوان يقصد به إعطاء مظهر خاص لشيء صناعي أو خاص بالصناعة التقليدية.

أما من الناحية الفقهية فقد عُرِّف على أنه كل ترتيب للخطوط على سطح الإنتاج، يكسب السلعة أو المنتجات طابعا مميزا ورونقا جميلا أو شكلا يتميز بها عن نظيراتها من المنتجات والسلع الأخرى[2].

أمّا بالنسبة للنماذج الصناعية، فقد نصت الفقرة 2 من المادة الأولى من الأمر 86-66 على ما يلي : يعتبر نموذجا كل شكل قابل للتشكيل و مركب بألوان أو بدونها أو كل شيء صناعي أو خاص بالصناعة التقليدية يمكن استعماله كصورة أصلية لصنع وحدات أخرى ويمتاز عن النماذج المشابهة له بشكله الخارجي.

ب-شروط تسجيل الرسوم و النماذج الصناعية

حتى تتمتع الرسوم والنماذج الصناعية بالحماية المقررة قانونا، لابد من توافر جملة من الشروط.

1-الشروط الموضوعية

تتمثل الشروط الموضوعية فيما يلي:

[1] الأمر رقم 86-66، المؤرخ في 28-04-1966،يتعلق بالرسوم والنماذج الصناعية، (ج.ر)، العدد 35، الصادر بتاريخ 03-05-1966، ص 406.

[2] فاضلي ادريس، المرجع السابق، ص 138.

1-1-شرط الوجود

لم ينص المشرع الجزائري صراحة على هذا الشرط، لكن من البديهي أنّ هذا الأخير ينجم من طبيعة الأشياء المراد حمايتها، وكذلك من الأسباب التي أدت إلى النص على هذه الحماية، وما يلاحظ أنه لا يترتب حق ملكية الرسم والنموذج إلا إذا كان موجودا[1].

1-2-شرط الجدة

يكفي لاعتبار الرسم أو النموذج جديدا، أن يكون له طابعا يمتاز به عن الرسوم والنماذج الأخرى، والعبرة في ذلك بالصفات المميزة والذاتية الخاصة بالرسم والنموذج، إذ يكفي أن يشمل الرسم أو النموذج في مجموعة شيئا جديدا، حتى ولو دخل في تكوينه أجزاء قديمة[2].

ومثال ذلك، صورة البقرة الموضوعة كرسم صناعي للجبن، وهي ذاتها موضوعة لرسم صناعي على علبة الحليب، في مثل هذه الحالة لا يفقد كلا الرسمين الجدة طالما أنّ كل منهما رسم موضوعا بطريقة خاصة تميزه، وله تعبير مختلف عن الآخر.

1-3-قابلية الرسم أو النموذج للاستغلال الصناعي

نص المشرع على شرط قابلية الرسم أو النموذج للاستغلال الصناعي في المادة الأولى من الأمر 66-86، بشكل واضح، وعليه يعتبر رسما أو نموذجا كل تركيب خطوط أو ألوان أو كل شكل قابل للتشكيل في الإنتاج الصناعي أو للتعليق على المنتجات الصناعية[3]، أي كالرسوم التي تلصق على السلع وتصبح جزءا منها، أو شكل النموذج ذاته فالمطلوب هو أن يكون المظهر الخارجي مجسدا للرسم أو النموذج الصناعي الذي يتميز به المنتج، وهذا الشكل هو وحده القابل للتسجيل، لذلك فالرسوم والنماذج الصناعية لا تكون محلا لحماية القانون، إلا إذا كانت معدة للتطبيق أو لاستخدامها في الانتاج الصناعي، بحيث تندمج مع

---

[1] فرحة زراوي صالح، الكامل في القانون التجاري، (الحقوق الفكرية)، ابن خلدون للنشر والتوزيع، الجزائر، 2006، ص 304.

[2] صلاح زين الدين، شرح التشريعات الصناعية والتجارية، المرجع السابق، ص 102.

[3] فرحة زراوي صالح، المرجع السابق، ص 311.

السلع التي تنطبق عليها، وعليه لا تعد الرسوم والنماذج المطبوعة في الكاتلوغات أو إعلانات توزع وترسل إلى الزبائن من قبيل الرسوم والنماذج التي تتمتع بالحماية[1].

1-4-شرط المشروعية:

يقصد بشرط المشروعية ألا يكون الرسم أو النموذج الصناعي مخالفا للنظام العام والآداب العامة، وهذا ما نص عليه المشرع الجزائري في المادة 7 الأمر 66-86[2].

2-الإجراءات الشكلية

تتمثل الاجراءات الشكلية في الايداع والتسجيل والنشر، وقد نظم المشرع الجزائري الأحكام المتعلقة بها في المواد من 9 إلى 15 من الأمر 66-86، وأخذ بنظام الابداع البسيط كما هو الشأن بالنسبة لبراءة الاختراع.

وبختام دراسة عنصر الرسوم والنماذج الصناعية يكون قد تم التطرق بشكل مقتضب للنوع الأول من أنواع الملكية الصناعية المتمثل في الابتكارات الجديدة، لنتطرق في الفرع الثاني إلى باقي عناصر الملكية الصناعية والمتمثلة في الشارات المميزة.

الفرع الثاني: الشارات المميزة

تتمثل الشارات المميزة في العلامات التجارية، وتسميات المنشأ، والاسم التجاري.

أولا: العلامة التجارية

حيث نتطرق إلى تعريف العلامة، بالإضافة إلى بيان شروط تسجيلها.

أ-تعريف العلامة التجارية

وردت عدة تعاريف للعلامة التجارية، سواء من الناحية القانونية أو الفقهية، وهذا ما نبينه على النحو الآتي:

[1] فاضلي ادريس، المرجع السابق، ص 144.

[2] المادة 7 من الأمر 66-86 المذكور سابقا: "**يرفض كل طلب يتضمن أشياء لا يحتوي على طابع رسم أو نموذج مطابق للمعنى الوارد في هذا الأمر أو تمس بالآداب العامة**".

1-التعريف القانوني للعلامة التجارية

عَرّف المشرع الجزائري العلامة التجارية في المادة 2 من الأمر03-06[1]، حيث نص على أنها رموز قابلة للتمثيل الخطي مثل الكلمات التي تحمل أسماء أشخاص أو أحرف أو الرسومات أو الصور التي تُستعمل لتمييز سلع أو خدمات منتج عن غيره[2].

وعَرَّفها المشرع الفرنسي في القانون المتعلق بالعلامات 91-07[3] بأنها: رمز قابل للتمثيل الخطي، تُستعمل لتمييز منتجات أو خدمات شخص طبيعي أو معنوي[4].

ما يلاحظ من خلال التعريفين، أنّ المشرع الجزائري اعتمد في تعريفه للعلامة التجارية على الرموز، والأسماء والأرقام، والأحرف، على خلاف المشرع الفرنسي الذي اعتمد في تعريفه للعلامة التجارية على أنها الرموز القابلة للتمثيل الخطي فقط.

لكن يبدو أنّ المشرع الفرنسي قد اقتصتر على مصطلح "رمز" لأن الرمز في حد ذاته يتشكل من أسماء أو رسومات أو ارقام، وقد اختزلها في لفظ واحد جامع على عكس المشرع الجزائري الذي ذكرها بالتفصيل.

2-التعريف الفقهي للعلامة التجارية

أعطى الفقه عدة تعريفات للعلامة التجارية نذكر منها:

"العلامة التجارية هي كل ما يتخذ من تسميات أو رموز أو أشكال، توضع على البضائع التي يبيعها التاجر أو يصنعها المنتج أو يقوم بإصلاحها أو تجهيزها أو خدمتها لتمييزها عن بقية المبيعات أو المصنوعات أو الخدمات"[5].

---

[1] الأمر رقم 03-06، المؤرخ في 19 جويلية 2003، المتعلق بالعلامة، (ج ر)، العدد 44، الصادرة بتاريخ 23 جويلية 2003، ص 22.

[2] المادة 2 من الأمر 03-06 المذكور سابقا: "**يقصد بالعلامة، كل الرموز القابلة للتمثيل الخطي لاسيما الكلمات بما فيها أسماء الأشخاص والأحرف والأرقام والرسومات أو الصور أو الأشكال المميزة للسلع أو توظيفها والألوان بمفردها أو مركبة التي تستعمل كلها لتمييز سلع أو خدمات شخص طبيعي أو معنوي عن سلع وخدمات غيره**".

[3] LOI n° 91-7 du 4 janvier 1991 relative aux marques de fabrique, de commerce ou de service. . **Article 2: la marque de fabrique, de commerce ou de service est un signe susceptible de représentation graphique servant à distinguer les produits ou services d'une personne physique ou morale. Peuvent notamment constituer un tel signe.**

[4] Albert chavanne et Claudine Salamon, Marque de fabrique de commerce ou de service, encyclopédie juridique, dalloz, paris, 2003, P 02.

[5] سمير حسين جميل الفتلاوي، الملكية الصناعية وفق القوانين الجزائرية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، (د.ط)، 1988، ص 252.

وعُرِّفت كذلك على أنها"إشارة أو دلالة يضعها التاجر على المنتجات أو البضائع التي يقوم ببيعها أو يصنعها لتمييز هذه المنتجات عن غيرها من السلع المماثلة"[1].

ومن خلال ما تم تقديمه لا يوجد اختلاف بين القانون والفقه في تعريف العلامة، إلا من حيث الصياغة، فكل منهما ينظر إلى العلامة على أنها شارة مميزة للمنتجات معينة يضعها التاجر أو المنتِج على المنتجات بغرض تمييزها عن غيرها من المنتجات.

لكن حتى تتمتع العلامة التجارية بالحماية القانونية لابد من توافر جملة من الشروط، والتي نتطرق إليها فيما يلي:

ب-شروط اكتساب العلامة

حتى يتم اكتساب الحق في العلامة، لابد من توافر مجموعة من الشروط الموضوعية وأخرى شكلية:

1-الشروط الموضوعية

تتمثل الشروط الموضوعية في أن تكون العلامة مميزة وقابلة للتشكيل الخطي، بالإضافة إلى شروط الجدة.

1-1-أن تكون العلامة مميزة

يجب أن تكون العلامة مميزة عن غيرها حتى تستفيد من الحماية القانونية، حيث نصت التشريعات في تعريفها للعلامة -كما أوردنا سابقا-على أنّ العلامات تتشكل من الرموز قابلة للتمثيل الخطي التي تستعمل كلها لتمييز سلع أو خدمات شخص طبيعي أو معنوي، على سلع أو خدمات غيره، فهي تشترط أن تكون جميع تلك السمات قادرة على تمييز السلع أو الخدمات عن غيرها المماثلة لها.

فالمشرع الجزائري لَمَّا اشترط أن تكون العلامة مميزة، لم يقصد بدلك أن تتضمن شيئا أصيلا مبتكرا لم يكن موجودا سابقا، وإنما قصد أن تكون العلامة مميزة بما يجعلها قابلة للتمييز عن غيرها من العلامات لمنع حصول اللبس لدى المستهلك[2].

---

[1] سميحة القليوبي، الوجيز في التشريعات الصناعية، مكتبة القاهرة المدينة، (د ط)، (د س ن)، ص 220.

[2] رمزي حوحو كاهينة زواوي، التنظيم القانوني للعلامات في التشريع الجزائري، مجلة المنتدى القانوني، العدد الخامس، جامعة محمد خيضر -بسكرة- ص 37.

1-2-ابتكار رمز قابل للتمثيل الخطي

يتمثل ابتكار رمز قابل للتمثيل الخطي في الشكل أو المظهر الخارجي للعلامة،[1]، على سبيل المثال ما أورده المشرع الجزائري –في التعريف الذي سبق ذكره– أين يتخذ هدا الرمز القابل للتمثيل الخطي أشكالا متعددة وهي الكلمات والأحرف أو مزيج من الأرقام والأحرف والرسومات بالإضافة إلى الصور والأشكال والألوان.

1-3-شرط الجدة

يعد شرط الجدة من أهم الشروط الموضوعية التي يجب توافرها، ويقصد به أن تكون العلامة التجارية جديدة، أي لم يسبق استعمالها ولم يسبق تسجيلها من قبل أحد، ولكي تعتبر العلامة جديدة يجب توافر عنصر مميز لها على الأقل.

وتقدر جدة العلامة بالنظر إلى مجموع عناصرها كوحدة واحدة، ولا يوجد ما يمنع من اشتراك بعض العناصر المكونة لعلامة ما، مع عناصر مكونة لعلامة أخرى حتى لو تم استعمالها في صناعة واحدة، ما دام أنّ عناصرها في مجموعها مختلفة التركيب والمظهر، وتعتبر العلامة فاقدة لعنصر الجدة إدا ما ثبت أن تم استعمالها من طرف أحد الأشخاص أو قام بتسجيلها لتمييز سلعه وبضائعه، ويكفي لاعتبار العلامة جديدة ألا تؤدي إلى اللبس أو التضليل مع علامة أخرى مستعملة لتمييز نفس المنتجات أو البضائع أو الخدمات أو المستعملة في نفس الإقليم[2].

1-4-أن تكون العلامة مشروعة

يجب أن تكون العلامة مشروعة حتى تتوافر لها الحماية القانونية، أي لا يجوز أن تخالف النظام العام والآداب العامة ولا تؤدي إلى خداع الجمهور وتضليله.

فلا يجوز تسجيل علامات تجارية تتشكل من رسوم أو صور ذات دلالات عنصرية أو تحث على الكراهية أو صور مخلة بالحياء.

---

[1] عجة جيلالي، موسوعة الملكية الفكرية (العلامة التجارية)، الجزء الرابع، منشورات زين الحقوقية، (د.ب.ن)، (د.س.ن)، ،ص 44.

[2] عماد الدين محمود سويدات، المرجع السابق، الحماية المدنية للعلامة التجارية، الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012، ص 39.

2-الشروط الشكلية

تتمثل الشروط الشكلية في الايداع والتسجيل.

2-1-إيداع طلب التسجيل

بالرجوع إلى المرسوم التنفيذي 05-277[1]، فإن إيداع طلب تسجيل العلامة التجارية يكون مباشرة إلى المصلحة المختصة، أو يرسل إليها عن طريق البريد أو أي وسيلة أخرى مناسبة تثبت الاستلام، وبعد ذلك تقوم المصلحة المختصة بتسليم أو إرسال وصل إلى مودع طلب التسجيل أو وكيله مؤشرا عليه ويتضمن تاريخ وساعة الإيداع[2]، وبحسب المادة 2 من الأمر 03-06، فإنّ المصلحة المختصة والتي يودع لديها طلب التسجيل هي المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية، ويعتبر الايداع أولى مراحل التسجيل، ويتضمن طلب تسجيل العلامة مجموعة من الوثائق[3]:

2-2-التسجيل

يقصد بالتسجيل القرار الذي يتخذه مدير (م و ج م ص)، والذي يؤدي إلى قيد العلامة في سجل خاص يمسكه المعهد، والذي تُقَيّد فيه وكافة العقود التي نص عليها الأمر 03-06، وباستيفاء كافة الشروط يصبح صاحب العلامة متمتعا بحماية قانونية كحقه في العلامة، وهذا ما يخوله جملة من الحقوق كالاحتكار واستغلالها والتصرف فيها بكافة التصرفات الجائزة قانونا،

---

[1] المرسوم التنفيذي رقم 05-277، المؤرخ في 2 أوت 2005، يحدد كيفيات إيداع العلامات وتسجيلها، (ج،ر) عدد 54، الصادر بتاريخ أوت 2005، ص 11.

[2] المادة 3 من المرسوم التنفيذي 05-277 المذكور سابقا: "**يتم إيداع طلب تسجيل العلامة التجارية مباشرة لدى مباشرة إلى المصلحة المختصة، أو يرسل إليها عن طريق البريد أو أي وسيلة أخرى مناسبة تثبت الاستلام**".

[3] المادة 4 من المرسوم التنفيذي 05-277 المذكور سابقا : **يتضمن طلب التسجيل ما يلي: -طلب تسجيل يقدم في الاستمارة الرسمية يتضمن اسم المودع وعنوانه.**

-صورة من العلامة بحيث لا يتعدى مقاسها الإطار المخصص لذلك في الاستمارة.

-قائمة واضحة وكاملة للسلع والخدمات.

-وصل يثبت دفع رسوم الإيداع والنشر كما يعتبر تاريخ الإيداع هو تاريخ استلام المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية للطلب".

ثانيا: الاسم التجاري

يصنف الاسم التجاري عنصرا من عناصر الملكية الصناعية وتشمله الحماية القانونية، ومن خلال دراسته نتطرق الى تعريف الاسم التجاري وإبراز أهميته، ونتطرق كذلك للشروط الواجب توافرها ليحظى بالحماية القانونية.

أ-تعريف الاسم التجاري

يُعَّرف الاسم التجاري على أنه عبارة عن إشارة مميزة يتم بها تمييز متجر عن غيره من المتاجر، يعتبر استعماله أمرا وجوبيا على التاجر، وعليه يجب على كل تاجر أن يتخذ اسما تجاريا لمحله التجاري لاعتبارات تتعلق بالنظام العام ولتنظيم المنافسة بين التجار، وهو حق مالي من دون حقوق الذمة المالية، يمثل قيمة مالية فيجوز التصرف فيه وتكتسب ملكيته بسبب الاستعمال وتنقضي بعدم استعماله[1].

وعُرَّف كذلك بأنه "تسمية مبتكرة يتخذها الشخص الطبيعي أو الاعتباري بهدف تميز منشآته التجارية أو الصناعية عن غيرها"[2].

ب-أهمية الاسم التجاري

تتجلى أهمية الاسم التجاري من خلال الدور الذي يلعبه في تمييز المحل التجاري عن غيره من المحلات المشابهة له، وبالتالي يمكن اعتباره أداة دعاية وإعلان عن المتجر.

. كما تظهر أيضا أهميته من خلال استخدامه في التوقيعات من صاحب المحل التجاري على التعهدات والمستندات الخاصة بالمحل، وذلك لتمييز هذه التعهدات أو المستندات عن التي يمكن أن تصدر من تاجر آخر بشؤون متجر آخر، كما أنه في حالة ما إذا كان الاسم التجاري مسجلا، يستطيع التاجر من خلاله اتخاذ كافة الاجراءات المتعلقة بمتجره ولعل أهم هذه التصرفات هو حق التقاضي بواسطة ذلك الاسم.

ج-شروط تسجيل الاسم التجاري

يجب توافر شروط موضوعية وأخرى شكلية من أجل تسجيل الاسم التجاري.

[1] محمد حسين، الوجيز في الملكية الفكرية، المؤسسة الوطنية للكتاب، 1985، ص 220.

[2] أحمد سائد الخولي، المرجع السابق، ص 130.

1-الشروط الموضوعية

تتمثل الشروط الموضوعية فيما يلي:

1-1-أن يكون الاسم التجاري جديدا

والمقصود بذلك، أن يكون الاسم التجاري المراد تسجيله لم يسبق أن تم استعماله أو تسجيله من قبل لمصلحة شخص آخر لنفس النوع من التجارة أو لنشاط تجاري آخر مشابه على النحو الذي قد يحدث لبسا لدى الجمهور[1]، وهذا ما نص عليه المشرع الاردني أين اشترط لتسجيل الاسم التجاري أن يكون جديدا غير مستعمل وغير مسجل باسم شخص للنوع ذاته من التجارة أو لنوع مشابه قد يثير اللبس لدى الجمهور، مبتكرا غير شائع[2].

1-2- أن يكون الاسم التجاري مبتكرا

يجب أن يكون الاسم التجاري غير شائع الاستعمال في نوع التجارة التي يستخدم لها، إلا إذا كان يتكون من اسم الشخص ولقبه[3].

فلا يقوم التشابه إذا استعمل الاسم في نوعين مختلفين من التجارة كالحلاقة مثلا وبيع المعدات الرياضية.

1-3-أن يكون الاسم التجاري مشروعا

يجب أن يكون الاسم التجاري مثله مثل باقي عناصر الملكية الصناعية والتجارية الأخرى مشروعا غير مخالف للنظام العام والاداب العامة، وألا يتعارض مع النصوص القانونية المعمول بها، وهذا ما نصت عليه التشريعات سواء تعلقت بالملكية الصناعية، أو تلك المتعلقة بالأسماء التجارية.

2-الشروط الشكلية

تشمل التسجيل والقيد.

---

[1] سائد احمد الخولي، المرجع السابق، ص 138.

[2] القانون 09-2006 المتعلق بالاسماء التجارية الاردني (ج.ر)، رقم 4751، الصادرة بتاريخ 16-03-2006، المادة 4 "**يجب أن يكون الاسم التجاري جديدا غير مستعمل وغير مسجل باسم شخص للنوع ذاته من التجارة أو لنوع مشابه قد يثير اللبس لدى الجمهور، مبتكرا غير شائع**".

[3] سائد أحمد الخولي، المرجع السابق، ص 139.

2-1-التسجيل

يتم قيد الاسماء في السجل الخاص بهذا الغرض الذي يتضمن جميع بيانات الاسماء المسجلة وأسماء مالكيها وعناوينهم، وما طرأ عليها من تصرفات وإجراءات قانونية، كالرهن أو الحجز، ويتم تقديم طلب التسجيل وفق نموذج الى المصلحة المختصة بهذا الشأن على أن يكون الطلب مرفقا بالوثائق المعززة، على أن يكون موقّعا من التاجر أو مدير الشخص الاعتباري أو ممثله القانوني[1].

بعد ذلك يقوم مسجل الاسماء التجارية بتسجيل الاسماء التي تم تقديم طلب تسجيلها في السجل الخاص بذلك مع تقديم شهادة تسجيل [2].

2-2-القيد

بعد استكمال كافة اجراءات التسجيل ودفع الرسوم المستحقة لذلك، يتم قيد الاسم التجاري في سجل خاص لذلك من طرف المصلحة المختصة، وتمنح شهادة تسجيل خاصة لمالك ذلك الاسم التجاري[3].

بعض التشريعات العربية مثل المشرع المصري والاردني والعراقي اشترط لقبول تسجيل الاسم التجاري أن يكون باللغة العربية.

فالمشرع العراقي ومن خلال المادة 21 من قانون التجارة العراقي اشترط في الاسم أن يكون بالعربية، وإلا منع من التسجيل، مع ذلك فإنه أجاز تسجيل الاسماء بغير العربية إذا كان يعود لفرع شركة أو مؤسسة أو تاجر أجنبي مجاز في العراق، بشرط أن يرفق هذا الاسم مصطلح "فرع العراق"[4]، المشرع الاردني هو الآخر نص على إلزامية تسجيل الاسم التجاري باللغة العربية، مع جواز تسجيل الاسماء غير العربية، إذا كانت مملوكة لأشخاص أو

---

[1] سائد أحمد الخولي، المرجع السابق، ص 140.

[2] صلاح زين الدين، شرح التشريعات الصناعية و التجارية، المرجع السابق، ص 213.

[3] سائد احمد الخولي، المرجع السابق، ص 141.

[4] باسم محمد صالح: القانون التجاري، القسم الأول (النظرية العامة، التاجر، العقود التجارية، العمليات المصرفية، القطاع التجاري الاشتراكي)، منشورات دار الحكمة، مطبعة جامعة بغداد-العراق- 1987، ص 137.

لشركات أجنبية أو لشركات ذات رأس مال مختلط ومسجلة ومستعملة خارج المملكة الاردنية[1].

أمّا فيما يتعلق بمدة الحماية، فالتشريعات، لم تحدد مدة معينة على خلاف ما هو الحال في باقي عناصر الملكية الصناعية الأخرى.

ثالث: تسميات المنشأ

تعد تسميات المنشأ من عناصر الملكية الصناعية والتجارية، ونتطرق في دراسة هذا العنصر إلى تعريف تسمية المشأ، وتحديد شروط تسجيلها.

أ-تعريف تسميات المنشأ

عَرَّف المشرع الجزائري تسميات المنشأ في الأمر رقم 65/76[2] المادة الأولى[3] واعتبرها التسمية التي تقترن بمكان جغرافي معين، أين يمكن أن ترتبط تلك التسمية بمنتَج معين يكون مصدره تلك المنطقة أو الناحية نظرا لخصوصيات تلك المنطقة الطبيعية، كما أنّ قانون الجمارك الجزائري[4] أعطى تعريفا لبلد منشأ البضاعة، حيث اعتبر بلد منشأ البضاعة هو البلد الذي استخرجت من باطن أرضه هذه البضاعة أو جنيه أو صعت فيه[5]. لذلك غالبا ما ترتبط تسميات المنشأ بمنتجات ومواد طبيعية كالمياه المعدنية والزيوت والحليب ومشتقاته.

---

[1] المادة 6 من القانون 09-2006، المتعلق بالأسماء التجارية الأردني المذكور سابقا ، " **يجب تسجيل الاسم التجاري باللغة العربية.....**".

[2] الأمر رقم 76-65, المؤرخ في 16 جويلية 1976 المتعلق بتسميات المنشأ (ج ر), عدد 59 الصادرة 23 جويلية 1976, ص 866.

[3] المادة الأولى من الأمر 76-65 المتعلق بتسميات المنشأ المذكور سابقا: "**تسمية المنشأ هي الاسم الجغرافي أو المنطقة أو ناحية أو مكان مسمى، ومن شأنه أن يُعَين منتجا ناشئا فيه، وتكون جودة هذا المنتَج أو مميزاته منسوبة حصرا أو أساسا إلى بيئة جغرافية تشتمل على العوامل الطبيعية والبشرية**".

[4] الأمر 98-10, المؤرخ في 22 مارس 1998, المعدل والمتمم للقانون رقم 07/99, في 21 جويلية 1979, المتضمن قانون الجمارك (ج ر), عدد 61, الصادر في 23 جويلية 1998 .

[5] المادة 14 من قانون الجمارك الجزائري، "...**بلد منشأ البضاعة هو البلد الذي استخرجت من باطن أرضه هذه البضاعة أو جنيه أو صعت فيه...**".

وعُرِّفت تسمية المنشأ من الناحية الفقهية، بأنها التسمية التي تستغل كرمز لمنشأة صناعية في بلد أو المنطقة أو جزء من منطقة أو ناحية أو مكان مسمى، بحيث يكون الانتاج منسوبا حصرا أو أساسا لبيئة جغرافية تتمتع بعوامل طبيعية أو بشرية[1].

ومن الأمثلة عن تسمية المنشأ نجد تسمية، زيت الزيتون توسكانا المنتج في منطقة توسكانا، في إيطاليا، و تسمية شمبانيا champagne، للنبيذ المنتج في إقليم شمال شرق فرنسا، أمّا في الجزائر فنجد مثلا، "سعيدة" ماء معدني نسبة لمدينة سعيدة، كذلك "إفري"،و"لالة خديجة".

ب-شروط تسمية المنشأ

يجب توافر شروط موضوعية وأخرى شكلية من أجل تسجيل تسمية المنشأ.

1-الشروط الموضوعية

تتمثل فيما يلي:

1-1-اقتران تسمية المنشأ باسم جغرافي

يجب أن تكون تسمية المنشأ مقترنة باسم جغرافي يشبه مكان نشأة المنتجات التي تكون موضوعا للحماية القانونية، والتسمية الجغرافية.تطلق على بلد معين وقد تكون تسمية منطقة معينة مثل المياه المعدنية "إفري" أو جزء من منطقة أو ناحية[2]، وعليه يجب أن تكون تسمية المنشأ مطابقة لمميزات المكان الجغرافي الذي أنشأت فيه[3].

كما يجب أن تقترن هذه التسمية بتسمية الانتاج أيضا، دون أن تختلط بتسمية مسجلة سابقا أو قد سبق تقديم طلب لتسجيلها من طرف أشخاص آخرين، حتى لو كان هناك إنتاج مماثل في ذات المنطقة، فهنا يجوز تسمية الانتاج الأخير بتسمية مميزة عن التسمية الأولى، وذلك بإضافة كلمة تميزها بصورة واضحة وبحسب الجهة التي تتبع لها حتى لا يكون هناك

[1] سمير حسين جميل الفتلاوي، المرجع السابق، ص 253.

[2] المرجع نفسه، ص 320.

[3] بن ادريس حليمة، حماية حقوق الملكية الفكرية في التشريع الجزائري، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبو بكر بلقايد –تلمسان– 2013-2014، ص 116.

خلط بين كلا التسميتين[1]، كمثال على ذلك نجد منتجات "صومام" للحليب ومشتقاته، وكذلك الماء المعدني " صومام" المنتج في نفس المنطقة حيث لا توجد علاقة بينهما من حيث المؤسسة المنتجة، لكن كل منهما يحمل نفس تسمية المنشأ مع وجود اختلاف في رمز العلامة التجارية وهذا من أجل التفرقة بينهما.

1-2-أن تُعَين التسمية منتجا

يعتبر استعمال تسمية المنشأ لتعيين منتجات خاصة بمنطقة جغرافية معينة شرطا ضروريا، حيث أنّ الغرض من وضع هذه التسمية هو لتمييز المنتجات عن غيرها من المنتجات المشابهة لها الموجودة في الأسواق الوطنية أو الدولية، حيث أنّ عديد المنتجات تتميز بجودتها بفضل الخصائص الطبيعة لمنطقة الانتاج، حيث يكون المصدر الخام للمنتج متميزا عن غيره بحكم تضاريس المنطقة كالتربة، أو مناخها، ومن الثابت أن يكون المنتج مُصنّعا في هذه المنطقة، هو من أجل حماية المستهلك على أساس أنّ منطقة الصنع تضمن للزبون نوعية هذه المنتجات وصفاتها المميزة التي لا يمكن أن يجدها في غيرها من المنتجات.

1-3-أن يكون المنتج ذا صفة مميزة

لا يكفي أن يكون الانتاج موجودا في منطقة معينة، بل يجب أن يكتسب سمات مميزة منسوبة حصرا أو أساسا إلى البيئة التي نشأ أو صنع فيها[2].

فقد توجد منتجات مماثلة في ذات المنطقة أو مناطق أخرى، ولكن لابد من وجود اختلاف بينها من حيث الذوق أو الجودة أو الفعالية، وذلك راجع لعدة أسباب منها، اختلاف تقنية الانتاج الصناعي أو الفلاحي أو الطبيعي أو اختلاف العوامل الطبيعية المتوفرة بشكل معين دون أن تتوافر في مناطق أخرى.

1-4-ألا تكون التسمية مخالفة للنظام العام و الآداب العامة

ينص المشرع صراحة، على أنه لا يمكن أن تحمى التسميات المخالفة أو المنافية للأخلاق

[1] سمير حسين جميل الفتلاوي، المرجع السابق، ص 321.

[2] المرجع نفسه، ص 323.

الحسنة والآداب والنظام العام[1].

حيث لا يمكن حماية التسميات المخالفة للنظام العام، أو تلك التي تعتبر غير منطبقة على التعريف المدرج في المادة الأولى من نفس الأمر، بمعنى أنه لا يمكن أن تستفيد من الحماية القانونية التسميات التي لا تتوافر فيها الشروط الموضوعية المذكورة سابقا.

كانت هذه أهم الشروط الموضوعية التي يجب توافرها في تسمية المنشأ حتى تحظى بالحماية القانونية، وفيما يلي نتطرق للشروط الشكلية، والتي لا تختلف عن سابقاتها من عناصر الملكية الصناعية.

2-الشروط الشكلية:

نص المشرع الجزائري على أحكام الايداع والتسجيل والاشهار، بالنسبة لتسميات المنشأ في المواد من 8 إلى 18، من الامر 76-65 المتعلق بتسميات المنشأ، وعليه فالشروط الشكلية تكون هي ذاتها التي سبق الاشارة إليها في العناصر الأخرى من إيداع وتسجيل وإشهار.

وكخاتمة لهذا المبحث يتضح من خلال العناصر التي تم التطرق إليها من حيث المفاهيم وأنواع حقوق الملكية الصناعية، أن هذه الحقوق من المواضيع حديثة النشأة التي ظهرت مع التطور الصناعي، ما سيعطيها تلك الأهمية الكبيرة سيما على المستوى الاقتصادي، باعتبار أنّ مالك تلك الحقوق يمكنه القيام بعديد التصرفات التي ترد عليها، كالترخيص للغير باستغلالها وبالتالي تحقيق المنفعة المتبادلة، الأمر الذي سيطرح ضرورة تعزيز الحماية القانونية من أجل عدم انتهاك حقوق مالكيها، كما أنّ وضع تقسيم لأنواع حقوق الملكية الصناعية له أهمية كبيرة من حيث تسهل التفرقة بين تلك الحقوق، بالإضافة إلى إفراد كل نوع بإطار قانوني خاص به، الأمر الذي سيجنب دون شك الخلط بينها والوقوع في اللبس والغموض في حال التقارب أو التشابه في الأحكام وإبرام العقود وتسوية المنازعات.

---

[1] المادة 4 من الأمر 76-65 المذكور سابق: "**لا يّمكن أّن تّحمي تّسمياتّ المنشأ التالية:**

-التسميات غّير المنطبقة عّلى التعاريف المدرجة فّي المادة اّلأولى بالتسميات غّير النظامية.

-التسميات اّلمشتقة مّن أّجناس المنتجات وّمن المعلوم أّن الاسم يّكون مّخصصاّ.

-التسميات المنافية للأخلاق الحسنة وّالآداب أو النظام العام".

وعليه كان الهدف الأساسي لدراسة الجانب المفاهيمي لحقوق الملكية الصناعية، هو تمهيد لدراسة مسائل أخرى ذات الصلة حتى يكون هناك تكامل وانسجام في تناول بقية مواضيع الدراسة.

المبحث الثاني: الإطار المفاهيمي لعقود نقل التكنولوجيا

بعدما تم التطرق في المبحث الأول إلى الجوانب العامة المتعلقة بالملكية الصناعية من حيث تحديد المفاهيم والطبيعة القانونية، بالإضافة إلى تبيان أنواع تلك الحقوق وما ترتبه من آثار لصاحبها، كالحق في الاستغلال والتصرف، نتطرق في هذا المبحث إلى جانب آخر مهم له علاقة وأهمية كبيرة في تفعيل مجال الاستثمار في حقوق الملكية الصناعية، ويتجلى ذلك في عملية نقل التكنولوجيا في إطار اتفاق بين طرفين (مالك التكنولوجيا أو المورد من جهة والمتلقي أو المستورد من جهة ثانية)، إذ غالبا ما ينصب محل العقد فيها على حق من حقوق الملكية الصناعية.

وعليه نحاول القاء نظرة عامة حول كل ما هو متعلق بنقل التكنولوجيا من حيث المفهوم والخصائص وآليات نقل التكنولوجيا، وذلك على النحو الأتي:

أين نتناول مفهوم عقد نقل التكنولوجيا **(المطلب الأول)**، ثم نتطرق إلى دراسة الإطار القانوني لهذا النوع من العقود **(المطلب الثاني)**.

المطلب الأول: مفهوم عقد نقل التكنولوجيا

نحاول في هذا المطلب إعطاء تعريف لعقد نقل التكنولوجيا وتحديد الطبيعة القانونية **(فرع أول)**، أما **(الفرع الثاني)** نخصصه لبيان أنواع عقود نقل التكنولوجيا.

الفرع الأول: تعريف عقود نقل التكنولوجيا وطبيعتها القانونية

نتطرق من خلال هذا الفرع إلى التعريف بعقد نقل التكنولوجيا، ثم نتطرق إلى الطبيعة القانونية لهذه العقود.

أولا : تعريف عقد نقل التكنولوجيا

قبل الخوض في تعريف عقود نقل التكنولوجيا لابد في البداية من بيان معنى مصطلح "التكنولوجيا".

أ-المقصود بمصطلح التكنولوجيا

يرجع أصل كلمة التكنولوجيا إلى اللغة اليونانية وهي مركبة من مقطعين هما : Techne وتعني الفن أو الصناعة، وكلمة Logos وتعني العلم أو الدراسة[1].

وأول ما يواجه محاولة تعريف التكنولوجيا من عوائق هو الأمر المتعلق بالجوانب اللغوية والتاريخية التي ارتبطت بلفظ "التكنولوجيا"، ففي اللغة الفرنسية نجد لفظ "تيكنيك" technique ولفظ تكنولوجيا technologe، الأول لفظ قديم يعني الأسلوب أو الطريقة التي يستخدمها الانسان في انجاز عمل معين، أما الثاني فمعناه الأصلي علم الفنون والمهن ودراسة خصائص المادة التي تصنع منها الآلات[2]. وعليه فإنّ التكنولوجيا هي ذلك الجهد المنظم الرامي لاستخدام نتائج البحث العلمي في تطوير أساليب أداء العمليات الانتاجية[3]، وقد ظهر استعمال لفظ التكنولوجيا في العصور الحديثة، خاصة بعد ظهور الثورة الصناعية واختراع الآلات وتزايد أهميتها والاعتماد عليها في مجال الانتاج الصناعي[4].

لذلك فإن مدلول المصطلح يتطور من فترة لأخرى مواكبة للتطور العلمي الحاصل في مجال التقنية، لكن يبقى مدلولها الأصلي يحوم حول فكرة العلوم المرتبطة بالجانب الصناعي المتطور.

ويمكن تقسيم التكنولوجيا من حيث التطور إلى نوعين، تكنولوجيا تقليدية وتكنولوجيا متقدمة مستندة إلى العلوم الحديثة، أين تمثل التكنولوجيا التقليدية الصناعات الكيميائية وصناعات الحديد والصلب والصناعات البتروكيميائية وصناعة النسيج، حيث يمكن ربط هذه الصناعات بكل ما أفرزته الثورة الصناعية من تطور تقني، أما التكنولوجيا الحديثة فهي التي تستند إلى العلوم الحديثة فتشمل تكنولوجيا المواد الجديدة بما فى ذلك الموصلات الحديثة وتكنولوجيا الفضاء والصناعات الذكية،

---

[1] وليد عودة الهمشري، عقود نقل التكنولوجيا والالتزامات المتبادلة والشروط التقييدية، الطبعة الأولى، دار الثقافة، الأردن، 2009، ص 22..

[2] أنطونيوس كرم، العرب أمام تحديات التكنولوجيا، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، نوفمبر 1983، ص 25، 26.

[3] محمد السيد عبد السلام، التكنولوجيا الحديثة والتنمية الزراعية في الوطن العربي، عالم المعرفة، الكويت، 1990، ص 54.

[4] أنطونيوس كرم، المرجع السابق، ص، 26.

كما أنّ هناك من يُعرِّف التكنولوجيا بأنها عبارة عن مجموعة التصاميم المعتمدة على الحاسوب وتطبيقاتها فى الصناعات المختلفة وتكنولوجيا الروبوت وتكنولوجيا الليزر والألياف البصرية وتكنولوجيا الفضاء والاتصالات والتكنولوجيا الحيوية من المعارف والتطبيقات في مجال تقني معين تقوم على أساس مبادئ علمية[1].

ب-تعريف نقل التكنولوجيا

المقصود بنقل التكنولوجيا هي تلك العملية الفكرية التي تقوم بين مالك التكنولوجيا ومستوردها، حيث يتيح الأول الفرصة للثاني للحصول على الخبرات والمعلومات في إطار تعاون وتبادل بينهما[2]. ومن أجل تحقيق ذلك كان لابد من إيجاد آليات قانونية لنقل المعرفة الفنية تحقق توازنا بين حقوق والتزامات الطرفين[3].

إذن، فعملية نقل التكنولوجيا هي تحويل مجموعة من المعارف العلمية والتقنية المتطورة من طرف يمتلكها- سواء كان شخصا طبيعيا أو معنويا- إلى طرف آخر يفتقر لها، والغرض من هذا النقل هو تبادل المنفعة التقنية والمالية بين الطرفين.

وحتى تتم عملية نقل التكنولوجيا بين الأطراف، لابد من وجود اتفاق بينهم على عملية النقل وفق البنود والشروط المتفق عليها، أين تكون العقود هي الأداة التي من خلالها يتم نقل التكنولوجيا ، فما المقصود بعقود نقل التكنولوجيا؟

ج-تعريف عقد نقل التكنولوجيا

وردت عدة تعاريف لعقد نقل التكنولوجيا منها قانونية وأخرى فقهية، قد تختلف غي الصياغة لكنها تصب في مضمون واحد، نذكر من بين هذه التعاريف ما يأتي:

---

[1] Hanen KOOLI CHAABANE, Le transfert de technologie vu comme une dynamique des compétences technologiques, application à des projets d'innovation basés sur des substitut ions technologiques par le brasage métallique,THÈSE,de doctorat. de l'INPL Discipline GENIE DES SYSTEMES INDUSTRIELS .université DE LORRAINE, 2010, p33.

[2] جلال أحمد جليل، النظام القانوني لحماية الاختراعات ونقل التكنولوجيا للدول النامية، الطبعة الأولى، منشورات ذات السلاسل، الكويت، 1983، ص 23.

[3] نداء كاظم جواد محمد المولى، الآثار القانونية لعقود نقل التكنولوجيا، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، عمان، -الأردن- 2003، ص 29.

حيث أوردت بعض التشريعات تعريفا لعقد نقل التكنولوجيا مثل المشرع المصري، أين جاء في قانون التجارة[1] بالتحديد المادة 73[2]، منه، تعريف صريح ومحدد لعقد نقل التكنولوجيا بأنه ذلك الاتفاق الذي يكون بين طرفين أحدهما المورد، والذي يلتزم بأن ينقل بمقابل معلومات فنية إلى الطرف الثاني، وهو المستورد وذلك لاستخدامها في طريقة فنية خاصة لإنتاج سلعة معينة أو تطويرها أو لتركيب أو تشغيل آلات أو أجهزة، أو لتقديم خدمات.

من خلال هذا التعريف يتبين أنّ محل عقد نقل التكنولوجيا، هو نقل معارف فنية من المورد إلى المستورد، مما يُستخدم في إنتاج السلع أو الخدمات، وسواء تعلقت هذه المعلومات بما يعرف بتكنولوجيا المنتج، أي المعرفة التي تستهدف إنتاجا معينا، أو تعلقت بتكنولوجيا العملية الإنتاجية، أي التكنولوجيا الخاصة بطريقة الإنتاج.

كما عُرف كذلك بأنه العقد الذي يكون محوره الرئيسي نقل التكنولوجيا من طرف إلى آخر على المستوى الدولي[3]. لكن ما يلاحظ على هذا التعريف أنه جاء عاما، ولم يحدد بدقة العناصر التي تكون محلا للنقل، كما حصر عقد نقل التكنولوجيا في كونه يبرم على المستوى الدولي، في حين أنه يمكن إبرام عقود نقل التكنولوجيا على المستوى الداخلي.

ثانيا: الطبيعة القانونية لعقود نقل التكنولوجيا

تعتبر مسألة تحديد الطبيعة القانونية لعقود نقل التكنولوجيا من المسائل الجوهرية والحساسة، نظرا لما يرتبه التكييف القانوني من آثار من حيث أطراف العقد والقانون الواجب التطبيق والاختصاص القضائي، وبالنتيجة وضع حد للجدل حول تحديد فرع القانون الذي تنطوي تحت مظلته هذه العقود، كما أنّ تحديد الطبيعة القانونية يجعل من السهولة تحديد موقع كل طرف في العقد وصفته وصور وآليات إبرام العقد، وقد تناول الفقه مسألة تحديد

---

[1] قانون رقم 1999-17 مؤرخ في 01-05-1999، يتضمن قانون التجارة المصري، (ج.ر)، عدد 19 مكرر.

[2] المادة 73 من قانون التجارة المصري، "**عقد نقل التكنولوجيا اتفاق يتعهد بمقتضاه مورد التكنولوجيا بأن ينقل معلومات فنية إلى مستورد التكنولوجيا لاستخدامها في طريقة فنية خاصة لإنتاج سلعة معينة أو تطويرها أو لتركيب أو تشغيل آلات أو أجهزة أو لتقديم خدمات.**

ولا يعتبر نقلا للتكنولوجيا مجرد بيع أو شراء أو تأجير أو استئجار السلع، ولا بيع العلامات التجارية أو الأسماء التجارية أو الترخيص باستعمالها إلا إذا ورد ذلك كجزء من عقد نقل تكنولوجيا أو كان مرتبطا به".

[3] Philipe Kahn, Typologie des Contrats de Transfert de Technologie développement, Clunet, Fruncfort- 1977, p-438.

الطبيعة القانونية لعقود نقل التكنولوجيا، حيث هناك من اعتبرها فرعا من فروع القانون العام، في حين أنّ هناك من اعتبرها من فروع القانون الخاص، وهذا ما نفصله على النحو الآتي:

أ-عقود نقل التكنولوجيا في إطار القانون العام

في ظل إدراج عقود نقل التكنولوجيا في إطار القانون العام، يثور الاختلاف ضمن هذا التقسيم كذلك بين من يعتبرها اتفاقية دولية، وبين من يكيفها على أنها عقد إداري.

1-عقود نقل التكنولوجيا اتفاقية دولية

يدور نقاش واسع حول مسألة التفرقة بين مفهوم العقد والاتفاقية، في إطار القانون الدولي الإقتصادي، ذلك أنّ البعض من فقهاء القانون الدولي قد تأثر بالخصائص المميزة لاتفاق الدولة مع الأشخاص الخاصة الأجنبية، لا سيما وأنّ المبادئ العامة للقانون قد تختار كقانون واجب التطبيق على العلاقة، إلى القول باعتبار هذا النوع من العقود مثل غيره من الاتفاقيات التي تبرمها الدولة مع أشخاص القانون الدولي، بينما لا يُسلَّم البعض الآخر بهذا الوصف، ولفهم ذلك الخلاف الفقهي بشأن عقد نقل التكنولوجيا قد يبدو من الأفضل تحديد تعريف الاتفاقية والمعاهدة وخصائصها المميزة.

ويضيف نفس الاتجاه أنّ كل من العقد الدولي لنقل التكنولوجيا والاتفاقية الدولية هما مجرد اتفاق وأمّا عن استعمال مصطلح العقد الدولي من جهة والاتفاقية من جهة أخرى فهو لتحديد موضوع الاتفاق للأحكام القانونية التي يخضع لها، هل هي أحكام القانون الخاص ام القانون العام[1].

وقد لقي هذا الاتجاه الفقهي معارضة من أغلب الفقهاء، ويرى منتقدو هذا الاتجاه أنّ أهمية العقد سواء كان عقدا لأغراض تنموية أو مجرد عقد نقل تكنولوجيا بسيط أو كون أحد أطرافه شخص قانوني دولي ليست كافية لإخراجه من فئة العقود الدولية وإدخاله في فئة الاتفاقيات الدولية، وإذا كان القانون الدولي لا يعارض تطبيق بعض أحكامه على العقود

[1] صلاح الدين جمال الدين، التحكيم وتنازع القوانين في عقود التنمية التكنولوجية،، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005، ص 103.

الدولية مثل اجراءات النفاذ، إلا أنّ هذا التطبيق لا يكون تلقائيا كما هو الحال في الاتفاقيات الدولية بل لا بد أن يكون التطبيق تابعا لشرط وارد في العقد[1].

كما أنّ هذا الموقف لم يراع الخلاف الجوهري بين الاتفاقية الدولية والعقد، فالاتفاقية تبرم بين أشخاص القانون العام الدولي، أي الدول ذات السيادة والمنظمات الدولية، بينما العقد يبرم بين الأشخاص الطبيعية أو المعنوية الخاصة فيما بينهم، أو الدولة مع أشخاص القانون الخاص.

كما أنّ هذا الاتجاه ركز على العقود ذات البعد الدولي وأهمل العقود التي تبرم على المستوى المحلي للدول.

2-عقد نقل التكنولوجيا عقد إداري

هناك اتجاه آخر يعتبر عقود نقل التكنولوجيا عقودا إدارية، وذلك في محاولة لمنح الدولة المتعاقدة الحق في تعديل العقد أو انهائه بإرادتها المنفردة بالسلطة وبما يحقق المصلحة العامة.

والعقد الإداري هو ذلك العقد الذي تبرمه الإدارة بقصد إنشاء أو تنظيم أو تسيير مرفق عام، حيث تظهر فيه نية الإدارة الأخذ بأحكام القانون العام، وحتى يعتبر العقد إداريا لابد من توافر ثلاثة شروط وهي أن تكون الإدارة طرفا في العقد، وأن تتمتع الإدارة بأساليب وامتيازات القانون العام، وأن يتعلق العقد بإنشاء أو تنظيم أو تسيير مرفق عام[2].

وقد استقر الفقه على أنّ العقد الإداري ما هو إلا أداة قانونية طورتها محاكم مجلس الدولة الفرنسي لتسمح بوجود نمط من العقود الملزمة قانونا، تبرمها إحدى السلطات العامة، أو إحدى الحكومات مع شخص أو مشروع خاص، حيث تظل الدولة هي المسؤول على تحقيق المصلحة العامة والنظام العام، الذي قد يضطرب في حالة عدم التنفيذ، والدولة أو السلطة المتعاقدة قد تتعاقد بناء على اختيارها وفقا للقانون الخاص، تخضع تعاملاتها

[1] مرتضى جمعة عاشور، عقد الاستثمار التكنولوجي، (دراسة مقارنة)، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، -لبنان- 2010، ص 74.

[2] ماهر صلاح علاوي الجبوري، مبتدئ القانون الإداري (دراسة مقارنة)، المكتبة الوطنية، بغداد، 1996، ص 224.

للمحاكم المدنية العادية وقد تخضع تعاقدها لنظام مختلط من القانون العام والخاص، وقد تبنى الفقه الفرنسي في تعريفه للعقود الإدارية معيارين اثنين ألا وهما[1].

-أن يكون الغرض من العقد الإداري تحقيق مصلحة عامة.

-أن يكون أحد أطراف العقد هيئة إدارية[2].

ويستند هذا الاتجاه في تبرير رأيه على العديد من الحجج.

حيث أنّ الدولة هي التي تبرم عقود نقل التكنولوجيا ليتحقق بذلك العنصر الأول من عناصر العقود الإدارية وهو أن تكون الدولة طرفا في العقد، بشرط أن تكون متمتعة بامتيازات السلطة العامة، كما أنّ الهدف من العقد هو تسيير مرفق عام كما هو الحال في عقود التكنولوجيا العسكرية أو الخدمات المدنية كالنقل والصحة، وهذا ما يجسد توافر العنصر الثاني في العقد الإداري.

بالإضافة إلى احتواء عقد نقل التكنولوجيا على بعض المزايا التي تمنحها الدولة للمستثمر الأجنبي، مثل الإعفاء من الضرائب والرسوم الجمركية[3].

وفي حقيقة الأمر، فإنّ منطلق هذا الرأي نابع من محاولات الفقه المؤيد لمطالب الدول النامية بتحقيق العدالة الاقتصادية التي رأت أنها لا يمكن أن تتحقق إلا بالتنمية العاجلة لاقتصادياتها، وذلك من خلال استغلال المصادر الطبيعية ونقل وتطوير التكنولوجيا المتقدمة وزيادة التصنيع[4].

إلا أنّ هذا الرأي طالته عديد الانتقادات لما يعتريه من نقائص وعيوب وتداخلات تحول دون أن يُكيّف عقد نقل التكنولوجيا على أنه عقد إداري بصفة خالصة.

فعقود نقل التكنولوجية لا تبرم دائما بين الدولة والخواص، فيمكن أن تبرم بين خواص فقط، الأمر الذي يُستبعد معه اعتبار عقد نقل التكنولوجيا عقدا إداريا.

كما أنه توجد حالات تتعاقد فيها وهي متنازلة عن امتيازات السلطة العامة، ما يجرد العقد من طابعه الإداري ليصنف ضمن العقود التجارية.

---

[1] صلاح الدين جمال الدين، عقد نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2005، ص 271، 272.

[2] المرجع نفسه ، ص 271، 272.

[3] مصطفى أحمد أبو الخير، عقود نقل التكنولوجيا، الطبعة الأولى، القاهرة، -مصر- 2006، ص 299، 300.

[4] صلاح الدين جمال الدين، عقود نقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص 275.

هذا ما فتح المجال أمام الفقهاء لإعطاء عقود نقل التكنولوجيا تكييفا آخر يجعلها تخضع في أحكامها لقواعد القانون الخاص، وهذا ما نستعرضه على النحو الآتي:

ب-عقود نقل التكنولوجيا في إطار القانون الخاص

هناك من يرى أنّ عقود نقل التكنولوجيا نخضع لقواعد القانون الخاص، حيث يعتمد هذا الرأي على وجود حقوق والتزامات متوازية بين طرفي العقد، حيث أن المورد غالبا ما يكون نِدا للدولة بحكم قدرته على فرض شروطه ليسود حينها مبدأ العقد شريعة المتعاقدين.

فالدولة تتعاقد مع المستثمر مالك التكنولوجيا وهي متجردة من سلطتها، ذلك أنّ عدم نزول الدولة عن سلطتها في إبرام العقود سيجعل مالك التكنولوجيا ينفر من التعاقد معها، فمتطلبات التجارة الدولية تفرض على الدولة أن تتعاقد مع المستثمرين تعاقدا كسائر الأشخاص دون أن تمارس سلطتها وتميزها الإداري في العقد، وعلى أساس ذلك تم تكييف عقد نقل التكنولوجيا في إطار القانون الخاص[1].

لكن ليست الدولة وحدها من تستطيع إبرام عقود مع مستثمرين خواص، بل يمكن كذلك للأشخاص الطبيعية والمعنوية الخاصة التعاقد مع مستثمرين أجانب بغرض نقل التكنولوجيا، وهذا كتعقيب عن القول الذي يرى ضرورة تنازل الدولة على امتيازات السلطة العامة من أجل التعاقد مع مالك التكنولوجيا، فهذا الاتجاه ركز على الدولة فقط كطرف في العقد، في حين أنّ العقد يمكن أن يبرم بين أشخاص القانون العام أو أشخاص القانون الخاص أو مزيج بينهم.

1-عقد نقل التكنولوجيا من العقود مسماة

إنّ عقد نقل التكنولوجيا هو أحد العقود المسماة، ذلك أنه لا يكتفي التقنين التجاري بوضع القواعد العامة التي تحكم عقد نقل التكنولوجيا بوجه عام، وإنما يأتي الحرص على تسمية العقد من جهة، وأن يوضع لهذا العقد المسمى القواعد الخاصة به من جهة أخرى، بمعنى أنّ العقد المسمى هو ما كان له تنظيم قانوني خاص تحت اسم معين، ذلك أنّ القانون قد يورد أحكاما لمجموعة من العقود تحمل أسماء معينة، وهذه العقود هي ما جرى الاصطلاح على

[1] مرتضى جمعة عاشور، المرجع السابق، ص 82.

تسميتها بالعقود المسماة، والتي اختصها القانون باسم معين، وذلك تمييزا لها عن العقود التي لم يرد لها تنظيم خاص في القانون، والتي اصطلح على تسميتها بالعقود غير المسماة.

وعليه يمكن القول أنّ قائمة العقود المسماة تتطور من زمن إلى آخر بحسب ما يألفه الناس في التعامل.

ومن خلال ما سبق طرحه، فقد أُدرج عقد نقل التكنولوجيا تحت إحدى مجموعات العقود المسماة وهذا راجع إلى أنّ وصف عقد نقل التكنولوجيا بأنه عقد غير مسمى أنه دون فائدة، ذلك أنّ إطلاق وصف عقد غير مسمى يؤدي إلى نظام قانوني غير معروف بالنسبة لرجال القانون، حيث أنّ عقد نقل التكنولوجيا يتكون من مجموعة من المسائل الأصل فيها أنها مستمدة من العقود المسماة، مثل تحديد التزامات كل طرف في العقد.

2-عقد نقل التكنولوجيا عقد مقاولة

بالرغم من صعوبة التفريق بين عقد نقل التكنولوجيا وبين عقد المقاولة من خلال ترابط العناصر بينهما إلا أنّ ذلك لا يمنع من إدراج بعض المسائل التي ترد غالبا في عقد نقل التكنولوجيا والتي يمكن وصفها كعقود مقاولة نذكر منها ما يلي:[1]

-**أعمال الهندسة الصناعية**، هذه الأعمال إذا تم إدراجها في عقد مستقل فهي تعتبر قريبة من عقد المقاولة وإما أنها ترد في صورة عقد مركب لنقل التكنولوجيا مثل عقد تسليم المفتاح، وهنا نميز بين أعمال الهندسة كالتصاميم الخاصة بالمعدات، التي يمكن إدراجها في عقد بيع المعدات ذاتها، وبين أعمال الهندسة الصناعية الخاصة بتجهيز المنشآت، فهذه يمكن ربطها بعقود المقاولات.

-**تركيب المعدات**، يعد تركيب المعدات التزاما رئيسيا وليس تبعيا، وهو ما تتجه إليه إرادة الأطراف المتعاقدة.

-**بدء تشغيل المنشأة**، يلتزم المورد بإجراء تجارب متتالية لتأكيد جاهزية المنشأة، وتعد هذه التجارب داخلة في إطار عقد المقاولة كونها واردة على العمل.

[1] وفاء مزيد فلحوط، المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2008، ص 153، 154.

أداء الخدمات مثل تقديم المشورة وإعداد العاملين

في أغلب الأحيان تكون هذه الخدمات أعمالا يقوم بها مورد التكنولوجيا بناء على التزامات تعاقدية تدخل ضمن إطار عقد المقاولة.

ومن خلال استعراض ما سبق ذكره من آراء فقهية التي حاولت إعطاء تكييف لعقود نقل التكنولوجيا، يتضح أنّ جوهر الجدل يتعلق بمحاولة إبراز الإطار القانوني الذي يندرج تحته عقد نقل التكنولوجيا.

فهذه العقود تخضع في بعض أحكامها لقواعد القانون العام، كما تخضع في البعض الآخر إلى قواعد القانون الخاص حسب مقتضيات العقد واختلاف أطرافه، وبالتالي لا يمكن تكييفه في إطار القانون العام بشكل خالص، ولا يمكن اعتباره خاضعا لقواعد القانون الخاص بصورة مطلقة، فهناك تداخل في القوانين التي تنظم هذا النوع من العقود ما يجعله يتميز بطابعه الخاص.

وبعد البحث في تحديد الطبيعة القانونية لعقود نقل التكنولوجيا ومحاولة الخروج بحل للجدل الذي ثار حول تكييفها ننتقل إلى تحديد أنواع هذه العقود في الفرع الثاني.

الفرع الثاني: أنواع عقود نقل التكنولوجيا

تنقسم عقود نقل التكنولوجيا إلى عدة أنواع، وهذا ما سيتم تبيانه على النحو الأتي:

أولا: العقود البسيطة

هناك عدة عقود تندرج تحت هذا التقسيم ونكتفي بذكر أهمها على النحو الآتي:

أ-عقد المساعدة الفنية

يمكن تعريف عقد المساعدة الفنية على أنه اتفاق يلتزم به المورد بتزويد المتلقي بالفنيين اللازمين لتدريب الأشخاص المعنيين، على تشغيل الأجهزة والآلات المستخدمة في عملية الإنتاج وصيانتها، أو تدريبهم على إدارة المشروع بالأساليب الفنية، وقد تكون المساعدات

الفنية محلا لعقد مستقل، وقد ترد كشرط أو التزام من بين الشروط أو الالتزامات التي ترتبها عقود نقل التكنولوجيا أو توريد الآلات[1].

حيث أنّ عقد المساعدة الفنية بحسب تنظيمه القانوني من جهة، وأهمية المساعدة الفنية ذاتها بالنسبة للدول المتلقية ومشروعاتها من جهة أخرى، يعتبر من النماذج القانونية الفاعلة خاصة لهذه الدول ومشروعاتها، وهذا راجع إلى أنها تستجيب لظروف المشروعات في الدول النامية وتلبية رغباتها، من خلال إسهام هذه العقود بتقديم الخدمات الضرورية لتحويل المعرفة الفنية من مجرد موضوع نظري إلى موضوع التطبيق العملي[2].

ب-عقد التأهيل والتدريب

يعتبر عقد التأهيل والتدريب من العقود التي تتركز على الجانب البشري، وذلك بتكوين كفاءات الطرف المتلقي للتكنولوجيا، ويقصد بعقد التأهيل والتدريب ذلك العقد الذي يتعهد بمقتضاه الناقل بنقل مجموعة المعارف التقنية والمعلومات اللازمة إلى الطاقم الفني للطرف المتلقي، وهذا لاستعمال التكنولوجيا بطريقة فعالة، وهذا التأهيل يشمل التأهيل الأساسي والتأهيل المتخصص الأكثر تقدما، ويأخذ تنفيذ هذا العقد عدة صور، منها إنشاء معاهد، تنظيم دورات تكوينية، بعثات تكوينية..إلخ.

وكأمثلة على هذا النوع من العقود، الدورات التكوينية المقدمة لفائدة قطاع الجيش الوطني الشعبي، من خلال إرسال بعثات إلى بعض الدول المتقدمة وبالأخص روسيا من أجل التدريب والتكوين من أجل التحكم في التكنولوجيا الحديثة في القطاع العسكري، ونفس الشيء في مجال الطب.

ويلاحظ أنّ هذا النوع من العقود يساعد البلدان النامية على تحصيل القدرة التقنية البشرية، وهذا ما يمهد لسيطرتها على التكنولوجيا المنقولة إليها.

---

[1] حفيظة السيد الحداد، العقود المبرمة بين الدول والأشخاص الأجنبية، (د.ط)، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2003، ص 192،191.

[2] وليد عودة الهمشري، المرجع السابق، ص 105 .

ج-عقد الهندسة

عقد الهندسة من أهم العقود البسيطة لنقل التكنولوجيا وهو عقد يلتزم فيه مورد المؤسسة الهندسية بالقيام بتصميم أو تأسيس منشأة ضمن مواصفات متفق عليها مقابل ما يتعهد به المتلقي من مستحقات مالية، فالتزام المورد يتمثل في تزويد المتلقي بالمستندات والرسومات والخرائط، والخطط ونوعية الآلات ويعتبر ذلك كله من عناصر المعرفة الفنية، التي تشكل بمجموعها محلا لعقد نقل لتكنولوجيا[1].

د-عقد البحث والتطوير

يمثل عقد البحث الأداة القانونية لدى المشروعات للانتفاع بالجهود البحثية للآخرين، فهو العقد الذي بمقتضاه يوكل أحد الطرفين إلى الطرف الآخر مهمة القيام بأعمال ذات طبيعة ذهنية، وذلك مقابل أجر محدد[2].

ويمكن القول أنّ هذا العقد لا يخرج عن كونه عقدا من عقود المقاولة، ومع ذلك فالطبيعة الخاصة لموضوع العقد التي هي تنفيذ أعمال علمية وتقنية معينة، من شأنها أن تبرز الاعتبار الشخصي كسمة خاصة لهذا العقد، كما أن عقد البحث يمكن أن يوصف بأنه عقد يغلب عليه طابع التنوع[3].

ثانيا: العقود المركبة

نذكر من بين العقود المركبة الأنواع التالية:

أ- عقد الترخيص

ويقصد بعقد الترخيص إذا كان صناعيا ذلك الاتفاق الذي يتيح بموجبه المرخص للمرخص له استغلال المعرفة الفنية، وما يشمله من حقوق الملكية الفكرية خلال مدة معينة وفقا

[1] نبيل إسماعيل الشبلاق، الطبيعة القانونية لمسؤولية الأطراف في مرحلة ما قبل العقد، (دراسة في العقود الدولية لنقل التكنولوجيا)، مجلة العلوم الإقتصادية والقانونية، المجلد التاسع والعشرون، العدد الثاني، جامعة دمشق، 2003، ص 306.

[2] عبد الحميد الشواربي، الالتزامات والعقود التجارية، الجزء الأول، (د.ط)، منشأة المعارف، الإسكندرية، ص 387.

[3] المرجع نفسه، ص 387.

لشروط وقيود معينة مقابل مبلغ دوري، ويظل المرخص خلال مدة العقد محتفظا بملكية البراءة أو العلامة، أو غيرها من حقوق الملكية الفكرية[1] .

كما أنّ النسبة الغالبة من عقود الترخيص يتم إبرامها بين مشروعات تنتمي إلى الدول المتقدمة، ويبرر ذلك بكون عقد الترخيص ونظرا لبنيته القانونية، يعتبر بالدرجة الأولى أداة لتداول المعرفة التكنولوجية بين أطراف ذات مستوى تكنولوجي متطور ومتقارب[2]، ومع ذلك فقد صارت العديد من الدول النامية تلجأ لهذا النوع من العقود، للحصول على المعرفة التكنولوجية الأجنبية بديلا للاستثمار الأجنبي المالي.

ب– عقد تسليم الانتاج

تعد عقود الإنتاج في اليد إحدى الصور الجديدة لنظام التعاقد في مجال نقل التكنولوجيا وظهر هذا العقد كنتيجة لاحتياجات الدول النامية المتزايدة إلى التكنولوجيا الجاهزة ومضمونة الإنتاج ويرد رجال القانون تاريخ ظهور هذا العقد إلى الستينات من القرن العشرين وبالضبط إلى فترة شيوع أفكار النظام الاقتصادي الدولي الجديد الذي يسمح للدول النامية ببلوغ التنمية في مختلف المجالات[3].

ويتضمن هذا العقد التزام الشركة الأجنبية بتوريد الآلات وإقامة كل ما يستلزم لإنشاء وحدة صناعية كما في نظام تسليم المفتاح، يضاف إلى ذلك التزام الطرف الأجنبي بتدريب العمال المحليين لتشغيل المصنع والتزامه كذلك بتقديم المساعدة الفنية لاستمرار إدارته وتشغيله حتى يكتسب الطاقم المحلي الخبرة الكافية[4].

كمثال على ذلك، التزام شريك أجنبي بإنشاء مصنع لتدوير النفايات وقيامه بتدريب العمال المحليين من أجل التحكم في التقنيات الحديثة اللازمة لتشغيل المصنع.

---

[1] عمر سعد الله، عقود التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار هومة، الجزائر، 2007، ص 200.

[2] مرتضى جمعة عاشور، المرجع السابق، ص 42، 43.

[3] قرارات جمعية الأمم المتحدة رقم 2301–2302 الصادرة بتاريخ 03–05 ماي 1974 المتعلقة بإقامة نظام اقتصادي دولي جديد، موقع http://www.un.org/ar/ga

[4] صلاح الدين جمال الدين، عقود نقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص 136.

المطلب الثاني: النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا

نتطرق في هذا المطلب إلى بعض المسائل القانونية المتعلقة بتنظيم عقود نقل التكنولوجيا، ويتجلى ذلك في المسائل المتعلقة بتكوين العقد **(فرع أول)**، والشروط المقيدة للمنافسة **(فرع ثاني)**.

الفرع الأول: تكوين عقد نقل التكنولوجيا

حيث نتناول في هذه الجزئية الشروط اللازمة لتكوين العقد، بالإضافة إلى الآثار المترتبة على العقد.

أولا شروط إبرام العقد

من أجل إبرام عقد نقل التكنولوجيا لابد من توافر جملة من الشرط الموضوعية وأخرى شكلية نستعرضها فيما يلي:

أ-الشروط الموضوعية

من أجل قيام عقد نقل التكنولوجيا لابد من من توافر أركان العقد وفق القواعد العامة، وهي الرضا، المحل، السبب، ويشترط أن تكون إرادة المورد والمستورد موجودة أصلا وإلا يشوبها عيب من العيوب وإلا كان العقد باطلا

أمّا بالنسبة للمحل في العقد، فيشكل أحد أركانه وهو بشكل عام الموضوع الذي ينصب عليه اتفاق الأطراف، وهو في عقد نقل التكنولوجيا يتمثل في نقل التكنولوجيا أيا كانت صورة هذا النقل، ويجب أن يكون هذا المحل موجودا وممكنا ومعينا، أو أن يكون قابلا للتعيين، ويجب أن يكون فضلا عن ذلك مشروعا، وهذا ينطبق على حد سواء على العقود الدولية والداخلية[1].

أمّا فيما يتعلق بالسبب، فيمكن تحديده على سبيل المثال بحصول المستورد على التكنولوجيا لسبب استخدامها لتكملة تكنولوجيا قائمة لديه أو لإعادة بيعها، وحصول المورد على الثمن لسبب حاجته لنفقات جديدة في مجال البحث والتطوير لإبداع تكنولوجيا جديدة.

[1] نبيل إسماعيل الشبلاق، المرجع السابق، ص 302.

وإجمالا يمكن القول أنّه، في عقود نقل التكنولوجيا- كونها عقودا ملزمة للجانبين- أنّ سبب التزام كل متعاقد هو التزام المتعاقد الآخر، كما يجب أن يكون السبب مشروعا وذلك حسب النظرية الحديثة[1].

ب-الشروط الشكلية

يجب أن يكون عقد نقل التكنولوجيا مكتوبا وإلا كان باطلا، وهذا حسب المادة 74 ف1 من (ق.ت.م). وعليه فإن كتابة العقد ليست شرطا للإثبات فحسب، بل هي شرط للانعقاد وهي ركن في العقد يترتب البطلان على تخلفه.

وقد راعى المشرع المصري باشتراطه الكتابة في عقد نقل التكنولوجيا أنّ وجود سند كتابي محدد الشروط من شأنه الوقاية من نشوب المنازعات التي يمكن أن تنشأ بسهولة إذا لم بوجد مثل هذا السند، لا سيما وأن العقد مما يستغرق تنفيذه وقتا طويلا، ويتضمن بعض التفاصيل والمسائل الحساسة.

ثانيا: أطراف العقد

يكون الطرف في عقد نقل التكنولوجيا شخصا طبيعيا أو معنويا، من أشخاص القانون العام كالدولة أو إحدى المؤسسات التابعة لها، أو من أشخاص القانون الخاص كالشركات، وهو في الدول النامية غالبا ما تكون الدولة أو إحدى المؤسسات التابعة لها، بعكس ما هو عليه في الدول المتقدمة، التي غالبا ما يكون الطرف في هذه العقود شخصا معنويا من أشخاص القانون الخاص، ولا تكون الدولة المتقدمة في معظم الأحيان طرفا في عقد نقل التكنولوجيا.

ويطلق على الطرف في هذه العقود تسميات مختلفة مثل المستورد والمرخص له والمتلقي والمنقول إليه كطرف أول، ومثل المورد والمرخص والناقل كطرف آخر[2].

فالمورد أو الناقل هو الطرف الذي يمتلك التكنولوجيا وغالبا ما يكون ممثلا في الشركات متعددة الجنسيات، أو مؤسسات وشركات مالكة لحقوق الملكية الصناعية تكون تابعة للدول

[1] وفاء مزيد فلحوط، المرجع السابق، ص 114.

[2] محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية والمصرفية (عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا)، المجلد الأول، دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2008، ص 125.

المتقدمة، والمستورد هو الطرف الذي يتم نقل التكنولوجيا إليه، وغالبا ما تكون الدول النامية أو أشخاص معنوية عامة أو خاصة تابعة لها.

ثالثا: آثار عقد نقل التكنولوجيا

يرتب عقد نقل التكنولوجيا آثارا تنصرف لكلا طرفي العقد،

أ –التزامات طرفي العقد

حيث نتطرق إلى أهم الالتزامات التي تقع على كلا الطرفين.

1–التزامات مورد التكنولوجيا

تتمثل أهم التزامات المورد فيما يلي

1–1–الالتزام بنقل التكنولوجيا

يعتبر التزام المورد بنقل التكنولوجيا الالتزام الأساسي والمهم في العقد، فالهدف والغاية المبتغاة من إبرام هذا العقد هو سعي المستورد للحصول على التكنولوجيا من خلال عملية النقل التي يلتزم بها المورد،

فمحل العقد هو نقل المعارف الفنية التي يتوجب على المورد نقلها من خلال اتخاذ الوسائل التي تكفل فعلا عملية النقل[1].

ويرتب هذا الالتزام بالدرجة الأولى على المورد أن يعمل على تلقين وتعليم المستورد أسرار هذه التكنولوجيا محل العقد، وذلك من خلال نقل المعلومات التي تمَكنه من السيطرة عليها واستيعابها، ويدخل هذا في دائرة تحقيق النتيجة التي يطمح المستورد إلى تحقيقها من خلال اللجوء إلى هذا العقد، حيث يلتزم المورد بنقل العناصر المكونة للتكنولوجيا أو المعرفة الفنية إلى الطرف المستورد حسب الحالة التي يصبو المتلقي إلى تحقيقها[2].

ويمكن أن تكون هذه الالتزامات ذات طابع مادي كإنشاء مؤسسة صناعية أو انجاز مشروع تنموي مثل القطار السريع، ، كما قد تكون ذات طابع معنوي، كتقديم معلومات تقنية أو الافصاح عن أسرار تجارية أو تكوين العمال.

[1] جلال وفاء محمدين، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية، 2004، ص 43.

[2] مراد محمود المواجدة، المسؤولية المدنية في عقود نقل التكنولوجيا، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010، ص 84.

1-2-الالتزام بتقديم المساعدة الفنية

يتمثل هذا الالتزام من خلال تقديم المورد للمستورد كل ما يحتاجه من معلومات ووثائق تسهل للمستورد التحكم في التكنولوجيا ومساعدته على مواجهة كل ما يمكن أن يصادفه من صعوبات أثناء تنفيذ العقد، وقد نصت المادة 77 ف1 من قانون التجارة المصري على هذا الالتزام الذي يقع على عاتق المورد[1].

وتعد المساعدة الفنية عنصرا من مجموع العناصر التي تحتويها المعرفة الفنية وهي أحد الأداءات الملقاة على عاتق مورد التكنولوجيا من خلال تدريب الطاقم المحلي لمدة محددة وإمداده بالمعلومات الفنية التي هي بحوزته، وهذه المساعدة تكون في شكل تعاون بين الطرفين أحدهما يعطي والثاني يتلقى، حيث أنّ الطرف الذي يقوم بمنح المساعدة الفنية يتلقى مقابل على الخدمة التي قدمها، ولذا يستوجب أن تكون المساعدة الفنية واردة ومذكورة في العقد بشكل عام أو في عقد الترخيص ببراءة الاختراع أو بأحد الطرق الواردة في عقود نقل التكنولوجيا، وقد تكون هذه المساعدة الفنية مقدمة بصفة أساسية وقد تمنح من الدول أو المنظمات الدولية في إطار التعاون الدولي[2].

1-3-الالتزام بالضمان

يعتبر الضمان أحد الالتزامات التي تقع على عاتق المورد في عقد نقل التكنولوجيا، وتتفاوت حدود الضمان وشروطه في العقد بحسب طبيعته ومحله، ويضمن المورد عدم التعرض، بالإضافة إلى تمكين المستورد من الانتفاع بحقوق الملكية الفكرية محل العقد انتفاعا هادئا لا يعترضه أحد سواء من المورد أو من الغير، ويمنع على المورد القيام بأي عمل من شأنه أن يحول كليا أو جزئيا دون استعمال المستورد لهذه الحقوق التي يحددها عقد نقل التكنولوجيا.

ونظرا لأهمية هذا الالتزام سيتم التطرق إليه في جزئية خاصة من خلال اعتباره آلية من آليات حماية حقوق الملكية الصناعية أثناء مراحل تنفيذ العقد.

---

[1] المادة 77 ف 1 من قانون التجارة المصري على أنه "**يلتزم المورد بأن يقدم للمستورد المعلومات والبيانات وغيرها من الوثائق الفنية اللازمة لاستيعاب التكنولوجيا، وكذلك ما يطلبه المستورد من الخدمات الفنية اللازمة لتشغيل التكنولوجيا وعلى وجه الخصوص الخبرة والتدريب**".

[2] وليد عودة الهمشري، المرجع السابق، ص 98.

1-4-الالتزام بتقديم قطع الغيار

يلتزم المورد بتقديم قطع الغيار إذا تم الاتفاق على ذلك في العقد، فبالرجوع إلى نص المادة 78 من قانون التجارة المصري والتي ألزمت المورد طول مدة سريان العقد، بتقديم قطع الغيار التي ينتجها وتحتاجها الآلات أو الأجهزة التي تستعمل في تجهيز وتشغيل منشآت المتلقي، وذلك في حالة طلبها والاتفاق على ذلك بعقد نقل التكنولوجيا.

وبناء على ذلك لا يلتزم المورد بتقديم قطع الغيار المشار إليها في حالة عدم طلبها من المتلقي.

2 -التزامات المستورد

تتمثل التزامات المستورد فيما يلي:

2-1-الالتزام بدفع مقابل التكنولوجيا

الالتزام بدفع المقابل هو ثمن التكنولوجيا التي يحصل عليها المستورد ولا يوجد في عقد نقل التكنولوجيا اتفاق على التسمية التي تطلق على هذا المقابل، فقد يطلق عليه السعر أو الثمن أو الأجر أو الأتعاب أو الإتاوة.

وتعد مسالة تحديد المقابل في عقد نقل التكنولوجيا من المسائل الهامة في مرحلتي التفاوض والتعاقد، لذلك يجب أن يتفق الطرفين على تحديد مقابل التكنولوجيا ومقداره وميعاد ومكان الوفاء به في العقد[1].

ويفرض قانون التجارة المصري الجديد بنص صريح[2] التزام المستورد بدفع مقابل التكنولوجيا والتحسينات التي تدخل عليها.

والملاحظ أنّ المشرع المصري حدد بعض الصور التي قد يكون عليها مقابل التكنولوجيا، حيث قد يكون المقابل نقدا أو عينا أو مقايضة.

---

[1] أحمد بركات مصطفى، العقود التجارية وعمليات البنوك، "دراسة في قانون التجارة رقم 17لسنة 1999"، الطبعة الأولى، مركز نشر وتوزيع الكتاب الجامعي، جامعة أسيوط، مصر، 2006، ص 58.

[2] المادة 82 ف 1 (ق.ت.م)، "**يلتزم المستورد بدفع مقابل التكنولوجيا والتحسينات التي تدخل عليها في الميعاد والمكان المتفق عليهما**".

2-2-التزام المستورد بالسرية

يقع على عاتق المستورد الالتزام بالسرية، إذ يتوجب عليه عدم إفشاء المعلومات والمعارف الفنية التي تعتبر جوهر العقد، لأنّ المورد يسعى دائما للحفاظ على مكاسبه وعدم وصولها إلى الغير إلا بالطرق المشروعة، وأي تسريب للمعلومات والمعارف الفنية يعد مساسا بمصالح المورد، ويسبب له أضرارا كبيرة، لذلك ينبغي على المستورد الالتزام بالمحافظة على سرية ما تحصل عليه من معارف.

وسيتم التطرق إلى هذا العنصر لاحقا بشكل مفصل نظرا لأهمية السرية في حماية حقوق الملكية الصناعية والمعارف الفنية في إطار عقود نقل التكنولوجيا.

2-3-التزام المستورد بعدم الترخيص من الباطن

يتمثل عقد الترخيص في انتقال حق استعمال تكنولوجيا معينة من طرف إلى آخر خلال مدة زمنية معينة، وأنّ هذا العقد لا يخول للمرخص له سوى حق شخصي يتمثل في الانتفاع من التكنولوجيا محل الترخيص طول مدة سريان العقد، واحتواء هذا العقد على شرط مقيد بعدم الترخيص من المستورد لطرف آخر، وأنّ هذا العقد يكون دائما تحت يد المورد من خلال الشروط التقييدية على العقد، وذلك من خلال التضييق على المتلقي وتقييد الحقوق التي يتمتع بها[1].

وعليه، وفي حال قيام المرخص له بالترخيص من الباطن دون إذن -في حال الاتفاق على عدم الترخيص- فإنّه يعد مخلا بأحد التزاماته التعاقدية، الأمر الذي قد ينجر عنه إضرار بمصالح المرخص الأصلي خاصة بما تعلق بحقوق الملكية الصناعية.

ب- جزاء الاخلال بالالتزامات

يرتب الاخلال بالالتزامات التي تقع على كل طرف في عقد نقل التكنولوجيا مسؤولية في ذمته جزاء لعدم امتثاله لما تعهد به، وقد نص المشرع المصري في بعض المواد على قيام المسؤولية على الطرف المخل بالتزامه، وعليه يمكن القول أنه يجوز للطرف المتضرر من عدم وفاء الطرف الآخر بالتزاماته أو تأخره في ذلك، المطالبة بالتعويض عما لحقه من ضرر، مثل ما أورده المشرع المصري حول قيام مسؤولية المورد في حال إخلاله بالالتزام

[1] وليد عودة الهمشري، المرجع السابق، ص 166، 167.

بالسرية[1]، كما يجوز للطرف المتضرر المطالبة بفسخ العقد في حال عدم الالتزام من قبل الطرف الآخر، حيث يجوز للمستورد المطالبة بالفسخ في حال عدم التزام المورد بالتزامه الأساسي المتمثل في نقل التكنولوجيا في الآجال المتفق عليها، ، كما يسأل المستورد عن تخلفه بدفع مقابل التكنولوجيا، أين يمكن للمورد إعطاء مهلة للوفاء أو اللجوء للقضاء للمطالبة بمستحقاته، كما يجوز للمورد كذلك فسخ العقد إذا لم يلتزم المستورد بدفع مقابل التكنولوجيا.

وفي الأخير يمكن القول أنّ عقد نقل التكنولوجيا يرتب آثارا لكلا الطرفين، فهو من العقود الملزمة للجانبين، وأهم التزام هو الالتزام بالسرية نظرا لخطورة المعلومات الفنية والتقنية التي يفصح عنها الطرفين أثناء إبرام أو تنفيذ العقد، لذلك رتب المشرع جزاءات توقع على المخل بتلك الالتزامات من أجل إنصاف وتعويض الطرف المتضرر جراء إخلال أحد الطرفين بما عليه من التزامات، كما يمكن للطرف القوي في العلاقة التعاقدية –وغالبا ما يكون مورد التكنولوجيا– أن يفرض شروطا تعسفية على المتلقي، الذي يجد نفسه مجبرا على قبولها إذا ما أراد الاستفادة من التكنولوجيا محل العقد، هذه الشروط الغرض منها هو عرقلة المتلقي ومنعه من منافسة مالك التكنولوجيا، لذلك نحاول التطرق لهذه الشروط في الفرع الثاني.

الفرع الثاني: الشروط المقيدة للمنافسة في عقود نقل التكنولوجيا

نحاول أن نقدم في هذا الفرع تعريفا للممارسات المقيدة للمنافسة في عقود نقل التكنولوجيا، بالإضافة إلى التطرق لبعض صورها.

أولا : تعريف الشروط المقيدة للمنافسة في عقود نقل التكنولوجيا

يقصد بالشروط المقيدة للمنافسة وفقا لما ورد في مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، تلك الممارسات المقيدة للأفعال والتصرفات التي تمارسها الشركات، وتشكل تعسفا وإساءة استغلال مركزها القوي والاحتكاري في السوق التكنولوجي، والتي تحد من النفاذ إلى الأسواق وتقيد المنافسة، وما ترتبه من ضرر لحركة التجارة الدولية [2].

[1] المادة 83 من (ق.ت.م)، "... **ويسأل المورد عن تعويض الضرر الذى ينشأ عن إفشاء هذه السرية...**"

[2] مراد محمود المواجدة، موقف المشرع الأردني من الشروط التقييدية الواردة في عقد الترخيص، مجلة جامعة الشارقة للعلوم الشرعية والقانونية، المجلد 1، العدد 2، الإمارات، جوان 2011، ص 3.

وعُرِّفت كذلك، بأنها أي تصرف أو صفقة في عقد من عقود التنمية التكنولوجية بحيث يكون ذلك التصرف أو الصفقة معاقبا عليهما بموجب قوانين المنافسة الخاصة بدولة أحد أطراف العقد، كما عُرِّفت كذلك على أنها أفعال وسلوكيات تشترطها مشروعات معينة والتي تكون في موقع مهيمن في السوق الداخلية أو الدولية في العقود التي تبرها بغرض تحديد ما يدخل وما يخرج من السوق مستغلة بذلك الهيمنة على تلك الأسواق، والتي تؤثر سلبا على التجارة الدولية، خاصة تلك التي تكون الدول النامية طرفا فيها، ويكون فرض هذه الشروط في الغالب في اتفاقيات مكتوبة[1].

ومن خلال جملة التعاريف السابقة يمكن القول أنّ الممارسات المقيدة للمنافسة في عقود نقل التكنولوجيا هي مجموعة من الأفعال المخالفة للقانون أو الاتفاق، والتي يشترطها مورد التكنولوجيا على المستورد بحكم مركزه القوي، وذلك لتقييد حرية المستورد في منافسته في السوق وتمكنيه من التكنولوجيا، وتتمثل في عدة صور نفصلها على النحو الآتي:

ثانيا: صور الشروط المقيدة للمنافسة في عقود نقل التكنولوجيا.

أوردت بعض التشريعات الشروط المقيدة للمنافسة –مثل المشرع المصري[2]– جملة من الصور التي تمثل أفعلا تُقيد حرية المستورد في استغلال التكنولوجيا محل العقد، حيث نص

---

[1] زينة غانم الصفار، السيد مهند حمد أحمد، الشروط المقيدة للمتلقي في عقود نقل التكنولوجيا، مجلة الرافدين للحقوق، المجلد 13، العدد 48، السنة 16، ص 80.

[2] المادة 75 من (ق.ت.م): "**يجوز إبطال كل شرط يرد في عقد نقل التكنولوجيا يكون من شأنه تقييد حرية المستورد في استخدامها أو تطويرها أو تعريف الانتاج أو الإعلان عنه، وينطبق ذلك بوجه الخصوص على الشروط التي يكون موضوعها إلزام المستورد بأمر مما يأتي:**

–قبول التحسينات التي يدخلها المورد على التكنولوجيا وأداء قيمتها.

–حظر إدخال تحسينات أو تعديلات على التكنولوجيا لتلاءم الظروف المحلية أو ظروف منشأة المستورد وكذلك حظر الحصول على تكنولوجيا أخرى مماثلة أو منافسة للتكنولوجيا محل العقد.

–إستعمال علامات تجارية معينة لتمييز السلع التي استخدمت التكنولوجيا في إنتاجها.

–تقييد حجم الإنتاج أو ثمنه أو كيفية توزيعه أو تصديره.

– إشراك المورد في إدارة منشأة المستورد أو تدخله في اختيار العاملين الدائمين بها.

–شراء المواد الخام أو المعدات أو الآلات أو الأجهزة أو قطع الغيار لتشغيل التكنولوجيا من المورد وحده أو من المنشآت التي يعينها دون غيرها.

–قصر بيع الإنتاج أو التوكيل في بيعه على المورد أو الأشخاص الذين يعينهم".

على جوازية إبطال مجموعة من الشروط التي يمكن أن ترد في العقد إذا كان بالإمكان أن تؤدي إلى تقييد حرية المستورد، كما تطرقت اتفاقية "تريبس"[1] لذلك، حيث يمكن أن توافق البلدان الأعضاء في الاتفاقية على أن يكون لبعض ممارسات أو شروط منح التراخيص للغير فيما يتعلق بحقوق الملكية الفكرية المقيدة للمنافسة آثارا سلبية على التجارة، وقد تعرقل نقل التكنولوجيا ونشرها، وسمحت للدول الأعضاء أن تحدد في تشريعاتها ممارسات أو شروط الترخيص للغير التي يمكن أن تشكل في حالات معينة إساءة لاستخدام حقوق الملكية الفكرية، أو التي لها أثر سلبي على المنافسة في السوق ذات الصلة، كما أجازت لأي من البلدان الأعضاء اتخاذ تدابير ملائمة تتسق مع الأحكام الأخرى المنصوص عليها في الاتفاقية لمنع هذه الممارسات أو مراقبتها، ويجوز أن تشمل هذه التدابير مثلا، منع اشتراط عودة الحق في براءات اختراع ناجمة عن التراخيص إلى المرخص وليس المرخص له، ومنع الطعن في قانونية الترخيص[2].

وبناء على ما سبق ذكره أعلاه، يمكن تقديم أمثلة عن الشروط المقيدة للمنافسة في عقود نقل التكنولوجيا على النحو التالي:

أ –شرط تقييد حرية المستورد في استخدام التكنولوجيا أو تطويرها

يمكن أن يكون للتكنولوجيا محل العقد عدة استعمالات في مختلف المجالات، لذلك قد يشترط المورد على المستورد استخدامها في ما تم الاتفاق عليه في العقد فقط دون أن يسمح له باستعمالها في أنشطة آخرى –إن كان ذلك في الإمكان–وهذا الشرط حسب بعض القوانين يجوز للمستورد إبطاله لأنه من الشروط التعسفية.

[1] AGREEMENT ON TRADE-RELATED ASPECTS OF INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS, signed on April 16, 1994.

[2] *Article 40 ofthe TRIPS Agreement* . Members agree that some licensing practices or conditions pertaining to intellectual property rights which restrain competition may have adverse effects on trade and may impede the transfer and dissemination of technology.

-. Nothing in this Agreement shall prevent Members from specifying in their legislation licensing practices or conditions that may in particular cases constitute an abuse of intellectual property rights having an adverse effect on competition in the relevant market. As provided above, a Member may adopt, consistently with the other provisions of this Agreement, appropriate measures to prevent or control such practices, which may include for example exclusive grantback conditions, conditions preventing challenges to validity and coercive package licensing, in the light of the relevant laws and regulations of that Member.

ب –إلزام المستورد بقبول التحسينات التي يدخلها المورد ودفع قيمتها

يتمثل هذا الشرط بأن يلتزم مستورد التكنولوجيا بموجب العقد أن يقوم بالحصول على كافة التعديلات والتحسينات التي تستجد على المعرفة الفنية محل العقد وأداء قيمتها، بالرغم من أنّ هذه التحسينات قد لا تفيده في العملية الإنتاجية، فهذا الشرط يلزم المستورد بأن يقبل كافة الإضافات التي تستجد على هذه المعرفة في المستقبل من زيادات أو مخترعات أو تحسينات يرغب بالحصول عليها[1].

ويقصد بالتحسين: استخدام الخبرات الفنية المتراكمة من أجل تعديل وتطوير معرفة فنية موجودة في السابق، وهي تعديلات جزئية غير جوهرية لا تغيب عن رجل الصناعة المتخصص في حدود المعلومات المتاحة[2].

فيجوز إبطال الشرط الذي يلزم المستورد بقبول ما قد يضيفه المورد مستقبلا إلى التكنولوجيا من تحسينات لما يلقيه من عبء على المستورد، فهذا الأخير تعاقد وفق قدراته المتاحة لديه بناء على التكنولوجيا المتوفرة أثناء إبرام العقد، وهو غير ملزم بقبول التحسينات التي يضيفها المورد لاحقا للتكنولوجيا، والتي يمكن أن يكون المستورد في غنى عنها أصلا.

ج –منع المستورد من إدخال تحسينات أو تعديلات على التكنولوجيا المستوردة

يجوز إبطال شرط منع المستورد من إدخال تحسينات على التكنولوجيا المستوردة أو تعديلات تتلاءم مع ظروفه المحلية أو ظروف الانتاج في منشآته، كما يجوز إبطال أي شرط يمنع المستورد من استخدام تكنولوجيا مكملة من مصادر أخرى لكونه يقطع الطريق عليه في تطويع التكنولوجيا المنقولة[3]، فقد يتعسف المستورد عندما يورد شروطا في عقود نقل التكنولوجيا تقضي بحظر إدخال التحسينات أو إجراء التعديلات على المعرفة الفنية محل العقد لكي تلائم ظروف المرخص له المحلية أو الظروف الخاصة بمنشأته.

[1] شفيق محسن، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة والكتاب الجامعي، 1984، ص 30.

[2] مراد محمود المواجدة، موقف المشرع الأردني من الشروط التقييدية الواردة في عقد الترخيص، المرجع السابق، ص 9.

[3] جلال وفاء محمدين، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص 111.

د –استعمال علامات تجارية معينة لتمييز السلعة التي استعملت التكنولوجيا في انتاجها

لا يجوز للمورد أن يشترط على المستورد وضع علامات تجارية أو تسميات على المنتجات التي استعملت التكنولوجيا في إنتاجها حيث يجوز للمستورد إبطال هذا الشرط.

لكن يجوز للمورد الاحتفاظ بهذا الشرط في حالة احتفاظه بالإشراف على صنف السلعة أو مستوى جودتها، حيث يجوز له اشتراط أن يحمل المنتج علامته التجارية أو اسمه التجاري[1].

ن–تقييد حجم الانتاج أو ثمنه أو كيفية توزيعه وتصديره

فقد نص المشرع المصري في المادة المذكورة أعلاه على جواز إبطال هذا الشرط، حيث يشترط المورد على المستورد – بحكم موقعه القوي– أن يبيع السلع بالسعر الذي يحدده المورد، وهذا ما سيلحق ضررا بالمستورد، حيث أن البيع بسعر المورد قد لا يغطي حتى تكلفة الانتاج في بلد المستورد، كما أنّ اشتراط تحديد كمية الانتاج سيؤثر على رغبة المستورد في ولوج عالم التصدير.

هـ–اشتراك المورد في إدارة المنشأة وتعيين الأيادي العاملة

إنّ اشتراط المورد اشتراكه في إدارة منشأة المستورد، سيؤدي إلى تمكينه من فرض نفوذه ورقابته على الأعمال الإدارية للمستورد، وهذا ما يكرس لنوع من التبعية، ولا شك أنّ هذا الشرط يتعارض مع حق المستورد في الاستقلال بإدارة مشروعه، ويمكن أن يرتبط هذا الشرط بشرط آخر، وهو قيام المورد باختيار العاملين الدائمين في منشأة المستورد والإشراف عليهم بشكل مباشر، حيث يمثل هذا الشرط قيدا على حرية المستورد في تعيين واستخدام الأيدي العاملة التي يراها مناسبة في منشأته، وعليه يجور له طلب إبطال هذا الشرط لما فيه من تأثير على استقلالية المستورد وحريته.

و–شراء المواد الخام أو قطع الغيار من المورد وحده أو من المنشآت التي يعينها دون غيرها

إنّ وضع شرط متعلق بشراء المواد الخام والآلات والأجهزة اللازمة لتشغيل التكنولوجيا من عند المورد أو من المنشآت التي يحددها دون غيرها، يحد من حرية المستورد من خلال

[1] جلال وفاء محمدين، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص 113.

حرمانه من الحصول على حاجياته من مصادر أخرى، وهذا شرط تعسفي يجوز إبطاله، ذلك أنّ فرض هذا الشرط قد يمنع المستورد من الحصول على أجود الأجهزة والآلات والمواد الخام التي يمكنه استعمالها من خلال منتجين آخرين، فقد يجد ما هو أحسن مما يوفره المورد، وعليه فإن إيراد هذا الشرط سيكرس تبعية اقتصادية غير مبررة وعرقلة الانتاج والتقليل من جودته.

ي-قصر بيع الإنتاج أو التوكيل في بيعه على المورد أو الأشخاص الذين يعينهم

المقصود بشرط القصر هو ذلك الشرط الذي يرد في عقد نقل التكنولوجيا بشكل صريح، حيث يحصر استغلال المعرفة الفنية المستورد ذاته في نطاق جغرافي محدد وفي كمية إنتاج معينة ومدة محددة[1]، ويأخذ هذا الشرط عدة أشكال مثل أن يكون المورد هو الوكيل أو الموزع الوحيد للمستورد، أو يقوم بشراء الانتاج بكامله أو جزء منه أو يقوم هو بعملية التسويق[2].

كما أنّ المشرع الأردني نص في قانون المنافسة غير المشروعة[3] على بعض الشروط التي من شانها أن تُقيِّد المنافسة من خلال المادة 9 والتي تقضي ببطلان كل نص أو شرط مقيد للمنافسة يرد في عقد ترخيص يتعلق بأي من حقوق الملكية الفكرية قد يكون له اثر سلبي على التجارة، وقد يعيق نقل التكنولوجيا ونشرها، ولم ينص على سوى ثلاث شروط محددة تعتبر باطلة وفق هذا النص، وهي ذات الشروط العقدية التي ورد النص عليها في اتفاقية تربس، فلم يضف القانون أي شرط آخر، وهذه الشروط الثلاثة هي:

-الزام المرخص له بعدم نقل التحسينات التي يجريها على التكنولوجيا التي يشملها عقد الترخيص إلا للمرخص (النقل العكسي للتكنولوجيا المحسنة).

-منع المرخص له من المنازعة إداريا أو قضائيا في حق الملكية الفكرية الذي تم ترخيصه.

-الزام المرخص له بقبول الترخيص بمجموعة من الحقوق بدلا من حق واحد.

---

[1] مراد محمود المواجدة، موقف المشرع الأردني من الشروط التقييدية الواردة في عقد الترخيص، المرجع السابق، ص 8.

[2] جلال وفاء محمدين، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص 118.

[3] قانون رقم 15 لسنة 2000، المتضمن قانون المنافسة غير المشروعة والأسرار التجارية الأردني، (ج.ر)، عدد 4423، الصادرة بتاريخ 02-04-2000، ص 1316.

ومن خلال قراءة النصوص السابقة يتضح أنّ الاتفاقيات الدولية والتشريعات الوطية التي تناولت الشروط المقيدة للمنافسة في عقود نقل التكنولوجيا، قد أجازت للمستورد طلب إبطال الشروط التي تكون مجحفة في حقه، وذلك إذا تبين أنها:

-تأثر سلبا على التجارة.

-إعاقة نقل أو استخدام التكنولوجيا.

-تقييد المنافسة في السوق.

وكخلاصة لهذا المبحث، يمكن القول أنّ دراسة الجانب المفاهيمي لعقود نقل التكنولوجيا يمكن من إعطاء نظرة عامة حولها من خلال تعريفها وتحديد طبيعتها القانونية، كما يتضح كذلك من خلال الدراسة أنّ عقود نقل التكنولوجيا من العقود الملزمة للجانبين وهي ذات طابع تنموي، حيث تسهم في تحقيق التنمية والتطور خاصة في الدول النامية التي تفتقر لمقومات البحث والتطوير في المجال الصناعي والتكنولوجي،

وينبغي على الطرفين قبل الشروع في مراحل العقد السعي قدر الإمكان في تحديد حقوق والتزامات كل طرف، تجنبا للوقوع في أي شكل من أشكال الغموض أو الالتباس الذي قد يطرأ عند تنفيذ العقد، وهذا حماية لمصالح الطرفين سيما فيما تعلق بالشروط التقييدية، حيث أنّ مثل هذه العقود تتميز بغياب التوازن والتكافؤ بين الطرفين، فغالبا ما تميل الكفة إلى الطرف الأقوى مالك التكنولوجيا (الدول المتقدمة والشركات متعددة الجنسيات)، الذي يسعى دوما لتغليب مصالحه.

تجدر الاشارة أنّ المشرع الجزائري لم يفرد هذا النوع من العقود بنظام قانوني خاص، ولم يخصه كذلك ببعض النصوص القانونية، لتخضع في إبرامها إلى القواعد العامة للعقد وقواعد قانون الاستثمار.

وكتتمة لدراسة هذا الفصل، نستنتج أنّ هناك علاقة قانونية واقتصادية تكاملية كبيرة بين حقوق الملكية الصناعية وعقود نقل التكنولوجيا، حيث أنّ هذه الأخيرة غالبا ما ينصب محلها على أحد عناصر الملكية الصناعية، كعقد الترخيص باستغلال براءة اختراع، أو نقل المعرفة الفنية، ما يعطي دفعا اقتصاديا وتنمويا لكلا الطرفين، فمالك الحقوق يستفيد من عوائد مالية، والمتلقي يستفيد من التكنولوجيا المنقولة إليه ليستعملها في التنمية المحلية والتطوير الصناعي، كما تكمن الرابطة القانونية بينهما من خلال العقود والاتفاقيات التي تنظم عقود

نقل التكنولوجيا وآليات الترخيص باستغلال حقوق الملكية، وآليات تسوية المنازعات التي قد تطرح خلال مختلف مراحل العقد، ما يجعل مسألة توفير الحماية لحقوق الملكية الصناعية من المسائل المهمة في هذا المجال.

الباب الأول: حقوق الملكية الصناعية بين مبررات الحماية وآلياتها في عقود نقل التكنولوجيا

من بين العوامل التي تسهم في استغلال حقوق الملكية الصناعية على وجه أحسن، والتمكين من نقل التكنولوجيا بين الدول، وخاصة المتقدمة منها، إلى النامية، هي مدى توفير الحماية لتلك الحقوق، خاصة تلك التي تكون محل عقد لنقل التكنولوجيا، وعلى هذا الأساس سعت الدول وعلى رأسها المتقدمة لإيجاد آليات تضمن من خلالها حماية فعالة لحقوق الملكية الصناعية، ذلك أنّ الدول الصناعية تبدل جهودا جبارة من أجل البحث والتطوير، وعليه فهي ترى أنه من الأهمية البالغة توفير الحماية لما أنتجته عقول علمائها وتشجيع المخترعين وقطع الطريق أمام كل صورة من صور الاعتداء على تلك المكاسب، بالإضافة إلى ذلك تنظيم طرق استغلالها واستعمالها وفق آليات مشروعة، وقد أثمرت المجهودات المبدولة إلى وضع اتفاقيات دولية وتأسيس منظمات عالمة أُرِيد من خلالها توفير الحماية اللازمة لحقوق الملكية الصناعية وإنفاذها.

ونحاول في هذا الباب بالدراسة والتحليل، بيان دوافع حماية حقوق الملكية الصناعية والآثار المترتبة عن ذلك **(الفصل الأول)**، بالإضافة إلى التطرق إلى أهم الاتفاقيات المبرمة ذات الصلة بالملكية الصناعية والمنظمات العالمية التي تلعب دورا كبيرا في تكريس تلك الحماية **(الفصل الثاني)**.

الفصل الأول: مبررات حماية حقوق الملكية والآثار المترتبة عنها

نظرا للأهمية الكبيرة التي تكتسيها حقوق الملكية الصناعية والدور الكبير الذي تلعبه في المجال الإقتصادي، تنامت معها مخاوف ماكلي تلك الحقوق من أن تطالها أفعال الاعتداء واستغلالها بطرق غير مشروعة، ليُطرح بذلك موضوع البحث عن آليات تضمن حمايتها، وبالتالي ضمان الفعالية وتشجيع البحث والابتكار، ومن خلال هذا الفصل نتناول دواعي حماية حقوق الملكية الصناعية **(المبحث الأول)**، بالإضافة إلى بيان صور الاعتداء على هذه الحقوق **(المبحث الثاني)**.

المبحث الأول: دواعي حماية حقوق الملكية الصناعية

يتم التطرق في هذا المبحث إلى أهم الأسباب التي دعت إلى ضرورة توفير الحماية لحقوق الملكية الصناعية وبيان مدى أهمية ذلك **(المطلب الأول)**، بالإضافة إلى عرض أهم الصور التي تمثل اعتداء على تلك الحقوق **(المطلب الثاني)**.

المطلب الأول: الأسباب الداعية إلى حماية حقوق الملكية الصناعية

يُخصص هذا المطلب لدراسة دوافع حماية حقوق الملكية الصناعية **(الفرع الأول)**، وكذلك أهمية هذه الحماية من عدة نواحي **(الفرع الثاني)**.

الفرع الأول: دوافع حماية حقوق الملكية الصناعية

هناك عدة دوافع دفعت للمطالبة بحماية حقوق الملكية الصناعية، نحاول بيان أبرزها على النحو التالي:

أولا: الدوافع القانونية

تتمثل أبرز هذه الدوافع فيما يلي:

أ- حاجة حقوق الملكية الصناعية إلى نظام قانوني يوفر لها الحماية

تعتبر الملكية الفكرية الثمرة التي ينتجها العقل البشري، ولقد ازداد الاهتمام بحمايتها مع ازدياد الإدراك لأهميتها في تحقيق التنمية والتقدم من خلال تحويل المعلومة إلى إبتكار والإبتكار إلى سلعة يتم إنتاجها وتطويرها، الأمر الذي تزداد معه أهميتها الإقتصادية، ومن

ثم صارت المعلومة ملكية والملكية حقا، والحق في حاجة إلى حماية قانونية يجب توافرها لصاحبه[1].

لذلك فقد سعت الدول في العالم وخاصة المتقدمة إلى بحث آليات ووسائل قانونية تكون كقيلة بحماية حقوق الملكية الصناعية والفكرية، وتعود جذور الجهود الدولية التي تهدف إلى حماية هذه الحقوق إلى القرن التاسع عشر 19، حيث امتنع المخترعون الأجانب عن حضور المعرض الدولي للإختراعات الذي أقيم في مدينة فيينا سنة 1873 بسبب الخوف من قرصنة وتقليد اختراعاتهم ونتج عن ذلك ظهور اتفاقية باريس[2] الدولية لحماية حقوق الملكية الصناعية سنة 1883، التي تهدف بالسماح لمواطن بلد معين بحماية أعماله في دول أخرى وهي اتفاقية باريس لحماية الملكية الصناعية[3].

ب–ضرورة وضع أنظمة دولية لحماية حقوق الملكية الصناعية

تختلف تشريعات الدول فيما بينها فيما يتعلق بمعالجتها لموضوع حماية حقوق الملكية الصناعية، وقبل بدء العمل بمقررات جولة الأوروغواي وانضمام معظم الدول إلى منظمة التجارة العالمية، تميزت حماية حقوق الملكية الفكرية في هذه التشريعات بضعف وعدم كفاية آليات الحماية، كما أن هناك بعض أنواع هذه الحقوق لم تشملها الحماية إطلاقا، بالإضافة إلى عدم كفاية إجراءات التقاضي والمحاكمة والوصول إلى المخالفين وعدم كفاية العقوبات[4].

يتضح مما تقدم أنّ أنظمة الحماية الوطنية لحقوق الملكية الصناعية كانت عاجزة على تلبية تطلعات المبدعين والوقوف في وجه صور الانتهاكات التي قد تطال هذه الحقوق، كما تعاني كذلك من عدة نقائص وثغرات ما دفع بالدول إلى بحث آليات فعالة تضمن حماية أقوى لهذه الحقوق.

---

[1] السيد أحمد عبد الخالق، حماية حقوق الملكية الفكرية في ظل اتفاقية تريبس والتشريعات الاقتصادية، الطبعة الأولى، دار الفكر والقانون، الاسكندرية، 2011، ص 3.

[2] اتفاقية باريس لحماية الملكية الصناعية المؤرخة في 20 مارس 1883، المعدلة ببروكسل في 14 ديسمبر 1900، وواشنطن في 2 جوان 1911 ولاهاي في 6 نوفمبر 1925 ولندن في 2 جوان 1931، وليشبونة في 31 أكتوبر 1958 اسوكهولم في 14 جويلية 1967 والمنقحة في 2 أكتوبر 1979.

[3] محمد حسن عبد المجيد الحداد، الآليات الدولية لحماية براءات الاختراع وأثرها الإقتصادي، دار الفكر الجامعي، 2016، ص 260.

[4] أحمد يوسف الشحات، بعض الأبعاد الإقتصادية لحقوق الملكية الفكرية، (د.ط)، ،ص 4.

وقد بدأت بوادر وضع أسس لحماية حقوق الملكية الصناعية على المستوى الدولي من خلال إبرام الاتفاقيات الدولية في نهاية القرن التاسع عشر، حيث تم إبرام أول اتفاقية دولية متعلقة بحماية حقوق الملكية الصناعية، وهي اتفاقية باريس لتليها سلسلة من الاتفاقيات والتي صادقت عليها العديد من الدول وانضمت اليها بهدف ضمان حماية هذه الحقوق على أوسع نطاق وتوحيد القوانين، وعليه إضفاء البعد الدولي عليها.

وتلعب الدولة دورا كبيرا في حماية حقوق الملكية الصناعية، حيث أنّ المطالبة بحماية هذه الحقوق تتركز بصفة أساسية على واجب الدولة ومسؤوليتها في دعم وتقوية حماية الملكية الفكرية، واستخدام سلطتها في ذلك بالنسبة لمواطنيها ومشروعاتها، إذ يقع عليها التزام تجاه أصحاب الحقوق والجمهور بمجرد نشأة الحق واجب الحماية على الأقل في حدود إقليمها[1].

ج- الحفاظ على السلامة العامة

إنّ وجود نظام قانوني يُعنى بحماية حقوق الملكية الصناعية من شأنه أن يخضع تلك الحقوق إلى شروط ومعايير يتم من خلالها تحديد مدى إمكانية استحقاقها للحماية من عدمه، ذلك أنّ عملية تسجيل وحماية هذه الحقوق من شأنها أن تحافظ على السلامة العامة من خلال اخضاع المنتجات إلى المحاسبة القانونية عند وقوع أي ضرر يمس المستخدم بصفة عامة، كما أن توفير الحماية له دور كبير في معرفة المنتَج المقلد ومصدره، وبالتالي تسهيل عملية تحديد المسؤوليات عند وقوع أي ضرر يمس بالمصلحة العامة.

لكن إذا لم تكن هناك عملية تسجيل لعناصر الملكية الصناعية، فإنه من الصعب تحديد مصدر تلك المنتجات ومواصفاتها، ما يؤدي للمساس بشكل مباشر بالنظام العام وصحة وسلامة وأمن المستهلك.

ثانيا: الدوافع الاقتصادية

تتمثل الدوافع الاقتصادية قيما يلي:

أ -قمع الغش وحماية المستهلك من الممارسات غير المشروعة

يعتبر العمل على قمع الغش وحماية المستهلك من الممارسات غير المشروعة من أهم دواعي حماية حقوق الملكية الصناعية من الجانب الاقتصادي، حيث يؤدي نظام الحماية

[1] أحمد يوسف الشحات، المرجع السابق، ص 41.

إلى قمع الغش وحماية المستهلك من المنافسة التجارية غير المشروعة، وذلك باتخاذ إجراءات ردعية ضد العلامات التجارية أو المؤشرات الجغرافية المضللة أو المواصفات المخالفة لتلك المعلن عنها، كما أنّ بتوفير الحماية تتعزز الثقة بين المنتجين والمستهلكين وتمكن الدولة من المحافظة على وتيرة حركة تجارتها الداخلية والخارجية طالما أنّ المستهلك واثق من مصدر السلع التي يقتنيها، ويمكن تصور الأثر السلبي الذي يسببه تفشي المنافسة غير المشروعة من إضعاف القدرة التنافسية للمؤسسة المبدعة والمنتجة، فتضطر إلى غلق بعض من وحداتها أو التوقف عن النشاط، الأمر الذي يؤدي حتما إلى تسريح العمال وبالتالي انتشار وتفاقم مشكل البطالة[1].

إنّ انتشار ظاهرة الاعتداء على الابتكارات وما نتج عنها من فقدان أصحاب الحقوق لابتكاراتهم وما يترتب عن ذلك من عوائد مالية، يعتبر دافعا قويا للمطالبة بالحماية الدولية لحقوق الملكية الصناعية والمبتكرات العلمية[2].

ب –نقل التكنولوجيا

تسعى الدول وخاصة النامية إلى اكتساب التكنولوجيا الحديثة والمعرفة الفنية من الدول المتقدمة بغرض تطوير إمكانياتها وتحقيق التنمية على مختلف الأصعدة، ومن بين أبرز الآليات التي تمكن من ذلك، هي إبرام عقود نقل التكنولوجيا، والتي تنصب في الغالب على منح تراخيص باستغلال حقوق الملكية الصناعية، إضافة إلى صور أخرى كالاستثمار الاجنبي المباشر.

وعليه وحتى لا تتعرض هذه الحقوق إلى الاعتداء أثناء عملية نقل التكنولوجيا كان لزاما توفير أنظمة قانونية تضمن حماية كافية وفعالة لهذه الحقوق طيلة مراحل العقد.

[1] ليلى شيخة، اتفاقية حقوق الملكية الفكرة ذات العلاقة بالتجارة الدولية وإشكالية نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية (دراسة حالة الصين)، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة باتنة، 2006–2007، ص 42، 43.

[2] محمد حسين عبد المجيد الحداد، الآليات الدولية لحماية براءات الاختراع وأثرها الاقتصادي، المرجع السابق، ص 183.

وللتكنولوجيا منافع اقتصادية متنوعة ومتعددة، فهي تسهم في رفع مستوى المعيشة وزيادة القدرة الانتاجية في القطاعات العامة والخاصة كما أنها تسهم في خلق صناعات جديدة وتضيف إمكانات وفرص جديدة للاستخدام وتحسين الخدمات العامة[1].

ج –شدة المنافسة بين الكتل الاقتصادية

اشتدت المنافسة الاقتصادية على المستوى الدولي نتيجة ظهور العديد من الاقتصاديات النامية كقوى منافسة لاقتصاد الدول المتقدمة في عديد المجالات التي كانت حكرا على الدول المتقدمة، واستطاعت أن تنافسها حتى داخل أسواقها[2].

تتمثل هذه القوى الاقتصادية المنافسة للدول المتقدمة في مجموعة من الدول مثل، الصين وبعض دول شرق آسيا التي طورت العديد من الصناعات كالهند وتايلاندا، ودول من أمريكا الجنوبية كالبرازيل وكوبا.

لذلك فإنّ التحولات الكبرى في القدرات التنافسية للدول النامية والتقارب في موازين القوى الاقتصادية والتنافسية أدى إلى الاهتمام أكثر بحماية حقوق الملكية الصناعية على المستوى العالمي، حيث أنّ أغلب الدول النامية تسيطر على أسواقها السلع المقلدة والمغشوشة، الأمر الذي أثار مخاوف الدول المتقدمة والشركات المنتجة من أن تكون عرضة لانتهاك حقوقها الصناعية، وبالتالي المساس بسمعتها.

وترى الدول الصناعية المتقدمة حتمية توافر نظام لحماية مشروعاتها التي تتضمن حقوق الملكية الصناعية، كما أنها تعلق نقل تلك المشروعات للدول النامية على ضرورة أن يوجد بها نظام حماية قوي، فهناك دول على غرار الولايات المتحدة الأمريكية دافعت لإدراج موضوع حماية حقوق الملكية الفكرية في المفوضات التجارية متعددة الأطراف بجولة الأوروغواي، وذلك باقتراح اتفاقية تعالج الجوانب المتعلقة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية، وكان الهدف من هذه الاتفاقية واضحا، وهو وضع حد للنزيف الحاصل في اقتصاد الولايات المتحدة، والمتمثل في صورة خسائر ترتبت جراء عمليات القرصنة والتقليد[3].

[1] محمد حسين عبد المجيد الحداد، الآليات الدولية لحماية براءات الاختراع وأثرها الاقتصادي، المرجع السابق، ص 327.

[2] السيد أحمد عبد الخالق، المرجع السابق، ص 46.

[3] ياسر محمد جاد الله، براءات الاختراع، (د.ط)، جامعة حلوان، القاهرة، 2016، ص 49.

د –الاتجاه نحو عولمة القانون الاقتصادي

المقصود بالاتجاه نحو عولمة القانون الاقتصادي، هو وجود قواعد اقتصادية موضوعية عالمية تحكم الكثير من المسائل الاقتصادية في الكثير من دول العالم بشكل موحد، بغض النظر عما إذا كانت دولا متقدمة أو متخلفة، ويأتي الاتفاق الدولي "تريبس" المتعلق بالجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية كأهم نماذج القانون الاقتصادي الدولي[1].

ويؤذي هذا التطور على المستوى العالمي إلى خلق اقتصاد عالمي جديد يتمتع بالحماية بذات القواعد الموضوعية تقريبا في كل الدول الاعضاء في المنظمة العالمية للتجارة، ومن ثم وضع حد للتباين والتفاوت بين القوانين الوطنية، هذا التباين الذي يفتح الباب أمام العديد من المنازعات والقضايا، وعليه فإنّ التنسيق والاتفاق على الحد الأدنى من القواعد الموضوعية سيفيد كثيرا في تضيق المجال أمام قيام المنازعات والخلافات في مجال حقوق الملكية الفكرية[2].

ثالثا: الدوافع الموضوعية

تتمثل الدوافع الموضوعية فيما يلي:

أ– التشجيع على مواصلة البحث والابتكار

من بين أهم دوافع حماية حقوق الملكية الصناعية بعث روح الابتكار في نفس المخترع وتشجيعه على العمل أكثر وتقديم ابتكارات واختراعات أكثر تطورا تسهم في خدمة البشرية، حيث أنّ مجرد الاعتراف للمخترع بأحقيته لحقوقه الصناعية وتوفير الحماية لها يعتبر حافزا للعمل أكثر وتحقيق نتائج أفضل.

كما أنّ وجود تشريعات خاصة بحماية البراءات، سيشجع المخترع من خلال مكافأته باستئثار واستغلال اختراعه لفترة معينة.

ب –دعم البحث والتطوير

تعد حماية حقوق الملكية الفكرية والصناعة ضرورة لتحفيز البحث العلمي وتشجيع الابتكار الذي يعد أساس بناء اقتصاد قوي، والقدرة على التقدم والتطور، إذ أنّ الاقتصاد الرأسمالي

[1] السيد أحمد عبد الخالق، المرجع السابق، ص 30.

[2] المرجع نفسه، ص 30، 31.

استطاع أن يخلق التقدم ويدخل منتجات وأساليب جديدة، حين وفر البيئة التي تعمل على تشجيع البحث، من خلال تخصيص موارد مالية وتوجيهها نحو مجال البحث العلمي والتطوير، الأمر الذي سيؤدي إلى زيادة أنشطة البحث وزيادة حجم المبتكرات والتوصل إلى منتجات وطرق إنتاج جديدة، لذلك فإن لحماية هذه الحقوق الدور الكبير في دعم الابتكارات وزيادة الانتاجية[1].

وفي سبيل دعم حماية حقوق الملكية الفكرية يربط البعض بين الحماية وتنمية رأس المال البشري والمعرفة الإنسانية وتشجيع الابتكار، ويرون أنّ مثل هذه الحماية تعد ضرورية لذلك، إلا أنهم يرون أنّ هذه الحماية يجب أن تكون دولية، وأنّ الدول يمكن أن تستفيد من تنمية رأس المال البشري، لذا فهم يطالبون بخلق البيئة المواتية لتوفير الحماية وتشجيع الابتكار وهم بذلك يقصدون الاندماج في الاقتصاد العالمي[2].

يتضح من خلال التطرق لأهم الأسباب التي دعت إلى توفير الحماية لحقوق الملكية الصناعية، أنّ هذا المجال يحظى باهتمام كبير نظرا لأهمية تلك الحقوق في مختلف جوانب الحياة، وهذا ما يدفعنا لإبراز تلك الأهمية في الفرع الثاني.

الفرع الثاني: أهمية حماية حقوق الملكية الصناعية

تكتسي حقوق الملكية الصناعية أهمية كبيرة في مختلف جوانب الحياة، نظرا لكون تقدم الشعوب وازدهارها يقاس بما تملكه الدولة من هذه الحقوق، لذلك نجد أنّ الدول الغنية بثرواتها الطبيعية لا تزال في عداد الدول النامية، بينما نجد الدول الفقيرة من حيث الموارد الطبيعية صارت دولا متقدمة لامتلاكها الابتكارت العلمية[3].

وهذا ما يدفعنا لإبراز أهمية حماية حقوق الملكية الصناعية من عدة جوانب، سيما من الناحية الاقتصادية والاجتماعية والعلمية، وهذا على النحو الآتي:

---

[1] عبد الرحيم عنتر عبد الرحمن، حقوق الملكية الفكرية وأثرها الاقتصادي، (د ط) دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2009، ص 445.

[2] السيد أحمد عبد الخالق، المرجع السابق،ص، 63، 64.

[3] سائد أحمد الخولي، المرجع السابق، 26.

أولا: الأهمية الاقتصادية

تلعب حقوق الملكية الصناعية دورا كبيرا في المجال الاقتصادي، وذلك بالنظر لما تم تقديمه من أصحاب هذه الحقوق من براءات اختراع وتصاميم شكلية، وبروز العديد من العلامات التجارية، الأمر الذي أدى إلى الدفع بعجلة التنمية وخلق فرص الاستثمار.

وكذلك تنظيم التجارة الداخلية للدولة، الشيء الذي يساعد على ازدياد حركتها، وبالتالي انتعاش في ميزان المدفوعات نتيجة لارتفاع الصادرات، وعليه المساهمة في رفع الدخل القومي وتحسين مستوى معيشة الأفراد[1].

وتظهر أهمية حماية هذه الحقوق في المجال الاقتصادي من عدة جوانب:

أ –استثمار رؤوس الأموال

تسهم حماية حقوق الملكية الصناعية والتجارية في اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية للاستثمار في مشاريع اقتصادية، صناعية وتجارية، من خلال تراخيص الاستغلال التي تخول المستثمرين الاستئثار واستغلال الحق المرخص به، خاصة ما تعلق منها ببراءة الاختراع ضمن مشاريع استثمارية وبيع هذه المنتجات دون التعرض لمنافسة من الغير[2].

حيث تنبعث الثقة لدى رجال الأعمال الراغبين في الاستثمار، بفضل توفير الحماية لحقوق الملكية الصناعية فإذا ما رغب أحد المستثمرين في التعاقد من أجل الحصول على الحق في استغلال براءة اختراع في دولة معينة، فإنه يتعاقد وهو يعلم أنه يحتكر تصنيع الاختراع وبيعه، وأنّ قانون براءة الاختراع يعترف له بالحق في الاحتكار، وتبعا لتوفير الحماية فإنه يتزايد الاقبال على استثمار رؤوس الأموال في المشاريع الصناعية.

ب –ضمان المنافسة المشروعة

المقصود بالمنافسة تلك الوضعية التي يكون فيها المتعاملون الاقتصاديون أحرارا في عرض بصائعهم وخدماتهم في السوق لاختيار المتعاملين الذين يحصلون من جانبهم على سلع وخدمات في السوق، وبالتالي يكون العارضون في تنافس لكي يتم تفضيلهم من طرف

[1] عباس حلمي المنزلاوي، المرجع السابق، ص 2 .

[2] المرجع نفسه، ص 4.

المستهلكين، الذين يسعون بدورهم كذلك للوصول إلى العروض المحددة[1]. ويمكن القول كذلك، بأنّ المنافسة هي التسابق والتزاحم بين الأعوان الاقتصاديين في السوق بالوسائل القانونية المشروعة بغرض جذب العملاء وبالتالي تحقيق الربح.

وقد أصبحت المنتجات الفكرية اليوم تمثل الأصول الاساسية للمؤسسات الاقتصادية[2]، فالابتكار والابداع الفكري صار له الأفضلية التنافسية بين الدول والشركات، ما يعني أنّ هناك تفاعلا بين حقوق الملكية الصناعية وحرية المنافسة ويتجلى ذلك في عدة مظاهر، منها التشجيع على الاستثمار، حيث أنّ صاحب الاختراع له حق احتكار ابتكاره والاستفادة منه ماديا، الأمر الذي يشجعه على بدل المزيد لتطوير منتجاته، ومن جهة أخرى تزيد حدة التنافس بين الأعوان الاقتصاديين خصوصا في ظل حرية المنافسة ومنع التقليد والنسخ، كما أنّ تكريس مبدأ حرية المنافسة وحماية حقوق الملكية الصناعية من شأنه أن يشجع الشركات الكبرى على الاستثمار خصوصا في الدول النامية[3]، فالدول الصناعية اليوم تنظر إلى حماية حقوق الملكية الصناعية كوسيلة لتجسيد مبدأ حرية المنافسة[4].

ج –تحقيق التقدم الصناعي والتطور الفلاحي

تؤدي حماية حقوق الملكية الصناعية خاصة براءات الاختراع إلى تشجيع الابتكار وإيجاد اختراعات جديدة من شأنها أن تدفع التقدم الصناعي، كما أنّ حماية العلامة التجارية تشجع أصحابها على تحسين المنتجات والبضائع التي تحمل تلك العلامة تعزيزا لثقة المستهلك[5]، ويشهد العالم تطورا كبيرا في مجال الصناعة، إذ يتعلق نمو الانتاج الصناعي بعدة عوامل من بينها، استغلال براءات الاختراع المتعلقة بالآلات والمعدات الحديثة على أوسع نطاق.

ونجد أنّ للملكية الصناعية الدور الكبير في تطوير القطاع الفلاحي من خلال ما تم التوصل إليه من اختراعات متطورة وذكية أسهمت بشكل لافت في خدمة الفلاحة بكافة

---

[1] أحمد محرز، الحق في المنافسة المشروعة في مجالات النشاط الاقتصادي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1994، ص08.

[2] عجة الجلالي، أزمات حقوق الملكية الفكرية، المرجع السابق، ص 137.

[3] مختار حزام، استغلال حقوق الملكية الفكرية وحرية المنافسة، رسالة ماجستير تخصص ملكية فكرية، كلية الحقوق، جامعة باتنة، 2015–2016، ص 52.

[4] عجة الجلالي، أزمات حقوق الملكية الفكرية، المرجع السابق، ص 717.

[5] سائد أحمد الخولي، المرجع السابق، ص 30

فروعها، (الزراعة، تربية الدواجن...) ، فكان لها الدور في زيادة مردودية الانتاج بشكل كبير، وتسهيل نشاط الفلاحين وتجنب الوقوع في الخسائر والأضرار الجسيمة من خلال ما تم التوصل إليه من أدوية ومبيدات ومضافات كيميائية لم تأت من العدم، إنما جاءت نتيجة مجهود فكري وبحث علمي دقيق.

وبهذا صار لحقوق الملكية الصناعية دور محوري في الاقتصاد العالمي، يتجلى ذلك من خلال الدور المهم الذي تؤديه من أجل تقدم الشعوب ورقيها، حيث أصحبت عاملا مهما في تحقيق النمو الاقتصادي وموردا هاما للإيرادات المالية.

ثانيا: الأهمية القانونية لحماية حقوق الملكية الصناعية

لاشك وأنّ لحماية حقوق الملكية الصناهية أهمية كبيرة من الناحية القانونية، وتكمن هذه الأهمية من خلال :

–وضع إطار قانوني يمنح لصاحب الحق عدة ضمانات وامتيازات تخوله استغلال حقوقه بأريحية واطمئنان.

–كما أنّ وضع نصوص قانونية تُجرِّم بعض الأفعال، كالتقليد والقرصنة والمنافسة غير المشروعة، يعد تكريسا لمبدأ الشرعية، بمعنى آخر وجود ركن شرعي وأساس قانوني يمكن من خلاله لصاحب الحق القيام بالمتابعات الفضائية في حال ما تم المساس بأحد حقوقه، وبالتالي إمكانية توقيع الجزاء على المعتدي وإنصاف صاحب الحق من خلال تعويضه على الأضرار التي تلحقه جراء الاعتداء على حقوقه الفكرية أو الصناعية، فلو افترضنا كمثال عدم وجود نصوص قانونية توفر الحماية لحقوق الملكية الصناعية، لم يكن بالإمكان مطلقا ردع الاعتداءات الواقعة على تلك الحقوق ولعمت الفوضى في هذا المجال، الأمر الذي سيؤثر سلبا على عزيمة المخترع أو المبتكر ويضعف إرادته في مواصلة البحث والتطوير.

ثالثا : أهمية الملكية الصناعية على المستوى الاجتماعي

بالنظر إلى الهدف الذي يسعى إليه مالكو حقوق الملكية الصناعية، –سيما في مجال براءات الاختراع– وهو بالدرجة الأولى خدمة البشرية وتحقيق الرفاهية لشعوب المعمورة، نجد لهذه الحقوق أهمية كبيرة على المستوى الإجتماعي ويتجلى ذلك من خلال:

أ-تحقيق الرفاهية للشعوب

إذا ما قارنا وضع المجتمعات القديمة بحال المجتمعات على ما هي عليه اليوم، نجد فرقا كبيرا في ظروف المعيشة التي كانت أكثر صعوبة وتعقيدا في الأزمنة القديمة، وذلك لانعدام الوسائل والتقنيات المتطورة التي توصل إليها العلم بفضل استغلال إنتاج العقل البشري وتجسيده في الواقع ابتكارات كان لها الفضل الكبير في تحقيق الرفاهية للشعوب، وتسهيل نمط المعيشة من خلال تطور وسائل النقل، والتوصل إلى استغلال مختلف الطاقات، الكهربائية والشمسية..الخ، كان لها الفضل الكبير في تغير ظروف الحياة نحو الأحسن، ليحدث ذلك أيضا تطورا هائلا في مجال الطب وصناعة الأدوية.

فنجم عن استغلال الملكية الصناعية تغيُّر التكوين والمستوى المعرفي، وتغيير ظروف المعيشة أيضا، وذلك بفضل تطور وسائل الانتاج وتكوين اليد العاملة الذي يشكل لُبَّ التقدم الإجتماعي ويقاس هذا التطور بدرجة تطور التقنية[1]، وقد ظهرت في الآونة الأخيرة مهن جديدة انتشرت على نطاق واسع نتيجة تطوّر التقنية ويبرز تقدم المستوى المعرفي من خلال طريقة الأداء وطابع العمل وشروطه وتقدّم التقنيات المستعملة[2].

ب- حفظ النظام العام

إنّ الدولة ومن خلال حمايتها لحقوق الملكية الصناعية والتجارية، إنما تسعى إلى حفظ النظام والأمن العام داخل المجتمع، وهذا بحماية أصحابها ومنع الغير من استعمال حقوقهم، ومن جهة أخرى حماية جمهور المستهلكين باستقرار تعاملهم مع الجهة التي يثقون بها وسهولة تعرفهم على البضائع التي يفضلونها[3].

فبفضل وضع أطر تنظم وتحمي حقوق الملكية الصناعية، تم منع تسجيل العديد من الاختراعات والابتكارات التي تمس بالنظام العام مثل أجهزة تزوير الأوراق النقدية، وضبط ومراقبة العديد من الصناعات التي تشكل خطرا على المجتمع كالأدوية والمواد المتفجرة ووسائل التجسس.

---

[1] سمير جميل حسين الفتلاوي، المرجع السابق، ص 8، 11.

[2] فاضلي ادريس، مرجع سابق، ص 13.

[3] محمد ممتاز، دليلك القانوني إلى حقوق الملكية الفكرية، الطبعة الأولى، دار الفاروق للاستثمارات الثقافية، مصر، 2007، ص 43.

ج- تحقيق العدالة

تتجلى أهمية حماية حقوق الملكية الصناعية والتجارية في استنادها إلى فكرة العدالة التي تقتضي أن ينال كل مخترع ومبدع مقابلا عن ما بدله من جهد فكري وجسدي ومالي للوصول إلى ثمرة إنتاجه الفكري، وهو ما تقوم على أساسه هذه الحقوق من خلال ما ترتبه لمالكها من سلطة في احتكار استغلال ابتكاره صناعيا وتجاريا لمدة يحددها القانون ليتمكن خلالها من الاستفادة منه ماليا وتعويض ما أنفقه على ابتكاره، حيث تضمن له هذه الحقوق الحماية خلال هذه المدة من أية منافسة من الغير بتقليد أو إنتاج ما توصل إليه من ابتكار دون إذنه[1].

وبذلك يكون كل مبدع ومخترع من خلال حماية حقوق الملكية الصناعية والتجارية قد تلقى تعويضا عادلا عن ما بدله من جهد من أجل الوصول إلى ما انتجه، وذلك في أولوية الاستفادة منها قبل الغير واستغلالها ماليا نظير ما قدمه للمجتمع بإعطائه المكانة لحماية حقه هذا بكل الوسائل القانونية لاسترداده أو تعويضا عن ما لحقه من ضرر بسبب الاعتداء عليه[2] .

رابعا: أهمية حماية حقوق الملكية الصناعية على المستوى العلمي والتكنولوجي

إنّ لحقوق الفكرية والصناعية الدور الكبير في إطلاق الملكات الخلاقة لدى أفراد المجتمع، نظرا لما تحققه من استئثار لصاحبها على ثمرة إنتاجه الفكري، مما يجعل الشخص مطمئنا على أنّ حقه في ثمرة جهده العقلي محمي قانونا، فذلك يؤدي إلى تنشيط حركة البحث، مما يدفع عجلة التقدم والتطور والرخاء عن طريق تشجيع أصحاب المال على الاستثمار في المشروعات الصناعية والتجارية والزراعية، وهذا يؤدي إلى تطوير وتحسين الانتاج ، كما يؤدي إلى نقل وتطوير التقنية[3].

وبالحديث عن التقنية وعملية نقلها إلى الدول اللنامية، لابد أن نفتح المجال للحديث عن أهمية حماية حقوق الملكية الصناعية في عملية نقل التكنولوجيا.

---

[1] عامر محمود الكسواني، المرجع السابق، ص 108.

[2] عباس حلمي المنزلاوي، المرجع السابق، ص 3.

[3] آيت شعلال إلياس، المرجع السابق، ص 17.

إذ ينصرف لفظ التكنولوجيا في عصرنا الحالي إلى المخترعات الحديثة الراقية التي ظهرت بصورة فعّالة في القرن العشرين، أمّا المقصود بنقل التكنولوجيا فهي العملية الفكرية التي تجمع بين مورد التكنولوجيا فيسمح بتوصيل معلومات وخبراته إلى المستورد الذي يتعاون بدوره مع المورد لإتمام هذا النقل، وتتم هذه العملية بعدّة وسائل، كعملية النقل على أساس اتفاقات تراخيص استغلال البراءات أو على أساس عقد إنشاء مصانع كاملة باستخدام عقود المساعدة الفنية أو تدريب العمال[1].

كما توجد رابطة قوية بين الانتاج وحقوق الملكية الصناعية ولهما تأثير متبادل ومشترك مما شكل قوة تقنية ساهمت في ازدياد الدخل الوطني للدول المتقدمة صناعيا وحماية وتمييز المنتجات والمنشآت؛ والمسألة الأكثر خطورة في هذا الموضوع هي النقل العكسي للتكنولوجيا، التي تمارسها الدول الأجنبية بنقل الخبرات والعقول الذكية من الدول النامية إلى الدول المتقدمة، وتسمى هذه الظاهرة بظاهرة استنزاف العقول التي تعتبر واحدة من أكثر الظواهر الاقتصادية والاجتماعية خطورة في الدول المتخلفة[2].

لذلك تركزت معظم الاكتشافات العلمية والاختراعات التكنولوجية في بعض مناطق العالم دون أخرى، ومن ثم انقسم العالم إلى مجموعتين، الدول الصناعية المتقدمة، والدول المتخلفة، ويبدو واضحا مدى التفاوت التكنولوجي بينها، وما يترتب عليه من تفاوت شديد بين درجة ومستوى الانتاج ومستوى الدخل القومي والمعيشة لدى هاتين المجموعتين من الدول، ويرجع التفاوت التكنولوجي بين الدول إلى عدة أسباب منها:

-اختلاف المستوى العلمي لدى الشعوب.

-درجة اتساع ومدى انتظام السوق لتصريف المنتجات، ذلك أنّ البحوث العلمية تتطلب نفقات كبيرة، وعن طريق إفادة المشروعات الاقتصادية من نتائج البحوث يمكن للدولة ما أن تنفق على البحوث الجديدة بإدخال النفقات في تكاليف الانتاج.

-تدريب العاملين بتنظيم دراسات خاصة لعمال المصانع.

-ازدياد المشروعات الصناعية الكبرى من شأنه تسيير عملية البحوث العلمية والتكنولوجيا داخل المصنع.

---

[1] فاضلي إدريس، المرجع السابق، ص 13، 14.

[2] سمير جميل حسين الفتلاوي، مرجع سابق، ص 20.

-صلاحية النظم الاجتماعية القانونية نحو استيعاب وتنفيذ الاختراعات والتحسينات المستحدثة[1].

يبدو جليا من خلال ما سبق ذكره، أنّ لحقوق الملكية الصناعية أهمية عظيمة في حياة البشر، الأمر الذي دعى إلى إحاطتها بمختلف أشكال الحماية لمنع التعدي عليها، أين يمكن أن تنتهك هذه الحقوق بالقيام بأفعال تمثل صورا للاعتداء على حقوق الملكية الصناعية، وهذا ما نحاول استعراضه في الفرع الثاني.

المطلب الثاني: صور الاعتداء على حقوق الملكية الصناعية

إنّ ما يؤرق أصحاب الحقوق الفكرية والصناعية احتمالية أو حتمية الاعتداء عليها من قبل أشخاص أو شركات تستغل سمعة ومكانة تلك الحقوق بغرض تحقيق الربح، وفي هذا المطلب نتطرق إلى أهم صور الاعتداء على حقوق الملكية الصناعية من خلال التطرق إلى جريمة التقليد **(الفرع الأول)**، والمنافسة غير المشروعة **(الفرع الثاني)**.

الفرع الأول: التقليد

نتناول من خلال هذا الفرع مفهوم التقليد، وأسبابه، بالإضافة إلى أركان جريمة التقليد.

أولا: تعريف جريمة التقليد

لم تُعرّف معظم قوانين الملكية الفكرية والصناعية جريمة التقليد، ولكنها اكتفت بتحديد الأفعال التي تَكَون هذه الجريمة، وقد حددها المشرع الجزائري بأنها الاعتداءات التي تقع على حقوق مالك البراءة والمبتكر، وهناك من حدد هذه الأفعال بأنها كل بيع أو تأجير أو استيراد للشيء المحمي[2].

وقد ظهر مصطلح التقليد مطلع خمسينيات القرن العشرين في الفقه الفرنسي، وبمبادرة من الفقيه PAUL ROUBUER، ونعته بأنه من أكثر أشكال المنافسة غير المشروعة، ويعّرف

[1] عباس حلمي المنزلاوي، المرجع السابق، ص 10.

[2] أيت شعلال إلياس، المرجع السابق، ص 77.

بأنه "الفعل الذي يعطي انطباعا خاطئا عن الإبداع أو الاختراع وهو يستهدف عناصر الملكية الفكرية"[1].

كما عُرف كذلك على أنه "كل تصنيع لمنتج بالشكل والهيئة التي تجعله يشبه اشتباها كبيرا في شكله الظاهري مع المنتج الأصلي، وذلك بنية إيهام المستهلك بأنه المنتج الأصلي بالإضافة إلى تحقيق عوائد مالية من ذلك[2].

ويقع التقليد على مختلف المنتجات سواء كانت مواد غذائية أو أجهزة كهرمنزلية، وهذا ما يسبب ضررا للمستهلك ولأصحاب حقوق الملكية الصناعية.

فمثلا الأجهزة المنزلية التي لا تستجيب للمواصفات والمقاييس القانونية –من حيث النوعية والسلامة– سببت في كثير من الأحيان الوفاة، الحرائق، فهي ليست آمنة، وكذلك ألعاب الأطفال التي لا تستجيب للمواصفات الأمنية تشكل خطرا على صحة الأطفال لأنها ذات نوعية رديئة قد تدخل في صناعتها مواد سامة، كالألعاب المطلية بالألوان ذات التركيبة الكيميائية السامة كالرصاص، بالإضافة إلى المواد الصيدلانية ومواد التجميل.

فحسب تقارير أعدتها مكاتب مراقبة النوعية لمنتجات شركات عالمية تسوق في الجزائر، أظهرت تفاقم ظاهرة التقليد الذي طال ماركاتها العالمية في السوق الجزائرية، خاصة مواد التجميل.حيث يشير التقرير على سبيل المثال إلى وجود 69 طنا من الماكياج المغشوش متداولة في الجزائر سنة 2009 يحتوي على مواد خطيرة كارتفاع نسبة الرصاص ومواد الطلاء المستعملة في البناء بل أنّ جزءا كبيرا منها مصنوع من مادة الطباشير[3].

إنّ انتشار جريمة التقليد في الوسط الاقتصادي والتجاري لم يكن وليد الصدفة، بل إن هناك عوامل وأسبابا مكنت من تفشي هذه الظاهرة الخطيرة على اقتصاد الدول، لذلك ننحاول إبراز أهم الأسباب التي أدت إلى انتشار التقليد.

---

[1] نجيبة بوقميحة، المنافسة غير المشروعة في ميدان الملكية الفكرية، رسالة دكتوراه علوم كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2014، ص 14.

[2] نسرين بلهواري، حماية حقوق الملكية الفكرية في القانون الجزائري،(د ن) دار بلقيس الجزائر، (د س، ن)، ،ص 26.

[3] حفيظة دزيري، حقوق الملكية الصناعية، (أثر ظاهرة التقليد على المستهلك)، دار الهدى، الجزائر، ص 112.

ثانيا: أسباب انتشار ظاهرة التقليد

هناك عدة أسباب وعوامل تسهل من انتشار ظاهرة التقليد في مجال الملكية الصناعية ينبغي الاشارة إليها، إذ أنّ محاربة هذه الظاهرة والتصدي لها تكونان من خلال تحديد الأسباب والعوامل التي ساعدت على انتشارها، وبتحديد أسبابها يمكِّن من وضع الآليات الكفيلة لمواجهة هذه الجريمة، ومن بين أسباب انتشار جريمة التقليدما يليك

-الانفتاح الاقتصادي وتحرير التجارة الدولية والتطور التكنولوجي.

-انتشار المؤسسات والمصانع التي تعمل في الخفاء بعيدا عن الرقابة ولا تخضع للشروط والإجراءات المعمول بها، وهذا يجعل تعقب مصدر المنتوجات المقلدة أمرا صعبا.

-غلاء المعيشة وانتشار الفقر، الأمر الذي ساعد على الاقبال على المنتجات المقلدة لتدني سعرها، حيث صار همّ الكثيرين هو تلبية احتياجاتهم بأقل سعر على حساب النوعية والجودة.

-تقاعس بعض أعوان الجمارك والأعوان المكلفين بالرقابة وقمع الغش في أداء مهامهم على أكمل وجه، ما يسهل من دخول السلع المقلدة.

ثالثا: أركان جريمة التقليد

لقيام جريمة التقليد في حقوق الملكية الصناعية لابد من توافر الأركان التالية:

أ-الركن الشرعي

يقصد بالركن الشرعي وجود نص قانوني يجرِّم فعلا معينا ويطلق عليه وصف الجريمة مع إقرار العقوبة المناسبة لذلك، فلا يمكن تجريم فعل إلا بوجود نص قانوني بنص على ذلك صراحة، وهذا ما نص عليه المشرع الجزائري في قانون العقوبات[1].

وعليه، لا يمكن أن تعتبر الأفعال التي تقع على حقوق الملكية الصناعية تقليدا إلا بوجود نص قانوني يجرِّم ذلك الفعل ويضع عقوبة لمرتكب هذا الفعل المجَرَّم.

[1] الأمر رقم 66-156 المؤرخ في 8 جوان 1966 المتضمن قانون العقوبات، (ج.ر)، عدد 49، الصادرة في 11 جوان 1966. حيث نصت المادة الأولى منه على ما يلي: "**لا جريمة ولا عقوبة ولا تدبير آمن إلا بقانون**".

ونجد المشرع الجزائري قد نص في القوانين المتعلقة بالملكية الصناعية على تجريم بعض الأفعال وكيّفها على أنها جنحة تقليد، ومن الأمثلة على ذلك: المادة 26 من الأمر 03-06/ المتعلق بالعلامات،[1].

ب- الركن المادي

يتمثل الركن المادي لجريمة التقليد في قيام الجاني بأحد الأفعال المنصوص عليها في قوانين الملكية الفكرية، وأن تكون هذه الأفعال قد وقعت على أعمال مشمولة بالحماية، وأن تكون من دون موافقة صاحبها، وأن تكون مدة حماية هذه الأعمال لم تنته بعد[2].

والتقليد يكون بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، فالتقليد المباشر في مجال حقوق الملكية الصناعية هو الصنع المادي للشيء المحمي، أما أفعال التقليد غير المباشرة فتتمثل في بيع أو استيراد منتجات مقلدة أو إخفاء أشياء مقلدة[3]، مثل المتاجرة بالأحدية المقلدة حيث يتضح للمتجول خاصة في الأسواق الفوضوية، انتشار الكثير من الأحدية المقلدة لعلامات كبرى، أو حتى وجود منتجات لا تحمل أي علامة، وهذا خطر على صحة المستهلك وعلى اقتصاد الدول.

أمّا بالنسبة لبراءة الاختراع، فيتحقق التقليد من خلال صنع المنتج موضوع البراءة، ويعتبر النقل المادي كافيا في حد ذاته لقيام المتابعة الجزائية، وهذا بغض النظر عن استعمال المنتج أو تسويقه. أما بالنسبة للتصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة، فإن التقليد يقوم من خلال استنساخ التصميم أو إدماجه في دائرة متكاملة، والنسخ مجَرّم سواء كان جزئيا أو كليا[4].

---

[1] المادة 26 من الأمر 03-06، المتعلق بالعلامات المذكور سابقا:"**مع مراعاة أحكام المادة 10 أعلاه يعد جنحة تقليد لعلامة مسجلة كل عمل يمس بالحقوق الاستئثارية لعلامة قام به الغير خرقا لحقوق صاحب العلامة**"، **إضافة إلى ما جاء في نص المادة 61 من الأمر 03-07** المتعلق ببراءة الاختراع المذكور سابقا :"**يعد كل عمل متعمد يرتكب حسب مفهوم المادة 56 أعلاه تقليدا**".

[2] بن ادريس حليمة، المرجع السابق، ص 151.

[3] المرجع نفسه، ص 155، 166.

[4] المادة 5 ف 1 من الامر 03-08 المتعلق بالتصاميم الشكلية المذكور سابقا: "..**نسخ التصميم الشكلي المحمي للدائرة المتكاملة بشكل جزئي أو كلي، إلا إذا تعلق الأمر بنسخ جزئي لا يستجيب لشروط الأصالة ...**".

ج- الركن المعنوي

المقصود بالركن المعنوي هو القصد الجنائي للفاعل الذي يقوم بعملية تقليد المنتج المحمي قانونا، إذ يعد المقلد الشخص الذي يشكل تصرفه مساسا مباشرا بالحق الاستئثاري، والأصل أنّ هذا الشخص يعاقب بغض النظر عن سوء نيته[1]، فالقصد الجنائي أمر مفترض في أفعال التقليد المباشر، إذ أنه لا يحق للمتهم دفع المسؤولية عن نفسه بإثبات حسن النية.

إلا أنه وفي هذا الصدد، نجد المشرع الجزائري قد اشترط القصد الجنائي في جرائم التقليد الواقعة على بعض أنواع حقوق الملكية الصناعية، ولم يشترطه في أخرى.

فنجده اشترط القصد الجنائي في مجال براءات الاختراع[2]، كما نجده لم يتشرط القصد الجنائي في مجال العلامة التجارية[3]، حيث لم يفرق بين ما إذا كان الفعل المرتكب متعمدا أو غير متعمد.

ثالثا: آثار جريمة التقليد

تتمثل آثار التقليد فيما يلي :

أ- أثار جريمة التقليد على الاقتصاد

أخذت ظاهرة التقليد في مجال الملكية الصناعية أبعاداً خطيرة نظراً للخسائر التي تلحقها بأصحاب الحقوق الأصليين، وهو الأمر الذي يؤدي إلى تشجيع انتشار النشاطات غير المشروعة مثل تبييض الأموال للحصول على أموال طائلة بعيدا عن شروط المنافسة المشروعة، ما يؤدي في الأخير إلى ضعف المبادرة وخمول العقل الإبداعي وهو ما يتسبب في انكماش النشاط الاستثماري بهروب المستثمرين، وتضييع أموال كانت ستؤول إلى الخزينة العامة، وتتمثل أبرز هذه الآثار الاقتصادية فيما يلي:

---

[1] فرحة زراوي صالح، المرجع السابق، ص 183.

[2] المادة 61 من الأمر 03-07 المتعلق ببراءات الأختراع المذكور سابقا، " **يعد كل عمل متعمد يرتكب حسب مفهوم المادة 56 أعلاه جنحة تقليد**".

[3] المادة 32 من الأمر 03-06 المتعلق بالعلامة التجارية، المذكور سابقا، "....**كل من ارتكب جنحة تقليد يعاقب بالحبس من ستة أشهر إلى سنتين**....".

1- تحطيم القدرة الانتاجية

تعرف القدرة الانتاجية بأنها القدرة على إنتاج السلع والخدمات التي تحقق الربح في الأسواق الدولية، مع الاحتفاظ للمواطن بمستوى معيشة معين، لكن نتيجة اقدام المستهلك على اقتناء المنتجات التي تتناسب مع دخله المحدود، والتي تكون أغلبها مغشوشة أدى ذلك إلى كساد المنتجات المحلية لكثرة الطلب على الاستيراد وبالتالي فالقدرة الانتاجية تصاب بالخمول، فيصبح مستوى الانتاج هزيلا وهذا ما يؤثر سلبا على القدرة الشرائية[1].

2- فتح المجال أمام المنافسة غير المشروعة

فتح المجال أمام المنافسة غير المشروعة هو الأثر الثاني للتقليد على الانتاج الوطني، باعتباره قاتلا للإبداع الفكري وتعطيله للانتاج الذهني لأصحاب العقول، فمع انتشار المواد المقلدة في السوق التي تتميز بالنوعية الرديئة والسعر المنخفض والرواج الكبير على حساب الجودة والسلامة، يقل الاقبال على السلع الأصلية مقارنة بنظيرتها المقلدة، لاعتبار أنّ المنتجات الأصلية تكون في الغالب ذات ثمن مرتفع إذا ما قورنت بأسعار المنتجات المقلدة نتيجة الحقوق الجمركية والضرائب المباشرة وغير المباشرة وكذا حقوق الايداع وغيرها، وهذا كله يسمح بفتح باب المنافسة غير المشروعة المؤدية إلى تدهور الاقتصاد الوطني[2].

ب-الآثار من حيث الجزاءات

المقصود بالآثار من حيث الجزاءات هي تلك العقوبات المقررة ضمن قوانين الملكية الصناعية، وتطبق على كل من يتعدى على هذه الحقوق بفعل التقليد، وتتمثل هذه الآثار في عقوبات أصلية وعقوبات تكميلية.

[1] الشرقاوي السعيد، حقوق الملكية الفكرية، أنس الحضارة والعمران، 1995، ص 366.

[2] دربالي لزهر، جريمة التقليد في الملكية الصناعية وآليات مكافحتها في التشريع الجزائري، رسالة ماجستير في القانون، تخصص ملكية فكرية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة باتنة، 2015-2016، ص 39.

1-العقوبات الأصلية

تتمثل العقوبات الأصلية في الحبس كعقوبة سالبة للحرية، والغرامة وتعد عقوبة مالية، فبالنسبة لبراءات الاختراع نجد المشرع الجزائري نص في الأمر 03-07 [1].

أمّا بالنسبة للعلامات[2] فنلاحظ أنّ المشرع الجزائري قد شدد في عقوبة الغرامة والحبس فنجده قد نص على عقوبة الحبس من 6 أشهر إلى سنتين وبغرامة من مليونين وخمسمائة ألف دينار 2.500.000 دج إلى عشرة ملايين دينار 10.000.000دج أو بإحدى هاتين العقوبتين.

وبالرجوع إلى مجال براءات الاختراع نجد المشرع الجزائري قد نص على نفس العقوبات المعاقب بها في مجال العلامات، أين نص على عقوبة الحبس من 6 أشهر إلى سنتين وبغرامة من مليونين وخمسمائة ألف دينار 2.500.000 دج إلى عشرة ملايين دينار 10.000.000 دج أو بإحدى هاتين العقوبتين.

أمّا بالنسبة للتصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة فقد ورد النص بخصوص عقوبات الغرامة والحبس كما هو مبين في العقوبات المتعلقة بالعلامات براءات الاختراع، أين نص على عقوبة الحبس 6 أشهر إلى سنتين وبغرامة تتراوح قيمتها ما بين مليونين وخمسمائة ألف دينار جزائري 2.500.000 دج إلى عشرة ملاين دينار جزائري 10.000.000دج أو بإحدى هاتين العقوبتين.

أمّا بالنسبة للرسوم والنماذج الصناعية، فنجد المشرع نص على عقوبة مالية تتمثل في غرامة من 500دج إلى 1500 دج كعقوبة عن جنحة التقليد، وفي حال العود تكون الغرامة السابقة الذكر بالإضافة إلى السجن من شهر إلى 6 أشهر[3].

---

[1] المادة 61 من الأمر 03-07 / المتعلق ببراءات الأختراع المذكور سابقا، " **يعاقب على جنحة التقليد بالحبس من 6 أشهر إلى سنتين وبغرامة تتراوح قيمتها ما بين مليونين وخمسمائة ألف دينار جزائري 2.500.000 دج إلى عشرة ملاين دينار جزائري 10.000.000دج أو بإحدى هاتين العقوبتين فقط**".

[2] المادة 32 من الأمر 03-06 المتعلق بالعلامة التجارية، المذكور سابقا: "**كل من ارتكب جنحة تقليد يعاقب بالحبس من ستة أشهر إلى سنتين** سنتين **وبغرامة من مليونين وخمسمائة ألف دينار 2.500.000 دج إلى عشرة ملايين دينار 10.000.000دج أو بإحدى هاتين العقوبتين**".

[3] المادة 23 من الأمر 66-86 المتعلق بالرسوم والنماذج الصناعية المذكور سابقا، "**يشكل كل من مس بحقوق صاحب رسم أو نموذج جنحة التقليد المعاقب عليها بغرامة من 500 إلى 1500 دج**".

يلاحظ من خلال هذه المادة أنّ قيمة الغرامة ضئيلة لا تتناسب وحجم الاعتداء الواقع على الرسوم والنماذج، كما أنه وفي حالة العود، فإن عقوبة الحبس هي عقوبة بسيطة، وأنّ عبارة السجن هي عبارة في غير محلها باعتبار أنّ السجن يتعلق بتكييف الجناية فقط، في حين أنّ التقليد في مجال الملكية الصناعية هو جنحة فقط.

ذلك أنّ الإطار القانوني الخاص بالرسوم والنماذج الصناعية قديم جدا مقارنة بباقي القوانين الحديثة، لذلك كانت قيمة الغرامة المسلطة على مقترف جنحة التقليد ضئيلة مقارنة بما هو عليه الوضع في الوقت الراهن، لذلك وجب على المشرع إعادة النظر في هذا الإطار بصفة عامة، وبالأخص في المادة المتعلقة بعقوبة جنحة التقليد وتعديل قيمة الغرامة ورفعها للتناسب وحجم جريمة التقليد.

2-العقوبات التكميلية

تتمثل العقوبات التكميلية في المصادرة والاتلاف والغلق ونشر الأحكام القضائية، وهذا ما نفصله على النحو الآتي:

2-1 المصادرة

تعتبر المصادرة التزاما يقع على عاتق السلطة بوضع يدها على ملكية بعض الأموال والأملاك العائدة للأفراد دون أن تلتزم بتعويض مالكها، وهي بذلك تقترب إلى حد كبير من الاستيلاء، ويكمن الاختلاف بينها، هو أنّ الدولة في الاستيلاء تلتزم بتعويض من استولت على أمواله، أما في المصادرة فلا تلتزم فيه بأي تعويض[1].

وقد نص المشرع على جواز مصادرة الأشياء المقلدة وكذلك الأدوات المستعملة في ذلك كما أجاز تسليمها للطرف المتضرر[2]، كما نص المشرع الجزائري على المصادرة في مجال

[1] آيت شعلال إلياس، المرجع السابق، ص 84.

[2] المادة 24 ف 2 من الأمر 66-86 المتعلق بالرسوم والنماذج الصناعية المذكور سابقا، ... "**كما يجوز لها أن تأمر ولو في حال التبرئة من الاتهام بمصادرة الأشياء التي تمس بالحقوق المضمونة بموجب هذا الأمر، وذلك لفائدة الشخص المضرور....**".

العلامات التجارية كعقوبة تكميلية بالنسبة للأشياء والوسائل والأدوات التي استعملت في التقليد ويعد ذلك أمرا وجوبيا بالنسبة للقاضي[1].

2-2- الاتلاف

يعتبر الاتلاف عقوبة تبعية، وهو التخلص من الأشياء التي استعملت في التقليد والأشياء المقلدة وهذا ما نص عليه المشرع الجزائري في قانون العلامات[2]. وبالمناسبة فإن المشرع لم ينص علي الاتلاف بوضوح، إلا في الأمر المتعلق بالعلامات، والأمر المتعلق بالتصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة، حيث نص على إتلاف المنتجات والأشياء محل الجريمة بينما في النصوص الأخرى لعناصر الملكية الصناعية فقد منح المشرع للمحكمة السلطة التقديرية في اتخاذ أي إجراء لمنع أو وقف الاستعمال غير المشروع للأشياء والأدوات والوسائل المستخدمة في التقليد، وكذلك وضع حد للأعمال التي تمس بحقوق الملكية الصناعية.

2-3- الغلق

نص المشرع كذلك في مجال العلامات على غلق المؤسسة المشتبهة في التقليد الذي يمس أحد عناصر الملكية الفكرية، وذلك للحد من الاعتداء[3]. وبحسب المادة فإنّ هذا الغلق يمكن أن يكون مؤقتا، كما يمكن أن يكون نهائيا، لكن المشرع لم يحدد سبب كليهما، حيث يرجع الأمر في ذلك إلى السلطة التقديرية للقاضي تماشيا وجسامة الجريمة وحجم الضرر الذي يلحق بالمتضرر، ففي حالة العود مثلا يمكن أن تتعرض المؤسسة للغلق النهائي كعقوبة تكملية بسبب ارتكابها لجنحة التقليد بعدما تمت إدانتها من قبل.

2-4- نشر الأحكام القضائية

نص المشرع على نشر الأحكام القضائية في الجرائد التي تعينها المحكمة لذلك، أوعن طريق لصقها في الأماكن المعدة لذلك.

---

[1] المادة 32 ف 3 من الأمر 03-06 المتعلق بالعلامة التجارية، المذكور سابقا:"**مصادرة الأشياء والوسائل التي استعملت في المخالفة**".

[2] المادة 32 ف 4 من الأمر 03-.06 المتعلق بالعلامة التجارية، المذكور سابقا: "**اتلاف الأشياء محل المخالفة**".

[3] المادة 32 ف 2 من الأمر 03-.06 المتعلق بالعلامة التجارية، المذكور سابقا:"..**الغلق المؤقت أو النهائي للمؤسسة**".

وهذا كعقوبة تكميلية جوازية نص عليها المشرع في مجال الرسوم والنماذج الصناعية وكذا تسميات المنشأ.

فقد نص على هذه العقوبة التكميلية صراحة في الأمر المتعلق بالرسوم والنماذج الصناعية، حيث يجوز للمحكمة أن تأمر بإلصاق نص الحكم في الأماكن التي تحددها، وبنشره برمته أو جزء منه في الجرائد التي تعَينها، كل ذلك على نفقة المحكوم عليه[1]"، وكذلك الحال بالنسبة لتسميات المنشأ والتصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة، أما فيما تعلق بالعلامات وبراءات الاختراع، فإنه لم يرد النص صراحة على هذه العقوبة، وهذا لا يعني عدم توقيعها على مرتكبي جنح التقليد، بل يترك ذلك لتقدير القاضي، لأنّ الأخذ بهذه العقوبة كباقي العقوبات التبعية أمر جوازي متروك للسلطة التقديرية للمحكمة، والهدف من هذا الاجراء من وجهة نظرنا هو إعلام المستهلك وإحاطته بأمر التقليد حتى لا ينخدع من جهة، ومن جهة أخرى يعتبر تعويضا معنويا ورد اعتبار إلى صاحب الملكية الصناعية المعتدى عليها.

وما يمكن قوله من خلال ما تم عرضه في هذا الفرع، أنّ التقليد ظاهرة اقتصادية خطيرة، لها تأثيرات سلبية على الاقتصاد وعلى المجتمع، لذلك وجب التصدي لها بحزم من خلال توظيف كل الوسائل المتاحة للحد من انتشار هذه الظاهرة، وما يلاحظ كذلك أنه وبالرغم من من وجود ترسانة من الأطر القانونية التي تُجرّم التقليد، –سواء في الجزائر أو غيرها من دول العالم– إلا أنّ الظاهرة تنتشر بشكل كبير، وذلك راجع إما لعدم فعالية تلك القوانين في الحد من الظاهرة، وإما لعدم التجسيد الصارم لآليات المكافحة على أرض الواقع، لنرجح الاحتمال الثاني

وبعدما تم التطرق لجريمة التقليد في الفرع الأول، ننتقل لدراسة المنافسة غير المشروعة في الفرع الثاني.

[1] المادة 32 ف 2 من الأمر 03–06.، "...**يجوز للمحكمة أن تأمر بإلصاق نص الحكم في الأماكن التي تحددها، وبنشره برمته أو جزء منه في الجرائد التي تعينها، كل ذلك على نفقة المحكوم عليه..**"

الفرع الثاني: المنافسة غير المشروعة

قبل الخوض في دراسة موضوع المنافسة غير المشروعة، لابأس أن نعطي تعريفا للمنافسة. فحرية المنافسة مبدأ مهم جدا في قوانين المنافسة، أين تم تكريسه من أجل إعطاء الفرصة للمتعاملين الاقتصاديين لإبراز قدراتهم الاقتصادية، وبالتالي تقديم أفضل العروض بطرق مشروعة بعيداً عن التلاعبات التي تمس بنزاهة السوق وتلحق الضرر بالمنافسة والمتنافسين.

أولا: تعريف المنافسة

المنافسة هي تلك الحالة التي يكون فيها المتعاملون الاقتصاديون أحراراً في عرض بصائعهم وخدماتهم في السوق لاختيار المتعاملين الذين يحصلون من جانبهم على سلع وخدمات في السوق، وبالتالي يكون العارضون في تنافس لكي يتم تفضيلهم من طرف المستهلكين

وعليه، فإنّ المنافسة في الاصل تكون مشروعة في إطار احترام القوانين والأعراف التجارية ومبادئ حرية المنافسة المتمثلة أساسا في حرية الصناعة والتجارة وكذلك حرية الاسعار.

ثانيا :تعريف المنافسة غير المشروعة

عرّفت لجنة تنظيم التجارة بفرنسا المنافسة غير المشروعة على أنها " استخدام التاجر لأساليب غير سليمة بقصد التأثير على العملاء وجذبهم، أو استخدام التاجر لأساليب مخالفة للقوانين أو العادات التجارية أو المنافية للأمانة والصدق عند التعامل في ميدان التجارة[1].

ويقصد بها كذلك، كل ممارسة تتعارض مع الممارسات الشريفة في الشؤون الصناعية والتجارية كما هو الحال في البيانات الكاذبة أو الادعاءات التي قد يؤدي استعمالها في التجارة لتضليل الجمهور فيما يتعلق بطبيعة المنتجات وتصنيفيها وخصائصها[2].

[1] إلهام زعوم، حماية المحل التجاري "دعوى المنافسة غير المشروعة"، مذكرة الحصول على شهادة الماجستير، فرع عقود ومسؤولية كلية الحقوق، الجزائر، 2004، ص 25.

[2] دزيري حفيظة، المرجع السابق، ص 22.

وعليه يمكن القول: أنّ المنافسة غير المشروعة هي عبارة عن مجموعة من السلوكات غير الأخلاقية وغير قانونية –تشمل أفعلا كالتخفيض التعسفي للأسعار، وأقوالا كنشر الشائعات،– يقوم بها المتعامل الاقتصادي بغرض التأثير على المستهلك والحاق الضرر بالمتعامل الاقتصادي المنافس.

ولقيام دعوى المنافسة غير المشروعة يفترض توافر شروط لذلك، وهي الخطأ والضرر والعلاقة السببية، وتنصب صور الخطأ على الغلط واللبس بين المنتجات أو التشويه أو بث عدم الثقة في منتجات التاجر المنافس، ويتمثل الضرر في انصراف العملاء عن التاجر المنافس، الأمر الذي من شأنه أن يلحق ضررا كبيرا به[1].

ثالثا: العلاقة بين حقوق الملكية الصناعية وحرية المنافسة

أصبحت المنتجات الفكرية اليوم تمثل الأصول الأساسية للمؤسسات الاقتصادية[2]، إذ أصبح الابتكار والإبداع الفكري اليوم له الأفضلية التنافسية بين الدول والشركات، ما يعني أنّ هناك تفاعلا بين حقوق الملكية الصناعية وحرية النافسة ويتجلى ذلك في عدة مظاهر منها التشجيع على الاستثمار، حيث أنّ صاحب الاختراع له حق الاستئثار واحتكار ابتكاره والاستفادة منه ماديا، الأمر الذي يشجعه على بدل المزيد لتطوير منتجاته، ومن جهة أخرى تزيد شدة التنافس بين الأعوان الاقتصاديين خصوصا في ظل حرية المنافسة ومنع التقليد والنسخ، كما أنّ تكريس مبدأ حرية المنافسة وحماية حقوق الملكية الصناعية من شأنه أن يشجع الشركات الكبرى على الاستثمار خصوصا في الدول النامية[3]، فالدول الصناعية اليوم تنظر إلى حماية حقوق الملكية الصناعية كوسيلة لتجسيد مبدأ حرية لمنافسة[4].

رابعا : دعوى المنافسة غير المشروعة كآلية لحماية حقوق الملكية الصناعية

يمكن أن تطال الحقوق الواردة على الملكية الفكرية والصناعية مختلف التجاوزات والاعتداءات سواء من أشخاص طبيعيين أو شركات ومؤسسات اقتصادية بغرض تحقيق الربح ليتم تقليد بعض المنتجات المحمية أو استغلال حقوق الملكية الصناعية دون ترخيص

[1] أحمد محرز، المرجع السابق، ص 285.

[2] عجة الجلالي، أزمات حقوق الملكية الفكرية، المرجع السابق، ص 137.

[3] مختار حزام، المرجع السابق، ص 52.

[4] عجة الجلالي، أزمات حقوق الملكية الفكرية، المرجع السابق، ص 717.

من أصحابها، وغيرها من صور الاعتداء وخاصة منها ما يصب في مجال المنافسة غير المشروعة.

فقد نصت اتفاقية باريس على ضرورة التزام دول الاتحاد بأن تكفل لرعايا دول الاتحاد الأخرى حماية فعالة ضد المنافسة غير المشروعة، كما عُرِّفت المنافسة غير المشروعة بأنها كل الممارسات التي تتعارض مع العادات الشريفة في شؤون الصناعية أو التجارية[1].

كما تدخل في نطاق المنافسة غير المشروعة كل الأعمال التي من طبيعتها أن تُوجِد بأية وسيلة كانت لبسا مع منشأة أحد المنافسين أو منتجاته أو نشاطه الصناعي أو التجاري، أو الادعاءات المخالفة للحقيقة في مزاولة التجارة، والتي من طبيعتها نزع الثقة من منشأة أحد المنافسين أو منتجاته أو نشاطه الصناعي أو التجاري، البيانات والادعاءات التي يكون من شأنها تضليل الجمهور[2].

أ –الأساس القانوني لدعوى المنافسة غير المشروعة

تجد دعوى المنافسة غير المشروعة أساسها القانوني بناء غلى نص المادة 124[3] من القانون المدني الجزائري ، لكن المشرع لم ينص صراحة على المنافسة المشروعة، لكن باستقراء نص المادة التي تلزم كل شخص سَبَّب ضررا للغير بالتعويض، أين يمكن إدراج الأفعال التي تندرج ضمن الممارسات غير المشروعة ضمن الأفعال التي تسبب ضررا للمتعاملين الاقتصاديين، مثل الخفض التعسفي للأسعار أو المضاربة غير المشروعة أو الترويج لشائعات تشوِه من سمعة المنافسين، وبالتالي يمكن المطالبة من طرف الشخص المتضرر بالتعويض بناء على هذا الأساس القانوني.

كما يمكن تأسيسها كذلك بموجب المادة 10 مكرر[4] من اتفاقية باريس التي صادقت عليها الجزائر سنة 1975[1]، أين أشارت إلى أنّ الأعمال التي تتعارض مع العادات الشريفة

---

[1] المادة 10 مكرر من اتفاقية باريس لحماية حقوق الملكية الصناعية والتجارية: "**يعتبر من أعمال المنافسة غير المشروعة كل الممارسات التي تتعارض مع العادات الشريفة في شؤون الصناعية أو التجارية.**"

[2] سمير حسين جميل الفتلاوي، المرجع السابق، ص 428.

[3] المادة 124 من القانون المدني الجزائري "**كل عمل أيا كان يرتكبه المرء ويسبب ضررا للغير يلزم من كان سببا في حدوثه بالتعويض**".

[4] المادة 10 مكرر من اتفاقية باريس، **تلتزم دول الا تحاد بأن تكفل لرعايا دول الاتحاد الأخرى حماية فعالة ضد المنافسة غير المشروعة.**

والنزيهة في مجال التجارة والصناعة تعد من قبيل المنافسة غير المشروعة، مثل نشر إدعات مخالفة للحقيقة من شأنها المساس بسمعة أحد المنافسين، وقد ألزمت الاتفاقية الدول الأعضاء بضرورة توفير حماية فعالة ضد المنافسة غير المشروعة، دون أن تحدد التدابير الواجب اتخاذها، فاسحة بذلك المجال للدول باتخاذ الاجراءات القانونية التي تراها مناسبة للحد من هذه الأفعال دون أن تتعارض تلك التدابير مع القواعد والأعراف الدولية.

ب- أركان دعوى المنافسة غير المشروعة

حتى تقوم دعوى المنافسة غير المشروعة، لابد من توافر ثلاثة أركان وهي الخطأ، الضرر، والعلاقة السببية.

1 -الخطأ

يعتبر الخطأ إخلالا بواجب قانوني من قِبل شخص مميز، ولا يمكن إقامة هذه الدعوى على شخص ليس له يد في الضرر الذي حدث لصاحب الحق في الملكية الصناعية، ويفترض في من قام بالخطأ أن لا يكون لاستعماله الشخصي، وإنما لاستغلاله في التقليد من أجل كسب أرباح وجذب الزبائن إليه وإبعادهم عن صاحب الحق في الاحتكار، أو بيع منتجات لعلامات مقلدة[2].

ويمكن أن يتمثل الخطأ في عدة صور، كإقامة اللبس والخلط بين منتجات المنافس وزميله، عن طريق تقليد العلامة التجارية المميزة للمنتجات، وقد يلجأ المنافس إلى إعلانات كاذبة أو مضللة، يكون لها تأثير نفسي على العملاء تحقيقا للغايات المنافسة وجذب العملاء لتحقيق الربح، وقد ينصب الكذب أو التضليل على طبيعة المنتجات أو حقيقتها.

يعتبر من أعمال المنافسة غير المشروعة كل منافسة تتعارض مع العادات الشريفة في الشؤون الصناعية أو التجارية.

-يكون محظورا بصفة خاصة ما يلي:

-كافة الأعمال التي من طبيعتها أن توجد بأية وسيلة كانت لبسا مع منشأة أحد المنافسين أو منتجاته أو نشاطه الصناعي أو التجاري.

-الادعاءات المخالفة للحقيقة في مزاولة التجارة والتي من طبيعتها نزع الثقة عن منشأة أحد المنافسين أو منتجاته أو نشاطه الصناعي أو التجاري.

[1] أمر رقم 75-82 مؤرخ في 9 جانفي 1975 يتضمن مصادقة الجزائر على اتفاقية باريس لحماية حقوق الملكية الصناعية والتجارية (ج ر) عدد 10، لسنة 1975.

[2] آيت شعلال الياس، المرجع السابق/ ص 90.

وتعتبر مسألة إثبات الخطا أمرا ضروريا من أجل قيام دعوى المنافسة غير المشروعة، وإثباته يكون بكافة طرق الاثبات وفقا لأحكام القانون التجاري، لأنّ الخطأ المؤسس لدعوى المنافسة غير المشروعة لا يشترط فيه القصد، أي أن يكون منطويا على سوء النية قصد الإضرار بالغير أم لا، بل يكفي أن يكون إهمالا أو عدم أخذ الحيطة من الوقوع فيه ولو كان المتسبب فيه حَسن النية[1]. تجب الإشارة إلى أنّ عبء الإثبات في براءة الاختراع يقع على عاتق المدعي (المخترع).

2- الضرر

الضرر بالمعنى العام هو الذي يصيب المتضرر نتيجة المساس بمصلحة مشروعة من مصالحه سواء كانت هذه المصلحة مادية أو معنوية [2]، والضرر الناتج عن المنافسة غير المشروعة يتجسد بتحويل زبائن وعملاء المتعدى عليه إلى المتعدي أو تاجر آخر[3].

ويعتبر إثبات وقوع الضرر شرطا للتعويض وليس لقبول الدعوى[4]، وعليه فإن المحكمة لا تقضي بتعويض المتضرر، إلا إذا كان الضرر محققا، أمّا إذا كان محتمل الوقوع فتكتفي باتخاذ الاجراءات اللازمة لمنعه[5].

أمّا بالنسبة للضرر محتمل الوقوع جراء فعل غير مشروع، فقد ذهب بعض الفقه الحديث إلى أنه يجوز للمتعامل الاقتصادي الحق في رفع دعوى المنافسة غير المشروعة دون أن يكون ملزما بإثبات الضرر ما دام لا يسعى إلى التعويض بل إلى وقف الأعمال غير المشروعة تفاديا لحدوث الضرر[6].

---

[1] نجيبة بوقميحة، المرجع السابق، ص 220.

[2] الكاهنة زواوي، المنافسة غير المشروعة في التشريع الجزائري، مذكرة ماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بسكرة، 2006-2007، ص 82.

[3] وليد كحول، المسؤولية القانونية عن جرائم التعدي على العلامات التجارية في التشريع الجزائري، رسالة دكتوراه قانون الأعمال جامعة بسكرة، 2014-2015، ،ص 131.

[4] صلاح زين الدين، الملكية الصناعية والتجارية، ط 2، دار الثقافة للتوزيع والنشر، الاردن، 2010، ص 388 389.

[5] .محمد نصر محمد، الحماية الدولية والجنائية من المنافسة التجارية غير المشروعة والاحتكار، مركز الدراسات العربية للنشر والتوزيع، 2016، ص 115.

[6] وليد كحول، المرجع السابق، ص 234.

3- العلاقة السببية

تعتبر الرابطة السببية بين الخطأ والضرر عنصرا مهما لقيام المسؤولية التي يترتب عنها تعويض المتضرر، وهي تعني أن يكون الخطأ الذي ارتكبه الشخص هو وحده السبب الكافي بإلحاق الضرر بالشخص المتضرر وإلا انعدمت المسؤولية.

ويقع عبء إثبات الرابطة السببية على المدعي الذي عليه أيضا أن يثبت أن الضرر الذي أصابه نتيجة لفعل غير مشروع قام به المدعى عليه في إطار ممارسته لنشاطه التجاري المماثل لنشاط المدعي، وهذا باعتبار أن الضرر الناشئ عن منافسة مشروعة لا يرتب أي مسؤولية على من يمارسها[1].

وعلبه فإذا فشل المدعي في إثبات العلاقة بين الخطأ والضرر، أو أنّ المدعى عليه أثبت عدم مسؤوليته عن الخطا أو أنه راجع إلى سبب أجنبي، فإنه يترتب عن ذلك عدم قبول دعوى المنافسة غير المشروعة لانتفاء العلاقة بين الخطأ والضرر، أي العلاقة السببية وبالتالي عدم اكتمال عناصر دعوى المنافسة غير المشروعة، وبالتالي رفض القاضي طلب المدعي بالتعويض[2].

ج -أثار دعوى المنافسة غير المشروعة

تعتبر دعوى المنافسة غير المشروعة دعوى مدنية، فبمجرد أن يثبت الطرف المعتدى عليه للقاضي وجود أفعال غير مشروعة، فإنه يحكم بالتعويض للطرف المتضرر.

والتعويض بحسب الفقهاء هو وسيلة لجبر الضرر وليس عقوبة، ولهذا فالحكم به يكون عند تحقق الضرر مهما كانت درجة الخطأ[3]، والتعويض إما أن يكون عينيا وإما نقديا على حسب الحال.

1- التعويض العيني

يكون التعويض العيني بإعادة الحالة إلى ما كانت عليه قبل ارتكاب الخطأ الذي أدى إلى وقوع الضرر، ويتخذ عدة صور بحسب طبيعة الشيء محل الاعتداء، فإذا كان الأمر

---

[1] نوارة حسين، المرجع السابق، ص 141، 142.

[2] الكاهنة زواوي، المرجع السابق، ص 286.

[3] وليد كحول، المرجع السابق، ص 244.

يتعلق بتقليد علامة من شأنها الخلط باستعمال اسم تجاري مشابه، فتأمر المحكمة بإدخال تعديلات على الاسم الثاني لمنع حصول اللبس بين الاسمين، كالأمر بإضافة بيان أخر مثلا، أو إذا كان الأمر متعلقا بتقليد اختراع فتأمر المحكمة بمصادرة الأشياء المقلدة[1]، وتقضي المحكمة بالتعويض العيني في حال ما إذا كان الضرر محتمل الوقوع، أي أنّ المحكمة تأمر باتخاذ الإجراءات اللازمة لمنع استمرار أفعال المنافسة غير المشروعة[2].

2: التعويض النقدي

يعد التعويض النقدي تعويضا غير مباشر، ويتم اللجوء إليه عند تعذر إصلاح الضرر بطريقة التعويض العيني، وغالبا ما يتمثل في مبلغ من المال يقدره قاضي الموضوع، مع العلم أنه من الصعب تحديد مبلغ التعويض بالنظر إلى الظروف والملابسات التي رافقت التعدي والضرر الذي لحق بالمتعدى عليه، وإن كان من السهل تحديد مبلغ التعويض عن الضرر المادي، لأنه من الصعب تقدير الضرر المعنوي لأنه غير ملموس[3].

وفي ختام هذا المبحث يمكن القول: أنّ المعطيات التي تم تقديمها، تجعل من الضرورة توفير الحماية مطلبا حتميا من أجل تحقيق الاستقرار في مجال الاقتصاد، وبعث الطمأنينة في أوساط أصحاب تلك الحقوق، خصوصا في ظل انتشار بعض الأفعال والسلوكيات كالتقليد والمنافسة غير المشروعة، التي تهدد السوق وتضر بمصالح المنتجين والمستهلكين، وعليه فإن وضع أنظمة للحماية يحد من فرص الاعتداء على حقوق الملكية الصناعية ويحفظ لمالكيها حقوقهم المكتسبة على إثرها.

المبحث الثاني: الآثار المترتبة على حماية حقوق الملكية الصناعية

بعدما تم التطرق في المبحث الأول إلى دوافع وأهمية حماية حقوق الملكية الصناعية وبيان بعض صور الاعتداء التي قد تطالها، نخصص هذا المبحث إلى إبراز مختلف الآثار التي تنتج عند توفير الحماية من عدمها، بمعنى آخر نحاول الإجابة على تساؤل يتعلق

[1] أيت شعلال الياس، المرجع السابق، ص 93.

[2] نوارة حسين، المرجع السابق، ص 155.

[3] أيت شعلال الياس، المرجع السابق، ص 93.

بمدى تأثير حماية حقوق الملكية الصناعية سيما في عقود نقل التكنولوجيا على النشاط الاقتصادي ومصالح الدول.

وعلى هذا الأساس نقسم هذا المبحث إلى مطلبين، نتناول آثار الحماية على النشاط الاقتصادي **(المطلب الأول)** ، وندرس آثار الحماية على مصالح الدول والشركات **(المطلب الثاني)**.

المطلب الأول: آثار الحماية على النشاط الاقتصادي

نتطرق من خلال هذا المطلب إلى الآثار المختلفة في المجال الاقتصادي التي تترتب عن مدى ضعف أو قوة توفير الحماية، ونخص بالذكر الآثار على الاستثمار والتجارة **(الفرع الأول)**، وكذلك على عملية نقل التكنولوجيا والبحث والتطوير **(الفرع الثاني)**.

الفرع الأول: آثار الحماية على الاستثمار والتجارة

نتناول تأثير الحماية على الاستثمار باعتباره عنصرا مهما في الاقتصاد، ثم بعدها ننتقل إلى أثر الحماية على التجارة.

أولا: آثار الحماية على الاستثمار

يعتبر الاستثمار الآلية الأهم التي تستورد من خلاله الدول النامية التكنولوجيا، وذلك عن طريق منح تراخيص باستغلال حقوق الملكية الصناعية، ويقصد بالاستثمار توظيف الأموال في مشاريع اقتصادية واجتماعية وثقافية بهدف تراكم رأسمال جديد وارتفاع القدرة الانتاجية[1].

ويعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر من بين الأساليب المعتمدة في نقل التكنولوجيا من خلال إنشاء مشروعات تكون مملوكة كليا أو جزئيا للمستثمر، فالمشروعات المملوكة بالكامل Wholly Owned Subsidaries هي التي يكون فيها صاحب المشروع مالكا لوحده الاستثمار في دولة أجنبية، ويكمن ذلك من خلال إقامة هياكل جديدة والترويج لمنتج جديد في سوق البلد المضيف، وتعرف هذه الطريقة بـGreenfield Investment or)

[1] قاسم نايف علوان، إدارة الاستثمار بين النظرية والتطبيق، ط 3، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن –2012، ،ص 17.

(Strategy، أو من خلال الحصول على هياكل لمشروع موجود من قبل والاستثمار في نفس النشاط، وذلك ما يعرف ب The Arquisition Strategy[1].

إن حقوق الملكية الصناعية باعتبارها حقوقا استئثارية تتمتع بالحماية القانونية المكفولة لأصحابها، يمكن أن تكون محل استثمار بغرض نقل التكنولوجيا عن طريق عقود نقل التكنولوجيا،.لذلك فإن ثمة علاقة بين حماية هذه الحقوق وبين الاستثمار المنصب عليها، وذلك من خلال المشروعات التي يتم إقامتها، فحقوق الملكية الصناعية تكون مصدرا للثروة وتحقيق التنمية الاقتصادية وتنشيط الاقتصاد بفضل مشاريع الاستثمار المتمحورة حولها.

ولا شك أن الحماية المتعلقة بحقوق الملكية الصناعية لها أثر على الاستثمار ويرجع ذلك إلى مستوى الحماية، فكلما كان نظام حماية حقوق الملكية الصناعية قويا في البلد المضيف كلما أدى ذلك إلى زيادة رأس المال الأجنبي المتدفق إليه.

أ-أثر الحماية القوية على الاستثمار

تؤدي الحماية القوية لبراءات الاختراع ولحقوق الملكية الفكرية بصفة عامة، إلى عدم تمكين المشروعات المحلية من نسخ المنتج، ويؤدي ذلك إلى اتساع حجم السوق أمام الصادرات الأجنبية لمشروع صاحب البراءة المحمية[2].

كما يعمل نظام حماية براءات الاختراع كحافز مهم في تحويل الأفكار الابتكارية والاختراعات إلى منتجات تنافسية تزيد من هامش الربح لدى الشركات بقدر كبير، نظرا لأنها تؤدي إلى تقييد المقلدين في الداخل أو الخارج الذين اعتادوا تصدير سلعهم المقلدة إلى الدول النامية، وهذا ما يجعل الشركات متعددة الجنسيات تستثمر في الدول المضيفة وهي آمنة ضد التقليد، كما إنّ هذه الاستثمارات قد تقطع الطريق على المنافسين المحتملين[3]، فغالبا ما تتنشر المنتجات المقلدة بشكل أوسع في الدول النامية، لأنها لا توفر حماية قوية لأصحاب حقوق الملكية الصناعية.

---

[1] Rickey Griffin et Michale Pustay, international Bussiness a managerial Perspective, New York Addison-Wesday Publishing Company,1996, p400.

[2] عبد الرحيم عنتر عبد الرحمان، المرجع السابق، ص 426.

[3] عائشة موزاوي، حقوق الملكية الفكرية في ظل المنظمة العالمية للتجارة ودورها في تطوير مناخ الاستثمار-عرض تجارب دولية- مذكرة شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية و اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية، جامعة الشلف، 2011- 2012- ص 107.

كما أنّ ارتفاع مستوى الحماية في البلد المضيف يحد من مخاطر تسرب التكنولوجيا، ومن ثم فقد تفضل الشركات الدولية النشاط خدمة الأسواق عن طريق التصدير من البلد الأم أو من أي موقع خارجي آخر يحقق للشركة عديد المزايا، كما يمكن أن تفضل خدمة الأسواق عن طريق اتفاقيات الترخيص، ففي كلتا الحالتين لا تواجه الشركات دولية النشاط مخاطر الاعتداء على التكنولوجيا محل التعامل أو تسريبها لمنافسيها مادام أنّ هناك حماية قوية لحقوق الملكية الفكرية[1].

وإنّ من الثمار المباشرة الناتجة عن توفير الحماية القوية لحقوق الملكية الفكرية، هي جذب الاستثمار ونقل التكنولوجيا، فقد قامت غرفة التجارة الأمريكية بوضع مسح حدد ما يطلق عليه الوصايا الإثني عشر أو مبادئ الاستثمار الدولي، وتتمثل في1 سياسة مستقرة يمكن التميز بها على مستوى الاقتصاد الكلي، 2 حكومة فعالة وأمينة، 3 سوق كبيرة قادرة على تحقيق النمو الاقتصادي، 4 حرية النشاط في السوق، 5 حد أدنى من القواعد الحكومية، 6 حماية حقوق الملكية،7 بنية أساسية قوية، 8 توافر عناصر الانتاج مرتفعة الجودة، 9 عملة محلية قوية، 10 حرية تحويل الأرباح والفوائد وإيرادات الأسهم، 11 بنية ضريبة ملائمة، 12 حرية التشغيل بين الأسواق[2].

فمن بين المبادئ التي ركزت عليها الدراسة هي توفير منظومة قوية لحماية حقوق الملكية الصناعية، وسوق كبيرة قادرة على تحقيق النمو الاقتصادي، وهذا لا يتحقق إلا بالعمل على تطوير الأنظمة القانونية الاقتصادية وتكييفها مع الواقع، خاصة قوانين الاستثمار فقواعد قانون الاستثمار التي تضعها كل دولة تعكس مدى رغبتها في السعي إلى تحسين البيئة الاستثمارية وتطويرها.

كما ترتب الحماية القوية لحقوق الملكية الصناعية توافر الثقة لدى رجال الأعمال، ما يؤدي إلى زيادة الاستثمارات في المشروعات الصناعية والتجارية، فإذا ما أرادت إحدى الشركات الحصول على تراخيص استغلال براءة اختراع في دولة معينة، فإنها تتعاقد وهي تعلم أنها تحتكر تصنيع الاختراع، وأنّ قانون البراءات يضمن لها حق الاحتكار[3].

---

[1] أحمد يوسف الشحات، المرجع السابق، ص 57.

[2] عائشة موزاوي، المرجع السابق، ص 107.

[3] عباس حلمي المنزلاوي، المرجع السابق، ص 4.

إذن، يحتاج الاستثمار في مجال البراءات وحقوق الملكية الصناعية عموما إلى بيئة قانونية آمنة تضمن لصاحب المشروع احتكار السوق، وعدم المساس بمنتجاته بأي شكل من أشكال الاعتداء على عناصر الملكية الصناعية، وهذا لا يتأتى إلا من خلال وضع منظومة قانونية فعّالة والتطبيق الصارم لقوانين الحماية، وهذا ما ينعكس بالإيجاب على اقتصاد الدول وأصحاب المشاريع الاستثمارية، لكن كيف سيكون الوضع في حال ضعف أنظمة الحماية، وما أثر انعكاسات ذلك على الاستثمار واقتصاد الدول؟

ب –أثر ضعف الحماية على الاستثمار

لا شك وأنّ ضعف الحماية الخاصة بحقوق الملكية الصناعية ينعكس سلبا على الاستثمار وخاصة الأجنبي، فيولد مخاوف تسرب المعلومات السرية، سيما في مجال المعرفة الفنية، إضافة إلى شتى أنواع الاعتداء على حقوق الملكية الصناعية بالوسائل غير القانونية كالتقليد أو المنافسة غير المشروعة.

كما أنّ انخفاض مستوى الحماية يجعل من المستثمر الأجنبي يطالب بضمانات وتعويضات – في حال الاعتداء على حقوقه– من أجل ممارسة نشاطه الاستثماري، إضافة إلى رفع نسبة الرسوم ومبالغ تقديم الخدمات بسبب عدم وجود حماية قوية.

وفي دراسة قام بها Edwin Mansfield سنة 1994 تطرق فيها إلى مدى تأثير ضعف حماية حقوق الملكية الفكرية على امتناع بعض الشركات الأمريكية القيام باستثمارات مشتركة في عيِّنة من الدول النامية سنة 1991، والتي شملت بعض الدول النامية على غرار الأرجنتين، فنزويلا، نيجيريا،المكسيك...) حيث خلصت إلى أنّ كل الشركات الأمريكية تؤكد أنّ ضعف القوانين المتعلقة بحماية حقوق الملكية الفكرية يؤدي إلى امتناع هذه الشركات على مباشرة استثمارات مشتركة مع شركات محلية في الدول النامية المضيفة[1].

كما شملت الدراسة دولتين متقدمتين، إسبانيا واليابان، وكان ذلك من أجل إحداث المقارنة بين الدول النامية والدول المتقدمة من حيث مدى تأثير ضعف الحماية على الاستثمار، حيث أكدت الدراسة أنّ مستوى الحماية في الدولتين أقوى من باقي الدول المذكورة في العيِّنة ونسبة التأثير كانت أقل، إسبانيا 2%، اليابان 10%، في حين كانت أعلى نسبة لتأثير

[1] Edwin Mansfield, intellectual property protection Foreign direct Investment, and technology transfer, Discussion, Paper N°19 (Washington D.C:The World Bank and intermatiend Finance corporation February 1994, P 4.

الضعف من نصيب الهند ما يدل على ضعف قوانين الحماية بها[1]، ما يعني أنّ ضعف قوانين حماية حقوق الملكية الصناعية يؤثر سلبا في إقبال الشركات على إبرام اتفاقيات شراكة مع الدول النامية باعتبارها بيئة استثمارية غير آمنة.

كما أنّ انخفاض مستوى الحماية يجعل الاستثمار الأجنبي في الدول النامية يقتصر على البيع والتوزيع وتجميع المكونات، إضافة إلى عمليات إنتاج تقليدية فقط، ولا يترتب على ذلك أي إضافة جديدة أو إدخال تكنولوجيا حديثة إلى تلك الدول.

ثانيا: آثار الحماية على التجارة

إنّ العلاقة بين التجارة وحقوق الملكية الفكرية قضية هامة تناولها الاقتصاديون بالبحث والتحليل، خاصة خلال التسعينيات من القرن الماضي، حيث أنّه من المسَلَّم به أنّ أوجه الاختلاف بين القوانين العالمية الخاصة بالبراءات تتعلق بالابتكار والنمو من خلال تأثيرها على عوائدها، ويتمثل قرار المتاجرة في أسواق أخرى القناة الأولية في هذه العملية[2].

فقد حدثت تطورات في التجارة العالمية، حيث زادت أهمية الخدمات والمعلومات وانخفضت أهمية الخامات، حيث صارت الصناعات التي تعتمد على حقوق الملكية الفكرية مهمة لأنها تصديرية، وأنّ التصدير يحتل المكانة الأولى في التجارة الدولية، كما تشكل السلع ذات التكنولوجيا العالية أهمية متزايدة في مجال التجارة[3].

لذلك فإنّ وجود حماية قوية لحقوق الملكية الصناعية يؤدي إلى تزايد تدفق التجارة الدولية عن طريق الصادرات، كما تؤدي إلى انخفاض النفقات، لأنّ الحماية القوية تؤدي إلى الحد من قدرة المشروعات المحلية من التقليد، وانخفاض النفقات يؤدي إلى زيادة الصادرات من المنتجات المحمية، معنى ذلك زيادة تدفقات التجارة الدولية من خلال التصدير[4].

إنّ ظهور منتجات مشابهة من حيث الشكل ومجالات الاستخدام من شأنه أن يؤثر على الوضع التنافسي للمنتَج الأصلي متى كان غير محمي، فالمقلِد لا يهتم بمستوى الجودة بقدر ما يبحث عن الربح السريع من خلال بيع أكبر كمية من المنتَج وبأسعار منخفضة، أما إذا

---

[1] Edwin Mansfield , ibid., P2 .

[2] عائشة موزاوي، المرجع السابق، ص 427.

[3] المرجع نفسه، ص 123.

[4] عبد الرحيم عنتر عبد الرحمان، المرجع السابق، ص 427.

كان المنتَج محميا ومسجلا، فإنه من الصعب الإقدام على تقليده، لأنّ عملية التقليد ستكلف المقلد دفع تعويضات لصاحب المنتَج الأصلي جراء انتهاك حقوقه[1].

فتوفير الحماية لحقوق الملكية الصناعية يقطع المجال أمام المقلدين في غزو الأسواق بمنتجات مقلدة، فالسماح لهذه الأخيرة بالتدفق للأسواق يؤثر سلبا على سمعة المنتَج الأصلي، كما يؤثر كذلك على صحة المستهلك من خلال الأعراض السلبية المترتبة عن استعماله.

كما أنّ تقوية نظام حماية حقوق الملكية للصناعية له تأثير ايجابي كبير في مجال التجارة على المستوى الدولي، فتقوية الحماية يفتح المجال أمام زيادة فرص التصدير من الدول النامية إلى الدول المتقدمة.

فقد كانت الدول الصناعية وعلى رأسها الولايات المتحدة الأمريكية تُقيّد السلع والخدمات الواردة من الدول التي يتم فيها انتهاك التشريعات الخاصة بحماية الملكية الفكرية[2]، لذلك فإنّ وجود نظام حماية حقوق الملكية الفكرية في دول الاستيراد يؤدي إلى تكوين مناخ مشجع للحركة الحرة للسلع والخدمات، كما تتجسد أكثر مساهمة نظام الحماية في تنشيط حركة التجارة على المستوى المحلي والدولي من خلال إمكانية تحويل الأفكار إلى سلع ملموسة لتصير موضوعا للتبادل التجاري[3].

عموما يمكن القول أنّ ثمة علاقة وطيدة بين حماية حقوق الملكية الصناعية وبعض مقومات الاقتصاد كالاستثمار والتجارة، حيث إنّ قوة الحماية تؤدي إلى جذب الاستثمار وازدهار التجارة، في حين أنّ ضعف الحماية يؤدي إلى نفور المستثمرين وتخوفهم من ولوج أسواق الدول ذات الأنظمة القانونية الضعيفة خوفا من أن تلحق مشاريعهم أضرارا وخسائر بسبب عدم وجود ضمانات قانونية كافية تحمي مصالحهم الاقتصادية.

وعملية نقل التكنولوجيا هي الأخرى تتأثر بمدى فعالية أنظمة حماية حقوق الملكية الصناعية في الدول، وهذا ما يدفعنا للبحث عن آثار الحماية وانعكاساتها على عملية نقل التكنولوجيا والبحث والتطوير، وذلك في الفرع الثاني.

---

[1] ليلى شيخة، المرجع السابق، ص 33.

[2] ياسر محمد جاد الله،، المرجع السابق، ص 186.

[3] ليلى شيخة، المرجع السابق، ص 72.

الفرع الثاني: أثر الحماية على نقل التكنولوجيا والبحث والتطوير

نتناول في هذا الفرع أثر الحماية على عملية نقل التكنولوجيا وعملية البحث والتطوير.

أولا: أثر الحماية على نقل التكنولوجيا

هناك العديد من الفرص والخيارات أمام الدول النامية لاستقطاب التكنولوجيا واستكمال مسار التنمية باعتبارها مستوردا للتكنولوجيا المطورة في الدول المتقدمة، ورغم اختلاف هذه الخيارات من حيث الشكل والمضمون، إلا أنها تتفق في اهتمامها بوجود نظام محكم لحماية حقوق الملكية الفكرية[1].

وبما أنّ التكنولوجيا الحديثة تعتبر العمود الفقري للاقتصاد المحلي أو العالمي، فقد سعت الدول المنتجة لها إلى حمايتها بغية المطالبة بالتعويض ماديا ومعنويا في حال الاعتداء عليها، وذلك من خلال إصدار قوانين خاصة بحماية الملكية الفكرية[2]، لأنّ الإفصاح عن سر صناعة الأشياء قد يؤدي إلى الإضرار بالمخترع من ناحية، وإلى سوء الاستغلال من ناحية أخرى[3].

وترتب عن تزايد الاهتمام بالتكنولوجيا على المستوى الدولي حق كل الدول في الاستفادة منها، حيث صارت بمثابة تراث مشترك للإنسانية، وهذا ما تكرس في عديد الاتفاقيات الدولية المتعلقة بهذا الشأن على غرار اتفاقية " تريبس".

فحقوق الملكية الصناعية تتمثل فيما توصل إليه العقل البشري من ابتكارات واختراعات، لها الدور الكبير في التطور التكنولوجي الذي نعيشه حاليا، وكما هو معلوم فإنّ الدول النامية تفتقر للتكنولوجيا المتقدمة وتقل فيها فرص الإبداع والابتكار لعدة عوامل اقتصادية، سياسية اجتماعية، لذلك فإنها تسعى لاكتساب التكنولوجيا من خلال استيرادها من الدول المنتجة لها، هذه الأخيرة وأثناء عملية نقل التكنولوجيا تشترط حدا معينا من مستوى الحماية حفاظا على مصالحها، لذلك فإنّ مدى توافر حماية لحقوق الملكية الصناعية في الدول من عدمه يؤثر

[1] ليلى شيخة، المرجع السابق، ص 75.

[2] خالد عبد الفتاح محمد خليل، مشكلات إنفاذ و تنازع قوانين الملكية الفكرية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2017، ص 16.

[3] المرجع نفسه، ص 15.

على عملية نقل التكنولوجيا، بمعنى آخر عملية نقل التكنولوجيا تختلف من دولة إلى أخرى وتتأثر بحسب ارتفاع مستوى الحماية أو انخفاضه.

وعليه يمكن أن نطرح تساؤلا بهذا الصدد، ما مدى تأثير حماية حقوق الملكية الصناعية على عملية نقل التكنولوجيا؟

وللإجابة على هذا التساؤل، لابد من البحث عن مدى تأثير قوة الحماية على عملية نقل التكنولوجيا.

أ –أثر الحماية القوية على نقل التكنولوجيا

في إطار عملية نقل التكنولوجيا، يسعى كل طرف من أطراف العقد إلى تغليب مصالحه من أجل بلوغ الأهداف المسطرة، ولعل أهم ما يسعى إليه مُصدر التكنولوجيا هو حماية حقوقه الصناعية والحفاظ عليها، لذلك نجد الأطراف المصدرة للتكنولوجيا تهتم بمدى ارتفاع نسبة الحماية في الدول التي تتم فيها إقامة مشاريع تهدف إلى نقل التكنولوجيا والمعرفة الفنية.

وتكون الحماية القوية لحقوق الملكية الصناعية انعكاسات ايجابية على كل من طرفي العقد، المُصدر ومستورد التكنولوجيا، وتتمثل في الآتي:

إنّ الشركات متعددة الجنسيات –باعتبارها أهم قنوات نقل التكنولوجيا للدول النامية لما لها من إمكانيات كبيرة ومؤهلات–، تفضل أن تستثمر في الدول التي تملك نظام حماية قوي، فقوة الحماية تدعم توجه الاستثمار في شكل التراخيص، وبذلك تدفع أنشطة البحث والتطوير المحلية، كما أنه في حالة وجود حماية قوية تتجه الشركات إلى التكامل مع قطاعات الاقتصاد المضيف، وتقوم بتلبية الكثير من احتياجات الدولة المضيفة من الانتاج، ما يترتب عليها أيضا إضافة تكنولوجيا حديثة للدول المضيفة[1].

كما أنّ وجود نظام قوي لحماية حقوق الملكية الفكرية من شأنه أن يشجع الشركات متعددة الجنسيات على منح تراخيص الانتاج في الدول ذات الحماية القوية، حيث أنها لا تخشى على منتجاتها طالما أنّ هناك حماية قوية[2]، كما أنّ رفع مستوى الحماية يشجع مُصدري التكنولوجيا على خلق جو تنافسي في توريد التكنولوجيا، ما يترتب عن ذلك خفض تكلفتها

[1] محمد محسن عبد المجيد الحداد، الآليات الدولية لحماية براءات الاختراع وأثرها الاقتصادي، المرجع السابق، ص 262.

[2] عائشة موزاوي، المرجع السابق، ص 108.

ونفقاتها[1]، فانخفاض تكلفة الانتاج وتوريد التكنولوجيا يعود بفائدة كبيرة على الدول المستوردة للتكنولوجيا، تتمثل في توفير مبالغ مالية من العملة الصعبة، وذلك من خلال وقف استيراد المنتجات التي تتطلب تكنولوجيا عالية التي صارت منتجة محليا، بالإضافة إلى إمكانية فتح المجال أمام التصدير نحو دول أخرى ما يسمح بتوفير مداخيل مالية، وبالتالي تحريك عجلة النمو الاقتصادي.

ب –أثر ضعف الحماية على نقل التكنولوجيا

إنّ انخفاض مستوى حماية حقوق الملكية الصناعية أو ضعفه، خاصة في الدول النامية يكون له أثر سلبي على عملية نقل التكنولوجيا، ذلك أنّ الأطراف المصدرة للتكنولوجيا تبحث دائما على بعث فرص الاستثمار في مناخ يوفر أكبر الضمانات من أجل حماية مصالحها وتحقيق أكبر قدر من الأرباح، لذلك فإنّ ضعف مستوى حماية حقوق الملكية الصناعية يجعل مورد التكنولوجيا متخوفا من تبعات ذلك، حينها يبادر إلى إدراج بنود تفاوضية من أجل السير الحسن لعملية نقل المعارف الفنية.

إنّ انخفاض مستوى الحماية يؤدي إلى ارتفاع رسوم وإتاوات المشروعات الناقلة للتكنولوجيا، وذلك لمواجهة مخاطر التسريب والتقليد المحتملة، كما يؤدي كذلك إلى خفض عدد المصدرين بسبب خوفهم من التعرض لمخاطر الاعتداء على حقوقهم وانتهاكها، كما أنّ تراجع عدد مصدري التكنولوجيا يفتح المجال أمام خلق أوضاع احتكارية تؤدي إلى رفع أسعارها[2]، كما تثبث عديد الدراسات أنّ ضعف قوانين الحماية يمنع المستثمرين من المخاطرة بإقامة مشاريع نقل التكنولوجيا عبر الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاعات ذات الكثافة التكنولوجية[3]، مثل صناعة الأدوية ومواد التجميل وكل المواد المتعلقة بالعناية والصحة وكذلك المواد الكيميائية والآلات والمعدات والأجهزة الكهربائية.

كما أنّ انخفاض مستوى الحماية يجعل الشركات المستثمرة تفضل الاستثمار بواسطة مشروعات ذات الملكية الكاملة للأجانب، وتقتصر على نقل التكنولوجيا القديمة والنمطية والقيام بمراحل إنتاج ثانوية لا أكثر، كما أنّ انخفاض مستوى الحماية يمنع حدوث تكامل

[1] محمد محسن عبد المجيد الحداد، الآليات الدولية لحماية براءات الاختراع وأثرها الاقتصادي، المرجع السابق، ص 161.

[2] المرجع نفسه، ص 261.

[3] ليلى شيخة، المرجع السابق، ص 76.

بين الشركات التابعة للشركات الأمّ والمستثمرة في الدول ذات الحماية الضعيفة مع قطاعات اقتصاد الدولة المضيفة، ما يجعل تلك الشركات تلبي حاجياتها عن طريق الاستيراد من الدولة الأمّ، الآمر الذي يترتب عليه عدم نقل التكنولوجيا[1].

كما يترتب على الحماية القوية تعزيز الثقة بين كل من مُصدر التكنولوجيا ومستوردها، ما يبعث على الارتياح وعدم التخوف من أي اعتداء على حقوق المُصدر وعدم تسريب المعلومات والمعارف الفنية من خلال التزام مستورد التكنولوجيا الحفاظ على السرية، فالالتزام بالحفاظ على السرية يحول دون وصول تلك المعارف الفنية إلى المنافسين وإلى العامة، وعدم إفشائها يؤدي إلى حصول مردود ايجابي نتيجة للاستثمار بهذا النوع من التقنية، فتسريب المعلومات السرية وإفشائها يعد إخلالا بأحد التزامات المستورد، الأمر الذي يجعل أسرار التكنولوجيا في متناول الجميع وخاصة المنافسين، ما يؤدي إلى استغلالها من دون ترخيص من صاحب الحقوق ومالكها الحقيقي، وعليه فعدم الالتزام بالحفاظ على سرية المعلومات يعد مساسا بحقوق الملكية الصناعية واعتداءً عليها.

إنّ الحماية القوية لحقوق الملكية الصناعية يزيد من رغبة مُصدري التكنولوجيا في مواصلة العمل والاستثمار في الدول التي تملك نظام حماية قوي، وذلك من خلال تقديم التحسينات التي قد تطرأ على المنتَج، كما تتيح المجال كذلك لتصدير ونقل أحدث ما يتم التوصل إليه من تكنولوجيا، بالإضافة إلى تقديم مزايا ووضع تسهيلات لتمكين تلك الدول من الاستفادة إلى أقصى حد من عملية نقل التكنولوجيا.

كما أنّ الحماية القوية يكون لها الفضل في تجنب الدخول في النزاعات التي تتعلق بالملكية الصناعية ونقل التكنولوجيا، وإن وجدت يكون الفصل فيها بشكل سلس وسريع ومرن وبطرق غير معقدة، نظرا لوجود آليات تضمن حماية حقوق الملكية الصناعية من خلال محاربة التقليد وكل الأفعال التي تشكل اعتداءً على تلك الحقوق.

[1] محمد محسن عبد المجيد الحداد، الآليات الدولية لحماية حقوق الملكية الصناعية وأثرها الاقتصادي، دار الكتب القانونية، مصر، (د س ن) ، ص 272، 273.

ثانيا: أثر الحماية على البحث والتطوير

يقصد بأنشطة البحث والتطوير تلك العملية المتعلقة بالبحث في المعارف العلمية المختلفة، والعمل على تطوير نتائج البحث لاستخدامها في توليد منتجات جديدة، أو تطبيق أساليب إنتاجية جديدة، بما يخدم الأهداف التجارية المختلفة، وتشمل هذه العملية اكتشاف واستخدام مواد أولية أو وسيلة لم تكن معروفة من قبل، وتطوير السلع والمنتجات ووسائل التسويق الخاصة بها، كما يمكن أن تشمل إعادة تنظيم الأنشطة الاقتصادية داخل المؤسسات أو ابتكار مؤسسات تنظيمية جديدة[1].

لا شك أنّ حماية حقوق الملكية الصناعية لها الدور الكبير في التحفيز على البحث العلمي وتشجيع الابتكار الذي يعد عاملا أساسيا لبناء اقتصاد قوي ومتوازن له القدرة على تحقيق التقدم، وذلك إذا ما تم توفير المناخ المناسب والإمكانات الازمة للبحث العلمي والتطوير ما يؤدي إلى زيادة ابتكار المنتجات أو طرق إنتاجية جديدة.

ومن ثَم يمكن القول بأنه توجد علاقة بين حماية حقوق الملكية الفكرية والإنفاق على البحث والتطوير والابتكار، حيث تلعب حقوق الملكية الفكرية دورا مهما في دعم الابتكارات وزيادة الانتاجية.

فقد وجدت دراسات مؤيدة لذلك، فهناك دراسة عن البرازيل والمكسيك أوضحت أنه توجد الكثير من الآثار السلبية التي لا يمكن قياسها بسبب عدم توافر حماية لحقوق الملكية الفكرية، ونذكر منها عدم توافر التكنولوجيا من المصادر الخارجية أو عدم القيام بأنشطة البحوث والتدريب والتطوير[2].

إنّ تقوية نظام حماية الملكية الصناعية حسب ما تدعيه الدول المتقدمة له أثر إيجابي من خلال التشجيع على البحث العلمي والتطوير وزيادة حجم الابتكارات[3].

وعكس ذلك، فإنه في ظل الحماية الضعيفة تقل فرص تحقيق نتائج بحثية يعَول عليها في شتى الميادين.

---

[1] عيسى محمد الغزالي، الإمكانيات التكنولوجية والنمو الإقتصادي، مجلة جسور للتنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، العدد 95، السنة 2010، ص 5.

[2] عبد الرحيم عنتر عبد الرحمن، المرجع السابق، ص 445.

[3] ياسر محمد جاد الله، المرجع السابق، ص 142.

كما يمكن اعتبار ضعف الحماية من بين الأسباب التي تدفع بهجرة الأدمغة من الدول النامية إلى الدول المتقدمة، على غرار الجزائر التي تعرف نزيفاً حاداً من حيث هجرة العلماء والباحثين والأطباء.

فقد نشرت جريدة Reflexion الجزائرية الناطقة بالفرنسية مقالا تتحدث فيه عن هجرة الأدمغة، حيث ورد فيه أنّ الجزائر فقدت ما لا يقل عن مائة ألف شخص من حاملي الشهادات العليا منذ عام 1990، وهو ما يعادل عشر مليارات دولار يتعين استعادتها من البلدان التي تُشغِّل الجالية الجزائرية[1].

فعدم الاهتمام بالعلماء والباحثين وعدم توفير الدعم للبحث والتطوير يؤدي بالعقول النابغة للهجرة بحثا عن البيئة الملائمة التي تحتضن أفكارهم وأعمالهم وتنميها وتحولها إلى نتائج باهرة تفيد الإنسانية.

خلاصة لما سبق طرحه في هذه الجزئية، يمكن القول أنّ عملية نقل التكنولوجيا تحتاج إلى إطار قانوني قوي وفعال يضمن عملية النقل، خصوصا وأنّ عقود نقل التكنولوجيا غالبا ما تنصب على عناصر الملكية الصناعية التي بدورها تحتاج إلى حماية فعالة حتى لا تطالها مختلف أنواع الاعتداءات، وبالتالي فإنّ عملية نقل التكنولوجيا تتأثر بمدى قوة أنظمة الحماية الخاصة بالملكية الصناعية، كما تنعكس كذلك على عملية البحث والتطوير، أين يبحث المبدع والمبتكر عن الفضاء الآمن الذي تنعم فيه ابتكاراته بالحماية والآمان، وهذا ما يشجع على البحث والابتكار، وعكس ذلك يؤدي إلى إحباط العزيمة وتقليص فرص الابتكار، لأن المبتكر يخشى على انتاجه الفكري من التقليد والقرصنة.

وبعد التطرق إلى أثر حماية حقوق الملكية الصناعية على مختلف الأنشطة الاقتصادية، ننتقل من خلال المطلب الثاني إلى تبيان أثر ذلك أيضا على مختلف مصالح الدول والشركات.

المطلب الثاني، أثر حماية حقوق الملكية الصناعية على مصالح الدول والشركات

لا شك وأنّ الغرض من تنظيم حماية حقوق الملكية الصناعية من طرف الدول، هو تحقيق مصالح معينة وبلوغ أهداف مسطرة، ما كانت لتتحقق من دون تلك الحماية، وفي هذا المطلب نحاول التطرق إلى أثر الحماية على مصالح الدول **(الفرع الأول)**، إضافة إلى

[1] Journal Reflexion. Presse de L' Algérie. Le 07 -02- 2019.

دراسة أثر الحماية كذلك على مصالح الشركات، ونخص بالذكر الشركات متعددة الجنسيات التي تعتبر قنوات لنقل التكنولوجيا **(الفرع الثاني)**.

الفرع الأول: أثر الحماية على مصالح الدول

نتناول في هذا الفرع أثر حماية حقوق الملكية الصناعية على مصالح الدول، ولا شك أنّ تلك المصالح تختلف بين الدول، فأثر توفير الحماية تتفاوت تداعياته بين الدول المتقدمة والدول النامية.

أولا: أثر الحماية على مصالح النامية

كان للدول النامية موقف معارض حول إدخال حقوق الملكية الفكرية بصفة عامة في مفاوضات جولة الاروغواي، واعتبرت المنظمة العالمية لحقوق الملكية الفكرية هيئة كافية لإدارة الاتفاقيات المتعلقة بهذا الجانب، حيث أنّ هذه الدول كانت ترى نفسها غير مؤهلة إداريا ولا تقنيا ولا اقتصاديا، وأنها سوف تواجه مشكلات مختلفة وصعوبات جمّة، خاصة في إعداد وتنفيذ القوانين المتعلقة بالملكية الفكرية، وعليه فهي بحاجة إلى مرونة أكثر من أجل إعداد وتطوير قوانينها المحلية لتتناسب مع أحكام وقواعد الاتفاقية الدولية "تريبس"[1].

إلا أنه ورغم معارضة أغلب الدول النامية لهذه الحماية، بدأت تعترف بصورة تدريجية والتوجه نحو تبني ما جاء في الاتفاقية أملا بذلك فيما يكون للحماية من تحقيق النمو والتطور والتقدم، سيما في المجال الاقتصادي.

والأكيد أنّ للدول النامية ما يبرر اتخاذها موقف المعارضة من توفير الحماية لحقوق الملكية الفكرية، وتفضيلها لأطر حماية ضعيفة، وتعتبر الحجة الرئيسية في ذلك، أنّ ضعف الحماية يسمح بالنفاذ الحر للمعلومات والتكنولوجيا اللازمة للقيام بعملية التنمية، حيث تؤدي الحماية القوية لهذه الحقوق –من وجهة نظر هذه المجموعة باعتبارها مستهلكا خالصا للتكنولوجيا– إلى ارتفاع نفقات وتكاليف حصولها على ما تحتاجه من منتجات وعمليات إنتاج مختلفة في صورة مدفوعات عن الواردات من مختلف السلع، وفي صورة مدفوعات عن

[1] بن زغيوة محمد، النظام التجاري الدولي وحقوق الدول النامية، (د.ط)، دار النعمان للطباعة والنشر، (د.ب.ن)، 2013، ص 107، 108.

التكنولوجيا التي تستوردها، هذه المدفوعات التي تتخذ أشكالا متعددة، كالرسوم والاتاوات التي يتلقاها موردو التكنولوجيا.

لذلك فإنّ ارتفاع مستوى الحماية وتدفقات التجارة الدولية عن طريق نقل التكنولوجيا بين الدول، يكون دائما في مصلحة الدول المتقدمة، وأنّ الدول النامية تكون مجبرة على دفع نفقات كبيرة مقابل الحصول على التكنولوجيا الحديثة، وذلك في ظل الاحتكار والهيمنة الكبرى على أغلب براءات الاختراع من طرف الدول الصناعية المتقدمة في الدول النامية، وذلك راجع إلى ضعف وسائل البحث والتطوير بها، وغياب روح الابتكار وعدم الاهتمام بالإبداع وانخفاض حجم الانفاق في مجال البحث والتطوير[1].

لذلك فإنّ الدول النامية تعتبر التقليد هو الحل المتاح أمامها لتحقيق مشاريعها المحلية وتطوير قدراتها على الابتكار واستغلال تلك المبتكرات بنفسها، ومن تم فإنّ الضغط عليها لتقوية حماية حقوق الملكية الصناعية يحرمها من استغلال هذه الفرص[2]، كما ترى بعض الدول النامية أنّ المعارف العلمية والفنية تعد ميراثا عالميا تشترك فيه الإنسانية جمعاء، وأنّ تنمية البلدان النامية عن طريق استخدام هذه المعارف يحقق مصلحة جميع دول العالم، ولهذا يجب أن تتاح هذه المعارف بنفقات وقيود محدودة.

وبموجب الاتفاقية الدولية "تريبس" صار كل من التقليد والقرصنة جريمة تُعَاقب عليها الدول النامية، ومن بين انعكاسات الاتفاقية على الدول النامية ما يلي:

-ارتفاع أسعار التكنولوجيا وبراءات الاختراع لأنها صارت شبه محتكرة ومحمية بنصوص دولية، ما يؤدي إلى زيادة تكاليف شركات الأدوية والمستحضرات الصيدلانية ومؤسسات البرمجيات وغيرها، مما يشكل عبئا ثقيلا على موازين المدفوعات في الدول النامية، وزيادة تكاليف إنتاج السلع الزراعية والصناعية، ما يفقدها القدرة على المنافسة في الأسواق الدولية[3].

---

[1] عمر محمد عثمان صقر، حقوق الملكية الفكرية في إطار اتفاقيات جولة الأورغواي، مركز البحوث ودراسات التنمية التكنولوجية جامعة حلوان، القاهرة، 1999، 674.

[2] أحمد يوسف الشحات، المرجع السابق، ص 28، 30.

[3] عبد السلام مخلوفي، اتفاقية حقوق الملكية الفكرة المرتبطة بالتجارة "تريبس" أداة لحماية التكنولوجيا أم احتكارها؟، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا العدد 3، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، ص 127.

كما أنه من المحتمل أن يؤدي تطبيق اتفاقية حماية حقوق الملكية الفكرية "تريبس" إلى ارتفاع نسبة استيراد السلع التي كانت تنتج محليا من خلال الهندسة العكسية أو التقليد ما يعيق كذلك إمكانية الحصول على المعرفة الفنية المتعلقة بآليات صنع هذه السلع، وذلك يؤدي إلى زيادة أرباح الشركات الأجنبية المنتجة للسلع المشمولة ببراءات اختراع، حيث بامكانها بيع تلك السلع بأسعار مرتفعة[1].

وإذا كانت الدول المتقدمة تفرض مستحقات على الدول النامية من أجل الحصول على حق استخدام المبتكرات والاختراعات، فإنه ليس هناك أي إجراء مماثل تقوم به الدول النامية عندما تستغل شركات الدول الصناعية –صاحبة الابتكارات– ثروات تلك الدول ومواردها، بما فيها بعض أنواع النباتات التي يشتق منها الدواء، كما يعد إطالة فترة حماية براءة الاختراع لمدة عشرين سنة تفضيلا للدول المتقدمة على الدول النامية، لأنّ إطالة المدة ستترك آثارا سلبية على سرعة نقل التقنية وتكلفة إنتاج السلع والخدمات[2].

أ –الآثار الإيجابية للحماية على مصالح الدول النامية

يمكن أن يعود إقرار أنظمة خاصة بحماية حقوق الملكية الصناعية بعدة أثار إيجابية على مصالح الدول النامية والأقل نموا من عدة نواحي:

1– من الناحية التكنولوجية

تبرز الآثار التكنولوجية من خلال[3]:

–تحقيق التنمية التكنولوجية وتمكين الدول الأقل نموا من إنشاء قاعدة تكنولوجية سليمة وقابلة للاستمرار.

---

[1] ثائر محمود رشيد، عمار محمود حميد، نقل وتوطين التكنولوجيا دوليا في اتفاقية حقوق الملكية الفكرية (الفرص والتحديات)،مجلة كلية الإدارة والاقتصاد للدراسات الاقتصادية والإدارية والمالية، جامعة بابل، المجلد 9، العدد 3، السنة2017، ص 28.

[2] عبد السلام مخلوفي، المرجع السابق، ص 127.

[3] مصطفى عز العرب، اتفاقية تريبس وبعض معارضات الدول النامية، ندوة مستقبل حقوق الملكية الفكرية في ضوء اتجاهات المعارضة على المستوى العالمي، مركز بحوث ودراسات التجارة الخارجية، جامعة حلوان، يومي 9– 10 أفريل 2001، ص197.

– المساهمة في تشجيع روح الابتكار التكنولوجي ونقل وتعميم التكنولوجيا، ما يساعد على تحقيق المنفعة المشتركة لمنتجي ومستخدمي المعرفة الفنية، والعمل على منع حائزي حقوق الملكية الفكرية من إساءة استخدامها على النحو الذي يؤثر بالسلب على النقل الدولي للتكنولوجيا.

2- من الناحية الاقتصادية

الالتحاق بمصاف الدول المتقدمة هو أهم ما تسعى إليه الدول النامية، وهذا لا يتأتى إلا نتيجة القيام بمجهودات جبارة في سبيل بناء دولة متقدمة ومتطورة، ولعل أهم وأبرز ما يحقق للدولة استقرارها ونموها ويبين مدى تطورها، هو وضعها الاقتصادي الذي لا يمكن أن يكون قويا إلا إذا تظافرت الجهود وتم وضع آليات فعالة تسهل وتساعد على استغلال الثروات المادية والبشرية، وعليه فإن لحماية حقوق الملكية الصناعية دور هام وكبير في بناء اقتصاد قوي من خلال التشجيع على الاختراع لما يترتب عنه من نتائج تخدم لاقتصاد الوطني، إضافة إلى تهيئة الظروف المناسبة من أجل استقطاب الاستثمار الاجنبي ومحاربة التقليد والقرصنة والمنافسة غير المشروعة، وإذا ما استطاعت الدولة النامية بناء اقتصاد حقيقي من خلال التركيز على الملكية الصناعية، وإقامة مشاريع البحث والتطوير ومضت قدما في ذلك، كان ذلك السبيل الأنجح للتحرر من التبعية الاقتصادية والهيمنة السياسية المفروضة من الدول الكبرى.

3-من الناحية السياسية

غني عن البيان أنّ تمة علاقة تكاملية وطيدة بين السياسة والاقتصاد، فكل منها يؤثر ويتأثر بالآخر، ففي وقتنا الحالي نجد الدول الاقتصادية الكبرى هي التي تتحكم في الوضع السياسي على المستوى الدولي، وهي صاحبة القرار الحاسم في أهم وأبرز الأحداث السياسية، وهذا لا يعود إلى أنّ صناع القرار في الدول النامية غير مؤهلين سياسيا، ولكن أوضاع حكوماتهم الاقتصادية تجعل من الصعب عليهم الوقوف ندا في وجه سياسات الدول المتقدمة.

وإذا ما قارنا حال دول أوروبا قبل عصر النهضة الأوروبية والثورة الصناعية بحالها بعدهما، يمكن أن نلاحظ ذلك التغير الكبير على المستوى السياسي والعسكري أيضا، حيث

صارت قوى استعمارية رهيبة استطاعت بسط نفوذها على أجزاء كبيرة من العالم، بل واحتلت قارات برمتها، والفضل في ذلك يعود إلى ما أفرزته الثورة الصناعية من إنجازات صناعية وتكنولوجية انفردت وتميزت بها دول أوروبا عن غيرها، والفضل في ذلك يعود للعقول والأدمغة التي قدمت ابتكارات واختراعات خدمت المصالح العليا لدولهم.

وعليه فإنّ دعم وحماية حقوق الملكية الصناعية في الدول النامية وتطوير أنشطة البحث والابتكار بها ينعكس بالإيجاب على مصالحها بشكل مباشر أو غير مباشر.

ب- التأثيرات السلبية للحماية على مصالح الدول النامية

إذا كانت الدول المتقدمة استطاعت أن تحقق العديد من المكاسب بفضل جملة من التشريعات والاتفاقيات على غرار اتفاقية "الجات" لعام 1947، والتي تمخض عنها كيان مؤسساتي جديد، المتمثل في المنظمة العالمية للتجارة، فإنّ تلك المبادئ والتشريعات هي نفسها التي عجزت على تحقيق تلك المكاسب في الدول النامية، ولعل السبب لا يكمن وحده في عجز اتفاقية "الجات" على تحقيق أي تقدم على المستوى الاقتصادي وتحسين حجم التبادل التجاري لهذه الدول، ولكن يمكن رد هذا الاخفاق إلى سببين: الأول متعلق بنشأة "الجات" وهي من تخطيط وتدبير الدول الصناعية، أمّا الثاني فهو متعلق باقتصاديات الدول النامية التي تعاني من غياب تنوع الانتاج وعدم استخدام التكنولوجيا الحديثة[1].

ومن بين الآثار السلبية التي تنعكس على مصالح الدول النامية، خاصة في مجال الأدوية، تلك الضغوطا الممارسة من الدول المتقدمة ويمكن إيضاح ذلك من خلال أنّ تقديم الحماية للبراءة سوف يضع نهاية لعملية تقليد الأدوية الأصلية من طرف الشركات المحلية في الدول النامية، وبالتالي تصبح الشركات صاحبة البراءة هي العارض القانوني والشرعي للأدوية، وهذا ما دفع بالدول المتقدمة للضغط على الدول النامية من أجل استعادة السيطرة على سوق الدواء[2]، فتقليد الأدوية الأصلية أو انتاج أدوية جنسية دون أخذ تراخيص من أصحاب البراءات، سوف يؤثر على مبيعات الشركات المالكة ويحد من سيطرتها في العديد من الأسواق.

[1] بن زغيوة محمد، المرجع السابق، ص 119.

[2] ياسر محمد جاد الله، المرجع السابق، ص 171.

-إبقاء الدول النامية تعاني من التبعية الاقتصادية والسياسية للدول المتقدمة، حيث أنه بالنظر إلى قوانين حماية حقوق الملكية الصناعية نلاحظ أنها تكتسي بعدا دوليا وتراعي مصالح الدول النامية في بعض الجوانب، مثل ما جاء في اتفاقية "تريبس"، إلا أنّ هذه القوانين تلبي بشكل مباشر أو غير مباشر حاجات الدول الصناعية والشركات متعددة الجنسيات وهذا ما يكرس هيمنتها على الدول النامية.

وهناك من يرى أنّ ثمة إجحافا في حق الدول النامية، حيث أنه ورغم وجود نصوص مدرجة في الاتفاقية تمنحها نوعا من المعاملة التفضيلية، إلا أنّ الدول المتقدمة لا تلتزم التزاما كليا بتلك النصوص، بل تعتبر ذلك من باب تقديم المساعدة لتلك الدول، ولذلك فإنّ وقوع أي تعارض بين مصالح المجموعتين، قد بجعل الدول المتقدمة تتبرأ من هذه النصوص عن طريق التحايل، مستخدمة في ذلك النفوذ الاقتصادي والسياسي، على الرغم من وجود مكتب فض المنازعات بين الأعضاء الذي يعمل في إطار منظمة التجارة العالمية[1].

وإذا كانت الاتفاقية المتعلقة بالجوانب المتصلة بالملكية الفكرية قد تم صياغتها من طرف الدول المتقدمة دون الأخذ برأي الدول النامية في بعض المسائل، فهذا يوحي إلى شيء واحد، وهو نية الدول المتقدمة استصغار الامكانيات العقلية والبشرية للدول النامية[2]، ومن الناحية القانونية، فإنّ التزام الدول النامية باحترام وتنفيذ بنود اتفاقية "تريبس" سيثقل كاهلها باعتبارها لم تقم من قبل بصياغة قوانين خاصة بالملكية الصناعية تتماشى والاتفاقية "تريبس"، ومن ثَم فإنّ المصادقة عليها يودي إلى تغيير أنظمتها الداخلية، الأمر الذي سيزيد أعباءً جديدة على كاهل الدول النامية، رغم وضع مرحلة انتقالية طولية الأجل من أجل التكيّف مع أحكام اتفاقية "تريبس".

ونتيجة لتلك الضغوط المسلطة من القوى الاقتصادية الكبرى على الدول النامية قامت هذه الأخيرة باستحداث أنظمة قانونية جديدة تتعلق بالملكية الصناعية، على غرار الجزائر التي تسعى إلى الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، قامت بإصدار جملة من النصوص القانونية المتعلقة بحماية حقوق الملكية الفكرية والصناعية مثل، الأمر 03-08 المتعلق

[1] بن زغيوة محمد، المرجع السابق، ص 132.

[2] عبد الله حسين الخشروم، المرجع السابق، ص 32.

بالرسوم والنماذج الصناعية، الأمر 03-07 المتعلق بحماية براءة الاختراع، الأمر 03-06 المتعلق بالعلامات.

ثانيا: أثر حماية حقوق الملكية الصناعية على مصالح الدول المتقدمة

عملت الدول المتقدمة منذ زمن طويل على الترويج لفكرة أنّ الحماية الضعيفة لحقوق الملكية الفكرية تقلص من مستوى الرفاهية المتاح لدى جميع دول العالم، لأنّ الحماية الضعيفة تؤدي إلى إضعاف الحافز الابداعي وتخفيض الانفاق على أنشطة البحث والتطوير، وإلى الحد من تدفقات نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية[1].

فوجهة نظر الدول المتقدمة تتجه نحو تعزيز الحماية حفاظا على مصالحها الاقتصادية بالدرجة الأولى، ولا يهمها انعكاسات ذلك على مصالح الدول النامية، إلا في الجانب المتعلق بمصالحها الاقتصادية والاستثمارات التي تقوم بها في تلك الدول، أي أنّ الدول المتقدمة لم تراع مصالح الدول النامية بشكل مباشر في التأسيس لحماية حقوق الملكية الصناعية، بل غايتها حماية مصالحها المتواجدة في الدول النامية، الأمر الذي يجعل من هذه الأخيرة تتعرض لضغوطات من أجل التقييد بالنصوص القانونية التي نظمتها الاتفاقيات الدولية ومنها اتفاقية "تريبس".

تاريخيا كانت الملكية الفكرية تستخدم قديما من قبل الدول المتقدمة لتعزيز ما تراه يحقق مصالحها الاقتصادية، وقد قامت هذه الدول بتغيير أنظمتها القانونية في مراحل مختلفة تماشيا وما يتناسب مع متطلبات التنمية الاقتصادية[2]، وقد لاقى موضوع إدراج حماية حقوق الملكية الصناعية في جولة الأورغواي ترحيباً وتأييداً من الدول المتقدمة، حيث وجدت أنها تتعرض للقرصنة من قبل الدول النامية عن طريق النسخ والتقليد، إذ يشير علماء الاقتصاد إلى أنّ هذه الحقيقة تسهم في قتل السوق، لأنه قد يتطلب إنتاج مُنتَج معين جهدا كبيرا وبراعة وأبحاثا ورغم ذلك يتم استنساخه بسهولة[3]، .لكن ماذا لو كانت الدول النامية هي صاحبة الابتكارات والابداعات، وأنّ الدول المتقدمة هي من تستورد التكنولوجيا، هل كانت

[1] أحمد يوسف الشحات، المرجع السابق، ص 91.

[2] عبد الرحيم عنتر عبد الرحمن، المرجع السابق، ص 404.

[3] المرجع نفسه، ص 291.

ستفكر بتوفير الحماية لحقوق المبدعين من دول العالم الثالث ؟ الأكيد لا، لأنّ ذلك لا يخدم مصالحها، بل على العكس سوف يعزز من سيطرة دول الجنوب على الاقتصاد العالمي.

لذلك يمثل موضوع حماية حقوق الملكية الفكرية للدول الصناعية الكبرى قضية هامة من الناحية السياسية والتجارية، خاصة الولايات المتحدة الامريكية، التي أوجبت ضرورة الحماية لمواجهة الخطر الذي يهدد مكانتها في ظل النمو الكبير لسوق التكنولوجيا[1]، كما أنها تعتبر حماية هذه الحقوق أساسا للتنمية العلمية والتكنولوجية وجزءا أساسيا من السياسة الاقتصادية التي تنتهجها، على سبيل المثال تتخذها كعامل مهم للحصول على المساعدات التي تقدمها أو حتى لإبرام اتفاقيات الدفاع المشترك[2].

إنّ دعم وحماية المصالح الاقتصادية وضمان الهيمنة على سوق التكنولوجيا والتجارة الدولية والاستثمار، هدف تسعى لتحقيقه دول الشمال باعتبارها أكبر الدول مصدرا للاختراعات والابتكارات وإنتاجها للتكنولوجيا ونقلها لدول العالم الثالث، فمن البديهي أن تعمل على وضع أنظمة خاصة بحماية هذه الحقوق، خصوصا في ظل ظهور اقتصاديات منافسة مثل دول شرق آسيا.

وينظر المؤيدون لحماية حقوق الملكية الصناعية نظرة إيجابية تتجلى من خلال[3]:

-أنّ قوة الحماية تزيد من معدلات الابتكار، ومن ثم يصبح العائد الاجتماعي للابتكارات أعلى.

- تؤدي الحماية المرتفعة إلى تزايد معدلات نقل التكنولوجيا وتوفيرها بشروط أفضل، لأنّ التكنولوجيا المتاحة في ظل الحماية الضعيفة تكون متخلفة وقديمة نسبيا مقارنة بالتكنولوجيا التي تقدم في إطار أنظمة حماية قوية.

- تزعم الدول المتقدمة أنّ الحماية القوية لهذه الحقوق تؤدي إلى زيادة تدفقات التجارة الدولية عبر مختلف دول العالم، وإلى تزايد تدفق الاستثمار الاجنبي إلى الدول النامية.

---

[1] سامي عفيفي حاتم، حماية الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا في اتفاقية التجارة العالمية، جامعة حلوان، مركز البحوث ودراسات التنمية التكنولوجية، 2000، ص 15.

[2] عائشة موزاوي، المرجع السابق، ص 25، 26.

[3] أحمد يوسف الشحات، المرجع السابق، ص 21، 24.

– وفي مجال التكنولوجيا الحيوية، التي تعنى بتطبيق المعطيات البيولوجية والهندسية على المشكلات المتعلقة بالإنسان والحيوان والنبات، حيث كان لهذا التطور مؤشرات وانعكاسات بالنسبة لقضية الملكية الفكرية، حيث أنّ معظم الأنظمة الوطنية لبراءات الاختراع لا تمنح البراءة في هذا المجال، فهي مستثناة من الحماية، لذلك فإنّ القيام بأنشطة البحث والتطوير في هذا المجال يتضمن مخاطر على النتائج الإيجابية التي يتم التوصل إليها بهذا الصدد ويجعلها معرضة للسطو لعدم تمتعها بالحماية اللازمة.

كما أنّ الحماية القوية تُمكِّن الدول المتقدمة من فتح أسواق جديدة لمنتجاتها وتوسع نفوذها التجاري في العالم مع ضمان الحماية لهذه المنتجات من أي محاولة اعتداء، كما تسهم كذلك بوضع وتسطير برامج وطنية ودولية بشأن الملكية الفكرية [1].

ومن خلال التمعن في مبررات الدول المتقدمة الداعية لحماية حقوق الملكية الصناعية وإبراز الآثار الإيجابية لها، نجد أنّ هذه الدول تحاول من خلال استعراض تلك الحجج أن تبين للدول النامية، أنّ الهدف والغرض من توفير الحماية هو مساعدة الدول النامية ونقل التكنولوجيا إليها بشكل أفضل، وأنه لا مجال للدول النامية في تحقيق التطور التكنولوجي، إلا في ظل هذه القوانين.

وهذا ما يبرر به المؤيدون لإدراج اتفاقية "تريبس" في مفاوضات جولة الأورغواي كآلية لتعزيز حماية حقوق الملكية الفكرية والصناعية، ويسردون في ذلك جملة من الحجج تتمثل في الآتي:

أنّ اتفاقية "تريبس" احتوت في ديباجتها على أمور ذات صلة بتقديم مساعدات للدول النامية في المجال التكنولوجي من أجل بناء قاعدة تكنولوجية سليمة قابلة للاستمرار [2].

بالإضافة إلى أنّ هناك مبررات تقدمها الدول المتقدمة إلى الدول النامية من أجل تسهيل نقل التكنولوجيا من خلال الأهداف والمبادئ الموضحة في الاتفاقية وبالتحديد المادة 7.

وكذلك المادة 66 ف2 [1] من الاتفاقية التي تلزم الدول المتقدمة ذات العضوية في الاتفاقية بإتاحة حوافز لمؤسسات الأعمال والهيئات التي تعمل على أراضيها بغرض التحفيز

[1] عبد الرحيم عنتر عبد الرحمن، المرجع السابق، ص 393، 394.

[2] محمد سعد الرحاحلة، إيناس الخالدي، مقدمات في الملكية الفكرية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2013، ص 193.

والتشجيع على نقل التكنولوجيا للدول النامية الأعضاء في الاتفاقية من أجل تمكينها من اكتساب قاعدة تكنولوجية قابلة للاستمرار.

ومن خلال ما تقدم يمكن أن نستخلص بعض الآثار ذات المنحى الإيجابي التي تصب في مصلحة الدول المتقدمة.

أ-من الناحية العلمية والتكنولوجية

-ضمان الهيمنة والسيطرة على قطاع التكنولوجيا من خلال احتكار المعرفة الفنية والابتكارات.

-نقل التكنولوجيا بالشروط والآليات التي تحددها الدول المتقدمة ووفق ما يخدم مصالحها.

ب-من الناحية الاقتصادية

- السيطرة على الأسواق العالمية بما في ذلك أسواق البلدان النامية.
- التوسع في مجال الاستثمار وتحقيق عوائد مالية ضخمة جراء احتكار الاختراعات.
- تبعية الدول النامية للدول المتقدمة اقتصاديا وزراعيا من خلال إقرار حماية دولية للأصناف الزراعية المتوصل إليها بالهندسة الوراثية، ثم حرمان المزارعين في الدول النامية وخاصة العربية من إعادة زراعة شتلات البذور المهجنة، إلا بعد موافقة أصحاب البراءة الذين لا يسمحون باستغلالها إلا بعد دفع مبالغ ضخمة، وهذا ما يؤثر سلبا على مصالح الدول النامية[2]، وكمثال على ذلك زراعة القطن في مصر، حيث كانت في القديم تحتل المرتبة الأولى عربيا في زراعة القطن الذي كان من أجود الأنواع، لكن مع تطور التكنولوجيا في الدول المتقدمة وإنتاجها لمختلف الأصناف النباتية، صارت أوروبا تسيطر على هذه الزراعة، بعدما أن كانت مصر في الصدارة من حيث الانتاج، أصبحت من الدول المستوردة لمادة القطن.

---

[1] Article 66-2 of « trips » **"Developed country Members shall provide incentives to enterprises and institutions in their territories for the purpose of promoting and encouraging technology transfer to least-developed country Members in order to enable them to create a sound and viable technological base".**

[2] رضوان سلون، اتفاقية تريبس وإشكالية الموازنة بين حماية حقوق الملكية الفكرية ومتطلبات التنمية في البلدان النامية، مداخلة مقدمة في الملتقى الوطني حول حقوق الملكية الفكرية بين مقتضيات العولمة وتحديات التنمية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية، 28-29-أفريل 2013، ص 501.

وقس على ذلك في مجالات الزراعة والصناعة والتجارة، حيث صارت الدول النامية والدول الأقل نموا لا تستطيع أن تتحرك، إلا في إطار ما تمليه الاتفاقيات الدولية، وإن كانت الدول المتقدمة تقوم بعملية نقل التكنولوجيا، إلا أنّ الدول النامية لا تستطيع أن تستفيد من نتائج الأبحاث أو الحصول عليها، إنما تكتفي الدول المتقدمة بنقل التكنولوجيا في شكل سلع وخدمات في إطار عقود تراخيص أو برامج استثمارات أجنبية مباشرة لتستفيد الدول النامية من التكنولوجيا بشكل استهلاكي دون أن تتمكن من إنتاجها، ما يبقي الدول المتقدمة هي المسيطرة تكنولوجيا واقتصاديا.

كما أنّ لتوفير الحماية لحقوق الملكية الصناعية أثرا إيجابيا في حالة نشوب نزاعات حولها، فكما هو معلوم أنّ نسبة انتشار القرصنة ترتفع بشكل أكبر في الدول النامية، ولأنّ الحصول على التكنولوجيا من الدول المنتجة لها يعد مكلفا بالنسبة لهذه الدول، ليصل في بعض الأحيان إلى تقديم تنازلات معينة إلى الدول المتقدمة، لذلك قد تضطر الدول النامية بواسطة شركاتها اللجوء إلى عملية القرصنة، الأمر الذي يجعل الدول المتقدمة أمام حتمية مقاضاة الأطراف المتعدية على حقوقها وبالتالي اللجوء إلى التحكيم وغالبا ما تلزم الدول النامية بدفع تعويضات طالما أنّ تلك الحقوق تتمتع بالحماية، وهذا من بين الآثار الإيجابية التي تفرزها عملية الحماية، خاصة في إطار عقود نقل التكنولوجيا، الأمر الذي يخدم ويعزز مصالح الدول المتقدمة ويكرس هيمنتها، هذه الهيمنة التي تمتد جدورها إلى المجال السياسي وصناعة القرارات، سيما في الشؤون الدولية الهامة، على غرار تقرير الحرب والسلم، ومن هنا تظهر أهمية حقوق الملكية الصناعية على جميع الأصعدة، فمن اكتسب العلم والمعرفة سهُل عليه امتلاك المال، لتؤول الهيمنة والسيادة حينها لمن حازهما معا.

وبعد التطرق لأثر حماية حقوق الملكية الصناعية على مصالح الدول المتقدمة والنامية، وإبراز موقف كل طرف من ذلك، ننتقل في الفرع الثالث لدراسة آثار الحماية على مصالح الشركات متعددة الجنسيات باعتبارها أهم القنوات الناقلة للتكنولوجيا لما تملكه من كمٍّ هائل من براءات اختراع ومختلف عناصر الملكية الصناعية الأخرى.

الفرع الثاني: أثر حماية حقوق الملكية الصناعية على مصالح الشركات متعددة الجنسيات

تلعب الشركات متعددة الجنسيات دورا كبيرا في الحياة الاقتصادية، لما تملكه من إمكانيات مادية وبشرية تمكنها من بسط نفوذها حتى على الدول، وأهم ما تعتمد عليه هذه الشركات هو ما تملكه من حقوق الملكية الصناعية، وبالتالي فإنّ مدى توفير الحماية سيؤثر على مصالحها.

أولا: تعريف الشركات متعددة الجنسيات

لا يوجد تعريف موحد مسَلَّم به للشركات متعددة الجنسيات من قبل المهتمين بالموضوع لعدة أسباب منها، تعدد الجوانب والأبعاد المتعلقة بها، وكذلك الجوانب التنظيمية والقانونية والاقتصادية والسياسية[1]. حيث هناك من اعتبر الشركة متعددة الجنسيات هي الشركة التي تمارس نشاطا استثماريا خارجيا مباشرا، بمعنى أنها تمتلك أصولا وتدر دخلا في أكثر من دولة واحدة[2]، فهذا التعريف ركز على معيار نشاط الشركة الذي يجب أن يكون في أكثر من دولة، فالشركة أثناء نشاطها تنتج سلعا أو خدمات خارج موطنها الأصلي في عدة دول وتشترك بذلك في الانتاج الدولي.

وهناك تعريف يتركز على ملكية الشركة، بمعنى أنّ الشركة تصير متعددة الجنسيات إذا كان مالكو الشركة الأمّ ينتمون إلى جنسيات عدة دول[3]، ليكون هذا التعريف قد ركز على المعيار الشخصي والمتمثل في جنسية مالكي الشركة.

كما يطلق عليها أحيانا الشركات الدولية، أو الشركات فوق القومية، أو الشركات الكروية، أو العالمية، أو العابرة للقارات[4].

وعليه يمكن القول أنّ الشركة متعددة الجنسيات هي تلك الشركة التي يمتلكها أشخاص ذوو جنسيات مختلفة وتمارس نشاطها في أكثر من دولة في العالم.

---

[1] انطونيوس كرم، العرب أمام تحديات التكنولوجيا، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، نوفمبر 1983، ص 71.

[2] جلال أحمد خليل، المرجع السابق، ص 579.

[3] انطونيوس كرم، المرجع السابق، ص 71.

[4] محمد محسن عبد المجيد الحداد، الآليات الدولية لحماية براءات الاختراع وأثرها الاقتصادي، المرجع السابق، ص 243.

وقد ظهرت لأول مرة في الولايات المتحدة الامريكية، ثم انتقلت بعد ذلك إلى بقية دول العالم مثل فرنسا، انجليترا، اليابان، المانيا،[1] ومن بين الأنشطة التي تقوم بها هذه الشركات:

-اكتشاف طرق إنتاج ومنتجات جديدة.

-رفع درجة تغاير المنتجات، فكلما زادت درجة التغاير في المنتجات كلما أدى ذلك إلى انخفاض مرونة الطلب التبادلي[2]، وهو ما يزيد من قدرة المشروع على التحكم في السوق وكسبه قوة احتكارية.

-تقديم أنشطة المساعدة مثل القيام بدراسة السوق والكشف عن أنشطة البحث والتطوير للمتنافسين أو شراء بعض نتائج البحث والتطوير من بعض المشروعات المنافسة.

ثانيا: الشركات متعددة الجنسيات كآلية لنقل التكنولوجيا

يُنظر إلى الشركات متعددة الجنسيات على أنها إحدى الوسائل الهامة لنقل التكنولوجيا، نظرا لما تتمتع به من قوة ونفوذ وإمكانيات مالية وتكنولوجية -خارج حدود أكثر من دولة بواسطة فروعها المنتشرة في العالم- لدرجة أنّ البعض يرى أنّ البراءات والتراخيص قد فقدت أهميتها كوسيلة لنقل التكنولوجيا، لأنّ مثل هذا التنظيم إنما يتم على مستوى عالي داخل تنظيمات وفروع الشركات متعددة الجنسيات، وما تملكه من وسائل وإمكانيات في هذا الخصوص، لأنّ هذه الشركات هي التي تتحكم في السوق العالمية لنقل التكنولوجيا[3].

وتعد هذه الشركات من أهم القوى الاقتصادية الكبرى التي تسهم في بناء النظام الاقتصادي العالمي في الوقت الحاضر، فهي المسؤولة عن تدفق الجزء الأكبر من الاستثمارات المباشرة، وعن نسبة متزايدة من الاكتشافات التكنولوجية.

ثالثا: الشركات متعددة الجنسيات ونقل التكنولوجيا إلى الدول النامية

تعتبر الشركات متعددة الجنسيات وسيلة لنقل التكنولوجيا إلى الدول النامية نظرا إلى إمكانية حصولها على تراخيص باستغلال براءات الاختراع أو علامات تجارية أو صناعية، بالإضافة إلى ملكيتها لغالبية البراءات المودعة في الدول النامية، أو بوجود هذه الشركات

[1] جلال أحمد خليل، المرجع السابق، ص 580، 581.

[2] محمد محسن عبد المجيد الحداد، الآليات الدولية لحماية براءات الاختراع وأثرها الاقتصادي، المرجع السابق، ص 244.

[3] جلال أحمد خليل، المرجع السابق، ص 583.

مباشرة على إقليم الدولة التي تباشر عليها نشاطها بواسطة فروعها وما تستعمله من الآلات الحديثة، أو بواسطة نقل خبرائها وفنييها، ثم أخيرا تلك التكنولوجيا التي يمكن أن تحصل عليها الدول النامية عن طريق الاستثمارات المباشرة التي تقوم بها هذه الشركات[1].

وقد أصبحت التكنولوجيا الحديثة سلعة رائجة، لها سوق عالمية تتحكم فيها الشركات الدولية العملاقة، وهذا راجع للدور البارز الذي تلعبه هذه الشركات في مجال البحث والتطوير التكنولوجي.

فقد تحولت التكنولوجيا في معظم فروع النشاط الاقتصادي، المدني والعسكري إلى سلعة لها سوق عالمية يغلب عليها الطابع الاحتكاري، فمجموعة محدودة من هذه الشركات يحق لها الاتجار في التكنولوجيا الحديثة، أين تقوم بفرض شروطها التعسفية على البلدان النامية التي هي مضطرة لاستيراد هذه التكنولوجيا لتطوير قدرتها الانتاجية[2].

كما يرى منتقدو دور الشركات المتعددة الجنسيات بأنها تصدر إلى الدول النامية تكنولوجيا كثيفة رأس المال غير ملائمة لظروف الدول النامية، والتي تعاني معظمها من بطالة كبيرة، وهذا راجع لكون أولويات وأهداف واستراتيجيات هذه الشركات تتعارض في الغالب مع أولويات وأهداف واستراتيجيات الدول النامية[3].

فالدول النامية تبحث عن مشاريع تنموية واقتناء التكنولوجيا بأقل تكلفة، والعمل على استحداث فرص الشغل لامتصاص شبح البطالة الذي أثقل كاهل حكومات تلك الدول، في حين أنّ الشركات تبحث عن تحقيق الربح وبسط نفوذها دون مبلاة بالأوضاع المزرية التي تتخبط الدول النامية.

ومن بين الآثار التي تصب في مصلحة الشركات متعددة الجنسيات ما يأتي[4]:

-استئثار المؤسسات المالية، وهو مكمل للاحتكار السابق في تدعيم هيمنة المركز على التصنيع من الباطن في الأطراف.

---

[1] جلال أحمد خليل، المرجع السابق، ص 582.

[2] بولعيد بعلوج، الشركات المتعددة الجنسيات ودورها في نقل التكنولوجيا في الدول النامية، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 35، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، حامعة منثوري، قسنطينة، جوان 2011، ص 240.

[3] أنطونيوس كرم، المرجع السابق، ص 78.

[4] بولعيد بعلوج، المرجع السابق، ص 239.

-احتكار القرار في استخراج واستخدام الموارد الطبيعية على صعيد عالمي، والتحكم في خط تنميتها من خلال التلاعب بأسعارها، بل وقد يصل الأمر إلى الاحتلال العسكري المباشر للمناطق الغنية بهذه الموارد.

-احتكار وسائل الإعلام الحديثة على صعيد عالمي كوسيلة فعالة للتأثير في(الرأي العام) بما يدعم الهيمنة عالميا.

-احتكار أسلحة الدمار الشامل والوسائل العسكرية المتطورة التي تتيح التدخل من بعيد أو من فوق دون خوض عمليات حربية طويلة ومكلفة.

لذلك تعمل هذه الشركات على التدخل في الشؤون الداخلية للدول النامية والمضيفة لها بهدف الحفاظ على مصالحها وأهدافها، التي غالباً ما تتطابق مع مصالح وأهداف الدول الكبرى.

ويمكن القول أن السيادة الوطنية للدول النامية المضيفة للشركات المتعددة الجنسيات مهددة بالخطر نتيجة تأثيرات هذه الشركات والتي تحدث بسبب[1]:

-مخالفة الشركات المتعددة الجنسيات لتشريعات الدول التي تعمل فيها، كمخالفة قوانين الاستثمار الأجنبي والسياسة الضريبية والتجارية المتعلقة بالعمل وسياسة الأسعار.

-التدخل المباشر وغير المباشر في الشؤون الداخلية للدول التي تعمل فيها.

-مطالبة هذه الشركات لحكوماتها باتخاذ إجراءات ذات صبغة سياسية واقتصادية للضغط على الحكومات التي تعمل فيها من أجل خدمة مصالحها الخاصة.

-رفضها قبول تطبيق القانون الداخلي المتعلق بالتعويض في حالة التأميم.

-عرقلة جهود الدولة المتخلفة لاستغلال ثرواتها من اجل ممارسة السيطرة الكاملة على مواردها الطبيعية.

لكن هذا الأمر لا يؤخذ على سبيل الإطلاق، فليست كل الدول النامية معرضة لهذا التهديد، ذلك أنّ الدول تعاقد مع هذه الشركات من موقع قوة وتمتع بسادتها، وهي ليست مجبرة على الرضوخ لمطالب الشركات، فالعقود التجارية تبنى على الرضا بين الطرفين.

[1] أحمد عبد العزيز، فراس عبد الجليل، الشركات المتعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية، مجلة الإدارة والاقتصاد، العدد 85، 2010، ص 130.

ختاما لهذا المبحث، يمكن القول أنّ لحماية حقوق الملكية الصناعية والتجارية آثارا متعددة تنعكس على مختلف القطاعات الحساسة، كالاستثمار والتجارة ومجال البحث والتطوير، وبالتالي التأثير على الوضع الاقتصادي للدول ، فكلما كانت أنظمة الحماية قوية ومحفزة للابتكار، انعكس ذلك بالإيجاب على النشاط الاقتصادي للدول بشكل عام من حيث جذب الاستثمار ونقل التكنولوجيا بصورة فعالة، وحماية السلع والخدمات من مختلف أشكال الاعتداء.

وفي ختام هذا الفصل يمكن القول أنّ لحقوق الملكية الصناعية أهمية كبيرة في مختلف جوانب الحياة، خاصة الجانب الاقتصادي، وبالرغم من وجود نصوص قانونية تضمن الحماية لتلك الحقوق، إلا أن أشكال الاعتداء تتعدد وتختلف بين عناصر الملكية من تقليد أو نسخ وقرصنة، ما يستدعي التفكير بشكل جدي في آليات قانونية تعزز من الحماية وكبح مختلف أشكال الاعتداء، فكما رأينا من خلال الدراسة أنه رغم وجود قوانين وآليات وقاية وردع، إلا أنّ الاعتداء على عناصر الملكية الصناعية يتزايد بشكل لافت للانتباه، الأمر الذي يجعلنا نتساءل عن موقع الخلل؟ أتراه يكمن في قصور القواعد القانونية نفسها، إذ أنها لم تعد قادرة على مواكبة التطور الحاصل في المجال التكنولوجي، أم أنّ الخلل يكمن في سوء فهم القانون وعدم تطبيقه بالشكل القويم، ولعل الطرح الثاني يكون أقرب إلى الصواب، ذلك أنّ القاعدة القانونية مهما اعتراها من نقص أو قصور، فإنها تبقى كفيلة لتحقيق المبتغى من وضعها شريطة التطبيق الصارم والفعال، مع امكانية تدارك النقص والقصور من خلال التعديل وإعادة النظر في القانون مواكبة لكل تطور مستجد.

كما أنّ توفير الحماية من عدمها ينعكس على الدول واقتصادها –كما تمت الإشارة إلى ذلك من قبل–خاصة الدول النامية التي تكون محتاجة للتكنولوجيا، وبالتالي وجب عليها مضاعفة الجهد من توفير الجو المناسب لجلب المستثمر الأجنبي الذي يبحث عن ضمانات وحوافز من أجل التعاقد وهو يشعر بنوع من الآمان القانوني.

ولا يكفي مجرد وضع أطر قانونية على المستوى الوطني، بل إن تنظيم حماية حقوق الملكية الصناعية في عقود نقل التكنولوجيا، يحتاج إنشاء منظمات وهيئات على المستولى الدولي وإبرام اتفاقيات بين الدول من أجل تعزيز سبل الحماية، هذا الموضوع الذي نتطرق إليه الفصل الثاني.

الفصل الثاني: الآليات الدولية لحماية حقوق الملكية الصناعية في عقود نقل التكنولوجيا

بعدما تم التطرق في الفصل الأول إلى أبرز المبررات والدوافع التي أدت إلى إقرار أنظمة خاصة بحماية حقوق الملكية الصناعية، وما ترتب عن ذلك من آثار سواء على البيئة الاقتصادية أو على مصالح الدول والشركات، نخصص هذا الفصل لدراسة الآليات المتوافرة لحماية هذه الحقوق خصوصا في ظل عقود نقل التكنولوجيا، حيث سترتكز الدراسة على أهم الآليات الدولية لعدة اعتبارات منها، أنّ أغلب عقود نقل التكنولوجيا تتسم بالطابع الدولي، إضافة إلى كون هذه الآليات مرجعية أساسية لأنظمة الحماية على الصعيد الوطني، فلا يكفي فقط المطالبة بتوفير الحماية لحقوق الملكية الصناعية من خلال سنّ مجموعة من القوانين فحسب، بل لابد من وضع آليات تعنى بتنظيم تلك الحقوق وتوحيد القوانين ، كما تكون بمثابة آليات إشراف ومتابعة وتطوير حقوق الملكية الصناعية ودعم نقل التكنولوجيا وفق ما يستجيب لتطلعات الساحة الدولية،

وعلى هذا الأساس، ستتركز الدراسة على أهم الاتفاقيات والمنظمات العالميةا التي تلعب دورا بارزا في حماية حقوق الملكية الصناعية في عقود نقل التكنولوجيا، من خلال ما تقدمه من وسائل للحماية.

وعليه سيتم التطرق إلى أهم الاتفاقيات الدولية والمنظمات العالمية (اتفاقية باريس، اتفاقية تريبس)، و(المنظمة العالمية لحقوق الملكية الفكرية، ومنظمة التجارة العالمية) كوسائل لتوفير الحماية **(المبحث الأول)**، كما يتم دراسة آليات الحماية في إطار العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، وبهذا الصدد لابأس بالتنويه إلى أن الدراسة بهذا الخصوص تكون في إطار العقد، أي التركيز على الوسائل القانونية والاتفاقية التي يركز عليها أطراف العقد لحماية حقوق الملكية الصناعية **(المبحث الثاني)**.

المبحث الأول: حماية حقوق الملكية الصناعية من خلال الاتفاقيات والمنظمات الدولية

يكمن الهدف الأساسي من وضع الاتفاقيات الدولية وإنشاء الهيئات العالمية في تكريس مرجعية دولية وتوحيد التوجهات والسياسيات على مختلف الأصعدة، والعمل على التقليل من الخلافات وإزالة العقبات أمام الدول من أجل تحقيق الغايات المنشودة، وهنا جاء دور الاتفاقيات والمنظمات الدولية –ذات الصلة بمحاور الدراسة– في العمل على تكريس ما ذكرناه، من خلال المبادئ التي تتبناها، والأهداف التي تبتغيها.

واستنادا إلى ما تقدم، سوف نسلط الضوء على ما تضمنته بعض الاتفاقيات الدولية فيما يتعلق بحماية حقوق الملكية الصناعية **(المطلب الأول)**، وإبراز الدور الذي تلعبه المنظمات العالمية بما تتضمنه من أجهزة في توفير الحماية **(المطلب الثاني)**.

المطلب الأول: حماية حقوق الملكية الصناعية من خلال الاتفاقيات الدولية

نخصص هذا المطلب لدراسة أهم ما جاء في الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالملكية الفكرية والصناعية، وإذا ما تحدثنا عن أهم الاتفاقيات، فإنّ الحديث سيرتكز على أهم اتفاقيتين وهما اتفاقية باريس لحقوق الملكية الصناعية، باعتبارها أول اتفاقية دولية تشمل جميع عناصر الملكية الصناعية **(الفرع الأول)**، واتفاقية "تريبس" المتعلقة بالجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية **(الفرع الثاني)**.

الفرع الأول: اتفاقية باريس

نتناول في هذا الفرع ما تضمنته اتفاقية باريس بشأن حماية حقوق الملكية الصناعية، ومن أجل ذلك نقوم بتعريف الاتفاقية وبيان أهم مبادئها والأحكام المتعلقة بها، ثم نحاول إعطاء تقييم لها.

أولا: تعريف اتفاقية باريس بشأن حماية حقوق الملكية الصناعية

أُبرمت الاتفاقية المتعلقة بحماية حقوق الملكية الصناعية في باريس عاصمة فرنسا بتاريخ 20 مارس سنة 1883، وهي اتفاقية خاصة بحماية حقوق الملكية الصناعية، وتعتبر من أوائل الاتفاقيات التي تهتم بالجانب الصناعي لحقوق الملكية الفكرية[1]، وقد اهتمت بمكافحة

[1] خالد عبد الفتاح محمد خليل، المرجع السابق، ص 33

المنافسة غير المشروعة، وقامت كذلك بإنشاء إتحاد مشَكل من جميع الدول الموقعة عليها، وهو الإتحاد الدولي لحماية الملكية الصناعية[1]، وقد تم التوقيع على هذه الاتفاقية من طرف إحدى عشر دولة وهي بلجيكا، البرازيل، البرتغال، السلفادور، فرنسا، غواتيمالا، إيطاليا، هولندا، صربيا، إسبانيا، سويسرا[2].

ففي الوقت الذي كانت فيه حماية حقوق الملكية الصناعية تدور في النطاق الإقليمي لكل دولة، جاءت اتفاقية باريس لترجمة حاجة الدول الصناعية إلى وجود حماية دولية لهذه الحقوق وتتعدى نطاق الدولة الواحدة[3]، كما أنها لا تقتصر على عنصر واحد من عناصر الملكية الصناعية، بل إنها تضم القواعد الأساسية للحماية الدولية لكل عناصر الملكية الصناعية[4]،

إذن، تعتبر اتفاقية باريس بمثابة الدستور الشامل لأحكام الملكية الصناعية، الذي يمكن من خلاله التأسيس لوضع قوانين وطنية داخل الدول لتكون أكثر انسجاما وتوافقا فيما بينها، وهذا ما يعزز فرصة التوجه نحو وضع نظام عالمي موحد خاص بحماية الملكية الصناعية، من أجل تسهيل الاجراءات المتعلقة بالتسجيل وتسوية المنازعات وكل ما يتعلق بحماية المكلية الصناعية.

أمّا بالنسبة للجزائر، فقد صادقت على الاتفاقية سنة 1975 بموجب الأمر 75-82، وقد بلغ عدد الدول الأعضاء في هذه الاتفاقية حتى عام 2014، 169 دولة، ومن بين الدول العربية التي انضمت إليها البحرين، الإمارات، تونس، الجزائر، لبنان، قطر، سلطنة عمان[5].

أما حاليا فيبلغ عدد الدول المنظمة لهذه الاتفاقية 177 دولة[6].

إنّ الانضمام المتزايد إلى الاتفاقية من قبل الدول يعكس مدى اهتمام تلك الدول بتعزيز أنظمة حماية حقوق الملكية، ورغبتها في التوجه إلى نظام موحد للحماية، كما يؤكد كذلك

[1] سميحة القليوبي، الملكية الصناعية، المرجع السابق، ص 23.

[2] www.wipo.net/treaties/en/sh.

[3] خالد عبد الفتاح محمد خليل، المرجع السابق، ص 34.

[4] المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين، دراسة حول الملكية الصناعية في الدول العربية، ديسمبر 2016، ص 9.

[5] خالد عبد الفتاح محمد خليل، المرجع السابق، ص 34.

[6] www.wipo.net/treaties/en/sh.

فعالية هذه الاتفاقية وإسهامها في تطوير حقوق الملكية الصناعية، وهذا طبعا نتيجة لتكريسها مجموعة من المبادئ أين سنقوم بالتطرق لها في مابلي.

ثانيا: مبادئ اتفاقية باريس

كرست اتفاقية باريس مجموعة قواعد عامة ومبادئ أساسية تلتزم الدول الأعضاء بها، وتتمثل هذه المبادئ فيما يأتي:

أ-مبدأ المعاملة الوطنية

تقضي الاتفاقية بحسب مبدأ المعاملة الوطنية، أن يتمتع رعايا كل دولة من دول الإتفاقية في جميع الدول الأعضاء بالحماية نفسها التي تمنحها لمواطنيها فيما يتعلق بالملكية الصناعية، وذلك دون الإخلال بالحقوق المنصوص عليها بصفة خاصة في هذه الاتفاقية، فتكون لهم نفس الحماية الممنوحة للمواطنين ونفس وسائل الطعن القانونية ضد أي إخلال بحقوقهم[1].

والغرض من هذا المبدأ هو وضع جميع المواطنين على قدم المساواة، فلا يمكن لأي دولة عضو في الاتفاقية أن تمنح مواطنيها امتيازات خاصة على الأجانب من الدول الأعضاء كفرض رسوم إضافية على الشخص الأجنبي عند تسجيل أحد عناصر الملكية الصناعية وإعفاء المواطن المحلي، وبالتالي جاءت الاتفاقية بهذا المبدأ لمنع المعاملة التفضلية بين المواطنين داخل الاتحاد، وهذا مايعزز المنافسة بين المبدعين.

كما أنه لا يجوز فرض أي شرط يتعلق بالإقامة أو بوجود منشأ في الدول التي تطلب فيها الحماية للتمتع بأي حق من حقوق الملكية الصناعية، بمعنى يستثنى من مبدأ المعاملة الوطنية اشتراط وجود محل مختار أو أن يكون للشخص الأجنبي وكيل مقيم مع إمكانية مطالبته بإيداع كفالة مالية، ويعتبر مجرد السكن بمثابة إقامة قانونية[2].

[1] المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين، المرجع السابق، ص 9.

[2] فرحة زراوي صالح، المرجع السابق، ص 120.

كما أنّ مواطني الدول غير الأعضاء في الاتفاقية يتمتعون أيضا بحق المعاملة الوطنية في إطار الاتفاقية، إذا كانوا مقيمين في دولة عضو في الاتفاقية، أو كان لديهم منشأة تجارية أو صناعية بها[1]، وذلك طبقا لأحكام المادة 3 من الاتفاقية[2].

واحتواء الأشخاص الأجانب المقيمين بدول الاتحاد والذين ينتمون لدول غير أعضاء بالاتفاقية، له دور كبير في جلب الاستثمار والتشجيع على الابتكار، حيث أنّ هذا الأجنبي المقيم سيتفيذ من امتيازات وحوافز لا يجدها في دول أخرى غير المنظمة إلى الاتفاقية، وبالتالي سوف يفضل الاستثمار بدولة عضو بالاتفاقية على غيرها، وهذا ما سيسهم بشكل مباشر أو غير مباشر في تطوير اقتصاد الدول الأعضاء بالاتفاقية.

وعليه فإنّ الأشخاص الذين لهم الحق في الإستفادة من مبدأ المعاملة الوطنية هم:

- الأشخاص الذين يتمتعون بجنسية إحدى الدول الأعضاء في الاتفاقية.
- الأشخاص الذين يقيمون في دولة عضو في هذه الاتفاقية.
- الأشخاص الذين يمتلكون مؤسسة صناعية أو تجارية في دولة عضو في هذه الاتفاقية.

فهؤلاء الأشخاص بأوصافهم المشار إليها يعاملون على قدم المساواة بالحماية القانونية فيما يتعلق بالحقوق الصناعية[3].

ب –مبدأ الأسبقية

تنص الاتفاقية على مبدأ الأسبقية فيما يتعلق ببراءات الاختراع ونماذج المنفعة للعلامات التجارية والنماذج الصناعية، هذا المبدأ مفاده أن يكون للشخص الذي يودع للمرة الأولى طلبا لتسجيل أحد عناصر الملكية الصناعية الحق في الأسبقية على رعايا الدول الأعضاء الأخرى[4]، أي لا يمكن للأشخاص من رعايا دول الاتحاد أن يطلبوا تسجيلا لنفس البراءة أو العلامة التي تم تسجيلها من طرف الشخص الأول، حتى وإن كان طلبهم في دولة أخرى من

---

[1] المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين، المرجع السابق، ص 10.

[2] المادة 3 من اتفاقية باريس: "**يعامل نفس معاملة رعايا دول الإتحاد رعايا الدول غير الأعضاء في الإتحاد المقيمين في إقليم إحدى دول الإتحاد أو الذين لهم عليها منشأة صناعية أو تجارية حقيقية وفعالة**".

[3] صالح زين الدين، الدخل إلى الملكية الفكرية، مفهومها ونطاقها وأهميتها وتنظيمها وحمايتها، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2004، ص 136.

[4] المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين، المرجع السابق، ص 10.

دول الاتحاد غير التي سبق للشخص الاول طلب التسجيل بها، باعتبار أنّ الشخص الأول يتمتع بأولوية تخوله تسجيل إبداعه في باقي دول الاتحاد، إن أراد هو ذلك.

بشرط أن يكون الطلب متوافرا على الشروط التي ينص عليها قانون الدولة التي يقدم لها طلب الحماية على أراضيها، وأن يقدم الطلب خلال 12 شهرا بالنسبة لبراءة الاختراع ونماذج المنفعة، و6 أشهر بالنسبة للرسوم والنماذج الصناعية والعلامات، وتحسب هذه المهلة ابتداء من تاريخ الإيداع الأول، حتى لو كان الطلب ناقصا وأعيد لصاحبه بغرض استكماله أو تصحيح الأخطاء عند تقديم طلبات أخرى في دول أخرى[1].

مثال ذلك، أن يقوم صاحب اختراع بتقديم طلب الحصول على البراءة في إحدى الدول الأعضاء بالاتفاقية مثلا سويسرا، فيكون له كذلك حق الأسبقية في الحصول على البراءة على نفس الاختراع بالدول الأخرى ذات العضوية في الاتفاقية، إذا أودع طلبه فيها خلال مهلة 12 شهرا ابتداء من تاريخ إيداع طلبه بدولة سويسرا، فإذا انقضت المهلة الممنوحة له انقضى معها حق الأسبقية، وبالتالي جاز لأي شخص تقديم طلب الحصول على نفس البراءة في أي دولة من دول الاتحاد، ما عدا دولة سويسرا كما هو الحال في مثالنا هذا.

والهدف من هذا المبدأ هو التخفيف على المخترع بإعفائه من ضرورة تقديم طلبات متعددة في جميع الدول التي يرغب في حماية اختراعه فيها في آن واحد[2]، لكن الوضع الحالي لهذا المبدأ لا يتناسب ومصالح الدول النامية من عدة نواحي.

فهذه الأولوية تعد طويلة المدة نسبيا، كما أنها لا تتناسب والتطور الكبير في وسائل الاتصال، فطول المدة لا يسمح بتشجيع النشاط الابتكاري في الدول النامية، ذلك أنّ مجرد إيداع طلب حماية اختراع معين في دولة اتحادية من شأنه أن يجعل الجهود التي تبدل في

---

[1] المادة 4 ف، أ،ج 1 – 2 من اتفاقية باريس: " **كل من أودع طبقا للقانون في إحدى دول الاتحاد طلبا للحصول على براءة اختراع أو تسجيل نموذج منفعة أو رسم أو نموذج صناعي أو علامة صناعية أو تجارية يتمتع هو أو خلفه فيما يختص بايداع في الدول أخرى بحق أولوية خلال المواعيد المحددة فيما بعد.**

–تكون مواعيد الأولوية المنوه عنها أعلاه اثني عشر شهرا لبراءات الاختراع ونماذج المنفعة وستة شهور للرسوم والنماذج الصناعية والعلامات الصناعية أو التجارية.

–تسري هذه المواعيد ابتداء من تاريخ إيداع الطلب الأول، ولا يدخل يوم الإيداع في احتساب المدة...."

[2] جلال أحمد خليل، المرجع السابق، ص 166.

سبيل التوصل إلى نفس الاختراع أو نتيجة متقاربة لا معنى له بسبب هذا الإيداع حتى ولو لم يكن مخترعو تلك الدول على علم كاف به[1].

ذلك أنّ المدة المقررة لهذه الأفضلية تعتبر طويلة، غي حين أنه يمكن للشخص الذي يريد تسجيل أحد عناصر الملكية الصناعية حاليا الاعتماد على الوسائل الالكترونية في تسجيل طلبه في باقي دول الاتحاد، الأمر الذي لا يستغرق معه وقتا كبيرا لإتمام عملية التسجيل، وبالتالي فإنّ تقليص مدة الأولوية سيخدم باقي الأشخاص الذين يرغبون في الحصول على نفس البراءة في دولة أخرى من الاتحاد غير الدولة التي سبق للمخترع الأول تسجيل اختراعه فيها، وهذا ما سيؤذي إلى بعث جو المنافسة أكثر بين المخترعين والمبدعين.

ج- قاعدة استقلالية البراءة

كرست اتفاقية باريس بموجب المادة (4 ثانيا)[2] قاعدة استقلالية البراءة، والمقصود بذلك أن تكون البراءات التي يطلبها رعايا دول الاتحاد في مختلف هذه الدول مستقلة عن البراءات التي تم الحصول عليها عن نفس الاختراع في دول أخرى، سواء كانت هذه الدول أعضاء أم غير أعضاء، ويعني ذلك أن تكون البراءات التي تُطلب خلال مدة الأولوية مستقلة من حيث أسباب البطلان والسقوط ومن حيث مدة الدوام العادية لهذه البراءات.

مثال ذلك لو تقدم مخترع بطلب الحصول على البراءة في فرنسا، وهي دولة عضو في الاتحاد، وقدم طلب الحصول على البراءة على ذات الاختراع في الجزائر، خلال المدة المحددة للأولوية، فإنه ستكون لكل من البرائتين حياتها القانونية الخاصة بها، إذ تخضع كل براءة إلى القانون المحلي للدولة التي تم تقديم طلب الحصول على البراءة بها، وإذا انقضت البراءة في فرنسا لأي من الأسباب الانقضاء، فلا يعني ذلك انقضاءها بالجزائر.

---

[1] جلال أحمد خليل، المرجع السابق، ص 167.

[2] المادة(4 –ثانيا): "**تكون البراءات التي يطلبها رعايا دول الاتحاد في مختلف هذه الدول مستقلة عن البراءات التي تم الحصول عليها عن نفس الاختراع في دول أخرى سواء كانت هذه الدول أعضاء أم غير أعضاء في الاتحاد.**

–يؤخذ الحكم السابق بصورة مطلقة، ويعني ذلك على وجه الخصوص أن تكون البراءات التي تُطلب خلال مدة الأولوية مستقلة من حيث أسباب البطلان والسقوط ومن حيث مدة الدوام العادية لهذه البراءات".

د- مبدأ عدم التعارض

حيث نصت الاتفاقية على مبدأ عدم التعارض[1]، ومعنى ذلك جواز إبرام اتفاقيات بين الدول الأعضاء في الاتحاد سواء كانت اتفاقيات ثنائية أو متعددة الأطراف، شريطة ألا تخالف هذه الاتفاقيات في أحكامها الأحكام المنصوص عليها في اتفاقية باريس.

و- مبدأ الدولية

مفاد مبدأ الدولية أنه لكل دولة خارج الاتحاد أن تنظم للاتفاقية، وأن تصبح عضوا في الاتحاد على أن تودع وثائق الانضمام لدى المدير العام للإتحاد[2].

وعليه فإنه يترتب تلقائيا على التصديق أو الانضمام إلى الاتفاقية قبول جميع أحكامها والتمتع بجميع مزاياها[3].

وما يستنتج من خلال التطرق إلى هذا المبدأ.

-أنّ إجراءات طلب العضوية تتسم بالبساطة والسهولة دون وجود تعقيدات، وهذا ماسيُرَّغب الدول في الانضمام إلى الاتفاقية للاستفادة من مزاياها دون التقييد بشروط مرهقة أو التعرض لعراقيل كما هو الحال في بعض الاتفاقيات الدولية.

-طلب العضوية متاح أمام كل الدول التي ترغب بالانضمام، وهذا دون تمييز سواء كانت متقدمة أو متخلفة، بعيدا عن كل أشكال العنصرية والخلفيات الإديولوجية، وهذا ما يؤدي إلى إحداث تقارب وتعاون بين الدول في مجال الملكية الصناعية.

كانت هذه المبادئ التي جاءت جاءت بها اتفاقية باريس تعزيزا لحماية الملكية الصناعية وتطويرها، حيث أنّ هذه المبادئ كرست للمساواة وسعت من أجل إعطاء بعد دولي لحماية حقوق الملكية الصناعية بأساليب وإجراءات تتسم بالمرونة والبساطة، وهذا ما انعكس بالإيجاب على مجال الابتكار.

---

[1] المادة 19 من اتفاقية باريس، **"من المتفق عليه أن تحتفظ دول الإتحاد لنفسها بالحق في أن تبرم على إنفراد فيما بينها إتفاقيات خاصة لحماية الملكية الصناعية، طالما أن هذه الاتفاقيات لا تتعارض مع أحكام هذه الاتفاقية".**

[2] المادة 21 (1) من اتفاقية باريس : "**لكل دولة خارج الاتحاد أن تنضم إلى هذه الوثيقة وأن نضبح بمقتضى ذلك عضوا في الاتحاد، وتودع وثائق الانضمام لدى المدير العام..".**

[3] المادة 22 من اتفاقية باريس : "**يترتب تلقائيا على التصديق أو الانضمام قبول جميع أحكام هذه الوثيقة والتمتع بجميع مزاياها....".**

وبعد الانتهاء من دراسة مبادئ الاتفاقية، ننتقل فيما يلي لدراسة بعض الأحكام الخاصة بحقوق الملكية الصناعية الواردة بها.

ثالثا: الأحكام الخاصة بعناصر الملكية الصناعية

تضمنت الاتفاقية جملة من القواعد المتعلقة بحماية عناصر الملكية الصناعية بأنواعها، حيث تنوالت الأحكام المتعلقة بالابتكارات الجديدة، وكذلك الأحكام المتعلقة بالشارات المميزة، وأهم ما تتضمنه تلك الأحكام هي المسائل المتعلقة بالتسجيل ومنح التراخيص، وهذا ما نستعرضه على النحو الآتي:

أ –الابتكارات الجديدة:

احتوت الاتفاقية أحكاما خاصة تتعلق بحماية براءة الاختراع والرسوم والنماذج الصناعية فمن خلال استقراء المادة 5[1]، نجد الاتفاقية تنص على أحكام تتعلق ببراءة الاختراع، من خلال النص على مبدأ استقلالية البراءة، وكذلك الترخيص الإجباري، حيث أنه لا يمنح هذا الأخير إلا بناء على طلب يقدم بعد ثلاث من تاريخ منح البارءة، أو أربع سنوات من تاريخ إيداع طلب الحصول عليها، لا يقوم فيها مالك البراءة بالتطبيق الجدي للاختراع محل البراءة، ويجب رفض طلب الترخيص الإجباري في حال أثبت مالك البراءة أنّ عدم التطبيق يعود لأسباب مبررة، وذلك في أجل ثلاث سنوات من تاريخ منح البراءة، وأربع سنوات من تاريخ إيداع طلبها.

كما أنها تمنح التراخيص الإجبارية حسب ما جاء في المادة 5 من الاتفاقية، وذلك في حالة عدم الاستغلال أو عدم الكفاية، وتطبق في ذلك الأحكام الواردة على براءة الاختراع.

الجدير بالذكر أنّ المادة لم تحدد الأسباب أو المبررات التي قد يحتج بها مالك البراءة في حال تم اللجوء إلى منح تراخيص إجبارية إذا لم بياشر باستغلالها، ولعل أبرز الأسباب التي قد تمنع المالك من استغلال براءته حدوث مانع صحي، بالإضافة إلى عدم القدرة المادية،

[1] المادة 5 (4) من اتفاقية باريس: "**يجوز طلب ترخيص إجباري استنادا إلى عدم الاستغلال أو عدم كفايته قبل انقضاء أربع سنوات من تاريخ ابداع طلب البراءة أو ثلاث سنوات من تاريخ منح البراءة، مع وجوب تطبيق المدة التي تنقضي مؤخرا. ويرفض هذا الترخيص إذا برر مالك البراءة توقفه بأعذار مثبروعة...**".

فإذا قدم المالك أسبابا مقنعة حالت دون انطلاقه في عملية الاستغلال، فإنه لا يمكن اللجوء إلى منح تراخيص إجبارية بناء على تلك المبررات.

أمّا عدم كفاية الاستغلال، فالمقصود به عدم تغطية المنتج لحجم الطلب الكبير، ما يدفع بالجهات المختصة إلى منح تراخيص إجبارية من أجل ضمان تلبية الطلب، ونجد مثل هذه الوضعيات في مجال صناعة الأدوية واللقاحات.

ب-الشارات المميزة

فيما تعلق بالعلامات التجارية، نصت الاتفاقية على شروط إيداع وتسجيل العلامة، مع التزام دول الاتحاد إسناد شروط ذلك إلى قوانينها الوطنية[1]، ونصت كذلك على قاعدة استقلالية العلامة، بمعنى أنّ تسجيل العلامة في إحدى دول الاتحاد يعتبر تسجيلا مستقلا عن تسجيل آخر في دول الاتحاد الأخرى.

أمّا فيما يتعلق بتسميات المنشأ، فقد ألزمت الاتفاقية دول الإتحاد بأن تتخذ التدابير الضرورية لتجنب الإستخدام المباشر وغير المباشر في بيانات المنتجات غير الحقيقية سواء تعلق بمصدر المنتجات أو بشخصية المنتج للمنتجات[2].

أمّا بالنسبة للأسماء التجارية، فتنص الاتفاقية على وجوب حماية الاسم التجاري في جميع دول الاتحاد دون الالتزام بإيداعه أو تسجيله، سواء كان جزءا من علامة أو لم يكن[3]، كما نصت الاتفاقية كذلك على مصادرة المنتجات عند الاستيراد التي تحمل اسما تجاريا أو

---

[1] المادة 6 من اتفاقية باريس: "**تحدد شروط ابداع وتسجيل العلامات الصناعية أو التجارية في كل دولة من دول الاتحاد عن طريق تشريعها الوطني.**

– مع ذلك لايجوز رفض طلب تسجيل علامة مودعة من قبل أحد رعايا دولة من دول الاتحاد في أية دولة من دول الاتحاد أو إبطال صحتها استنادا إلى عدم إيداعها أو تسجيلها أو تجديدها في دولة المنشأ.

–تعتبر العلامه التي سجلت طبقا للقانون في إحدى دول الاتحاد مستقلة عن العلامات التي سجلت في دول الاتحاد الأخرى بما في ذلك دولة المنشأ".

[2] المادة 10 من اتفاقية باريس: "**تسري أحكام المادة السابقة في حالات الاستعمال المباشر أو غير المباشر لبيان مخالف للحقيقة عن مصدر المنتجات أو عن شخصية المنتج أو الصانع أو التاجر**".

[3] المادة 8 من اتفاقية باريس : "**يحمى الاسم التجاري في جميع دول الاتحاد دون الالتزام بإيداعه أو تسجيله، سواء كان جزءا من علامة صناعية أو تجارية أم لم يكن**".

علامة قصد الاستغلال بطريق غير مشروع، وذلك في دول الاتحاد التي يكون للاسم أو العلامة فيها حق الحماية القانونية[1].

وعليه يمكن القول أنّ الاتفاقية قد وضعت القواعد الأساسية للتصدي وبشكل صارم لكل أساليب التقليد التي يمكن اللجوء لها.

وفيما يتعلق بمكافحة المنافسة غير المشروعة، فإنّ الاتفاقية توفر حماية لحقوق الملكية الصناعية من الأعمال غير المشروعة، حيث تلتزم دول الاتحاد بأن تكفل لرعايا دول الاتحاد الأخرى حماية فعالة ضد المنافسة غير المشروعة، حيث اعتبرت الاتفاقية المنافسة التي تتعارض مع العادات الشريفة في الشؤون التجارية والصناعية من قبيل المنافسة غير المشروعة، وذكرت بعض الأعمال التي تندرج في إطار المنافسة غير المشروعة على سبيل الحصر والتي تتمثل في:

– كافة الأعمال التي من طبيعتها أن توجد بأية وسيلة كانت لبسا مع منشأة أحد المنافسين أو منتجاته أو نشاطه الصناعي أو التجاري.

– الادعاءات التي تخالف الحقيقة في مزاولة التجارة والتي من طبيعتها أن نزع الثقة عن منشأة أو منتجات أو نشاط أحد المنافسين، بالإضافة إلى البيانات أو الادعاءات التي يكون استعمالها في التجارة تضليلا للجمهور[2].

فمثل هذه الأفعال –خاصة منها تلك التي ترمي إلى تضليل الجمهور– من شأنها المساس بشكل مباشر بسمعة المتعامل الاقتصادي، حيث إنّ الادعاءات والشائعات السلبية حول منتج معين أو خدمة معينة من شأنها أن تبُث الشك والريبة في قلوب المستهلكين، الأمر الذي يدفعهم إلى صرف النظر عن تلك المنتجات أو الخدمات واستبدالها بأخرى على الأرجح تكون منافِسة لها من حيث النوعية والسعر، وبالتالي تكون تلك الادعاءات سببا في

---

[1] المادة 9 (1) من اتفاقية باريس: "**كل منتج يحمل بطريق غير مشروع علامة صناعية أو تجارية أو اسما تجاريا يصادر عند الاستيراد في دول الاتحاد التي يكون فيها لهذه العلامة أو لهذا الاسم حق الحماية القانونية**".

[2] المادة 10 (ثانيا) (1) من اتفاقية باريس.: "**تلتزم دول الاتحاد بأن تكفل لرعايا دول الاتحاد الأخرى حماية فعالة ضد المنافسة غير المشروعة**".

صرف العملاء عن متعامل اقتصادي إلى آخر بطريقة غير مشروعة، وهذا ما سعت الاتفاقية إلى الحد منه بكافة الطرق القانونية المتاحة.

وبذلك تكون الاتفاقية قد كرست الإطار العام لمكافحة المنافسة غير المشروعة في مجال الملكية الصناعية، وألزمت الدول الأعضاء في الاتحاد بأن توفر لرعايا دول الإتحاد الأخرى كل الإجراءات والوسائل القانونية التي يمكن من خلالها التصدي للمنافسة غير المشروعة.

رابعا: تقييم الاتفاقية

من حيث الإيجابيات، تعتبر الاتفاقية بمثابة الدستور الذي ينظم الحماية الدولية لحقوق الملكية الصناعية، لأنها شملت في أحكامها كل عناصر الملكية الصناعية وشملت كذلك الصناعات الزراعية والإستراتيجية والمنتجات الطبيعية والمصنعة.

كما سعت الاتفاقية إلى الحد من الاختلافات الموجودة في مختلف تشريعات الدول، حيث أنه وعند مصادقة أي دولة على الاتفاقية تصير أحكامها جزءا من القانون المحلي لتلك الدولة.

كما كرست الاتفاقية العديد من المبادئ التي يستفيد صاحب الحق من خلالها من مزايا مختلفة، مثل الأخذ بنظام الأسبقية وكذلك قاعدة الاستقلالية، هذا ما يخفف على صاحب الحق عدة أعباء ويمنحه حماية أوفر وضمانات أكبر لحقوقه.

أما ما يعاب على هذه الوثيقة، هو أنّ قواعدها توفر الحد الأدنى من مستويات الحماية دون أن تكرس قواعد تضمن من خلالها تنفيذ حماية تلك الحقوق، حيث أنّ قواعدها لا تكفي لردع ومكافحة كل أشكال الاعتداء على حقوق الملكية الصناعية، خصوصا في ظل التطور الصناعي والتكنولوجي الحالي الذي يسمح بخلق طرق جديدة للاعتداء على هذه الحقوق[1].

كما أنّ الاتفاقية اعتمدت في نظام تسويتها للمنازعات على محكمة العدل الدولية، والذي لم تلجأ إليه أي دولة، كما أنّ إقرار مبدأ المساواة بين الدول في المعاملة الاتحادية يغلب

[1] راشدي سعيدة، حماية الملكية الصناعية في اتفاقية باريس، الملتقى الوطني حول الملكية الفكرية بين مقتضيات العولمة والتحديات للتنمية، 28-29 أفريل 2013، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية 2013، ص 369.

مصالح الدول المتقدمة على حساب الدول المتخلفة، خاصة في ظل تركز وسائل البحث والتطور لدى الدول المتقدمة[1].

كان هذا أهم ما تضمنته اتفاقية باريس من مواضيع أشرنا إليها بشكل مختصر، وفيما يلي نتطرق إلى اتفاقية أخرى تنظم حماية حقوق الملكية الفكرية، وهي اتفاقية تتميز عن اتفاقية باريس في بعض الجوانب، إلا أنها لا تختلف معها من حيث الأهداف، وهي اتفاقية الجوانب المتعلقة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية "تريبس" نتطرق إليها في الفرع الثاني.

الفرع الثاني، اتفاقية تريبس

نتناول عند دراسة اتفاقية "تريبس" عدة نقاط تشمل، تعريف الاتفاقية وتحديد مبادئها، بالإضافة إلى إبراز الدور الذي تلعبه في حماية حقوق الملكية الصناعية ونقل التكنولوجيا.

أولا: التعريف باتفاقية "تريبس"

تم التوصل إلى اتفاقية الجوانب المتعلقة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية أثناء مفاوضات جولة الأورغواي وتضمنت وثيقة "الجات" 27 اتفاقية، منها اتفاقية مراكش المتعلقة بإنشاء منظمة التجارة العالمية، والتي تعد الاتفاقية الرئيسية، والتي تضم باقي الاتفاقيات في ملاحقها الأربعة، حيث تَضَمّن الملحق رقم (1–ج) من الوثيقة الختامية، اتفاقية الجوانب المتعلقة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية "تريبس"[2]، ووقعت اتفاقية "تريبس" في 16 أفريل 1994، وتعتبر من أهم نتائج جولة الأروغواي، فقد تضمنت العديد من المعايير والآليات التي يتم من خلالها تدعيم حماية حقوق الملكية الفكرية، لما ورد فيها من معالجة كيفية إنفاذ حقوق الملكية الفكرية، ونظام تسوية المنازعات المتعلقة بهذا الصدد[3].

وقد لقي موضوع إدراج حقوق الملكية الفكرية ضمن جولة الأوروغواي استحسانا ودعما وترحيبا من قبل الدول المتقدمة، التي وجدت أنها تتعرض إلى القرصنة والتقليد عن طريق النسخ، خاصة وأنّ عددا كبيرا من المنتجات التي تحتوي على معرفة فنية حديثة يمكن

[1] آيت شعلال إلياس، المرجع السابق، ص 114.

[2] سميحة القليوبي، الملكية الصناعية، المرجع السابق، ص 32، 33.

[3] خالد عبد الفتاح محمد خليل، المرجع السابق، ص 39.

نسخها بسهولة[1]، مثل برامج الحاسوب والصناعات الدوائية، وهذا ما سيؤثر على اقتصاد تلك الدول، أين تخسر عوائد مالية ضخمة بسبب القرصنة والتقليد.

في حين نجد أنّ الدول النامية قد عارضت وبشدة هذا التوجه، لأنها ترى في ذلك ضررا لها وفي المقابل لا توجد أية منفعة من ذلك، بل إنّ المستفيد الوحيد هو الدول المتقدمة باعتبارها المستحوذ على الاختراعات[2].

كما تلزم "تريبس" الأعضاء بتطبيق أجزاء معينة من اتفاقيات الملكية الفكرية الرئيسية، رغم أنها غير منظمة لتلك الاتفاقيات، نذكر منها المواد 119 و192، من "تريبس" حيث تلزم الدول الأعضاء بالتقييد بالنصوص الموضوعية في اتفاقية باريس حسب آخر تعديل لسنة 1967.

والجدير بالذكر أنّ نصوص اتفاقية "تريبس" ليست ذاتية التطبيق، وإنما لابد من قيام الدول الأعضاء بمراجعة قوانينها الوطنية وتعديلها بما يتطابق مع الاتفاقية، حيث أنّ رعايا الدول الأعضاء ليس لهم حق مباشر تجاه الاتفاقية، وتطبق أحكامها دون تشريعهم الوطني[3]، وهذا ما يجعل "تريبس" تختلف عن اتفاقية باريس التي تصبح أحكامها واجبة التطبيق بمجرد المصادقة عليها، ذلك أنّ نصوص اتفاقية "تريبس" جاءت بآليات وأحكام تستدعي ضرورة تعديل القوانين الوطنية من أجل الإنسجام مع بنودها، خاصة فيما تعلق بمسألة نقل التكنولوجيا، ومنح التراخيص الاجبارية، والمسائل المتعلقة بالمنازعات وإنشاء محاكم متخصصة بالملكية الفكرية.

وتلتزم الدول المتقدمة بتطبيق أحكام اتفاقية "تريبس" بعد مرور عام واحد من بدء نفاذ منظمة التجارة العالمية، أي تبدأ في 1 جانفي 1996، أما فيما يخص الدول النامية فتبدأ في تطبيق أحكام الاتفاقية بعد مرور 5 سنوات من بدء نفاذ المنظمة، أي إلى غاية الفاتح جانفي من سنة 2000، كما تلتزم الدول الأقل نموا بأحكام الاتفاقية بعد مرور 10 سنوات من تاريخ

[1] عبد الرحيم عنتر عبد الرحمن، المرجع السابق، ص 391.

[2] المرجع نفسه، ص 398.

[3] سميحة القليوبي، الملكية الصناعية، المرجع السابق، ص 37، هامش 1.

الأول جانفي 1996 وتنتهي في 1 جانفي 2006 وهذا حسب ما نصت عليه المادة 66 من الاتفاقية[1].

وبالنظر إلى آجال سريان الاتفاقية، يلاحظ أنه قد تم الأخذ بعين الإعتبار الأوضاع الإقتصادية والإدارية والقانونية في الدول النامية والدول الأقل نموا، وذلك من خلال منحها مهلة انتقالية تقوم من خلالها بتطوير منظومتها التشريعية لتتماشى والتطورات المقررة في اتفاقية "تريبس".

ثانيا: مبادئ اتفاقية تريبس

كرست اتفاقية "تريبس" مجموعة من المبادئ، نتطرق إليها على النحو الآتي:

أ-مبدأ المعاملة الوطنية

حسب مبدأ المعاملة الوطنية، يلتزم كل بلد من البلدان الأعضاء بمنح مواطني البلدان الأعضاء الأخرى معاملة لا تقل على المعاملة التي يمنحها لمواطنيه في مجال حماية حقوق الملكية الفكرية[2]، وتم تكريس هذا المبدأ في عديد الاتفاقيات، مثل اتفاقية باريس واتفاقية واشنطن لحماية الدوائر المتكاملة، واتفاقية التعريفات الجمركية Gatt لسنة 1947، وهذا ما يدل على أهمية هذا المبدأ في تكريس المساواة بين الدول الأعضاء في اتفاقية "تريبس"[3].

إلا أنّ مبدأ المعاملة الوطنية الوارد في الاتفاقية بالتحديد المادة 3 (1) يخضع لبعض الاستثناءات والحدود المقررة في اتفاقية باريس حسب تعديل 1967، روما 1961، اتفاقية برن 1971، ولا يجوز تقرير استثناءات بشأن الإجراءات القضائية والإدارية، إلا في الحدود الضرورية لضمان الالتزام بالقوانين واللوائح التي لا تتعارض مع اتفاقية "تريبس"، شريطة ألا يؤدي هذا الاستثناء إلى تقييد مستتر للتجارة[4].

من خلال التأمل في الاتفاقيات المتعلقة بحماية الملكية الفكرية، نجد أنها لا تنفرد بأحكام مطلقة، بل نجد في ذلك إحالات لبعض الأحكام بين الاتفاقيات أو مراعاة لبعض

[1] محمد بن زغيوة، المرجع السابق، ص 105.

[2] Article 3(1). « Each Member shall accord to the nationals of other Members treatment no less favourable than that it accords to its own nationals with regard to the protection3 of intellectual property ».

[3] آيت شعلال الياس، المرجع السابق، ص 117.

[4] خالد عبد الفتاح محمد خليل، المرجع السابق، ص 42.

الاستثناءات مثل ما رأينا أعلاه، وهذا راجع للتقارب بين تلك الاتفاقيات والتتشابه فيما بينها بخصوص الأحكام المدرجة فيها.

ب-مبدأ تدويل حقوق الملكية الفكرية

تظهر ملامح مبدأ تدويل حقوق الملكية الفكرية من خلال غزو التكنولوجيا كافة دول العالم المتقدم، وحرص تلك الدول على توفير الحماية لصانعي التكنولوجيا ومنتجاتها التي تُصَدرها إلى الدول الأخرى، من خلال السعي نحو وضع قوانين تهدف لحماية هذه الحقوق والزام الدول بوضع تشريعات تتفق مع أحكام اتفاقية "تريبس" الصادرة تحت منظمة التجارة العالمية[1].

ج-مبدأ الدول الأولى بالرعايا

مفاد مبدأ الدول الأولى بالرعايا، أنّ أي مزايا أو تفضيل يمنحه بلد عضو لمواطني أي بلد آخر، يجب أن تمنح تلك المزايا لمواطني جميع الدول الأعضاء بشكل فوري ودون أي شروط[2]، مثال ذلك منح امتيازات لمستثمر أجنبي من دولة عضو كالاعفاءات الجمركية، فيجب على تلك الدولة تعميم تلك الامتيازات على جميع رعايا الدول الأعضاء في الاتفاقية، من دون شروط أو قيود، وهذا المبدأ يتقارب مع مبدأ المعاملة الوطنية من حيث تكريس المساواة والحد من التفوات والتمييز بين الرعايا.

وما تجدر الإشارة إليه، أنّ هذا المبدأ طبق لأول مرة في اتفاقية "تريبس"، ولم تتبناه أية اتفاقية أخرى في مجال الملكية الفكرية على خلاف مبدأ المعاملة بالمثل الذي نصت عليه جل اتفاقيات الملكية الفكرية على غرار اتفاقية باريس.

كما أنّ الاتفاقية وضعت لهذا المبدأ بعض الاستثناءات، وتتمثل في الامتيازات أو الحصانات التي تمنحها الدولة العضو، وتكون محددة بموجب اتفاقيات دولية خاصة بالمساعدة القضائية أو متعلقة بإنفاذ القوانين الوطنية غير المقتصرة على حماية حقوق الملكية الفكرية، أو تلك التي أقرتها معاهدة برن لعام 1971، أو التي تتعلق بالحقوق

[1] خالد عبد الفتاح محمد خليل، المرجع السابق، ص 45.

[2] ARTICLE 4 With regard to the protection of intellectual property, any advantage, favour, privilege immunity granted by a Member to the nationals of any other country shall be accorded immediately and unconditionally to the nationals of all other Members. Exempted from this obligation are any advantage, favour, privilege or immunity accorded by a Member.

المجاورة لحقوق المؤلف وبالتحديد حقوق المؤدين ومنتجي التسجيلات الصوتية وهيئات الإذاعة، والتي لم تتناولها الاتفاقية الحالية، وكذلك الحال بشأن الحقوق النابعة عن اتفاقيات دولية تنص على حقوق الملكية الفكرية، حين تكون سارية المفعول ونافدة قبل سريان مفعول إنفاق منظمة التجارة العالمية بشرط إخطار مجلس "تريبس" بذلك[1].

والحقيقة أنّ هذا المبدأ أساسي، إذ أنه بدون تقريره فسيكون مبدأ المعاملة الوطنية مفرغا من محتواه، فهذا المبدأ يمنع وجود تفاوت في درجات الحماية القانونية لحقوق الملكية الفكرية، التي قد تختلف باختلاف حجم العلاقات بين الدول، وهذا ما يتأكد من خلال ما ورد في المادة 4 من الاتفاقية التي توجب على الدول الأعضاء أن تمنح لمواطني الدول الأعضاء الأخرى في الاتفاقية على الفور ودون شروط أي مزايا أو حصانات تمنحها لرعايا دولة أخرى بخصوص حماية حقوق الملكية الفكرية[2].

د-إقرار الحد الأدنى من الحماية

جاء في نص المادة الأولى في فقرتها الأولى من الاتفاقية، أنه على البلدان الأعضاء في الاتفاقية الالتزام بأحكامها، ويجوز لهذه الدول دون إلزام أن تنفذ في قوانينها المحلية ما يمنح حماية أوسع لحقوق الملكية الفكرية من تلك التي تنظمها الاتفاقية، مع إعطاء الحرية للدول الأعضاء في أنظمتها القانونية[3].

ومن خلال ذلك يتضح أنّ اتفاقية "تريبس" قد ألزمت الدول الأعضاء بتوفير حد أدنى من الحماية الوارد في الاتفاقية لمختلف عناصر الملكية الفكرية، مع جواز توفير حماية أكثر من تلك التي تضمنتها الاتفاقية.

والغرض من تكريس جملة المبادئ المذكورة أعلاه، هو تعزيز نفاذ الملكية الصناعية وتوفير آليات لحمايتها، وخلق لتكافؤ الفرص بين الدول الأعضاء، والعمل على تعزيز نقل التكنولوجيا، خاصة إلى الدول النامية، فما هو الدور الذي تلعبه اتفاقية "تريبس في التشجيع على نقل التكنولوجيا؟

---

[1] ARTICLE 4 (a. b. c) of trips.

[2] محمد وفاء محمدين، الحماية القانونية للملكية الصناعية وفقا لاتفاقية الجوانب المتعلقة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية، (د.ط)، دار الجامعة الجديدة، (د.ب.ن)، 2004، ص 25.

[3] ARTICLE 1(a) of trips.

ثالثا: دور اتفاقية تريبس في تشجيع نقل التكنولوجيا

من بين الأهداف المبتغاة من خلال اتفاقية "تريبس" هو دعم الابتكار التكنولوجي ونقل وتعميم التكنولوجيا، ما يحقق المنفعة المشتركة لمنتجي التكنولوجيا ومستخدميها بالأسلوب الذي يحقق الرفاهية الاجتماعية والاقتصادية والتوازن بين الحقوق والالتزامات. وهذا ما تضمنته المادة 7 من الاتفاقية[1].

كما أنّ تكريس حماية قوية لحقوق الملكية الفكرية يدعم أنشطة البحث والتطوير وتشجيع الابتكار، ويؤدي كذلك إلى تزايد تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وتدفقات التجارة الخارجية والنقل الدولي للتكنولوجيا، ولعل أهم ما تبرر به الدول النامية انضمامها إلى هذه الاتفاقية إدراكها أنّ القواعد الجديدة المدرجة فيها قادرة على نقل التكنولوجيا التي تعتبر عنصرا حيويا لدعم التنمية الإقتصادية[2].

لكن بالنظر إلى الواقع، فإنّ الدول المتقدمة لا تلتزم حقيقة بما ورد في الاتفاقية من حيث التشجيع على نقل التكنولوجيا، بل يتضح من خلال التأمل في نصوص الاتفاقية، والمقارنة مع الواقع المعاش، فإنّ الدول المتقدمة لم توف بالالتزامات الملقاة على عاتقها.

رابعا: علاقة اتفاقية تريبس باتفاقيات الملكية الصناعية

هناك ارتباط بين اتفاقية "تريبس" والاتفاقيات السابقة لها التي تتعلق بحماية حقوق الملكية الفكرية والصناعية، حيث ينتج عن هذا الارتباط علاقة تكاملية، فاتفاقية "تريبس" لم تقف عند حد الإحالة إلى أحكام الاتفاقيات الدولية المبرمة في مجال الملكية الفكرية فحسب، بل جعلت من أحكام تلك الاتفاقيات نقطة الانطلاقة لدعم حماية حقوق الملكية الصناعية، حيث قامت باستحداث قواعد جديدة لم يسبق تنظيمها من قبل في الاتفاقيات التي سبقتها، حيث نجدها تلزم جميع الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية بتطبيق أحكام الاتفاقيات الدولية التي أحالت إليها، دون أن تفرق بين الدول التي انظمت إلى تلك الاتفاقيات والتي لم تنظم إليها[3].

---

[1] ARTICLE 7 of trips, "The protection and enforcement of intellectual property rights should contribute to th promotion of technological innovation and to the transfer and dissemination of technology, to the mutual advantage of producers and users of technological knowledge and in a manner conducive to social and economic welfare, and to a balance of rights and obligations".

[2] محمد حسين عبد المجيد الحداد، الآليات الدولية لحماية براءات الاختراع وأثرها الاقتصادي، المرجع السابق، ص 259.

[3] حسام الدين عبد الغني الصغير، أسس ومبادئ اتفاقية الجوانب المتعلقة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1999، ص 129.

وبذلك فإنّ اتفاقية "تريبس" جمعت أحكام الاتفاقيات الرئيسة في مجال الملكية الفكرية في وثيقة واحدة، حيث حققت الترابط والتواصل فيما بينها، بعدما كانت متفرقة في مختلف الاتفاقيات الدولية، وقد أوجبت على جميع الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية تطبيق أحكامها بغض النظر عن انضمامها إلى تلك الاتفاقيات من عدمه[1].

إذن فالعلاقة بين الاتفاقية "تريبس" وباقي الاتفاقيات المتعلقة بحماية حقوق الملكية الصناعية علاقة تكاملية، وما ينتج عن ذلك هو التوجه نحو توحيد أطر الحماية، وبالتالي تجنب التناقض بين الاتفاقيات وسد الثغرات واتمام النقائص من خلال الأحكام التي جاءت بها اتفاقية "تريبس".

خامسا: إنفاذ أحكام اتفاقية تريبس

نصت اتفاقية "تريبس" على مجموعة من الأحكام لإنفاذ حقوق الملكية الفكرية في الجزء الثالث منها تحت عنوان "إنفاذ حقوق الملكية الفكرية"، حيث نجد القسم الأول منه ينص على الالتزامات العامة، ويحدد القسم الثاني الإجراءات والجزاءات المدنية والإدارية، أما القسم الثالث فقد تطرق للتدابير المؤقتة، أما القسم الرابع فبين المتطلبات الخاصة بالتدابير الحدودية وتطرق القسم الخامس الإجراءات الجنائية.

ففيما تعلق بالالتزامات العامة، فإنّ الدول الأعضاء تلتزم بأن تتضمن قوانينها لإجراءات الإنفاذ المنصوص عليها في الجزء الثالث من الاتفاقية، وذلك من أجل تسهيل اتخاذ تدابير فعالة ضد أي انتهاك لحقوق الملكية الفكرية، ووضع الحلول العاجلة للحد من هذه الانتهاكات، مع فرض الجزاءات الرادعة عند الاعتداء عليها، إذ أنّ الزام الأعضاء بهذا مرجعه أنّ أحكام اتفاقية "تريبس" ليست ذاتية التنفيذ، بل لابد من قيام الدول الأعضاء بمراجعة قوانينها وإدخال نصوص تلك المعاهدة فيها، ولا يجوز للدول الأعضاء التمسك بأحكام الاتفاقية واستبعاد القوانين الداخلية، وهذا على خلاف ما قررته اتفاقية باريس.

[1] حسام الدين عبد الغني الصغير، أسس ومبادئ اتفاقية الجوانب المتعلقة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية، المرجع السابق، ص 130.

أما فيما يتعلق بالإجراءات والجزاءات المدنية والإدارية، فقد الزمت الاتفاقية أن تكون عادلة ومنصفة وغير معقدة أو باهظة التكاليف، كما تقتضي الأفضلية أن تكون الإجراءات مكتوبة ومُسببة[1].

كما حرصت الاتفاقية على فرض التزامات تتعلق باتخاذ التدابير المؤقتة، الفعالة ضد أي تعدي على حقوق الملكية الفكرية، والنص على إجراءات رادعة وسريعة لمنع وقوع انتهاك لهذه الحقوق، مثل وقف إجراءات الإفراج الجمركي عن السلع المشتبه فيها ومنعها من دخول القنوات التجارية، بالإضافة إلى اتخاذ تدابير بغرض الحفاظ على الأدلة ذات الصلة بالحق المزعوم[2].

والزمت الاتفاقية الدول الأعضاء بتطبيق الاجراءات والعقوبات الجنائية في حال ما إذا ثبت التقليد المتعمد للعلامات التجارية المسجلة، بما في ذلك الحبس والغرامات المالية وكذلك حجز السلع المخالفة أو الوسائل التي تستعمل بصفة رئيسية في ارتكاب الجريمة ومصادرتها وإتلافها[3].

وفيما يتعلق بالأساس القانوني لأحكام إنفاذ حقوق الملكية الفكرية التي سبق عرضها بشكل مختصر، فقد نصت عليها المواد من 41 إلى 61 من الاتفاقية، وهي مقسمة على خمسة أقسام من الجزء الثالث على النحو الآتي:

-القسم الأول يتعلق بالالتزامات العامة المادة 41.

أين تلتزم الدول الأعضاء بتقديم ضمانات تسهم في إنفاذ حقوق الملكية الصناعية بطرق منصفة وعادلة وبسيطة بعيدا عن كل تعقيد، كما تعمل على اتخاذ جملة من الاجراءات لتسهيل نفاذ حقوق الملكية الصناعية والفكرية، من خلال عدم المبالغة في فرض تكاليف باهظة، ووضع حدود زمنية معقولة تتيح لأصحاب الحقوق استيفاء الاجراءات دون ضغط.

-القسم الثاني يتعلق بالإجراءات والجزاءات المدنية والإدارية المواد 42، 49.

---

[1] جلال وفاء محمدين، الحماية القانونية للملكية الصناعية وفقا لاتفاقية الجوانب المتعلقة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية، المرجع السابق، ص 39.

[2] خالد عبد الفتاح محمد خليل، المرجع السابق، ص 57.

[3] جلال وفاء محمدين، الحماية القانونية للملكية الصناعية وفقا لاتفاقية الجوانب المتعلقة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية، المرجع السابق، ص 43.

أين تضع الاتفاقية جملة من الأحكام تتعلق أساسا بإجراءات التقاضي والإجراءات التي يجب اتخاذها عند مباشرة دعوى قضائية، كما تتحدث عن كيفية تحديد التعويضات التي يستحقها الطرف المتضرر جراء ما لحقه من ضرر من قبل الغير.

-القسم الثالث يتعلق بالتدابير المؤقتة المادة 50.

أين منحت الاتفاقية بموجب أحكام هذا القسم للسلطات القضائية اتخاذ مجموعة من التدابير المؤقتة والفورية مثل حجز السلع، واتخاذ إجراءات معينة من أجل حفظ الأدلة.

-القسم الرابع يتعلق بالمتطلبات الخاصة بالتدابير الحدودية المواد 51، 60.

يتعلق الأمر بالإجراءات الجمركية، وذلك فيما يتعلق بالإفراج عن السلع أو حجزها، والضمانات والكفالات التي يقدمها صاحب السلع، بالإضافة إلى تحديد آجال الافراج، بمعنى آخر فإنّ الاتفاقية تحدد الدور الذي تقوم به إدارة الجمارك في حال الاشتباه في وجود سلع مقلدة معدة للتصدير.

-القسم الخامس يتعلق بالإجراءات الجنائية المادة 61.

أين الزمت الاتفاقية الدول الأعضاء بتطبيق عقوبات جنائية على الأقل فيما يتعلق بجريمة التقليد التي يمكن أن تطال العلامات التجارية وحقوق المؤلف.

وبهذا نكون قد أنهينا دراسة أهم اتفاقيتين متعلقتين بحماية حقوق الملكية الصناعية، ورأينا حجم الأهمية التي تكتسيهما من خلال الأحكام المنصوص عليها بهما.

لننتقل فيما يلي لدراسة الدور الذي تلعبه بعض المنظمات الدولية في توفير الحماية لحقوق الملكية الصناعية في إطار عقو نقل التكنولوجيا.

المطلب الثاني: حماية حقوق الملكية الصناعية من خلال المنظمات العالمية

هناك العديد من المنظمات المهتمة بحقوق الملكية الصناعية، وفي هذا المطلب نخصص الموضوع لدراسة أهم المنظمات العالمية التي تعطي اهتماما كبيرا لحماية هذه الحقوق وتطويرها، ونخص بالذكر منظمة التجارة العالمية **(الفرع الأول)**، والمنظمة العالمية لحقوق الملكية الفكرية **(الفرع الثاني)**.

الفرع الأول: منظمة التجارة العالمية

نتناول في دراسة منظمة التجارة العالمية عدة جوانب، تعريفها إبراز مبادئها، والتطرق إلى الهياكل التابعة لها، بالإضافة إلى الدور الذي تلعبه في حماية حقوق الملكية الصناعية.

أولا: تعريف منظمة التجارة العالمية

منظمة التجارة العالمية "C M O" بالفرنسية ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE، أما باللغة الإنجليزية WORLD TRDAE ORGANISATION.

هي عبارة عن إطار مؤسساتي وقانوني لنظام التجارة متعدد الأطراف، أنشأت هذه المنظمة بعد توقيع اتفاق مراكش في 15 أفريل 1994، والتي دخلت حيز النفاذ في الفاتح جانفي 1995، وهي التي أسفرت عنها جولة الأوروغواي في إطار اتفاقية "الجات"[1].

و"الجات" هي الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة والتي دخلت حيز النفاذ في الفاتح جانفي 1948، وتم التفاوض بشأنها سنة 1947 بين 23 دولة، كان ذلك على هامش المؤتمر العالمي للتجارة الذي ذهبت إليه منظمة الأمم المتحدة التي كانت حديثة النشأة، إذ كان الغرض من إنشاء "الجات" هو تحرير التجارة من القيود الجمركية وتسهيل الوصول إلى الأسواق العالمية، وقد بقيت "الجات" تمارس وظائفها بشكل مؤقت لأكثر من 50 سنة، وقد تم إجراء جملة من المفاوضات تحت مظلتها، توجت بإنشاء منظمة التجارة العالمية في جولة الأوروغواي[2].

ومرت اتفاقية "الجات" بسلسلة من المفاوضات مند نشأتها إلى غاية التوقيع على إتفاق مراكش تمثلت في 8 جولات[3]:

-الجولة الأولى بمدينة جنيف GENIVE عام 1947 وضمت 23 دولة، وقد تم من خلالها التوصل إلى إبرام الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية "GATT"

-الجولة الثانية أنسيANNECY عام 1949 وشاركت فيها 33 دولة.

-الجولة الثالثة توركراي TORQURAY 1950 – 1951 بمشاركة 34 دولة: وانعقدت بحضور الدول المتقدمة فقط، حيث كان هدف الدول المشاركة هو البحث عن آليات من

[1] OMC. 10 ans ça suffit. fiche 1.
[2] Danil van et d'autres. La souveraineté alimentaire menacée par les accords commerciaux. Novembre 1999.p 1.
[3] OMC. 10 ans ça suffit Op.cit. fiche 1.

أجل توسيع النفوذ التجاري في الأسواق العالمية، والملاحظ أنّ أغلب الدول النامية لم تشارك في هذه الجولة، ولعل السبب في ذلك راجع إلى انزعاجها من عدم أخذ مطالبها بعين الاعتبار.

-الجولة الرابعة بجنيف GENIVE 1956 بمشاركة 22 دولة : وقد ركز الأطراف المشاركون فيها على التخفيضات الجمركية والتنازلات بين الأعضاء.

-الجولة الخامسة ديلون DILLON 1960 – 1962 بمشاركة 35 دولة.

-الجولة السادسة كينيدي Kennedy 1964-1967 بمشاركة 48 دولة: تم الاتفاق في هذه الجولة على اتخاذ بعض الاجراءات من أجل مكافحة الاغراق.

-الجولة السابعة طوكيو Tokyo 1973-1979 وشاركت فيها 99 دولة: تم الاتفاق في هذه الجولة على تخفيض التعريفة الجمركية الخاصة بالمنتجات الزراعية، كما تم إجراء صلح بين الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا بسبب الخلافات السابقة الناشبة حول أساليب الحماية الجديدة للسلع الواردة.

-الجولة الثامنة الأروغواي 1986-1994 وشارك فيها 125 دولة.

وهي أهم جولة في جولات الجات وأطولها أين استغرقت 8 سنوات، انعقدت خلالها عدة اجتماعات والتي أفرزت على نتائج مهمة، أهمها الاتفاق على إنشاء المنظمة العالمية للتجارة.

ثانيا: مبادئ المنظمة العالمية للتجارة

وضعت المنظمة عدة مبادئ أساسية تسعى من خلالها إلى تحقيق الأهداف التي أنشأت من أجلها.

أ- مبدأ المعاملة الوطنية

يتعين على الدول الأعضاء في إطار اتفاقية "الجات" من خلال مبدأ المعاملة الوطنية أن تعطي للسلع والمنتجات المستوردة من إحدى الدول الأعضاء نفس المعاملة التي تمنح للسلع والمنتجات المحلية، وذلك بعدم اللجوء إلى القيود غير التعريفية، وهذا استنادا إلى المادة الأولى من اتفاقية "الجات"[1].

[1] Danil van et d'autres, 0p cit, p11.

وتلقى السلع المستوردة نفس المعاملة التي تحظى بها السلع المحلية، من خلال عدم إخضاعها للضرائب والرسوم والقرارات أو القوانين وغيرها من الإجراءات التنظيمية، التي تستخدم كوسائل من أجل حماية المنتج المحلي في مواجهة سلعة مستوردة مشابهة له وتعامل نفس المعاملة بمجرد عبورها للحدود[1].

والغرض من تبني هذا المبدأ هو المساواة بين المنتج المحلي والمنتج المستورد من أجل تحرير التجارة من القيود الجمركية، وهذا ما يعزز من إمكانية منافسة السلع المستوردة للسلع المحلية، فلا يوجد تفضيل للسلع المحلية على المستوردة ، لأنّ الغرض من إنشاء منظمة التجارة العالمية، هو تحرير التجارة وتخفيف القيود الواردة على حركة السلع والخدمات.

ب- مبدأ عدم التمييز

إنّ مبدأ عدم التمييز في المعاملة بين الدول الأعضاء في المنظمة (مبدأ الدولة الأولى بالرعاية) حسب المادة 1 من اتفاقية "الجات" والذي مفاده، أنّ أي أفضلية تجارية أو حصانة تمنحها دولة عضو في المنظمة إلى دولة عضو أخرى على منتج يجب أن تمتد هذه المعاملة إلى جميع أعضاء المنظمة بصفة فورية، ودون أي شروط على نفس المنتج.

وهذا تجسيدا للمساواة بين الدول الأعضاء، فمثل هذه الإجراءات من شأنها أن تعزز العمل أكثر على تخفيض التعريفة الجمركية من خلال استفادة جميع الدول الأعضاء من المزايا الجمركية التي تمنحها دولة إلى دولة أخرى عضو[2]، فلو أنّ دولة عضو قررت وضع تعريفة جمركية بقيمة 10% على بعض الأحذية المستوردة، فإنه يتعين عليها أن تقوم بنفس الإجراء إزاء جميع الأحذية المماثلة التي تستورد من جميع الدول الأعضاء في منظمة التجارة.

ج- مبدأ الوقاية

نصت على مبدأ الوقاية المادة 19 من اتفاقية "الجات" لعام 1947، وهو بمثابة إجراء استثنائي يسمح من خلاله للدول بحماية الأسواق المحلية بصفة مؤقتة في مواجهة المنتجات المستوردة التي تهدد المنتجين الوطنيين[3]، وذلك في حالة حدوث تدفقات فجائية وضخمة

[1] Andre cauthier, l'economie mondiale des années 1880 Aux Années 2000, Dynamique, structure et espares , « publie » pour Bread, Paris 1999, p 169.
[2] GABRIELLE Marceau, les principes juridiques Generaux de GATT et de l'ome, pdf, www.ceinn-uqam-ca. P 4.
[3] Danil van et d'autres, 0p cit, p11.

لمنتجات مستوردة من شأنها الحاق ضرر جسيم بميزان المدفوعات والمنتجين المحليين، وذلك بفرض قيود كمية وجمركية[1]، ويهدف مثل هذا الإجراء لحماية السوق المحلي والمنشأة الناشئة في الدول النامية وتجنب وقوع ما يُعرف بالإغراق.

ويقصد بالإغراق دخول منتج دولة ما إلى أسواق دول أخرى بأسعار منخفضة على المعتاد، ويعتبر الإغراق فعلا تجاريا غير قانوني في اتفاقية "الجات". حيث تسمح الاتفاقية للدول المتضررة بسببه أن تتخذ إجراءات تهدف إلى مكافحته دون أن تتجاوز تلك التدابير هامش الإغراق.

وظهر مصطلح الإغراق في القرن التاسع عشر 19 حيث يشمل عملية التخلص من المنتجات المخزنة بأي سعر كان، وتكون وفق طريقتين مختلفتين، الأولى تتمثل في الإغراق الداخلي الذي يتركز على السوق المحلي، والهدف منه تحطيم المنافسة، أما الثانية فتكون على المستوى الدولي من خلال توجيه البضائع إلى الأسواق الخارجية بسبب نقص الطلب عليها محليا[2].

د-المعاملة التفضيلية للدول النامية:

تحظى الدول النامية والدول الأقل نموا بمعاملة خاصة رغم أنّ قواعد "الجات" تقضي بعدم التمييز بين جميع الدول المتعاقدة، إلا أنه واستثناء فقد تبنت الاتفاقية حسب المادة 18 مسألة الدعم الحكومي للتنمية الاقتصادية، حيث يمكن للدول النامية حماية الصناعات الناشئة من خلال إتباع إجراءات إضافية فيما يتعلق بالتعريفة الجمركية لما يوفر لها الحماية اللازمة لقيام صناعة معينة، وتطبيق قيود كمية لاحتواء الخلل في ميزان المدفوعات الناتج عن الزيادة الكبيرة والمستمرة في الطلب على الواردات المترتبة على برامج التنمية الاقتصادية[3].

---

[1] **GABRIELLE Marceau, 0p cit, p 04.**

[2] La définition du dumping, semble être apparu au cours du 19ème siècle, désignant l'action de se débarrasser d'un stock à tout prise, cette action pouvait concerner deux pratiques différentes, la première : le dumping interne, et la deuxième : le dumping international ; Daniel Van et d'autres, 0 p. cit. p 10.

[3] بن زغيوة محمد، المرجع السابق، ص، 41.

ثالث: الهيكل التنظيمي للمنظمة

تتشكل المنظمة من الهياكل التنظيمية التالية:

أ-المؤتمر الوزاري

يعد المؤتمر الوزاري أعلى أجهزة المنظمة، ويضم ممثلين عن جميع الدول الأعضاء ويجتمع مرة على الأقل كل سنتين في أماكن مختلفة، إذ يتخذ المجلس قرارات في جميع المسائل المتعلقة بالاتفاق التجاري متعدد الأطراف، وقد انعقد هذا المؤتمر منذ دخول المنظمة حيز النفاذ إلى سنة 2017 إحدى عشر مرة . سنغافورة 1996، جنيف 1998، سياتل 1999،

الدوحة 2001، كانكون 2003، هونكونغ 2005، جنيف 2009، جنيف 2011، اندونسيا 2013، نيروبي- كينيا- 2015، بيونس أيرس –الأرجنتين- 2017.

ونتطرق إلى أهم القرارت التي أسفرت عنها أهم هذه المؤتمرات

1 سنغافورة 1996 انعقد المؤتمر الوزاري الافتتاحي. وكان هدفه الأساسي هو بدل جهد دولي بين الدول التجارية العالمية لإصلاح هيكل وآليات الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (الجات)، مع الحفاظ على التقدم الكبير والنجاح الذي حققته هذا النظام منذ إنشائه في عام 1948، وأبرز ما خلص إليه هذا المؤتمر هو:

-إعطاء الأولوية المطلقة للتنفيذ الجاد لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية.

-استمرار المفاوضات بشأن بعض القضايا التى لم يتم الانتهاء منها وخاصة تحرير التجارة.

2 سياتل 1999، ويعتبر أخطر المؤتمرات التي عقدت، وهو الذي أطلق عليه للمرة الأولى مصطلح جولة، وأهمية هذا المؤتمر تتمثل في الأحداث التي صاحبته، فقد شهدت مدينة سياتل كما شهدت مدن كثيرة في العالم مظاهرات عنيفة ضد منظمة التجارة العالمية، أين شارك في هذه المظاهرات مواطنون من الدول المتقدمة، والدول النامية[1]، وبسبب هذه

[1] المؤتمرات الوزارية لمنظمة التجارة العالمية، موقع الجزيرة، www.aldjazeera.net، تم النشر 03-10-2004، تم الاطلاع 21-1-2021، الساعة 18:45.

الأحداث الدامية، فإنّ هذا المؤتمر فشل في التوصل إلى بيان ختامي كما عجز عن إصدار أي توصيات.

3 مؤتمر الدوحة 2001

عقد بالدوحة القطرية بين 9-13 نوفمبر 2001، وأهم ما مَيّز هذا المؤتمر هو الموافقة على انضمام الصين للمنظمة، كما اتفق الوزاء خلاله على إطلاق جولة الدوجة للتنمية، التي تشمل جملة من المفاوضات التجالرية الجديدة، والهدف منها هو تحقيق مبدأ التجارة الحرة.

4 مؤتمر نيروبي –كينيا- 2015

تم التأكيد خلال الإجتماع على الالتزام القوي لمواصلة التفاوض حول جميع القضايا المتبقية عن برنامج الدوحة، بما في ذلك القطاع الزراعي والمنتجات الصناعية والخدمات والتنمية واتفاق حقوق الملكية الفكرية وغيرها من القضايا التفاوضية المطروحة.

وأهم قرار انبثق عن هذا المؤتمر هو القرار الوزاري الذي يتعلق بالشكاوى في وضع عدم انتهاك مقتضيات اتفاقية حقوق الملكية الفكرية[1]:

أين يقضي هذا القرار بالزام الدول الأعضاء بالامتناع عن تقديم شكاوى في حالة عدم انتهاك اتفاقية الجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية، باستثناء المادة الثالثة والعشرون من اتفاق الجات GATT الذي يمنح حق اللجوء إلى نظام تسوية المنازعات حينما يقع الضرر بسبب عمل دولة عضو، حتى ولو لم تكن في حالة انتهاك لالتزاماتها بموجب اتفاقيات منظمة التجارة العالمية.

ب-المجلس العام

يمارس مهام المؤتمر الوزاري ما بين انعقاد المؤتمر، ويجتمع بشكل دوري وكلما تطلب الأمر ذلك، ويضم ممثلين عن الدول الأعضاء، كما ينظر في شؤون تسوية المنازعات ويراجع السياسات التجارية للمنظمة[2].

---

[1] إدارة منظمة التجارة العالمية، قطاع الشؤون الاقتصادية، نتائج المؤتمر الوزاري العاشر لمنظمة التجارة العالمية، نيروبي –كينيا من 15 إلى 19 ديسمبر 2015، ص 9.

[2] OMC , 10 ans ça suffit, 0p cit, Fiche 2.

ج –المجالس

يساعد المجلس العام في أداء مهامه ثلاثة مجالس رئيسية:

مجلس شؤون التجارة في السلع، مجلس التجارة في الخدمات، ومجلس الشؤون المتصلة بالتجارة في حقوق الملكية الفكرية، وتتفرع عنهم عدة لجان[1].

د –اللجان الفرعية

يتفرع عن المجلس العام والمجالس الرئيسية عدد من اللجان الفرعية، تعمل كل منها على تنفيذ الاتفاقيات الفرعية المتعلقة بنشاطها.

هـ –الأمانة العامة

تقوم الأمانة العامة بعدة مهام منها، التحضير للمؤتمرات السنوية، إعداد الوثائق، الاتصال بالحكومات، وتعمل تحت إشراف المدير العام للمنظمة، الذي يقوم بتعيين موظفي الأمانة.

و –السكرتارية

تضم السكرتارية موظفين من مختلف جنسيات العالم، حيث تقوم بتقديم المساعدات للمجالس واللجان المختلفة، وتقديم المشورة لحكومات الدول التي ترغب بالانضمام إلى المنظمة، بالإضافة إلى تقديم المساعدة الفنية للدول النامية، وتدريب موظفي تلك الدول على قواعد وسلوك التجارة الدولية.

رابعا: وظائف المنظمة

تم إنشاء المنظمة من أجل الإشراف على تنفيذ الاتفاقيات التي تم التوصل إليها بعد سلسلة المفاوضات السابقة. وذلك من خلال :

–الإشراف علي تنفيذ مجموعة الاتفاقيات متعددة الأطراف التي أفرزتها جولة الأورغواي، والتي تنظم العلاقة التجارية بين الدول الأعضاء، والعمل على مراجعة واستعراض السياسات التجارية للدول الأعضاء[2].

[1] L'OMC EN BREF, organisation mondiale du commerce 2018, p 11.

[2] بن زغيوة محمد، المرجع السابق، ص 37.

-تنظيم المفاوضات المستقبلية بين الدول الأعضاء حول مواضيع قواعد السلوك التجاري الدولي الذي تم الاتفاق عليه في جولة الأورغواي، إضافة إلى المفاوضات في جولات جديدة بهدف تحقيق المزيد من التحرر التجاري.

-تسوية المنازعات التي قد تنشأ بين الدول الأعضاء حول تنفيذ الاتفاقيات التجارية الدولية وفقا للتفاهم الذي تم التوصل إليه بهذا الشأن.

-التعاون مع المؤسسات الدولية، سيما صندوق النقد الدولي والبنك الدولي بهدف ضمان المزيد من التنسيق في عملية صنع السياسات الاقتصادية على المستوى الدولي[1].

-العمل على تحقيق التنمية في جميع الدول الأعضاء، وخاصة الدول النامية التي تشكل نسبة 75% من إجمالي دول المنظمة، وتحسين مستوى المعيشة في تلك الدول.

-العمل على إيجاد منتدى دائم للمفاوضات التجارية بين الدول الأعضاء في المنظمة، وإيجاد آلية تواصل بينها من خلال المناقشات التي يغلب عليها طابع الشفافية[2].

خامسا: دور المنظمة في حماية حقوق الملكية الفكرية

كما هو معلوم أنّ الاتفاقية المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة، التي تم الاتفاق بشأنها في إطار جولة الأورغواي، هدفها الوصول إلى حماية دولية فعالة لحقوق الملكية الفكرية، من خلال وضع القواعد والمعايير اللازمة لتوفير هذه الحماية.

لذلك فإنّ للمنظمة العالمية للتجارة دورا مهما في حماية حقوق الملكية الفكرية والصناعية من خلال الاتفاقيات التي تندرج في إطارها، سيما اتفاقية "تريبس" التي سبق وأن تم التطرق إليها.

وينجلى اهتمام المنظمة العالمية للتجارة بالملكية الفكرية من خلال، إنشاء مجلس الشؤون المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية، الذي يمارس مهامه تحت إشراف المجلس العام، حيث يسهر مجلس الملكية الفكرية على سير اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية، ويقوم بتنفيذ المهام المذكورة في الاتفاقية.

---

[1] حازم الببلاوي، النظام الإقتصادي الدولي المعاصر (من نهاية الحرب العالمية الثانية إلى نهاية الحرب الباردة)، عالم المعرفة، الكويت، 2000، ص 121-182.

[2] بن زغيوة محمد، المرجع السابق، ص 38.

ويزداد اهتمام المنظمة بحماية حقوق الملكية الفكرية من خلال، إنشاء جهاز تسوية المنازعات الذي يهتم بحل وتسوية المنازعات التي تنشأ بين الأعضاء في مجال التجارة في السلع والخدمات وحقوق الملكية الفكرية.

حيث إنّ فض النزاعات في إطار النظام الحالي يعد الزاميا، إذا لم يتم التوصل إلى تسوية النزاع عن طريق التشاور، فإنّ المنازعة تعرض على لجنة تتشكل من ثلاثة إلى خمسة أشخاص للفصل فيها، كما وضعت المنظمة إجراءات من أجل الحد من مناورات الطرف الخاسر في النزاع من خلال استحداث مواعيد صارمة لمختلف مراحل عملية تسوية المنازعة، وإمكانية إصدار قرارات عقابية ضده، كما أنّ القرار الهائي الصادر يعد ملزما، كما وضعت ضمانات كافية يستطيع من خلالها الطرف الرابح الزام الطرف الخاسر تنفيذ القرار[1].

وعليه فإنّ منظمة التجارة العالمية ومن خلال الاتفاقية "تريبس"، وجهاز تسوية المنازعات، قد خطت خطوات كبيرة في مجال حماية الملكية الفكرية والصناعية، من حيث وضع آليات وقائية للحيلولة دون الاعتداء عليها، وآليات ردعية وعقابية في حال ثبوت الاعتداء، بالإضافة إلى آليات تسوية المنازعات في إطار المنظمة، التي وفرت ضمانات أكثر لأطراف النزاع منذ بدء الخصومة إلى غاية تنفيذ القرار، كل هذا من شأنه أن يضفي نوعا من الارتياح لدى أصحاب حقوق الملكية الصناعية.

من خلال التطرق إلى مبادئ المنظمة والوظائف التي أنشأت من أجلها، يتضح أنّ هذا النظام القانوني الدولي له عدة إيجابيات يمكن إجمالها على النحو الآتي:

حيث تسهم المنظمة في نشر وترقية السلم، كما أنها تعمل على فض المنازعات التي تقوم بين الأعضاء بطريقة بناءة، كما أنّ القواعد التي جاءت بها تساهم في تسهيل شؤون الحياة، خاصة من الناحية التجارية والاقتصادية.

ومن بين الإيجابيات كذلك، أنّ تحرير المبادلات التجارية من شأنه تحفيف التكاليف التي تتحملها الدول أثناء عملية التصدير والاستيراد، كذلك إنّ النظام التجاري الذي تتبناه المنظمة يساهم في إنعاش النمو الاقتصادي للدول الأعضاء، ويتيح المجال أمام إمكانية زيادة مداخيل الدول جراء المبادلات التجارية، بالإضافة إلى إضفاء الشفافية على طبيعة المبادلات

[1] جلال وفاء محمدين، الحماية القانونية للملكية الصناعية وفقا لاتفاقية الجوانب المتعلقة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية، المرجع السابق، ص 44، 45.

التجارية، كما أنّ المنظمة تقدم مساعدات للحكومات من أجل وضع سياسات تجارية. متوازنة وفعالة[1].

الفرع الثاني: المنظمة العالمية للملكية الفكرية "ويبو"

نتطرق في هذا الفرع لدراسة المنظمة العالمية للملكية الفكرية، وذلك من خلال التعريف بها، دراسة تنظيمها، تحديد وظائفها، وإبراز مهامها.

أولا: تعريف المنظمة

المنظمة العالمية للملكية الفكرية، بالفرنسية Organisation mondiale du propriété intellectuelle (OMPI).

وبالانجليزية : World intellectual property organization (WIPO)

هي المنتدى العالمي للخدمات والسياسة العامة والتعاون والمعلومات في مجال الملكية الفكرية، ووكالة مختصة من وكالات الأمم المتحدة التي تمول نفسها بنفسها، وتسعى من أجل إرساء نظام دولي متوازن وفقا للملكية الفكرية يشجع على الإبداع والابتكار لفائدة الجميع[2].

وقد تأسست بموجب اتفاقية استوكهولم 1967[3]، ودخلت حيز النفاذ سنة 1970 ويقع مقر هذه المنظمة بمدينة جنيف السويسرية، الذي يمكن نقله إلى مكان آخر بناء على قرار صادر حسب المادة 6 فقرة 3 (د) (ز)[4]، وعدد الدول الأعضاء في المنظمة هو192 دولة عضوا من بينها الجزائر.

ثانيا: هيكل المنظمة

بالرجوع إلى المواد من 6 إلى 9 من اتفاقية انشاء الويبو، نجدها تنص على أنّ المنظمة تتشكل من الأجهزة الآتية:

[1] 10 avantages du système commercial de L'OMC.
[2] https://www.wipo.int/about-wipo/ar/index.btmt, viste le09-08-2019 . 12 :00.
[3] Convention estabishing the world inlellectual praperty organization, signed dt Stockholm.om july 14,1967, end as amended en September 28, 1979.
[4] Article10, convention estabilishing the wipo, : the headquarters of the organization shall at Geneva, lts transfer May decided a proided for in Article 6 (3) (d) and (g).

أ –الجمعية العامة:

حسب المادة 6[1]، تتكون الجمعية العامة من الدول الأعضاء في هذه الاتفاقية، حيث تقوم بتعيين المدير العام بناء على ترشيح لجنة التنسيق، كما تنظر في مجموعة من التقارير التي تصدر عن المنظمة، مثل تقارير المدير العام، تقارير وأنشطة لجنة التنسيق، إضافة إلى عدة مهام وصلاحيات حددتها المادة 6 من الاتفاقية.

ب –المؤتمر

حسب المادة 7[2] من الاتفاقية، يتكون المؤتمر من الدول الأطراف في هذه الاتفاقية، حيث تمثل حكومة كل دولة بمندوب واحد يمكن أن يعاونه مندوبون أو مستشارون أو خبراء، هذا المؤتمر الذي يباشر عدة مهام منها، أنه يناقش المواضيع ذات الأهمية العامة في مجال الملكية الفكرية، وله أن يتخذ توصيات بشأنها، كما يقدر ميزانيته الخاصة به خلال فترة السنتين، كما يباشر كذلك أي مهام أخرى تدخل في نطاق هذه الاتفاقية.

ويجتمع المؤتمر في دورة عادية بدعوة من المدير العام أثناء نفس الفترة، وفي نفس المكان الذي تجتمع فيه الجمعية العامة، كما يمكن أن يجتمع في دورة غير عادية بدعوة من المدير العام بطلب أغلبية الدول الأعضاء.

[1] Article 6, There shall be a General Assembly consisting of the States party to this Convention which are members of any of the Unions.

[2] Article 7 (1)-There shall be a
Conference consisting of the States party to this Convention whether or not they are members of any of the Unions
(2) The Conference shall:
-discuss matters of general interest in the field of intellectual property and may adopt recommendations relating to such matters, having regard for the competence and autonomy of the Unions;
-adopt the biennial budget of the Conference;
(-within the limits of the budget of the Conference, establish the biennial program of legal– technical assistance;
-adopt amendments to this Convention as provided in Article 17;
-determine which States not Members of the Organization and which intergovernmental and international non–governmental organizations shall be admitted to its meetings as observers;
-exercise such other functions as are appropriate under this Convention

ج –لجنة التنسيق

حسب المادة 8[1] من الاتفاقية فإنه، تتشكل لجنة تنسيق تتكون من الدول الأعضاء في هذه الاتفاقية، والتي تتمتع بعضوية اللجنة التنفيذية لاتحاد باريس أو اتحاد اللجنة التنفيذية لاتحاد برن أو كلاهما، وهذا على خلاف الجمعية العامة والمؤتمر، اللذان لا يشترطا في عضوية الدول فيهما أن تتمتع بالعضوية في اتحاد باريس أو برن أو كلاهما.

كما يمثل حكومة كل دولة عضو في لجنة التنسيق مندوب واحد مع إمكانية أن يعاونه مناوبون أو مستشارون وخبراء.

د–المكتب الدولي

حسب المادة 9[2] من الاتفاقية، فإنّ المكتب الدولي هو سكرتارية المنظمة حيث يدير هذا المكتب المدير العام للمنظمة، الذي يساعده في ذلك نائبي مدير عام أو أكثر، ويعين المدير العام الموظفين الذين يقتضيهم سير عمل المكتب الدولي.

ثالثا: مهام المنظمة

تقوم المنظمة بعدة مهام:

أ –حماية الملكية الفكرية

تعمل المنظمة على توفير حماية فعالة لحقوق الملكية الفكرية والصناعية، حيث تتيح للأفراد والشركات متعددة الجنسيات خدمات سريعة ووسائل فعالة وعالية المردود لحماية الاختراعات والعلامات التجارية والتصاميم في دول متعددة.

[1] Article 8, of convention estabisting the wipo « There shall be a Coordination Committee consisting of the States party to this Convention which are members of the Executive Committee of the Paris Union, or the Executive Committee of the Berne Union, or both. However, if either of these Executive Committees is composed of more than one–fourth of the number of the countries members of the Assembly which elected it, then such Executive Committee shall designate from among its members the States which will be members of the Coordination Committee, in such a way that their number shall not exceed the one–fourth referred to above, it being understood that the country on the territory of which the Organization has its headquarters shall not be included in the computation of the said one–fourth…… ».

[2]Article 9, of convention estabisting the wipo « -The International Bureau shall be the Secretariat of the Organizatio.

-The International Bureau shall be directed by the Director General, assisted by two or more Deputy Directors General….. ».

فمن خلال النظام الدولي للبراءات الذي تديره المنظمة، يمكن التماس حماية براءة الاختراع في عدد كبير من البلدان بإيداع طلب دولي واحد[1]، أما فيما يتعلق بالعلامات فيوفر النظام الدولي للعلامات عملية فعالة من حيث تكلفة الحصول على حماية العلامة والحفاظ عليها، من خلال تقديم طلب دولي واحد يمكن بواسطته الإشارة إلى جميع الدول التي يرغب فيها صاحب العلامة الحصول على الحماية وتسجيلها تسجيلا دوليا نافذا في 214 دولة، كما يسهل عملية الإدارة اللاحقة للتسجيل الدولي[2].

–كما تعمل المنظمة على اتخاذ أي إجراء يهدف إلى تيسير الحماية الفعالة للملكية الفكرية في جميع أنحاء العالم[3].

ويجوز للمنظمة كذلك أن تتولى المهام الإدارية التي تنشأ عن تنفيذ أي اتفاق دولي آخر يهدف إلى حماية الملكية الفكرية أو المشاركة في مثل هذه المهام.

–تشجع المنظمة على إبرام الاتفاقيات الدولية التي تهدف إلى تدعيم حماية الملكية الفكرية.

–تجمع المعلومات الخاصة بحماية الملكية الفكرية وتنشرها، وتجري دراسات في هذا المجال وتشجع على ذلك وتقوم بنشر تلك الدراسات.

ب –تشجيع الإبداع والابتكار

الابتكار والإبداع هما محركا التقدم، وذلك بما يقدمان من قيمة كبيرة من الناحية الاقتصادية، وتعمل المنظمة على تشجيع الإبداع والإبتكار من خلال ما توفره من حماية

[1] A Gude to the Main Wipo sevices, wipo, Geneva, 2018, P 2.
[2] A Gude to the Main Wipo sevices, ibid, P 8
[3] Article 4, of convention estabisting the wipo. « In order to attain the objectives described in Article 3, the Organization, through its appropriateorgans, and subject to the competence of each of the Unions:
1 shall promote the development of measures designed to facilitate the efficient protection of intellectual property throughout the world and to harmonize national legislation in this field;
3 may agree to assume, or participate in, the administration of any other international agreement designed to promote the protection of intellectual property;
4 shall encourage the conclusion of international agreements designed to promote the protection of intellectual property;
5 shall offer its cooperation to States requesting legal–technical assistance in the field of intellectual property;
6 shall assemble and disseminate information concerning the protection of intellectual property, carry out and promote studies in this field, and publish the results of such studies ».

للاختراعات والتصاميم والمصنفات...إلخ، وتقوم كذلك بتقديم مكافأة عادلة للمبتكرين تشجيعا لهم لقاء عملهم وضمان كسب عيشهم منه[1].

وتشجيعا للإبداع والابتكار وزيادة الوعي بأهمية الملكية الفكرية، أقرت المنظمة العالمية للملكية الفكرية اليوم العالمي للملكية الفكرية، الذي يصادف 26 أفريل من كل سنة، هذا التاريخ يصادف كذلك تأسيس الويبو في 26 أفريل 1970، وقد تقرر هذا اليوم لتحسيس الجمهور بأهمية الملكية الفكرية والاحتفال بالإبداعات والمساهمات المقدمة من المبدعين المبتكرين لتنمية المجتمعات[2].

ج -إعداد الدورات التدريبية

من بين الوظائف التي تقوم بها الويبو إضافة إلى ما تقدم ذكره، مساعدة الدول والحكومات في مجال الملكية الفكرية، خاصة في الدول النامية والدول الأقل نموا، وذلك من خلال تقديم دورات تدريبية وتكوينية لفائدة مسؤولين حكوميين وأصحاب المصلحة في مجال الملكية الفكرية، حيث تسعى المنظمة من خلال أكاديمية الويبو من خلال برامجها إلى وضع توجهات إستراتيجية في مجال الملكية الفكرية وتعزيز التعاون بين المنظمة والدول، كما تسعى الأكاديمية إلى فتح مدارس صيفية، ومعاهد متخصصة في مجال الملكية الفكرية، وفتح برامج على مستوى الجامعات من خلال الماجستير المشترك في مجال الملكية الفكرية وتقديم الدعم اللازم للجامعات من أجل زيادة فرص الحصول على التعليم العالي.

ومن بين الدورات التدريبية التي نظمتها الويبو من خلال أكاديميتها:

-الدورات التدريبية، برنامج التعليم والتدريب لسنة 2019 الذي يتضمن مجموعة من الدورات التكوينية بالاشتراك مع الدول والمنظمات والتي نذكر منها:

برنامج التطوير المهني[3] Professionnel development program الذي يضم عدد من الدورات منها الدورة التدريبية المشتركة بين الويبو والمكتب الإسباني للبراءات والعلامات عن إجراءات العلامات التجارية لبلدان أمريكا اللاتينية، والهدف من هذه الدورة تعزيز

[1] https://www.wipo/ip-outreack/ar/ipday/2018/inn.o.vation-creativity-gender-gapbtml., visite le 15-18/2019/12 :30.
[2] https:aR.m.wikipedia org. Visite le 15/08/2019. 19 :00.
[3] The wipo Academy Education and traning programe or portfli 2019 wipo "Geneva" 2019, p. 13, 15.

مهارات ومعارف فاحصي العلامات من دول أمريكا اللاتينية في فحص طلبات تسجيل العلامات.

–دورة تدريبية مشتركة بين الويبو ومكتب كوريا للملكية الفكرية بشأن قانون البراءات وفحصها، وتهدف الدورة إلى تطوير وتعزيز مهارات فاحصي البراءات في استخدام محركات البحث عبر الانترنيت لتحسين أداء الفحص الموضوعي، وقد أقيمت الدورة بمدينة دايجون بكوريا الجنوبية في مارس 2019 ودامت 10 أيام.

–دورة تدريبية بين الويبو ومركز الدراسات الدولية للملكية الصناعية، عن الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا لصالح البلدان النامية والدول التي تمر اقتصاداتها بمرحلة انتقالية، وتهدف الدورة إلى تزويد المشاركين بمهارات تسويق الملكية الفكرية وتقدير قيمتها والتفاوض بشأن الترخيص، ودراسة الحلول البديلة لتسوية المنازعات في نقل التكنولوجيا والتراخيص من خلال التحكيم والوساطة، الدورة أقيمت بمدينة ستراسبورغ بفرنسا شهر جوان 2019 ودامت أسبوعين[1].

د –العمل على تعزيز ودعم نقل التكنولوجيا

تدعم الويبو نقل التكنولوجيا عن طريق خدمات إعلامية بشأن البراءات، وبرامج وأدوات خاصة بدعم الابتكار والأنشطة التي تقوم بتنفيذها لجان الويبو المتعلقة بنقل المعرفة، بما في ذلك أنشطة تكوين وتدريب الكفاءات في مجال نقل التكنولوجيا[2]، وقد أفاد الباحثون في منتدى تنظمه الويبو بشأن نقل التكنولوجيا والمعرفة التقنية على المستوى الدولي[3]، بأن نقل التكنولوجيا يسهم في تعزيز التنمية في المناطق الأقل نموا ويساعد أيضا على فتح أسواق جديدة تنعش الاقتصاد وتحقق الاستقرار الاجتماعي والسياسي[4].

وفي ذات السياق تقدم الويبو بالتعاون مع منظمات دولية من أجل تسهيل نفاذ التكنولوجيا، مثال ذلك الدراسة التي أجريت بين Wipo وWTO وWHO والتي تهدف إلى تعزيز نفاذ التكنولوجيا إلى الابتكارات الطبية.، فقد كان إعلان الدوحة حدثا بارزا فيما يتعلق بالقضايا المشتركة بين الصحة والملكية الفكرية والتجارة، ومنذ عام 2001 تم تحديد الأسس والمبادئ

[1] The wipo Academy Education and traning programe or portfli 2019 wipo,ibid, p. 23.
[2] **https://www.wipo-i.vit/patents/ar/technology: visite le 17-08-2019 : 19 :00.**
[3] **Wipo Esepert forumon international technology transfer, February 16 to February18, Geneva, 2015.**
[4] **www.wipo.int/meetings/en/details.visite le 17-08-2019, 19 05h.**

المقررة في إعلان الدوحة التي تحدد إطار التعاون متعدد الأطراف في هذا المجال، من خلال توفير الدعم التقني والسياسي للدول الأعضاء[1]، وقد تم إنشاء سنة 2003 لجنة معنية بحقوق الملكية الفكرية والابتكار والصحة العامة، من أجل بحث العديد من المسائل المتعلقة بالتمويل لاستحداث أدوية جديدة والآليات التي تساعد على ذلك من أجل مكافحة الأمراض التي تؤثر على الدول النامية، وأكدت اللجنة على ضرورة النهوض بالابتكار وتعزيز نفاذ التكنولوجيا العلمية في الدول النامية من خلال مختلف مراحل تطوير الأدوية[2].

هـ -تسوية النزاعات

من بين أهم وظائف الويبو، العمل على تسوية المنازعات المتعلقة بالملكية الفكرية والصناعية، بما في ذلك منازعات نقل التكنولوجيا، وذلك من خلال العمل على تسوية المنازعات بالطرق البديلة بواسطة مركز الويبو للوساطة والتحكيم.

ويعتبر مركزا دوليا متخصصا في منازعات الملكية الفكرية والتكنولوجيا، ويولي اهتماما خاصا لضبط الوقت والتكلفة اللازمين لإجراءاته، ويقع مكتب المركز في مدينة جنيف السويسرية، كما أنّ هناك مكتبا آخر في سنغافورة[3].

ويعتبر الحل البديل لتسوية المنازعات طريقة لفض المنازعات بين طرفين أو أكثر دون اللجوء إلى القضاء وتتمثل هذه الحلول البديلة في الوساطة والتحكيم[4]. من خلال :

- عمل المركز على مساعدة الأطراف على إحالة المنازعات إلى الويبو لحلها بالطرق البديلة.
- مساعدة الأطراف في اختيار المحكمين.
- تحديد أتعاب الوسطاء المحكمين.
- تقديم خدمات الدعم المطلوبة بما في ذلك قاعات الاجتماع والاستماع[5].

يتضح من خلال ما تقدم في هذا المبحث، أنّ التوجه الدولي لإقامة نظام دولي موحد لحماية حقوق الملكية الصناعية جاء تلبية لمتطلبات اقتصادية، وتجسيدا لمقترحات دولية،

[1] Promouvoir l'accès aux technologies médicales l'innovation. Intersections entre la santé publique,la propriété intellectuelle et le commerce. P 29

[2] Promouvoir l'accès aux technologies médicales l'innovation .Intersections entre la santé publique,la propriété intellectuelle et le commerce. Op. cit. p 26.

[3] Resolving IP and technology Disputes through wipo. ADR wipo publication, 2016, p.4.

[4] A Gude to the Main wipo services, ibid, p 21.

[5] Resoling IP and technology Disputes through wipo. ADR, ibid , p 9.

أطلقتها الدول المتقدمة حماية لمصالحها، وقد كان للاتفاقيات والمنظمات الدولية دور كبير في وضع إطار قانوني موحد وإتباع سياسة ممنهجة لتطوير وحماية الملكية الفكرية والصناعية، كما أظهرت عن نوايا الدول المتقدمة في تقديم المساعدة للدول النامية، ومرافقتها من أجل تحقيق التنمية، خاصة في المرحلة الانتقالية بالنسبة للدول المنضمة لمنظمة التجارة العالمية، لكن في مقابل ذلك، يتضح تدمر الدول النامية من هذه السياسات المنتهجة، لما ترى فيها من اجحاف في حقوقها في اكتساب الملكية الصناعية ولا تخدم سوى مصالح الدول المتقدمة، الأمر الذي يحتم على الدول النامية العمل على إيجاد حلول تخلصها من التبعية المفروضة عليها.

المبحث الثاني: حماية حقوق الملكية الصناعية في إطار العقود الدولية لنقل التكنولوجيا

تقتضي دراسة موضوع حماية حقوق الملكية الصناعية في عقود نقل التكنولوجيا، التطرق إلى آليات الحماية التي يمكن أن تتاح في إطار العقود والاتفاقيات الخاصة بهذا الشأن، ذلك أنّ الاتفاقيات العامة التي سبق التحدث عنها تعنى بتحديد الإطار العام لحماية حقوق الملكية الفكرية والصناعية، إلا أنّ العقود والاتفاقيات المتعلقة بنقل التكنولوجيا تولي لتلك الحقوق عناية خاصة، باعتبارها جوهر العقد ورأس مال من نوع خاص ما يستدعي إحاطتها باهتمام أكبر حتى لا يتم استغلال تلك الحقوق بطريقة غير قانونية من الغير، لذلك نجد أطراف العقد وقبل إبرامه، يمرون بعدة مراحل تمهيدا لتنفيذه، ولعل أبرز ما يتم التطرق إليه هو آليات حماية حقوق الملكية الصناعية والأسرار التجارية والتكنولوجيا محل العقد، وذلك عبر تحديد التزامات كل طرف، وهذا مايتم من خلال المفوضات التي تسبق العقد، وما يهمنا بهذا الصدد هي تلك الالتزامات التي من خلالها يتم توفير حماية لتلك الحقوق في مختلف مراحل العقد (قبل، أثنا، وبعد التعاقد).

ونحاول من خلال هذا المبحث أن نسلط الضوء على بعض الالتزامات التي تقع على عاتق طرفي العقد، والتي يمكن أن نعتبرها من آليات توفير الحماية لحقوق الملكية الصناعة، وهذا ما نبينه من خلال دراسة آليات حماية حقوق الملكية الصناعية قبل إبرام العقود الدولة لنقل التكنولوجيا **(المطلب الأول)**، كما نتطرق إلى حماية حقوق الملكية الصناعية أثناء تنفيذ عقد نقل التكنولوجيا **(المطلب الثاني)**.

المطلب الأول: آليات حماية حقوق الملكية الصناعية قبل إبرام العقود الدولية لنقل التكنولوجيا

قبل إبرام أي عقد مهما كان نوعه، فإنه يتعين على الأطراف التفاهم والتحاور والتشاور حول مقتضياته بما يتوافق وقدرات كل طرف، وما يستجيب لتطلعاته وأهدافه التي يتغياها، وفي إطار عقود نقل التكنولوجيا بالتحديد، لا يمكن لطرفي العقد إبرامه إلا بعد المرور عبر سلسلة من المراحل والمحطات، الغرض منها ضمان الموازنة بين المصالح، وما يسعى إليه مورد التكنولوجيا هو عدم المساس بحقوقه الصناعية، وحتى يتسنى له ذلك، لابد من خوض مفاوضات مع الطرف المستورد بغرض الوصول إلى نتائج تضمن له حماية فعالة لحقوق الملكية محل العقد، وفي هذا المطلب نتطرق لبعض الآليات التي تضمن حماية حقوق الملكية الصناعية قبل إبرام العقد، حيث نتطرق لدور المفاوضات في توفير الحماية **(الفرع الأول)**، وكذلك الالتزام بالسرية الذي يعد عاملا مهما في نجاح الصفقة **(الفرع الثاني)**.

الفرع الأول: دور المفاوضات في حماية حقوق الملكية الصناعية قبل إبرام عقد نقل التكنولوجيا

حيث نتناول من خلال هذا الفرع مفهوم التفاوض، وعوامل نجاحه ومدى إسهامه في حماية حقوق المتعاقدين.

أولا: مفهوم التفاوض

تعد مرحلة التفاوض أحد أهم مراحل الاتفاق في عقود التجارة الدولية بصفة عامة، وفي عقود نقل التكنولوجيا خاصة، فمن خلالها يتم التحقق من رغبة طرفي العقد في الوصول إلى اتفاق يخدم مصالح الطرفين فيما يتعلق بالتعاقد وشروطه، وكذلك دوافع كل منهما وتوقعاته، وتعتبر هذه المرحلة مهمة جدا، إذ يقوم كلا الطرفين بالإفصاح عما لديه من قدرات وأسرار، فالمورد يُطلع المرخص له على التكنولوجيا التي بحوزته، والمتلقي بدوره يبين إمكانياته الفنية والمالية، وبسبب هذه الأهمية يتوجب اتخاذ التدابير اللازمة لإحاطة تلك المرحلة بالضمانات التي تؤمن السرية المطلوبة للطرفين بغرض حماية مصالحهما خاصة فيما تعلق بحقوق الملكية الصناعية أو الأسرار محل العقد أو الاتفاقية،

وقدم فقهاء القانون عدة تعاريف للمفوضات كل وحسب الزاوية التي يرى من خلالها إعطاء تعريف متكامل ومنسجم.

فهناك من عَرّفها بأنها "تبادل اقتراحات ومساومات ومكاتبات وتقارير ودراسات فنية وتجارية يتبادلها الأطراف للتعرف إلى الصفقة المزمع إبرامها، وعلى ما سوف يسفر عنه الاتفاق من حقوق والتزامات على عاتق الأطراف، وذلك من خلال أفضل الصيغ القانونية التي تحقق مصلحتهم"[1].

كما عُرِّفت كذلك على أنها "التحاور والمناقشة للوصول إلى اتفاق مشترك بين طرفين للحصول على حل متفق عليه للحفاظ على مصالح الأطراف المتفاوضة، وحل ما بينها من مشكلات أو تقريب وجهات نظرها بأسلوب حضاري"[2].

يتضح من خلال ما سبق عرضه أنّ المفاوضات عبارة عن وسيلة يتم من خلالها التحاور وإبداء الرأي، وتقديم اقتراحات حول نقاط غالبا ما تكون محل اختلاف بين طرفين أو أكثر من أجل التوصل إلى نتائج تضمن تحقيق التوازن بين مصالح الأطراف المتفاوضة، باعتبار أنّ كل طرف يسعى إلى تغليب مصالحه على حساب الآخر.

وبالحديث عن التفاوض، ينبغي الوقوف عند التفاوض في إطار العقود الالكترونية، حيث يعتبر العقد الإلكتروني العصب الأساسي للتجارة الإلكترونية، خاصة في ظل تطور عقود التجارة الدولية وأخذها بعدا الكترونيا من حيث التعامل.

فبالرجوع إلى نصوص القانون النموذجي الصادر عن الأمم المتحدة بشأن التجارة الإلكترونية، نجد أنّ المادة 2 عرّفت العقد الإلكتروني من خلال تعريف رسائل البيانات في بأنها المعلومات التي يتم إنشاؤها أو إرسالها واستلامها أو تخزينها بوسائل أو إلكترونية أو ضوئية أو بوسائل مشابهة بما في ذلك تبادل البيانات الإلكترونية، أو البريد الإلكتروني. وعرّفت المادة 2 (ب)، تبادل البيانات الإلكترونية، بأنها نقل المعلومات من حاسوب إلى حاسوب آخر باستخدام معيار متفق عليه لتكوين المعلومات[3].

---

[1] بارود،حمدي محمود، القيمة القانونية للاتفاقيات التي تتخلل مرحلة التفاوض قبل العقدية في مجال عقود التجارة الدولية، مجلة الجامعة الإسلامية، سلسلة دراسات إنسانية، المجلد الثالث عشر، العدد الثاني، 2005، ص 5.

[2] حسن الحسن، التفاوض والعلاقات العامة، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، 1993، ص 11.

[3] المادة 2 من القانون النموذجي للأمم المتحدة المتعلق بالتجارة الالكترونية.

ويُعرّف التفاوض الإلكتروني كذلك، بأنه التحاور والمناقشة وتبادل الأفكار والآراء والمساومة والتفاعل بين الأطراف، من خلال الاتصال المباشر أو تبادل البيانات إلكترونيا عبر البريد الإلكتروني، وذلك من أجل الوصول إلى اتفاق معين حول مصلحة أو مشكلة ما[1].

وعليه فإنذ المفاوضات تتيح لكلى المتعاقدين الفرصة لإبداء الرأي بخصوص موضوع العقد، من خلال تبادل وجهات النظر وفتح المجال لمناقشة المسائل الجوهرية من أجل تحديد مسؤوليات كل طرف أو بعبارة أخرى، فإنّ المفاوضات تعتبر عملية وضع النقاط على الحروف قبل إبرام العقد، حتى يتم تفادي العديد من الاشكالات عند تنفيذ العقد من خلال كشف الغموض وتجنب الدخول في منازعات، فهي بذلك تلعب دورا مهما في تجنب الوقوع في النزاعات.

ولتحقق المفاوضات أهدافها المرجوة، ينبغي لأطراف العقد السير طيلة مراحلها بنية سليمة وإبداء النوايا الحسنة، وهدا ما يعرف بمبدأ حسن النية، والمقصود بهذا المبدأ روح الإخلاص والصدق، والوفاء في أداء الالتزامات التي يرتبها الشخص على نفسه، وعدم القيام بأي سلوك من شأنه أن يمنع الطرف الآخر من الوصول إلى المزايا المشروعة، التي يرتبها الالتزام لصالحه[2].ويهدف مبدأ حسن النية إلى تأمين عملية التفاوض، وذلك بمنع الخداع الذي قد يؤدي إلى إفشال المفاوضات أو يلحق ضررا بأحد أطرافها في الفترة التي تسبق إبرام العقد.

إنّ التفاوض له أهمية عامة، كونه نظام سلوكي يومي، وتختلف أهميته باختلاف المجال والمصلحة، لارتباط التفاوض بعقود التجارة الدولية، ما جعله ذا أهمية أكثر من تلك المفاوضات الواردة بالعقود المحلية أو الوطنية[3]، وقد يجهل البعض أهمية المفاوضات على إبرام عقود التجارة الدولية، إذ تعكس مدى حسن النية عند الأطراف، وتصميمهم على إنهاء

---

[1] خالد ممدوح ابراهيم، عقد التجارة الإلكتروني، الطبعة الأولى، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2007، ص 268.

[2] بوطبالة معمر، الإطار القانوني لعقد التفاوض في مفاوضات عقود التجارة الدولية، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم تخصص قانون عام، كلية الحقوق، جامعة الإخوة منتوري قسنطينة، 2016-2017، ص 77.

[3] أسامة محمد عثمان خليل، تحديد القانون الواجب التطبيق لحل النزاع في منازعات عقود الإستثمار الأجنبي – دراسة مقارنة نموذج من القانون السوداني, والقانون الإماراتي ،الرابط الإلكتروني / www.svdaneselaw.net // http: : forum/ newthread.php? Do= new thread & f =4 .

الصفقة أو القضية المزعم التفاوض عليها، كما نجد هذه الأهمية في اتفاق الطرفين المتعاقدين أو ما يسعى بإرادتهما بشأن جزئيات العقد الدولي ذو الطابع التجاري، كتحديد نوع الآلة أو الجهاز المراد بيعه أو شراؤه وكيفية استعماله، أو تركيب المادة أو طريقة التعليب والتبريد ومزج السوائل، وغير ذلك من الأسرار الصناعية قبل إبرام العقد التجاري، كما يتوقف عليها نجاح العقد أو فشله، ولذلك يتطلب أن يسبق افتتاح هذه العملية معرفة فن المفاوضات، ومعرفة أسس نجاحها، وبدون ذلك لن يتحقق التوازن العقدي وحسن صياغة العقد[1].

كما أنّ تبادل النماذج العقدية بين الطرفين يعتبر تفاوضا بينهما بطريقة كتابية، وأنّ مبدأ حرية التعاقد قد يتبع مبدأ حرية التفاوض[2]، فالعقود التي تسبقها المفاوضات لا يتوقف قيامها على مشيئة أحد المتعاقدين، بل على مشيئتهما معا[3].

إذن، المفاوضات لها دور في الحد من الوقوع في المنازعات التي قد تقع في المستقبل، ذلك أنّ التفاوض من شأنه أن يكشف المسائل التي يمكن أن تكون محل خلاف في المستقبل، فيتم معالجة تلك المسائل وبالتالي الحد من الوقوع في المنازعات أثناء تنفيذ العقد.

ثانيا: عوامل نجاح المفاوضات

حتى تكلل المفاوضات بالنجاح يجب على المتفاوضين أن يكونوا من ذوي الخبرة التفاوضية، والقدرة على تحديد الأولويات، والذكاء والإقناع، وهذا كله في إطار الأمانة والنزاهة والشرف والإرادة الجدية، كذلك القدرة على الإعداد الجيد لجدول الأعمال، والتنظيم والتنسيق، وتحديد الأهداف الأساسية لعملية التفاوض ضمن أخلاقيات التفاوض وآدابه[4]، إضافة إلى توافر المؤهلات العلمية والدبلوماسية، والأخلاقية، والحكمة، واللباقة، وحسن التصرف، والقدرة على تحويل الخصوم إلى أصدقاء والابتعاد عن أساليب الوعود الكاذبة، والغش، والخداع.

---

[1] عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية – النظرية المعاصرة –، الطبعة الأولى، دار هومه , الجوائر 2007، ص 165.

[2] طالب حسن موسى، قانون التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار الثقافة، 2001، ص 108.

[3] المرجع نفسه، ص 109.

[4] العربي بلحاج، الإطار القانوني للمرحلة السابقة على إبرام العقد في ضوء القانون المدني الجزائري، دراسة مقارنة؛ دار وائل للنشر، الجزائر، 2010، ص 37.

وتجدر الإشارة إلى أنه، كلما كان هناك توافق في المصالح وتوفرت النوايا الحسنة، كلّما سادت المرونة في المفاوضات، وكلّما تعدّدت الأطراف المتفاوضة، كلما زاد ذلك من تعدّد المصالح واختلاف وجهات النظر[1]، كما أنه إذا كان الطرف الآخر من الشخصيات الغاضبة والعدائية، فإنه يجب التعامل معهم بصبر كبير وسعة صدر، والالتزام بتوخي الحرص، وطلب الاعتذار للحفاظ على العلاقات الجيدة.

الفرع الثاني: الالتزام بالسرية كآلية لحماية الملكية الصناعية في عقود نقل التكنولوجيا

يُبنى العقد الدولي لنقل التكنولوجيا على أساس الثقة المتبادلة بين أطرافه، وهذا ما يجعلهم يتعاونون فيما بينهم للمحافظة على سرية المعلومات، مثل تلك التي ينقلها مورد التكنولوجيا إلى المستورد، إذ أنّ الاول لا يطمئن إلا باتخاذ احتياطات في مواجهة المتعاقدين معه الذين هم شركاء معه في العقد، وذلك أن يكون من بين الالتزامات التي يتضمنها العقد، الحفاظ على سرية المعلومات، حيث أنّ معظم التشريعات الوطنية لا تنظم أحكام عقود نقل التكنولوجيا، لذلك فما على المورد إلا اللجوء للضمانات العقدية للحفاظ على السرية.

وتعد السرية من أهم الالتزامات بين المتعاقدين لحماية العقد قبل وبعد إبرامه، لذلك عُدّت التزاما جوهرياً يقع على عاتق أطراف عقد نقل التكنولوجيا، لما يحتويه العقد من معلومات هامة تتعلق بمحل العقد من براءات اختراع وأسرار تجارية، إذ أنّ الاخلال بهذا الالتزام يترتب عنه إفشاء أسرار التكنولوجيا وتسريبها لتصل على المنافسين.

أولا، تعريف الالتزام بالسرية

أعطى الفقه عدة تعاريف للالتزام بالسرية تختلف باختلاف نظرة الفقهاء إلى مفهوم هذا الالتزام ، حيث أنه لم يرد تعريف محدد للالتزام بالسرية في التشريعات الوطنية، ويعد السر بحسب المتعارف عليه ما لا يجب إذاعته أو إفشاؤه أو نقله لشخص آخر.

ويُعّرف الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات بأنه، ذلك الالتزام الذي يفرض على المتفاوض الالتزام بالصمت، بخصوص كل ما يصل إلى علمه، أو يكتشفه أثناء سير المفاوضات، أو من خلال ما يتبادله مع المتفاوض الآخر من مستندات، أو من خلال ما

[1] العربي بلحاج، المرجع السابق، ص 37، 38.

يدور بينهما من مناقشات، أو من خلال الصدفة، أو من خلال الأبحاث والدراسات التي يستلزمها إبرام العقد[1].

والمقصود بضمان السرية، هو المحافظة على سرية المعلومات والبيانات المرتبطة بموضوع العقد المزمع إبرامه، خاصةً في بعض أنواع العقود التي تحتاج إلى السرية[2]، كعقود نقل التقنية، أو التكنولوجيا، وعقود الفرونشيز.

ويقتضي هذا الالتزام بأن يقوم المتفاوض الذي تلقى أسرارا من الطرف الآخر الحائز على المعلومات، بأن يمتنع كلية عن إفشائها للغير، وأن يعتبر كل ما سمعه أو رآه أو اطلع عليه، كأن لم يكن أصلا، فإذا تعلق التفاوض مثلا بعقد نقل التكنولوجيا، وكانت المعلومات التي تحصّل عليها المستورد، تمثل أسرارا بالنسبة لمانحها، فإنه يتعين على متلقي تلك المعلومات أن يمتنع تماما عن إفشائها إلى الغير[3].

والهدف من إدراج الالتزام بالسرية على نحو عام هو منع وصول المعلومات السرية إلى الغير، حيث أنّ العقد ينظم أمر المحافظة على السرية، سواء في مرحلة المفاوضات أو بعدها، لذلك تعتبر السرية التزاما مشتركا بين الطرفين.

وقد نصت على هذا الالتزام الاتفاقيات الدولية المتعلقة بحماية الملكية الصناعية، كاتفاقية "تريبس" في المادة 39 منها، والتي الزمت الدول الأعضاء في الاتفاقية توفير الحماية للمعلومات السرية 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[4].

---

[1] علي أحمد صالح، المفاوضات في العقود التجارية الدولية، دار هومه، الجزائر، 2011، ص 421.

[2] العربي بلحاج، المرجع السابق، ص 73.

[3] علي أحمد صالح، المرجع السابق، ص 486.

[4] Articl 39 The TRIPS. « In the course of ensuring effective protection against unfair competition as provided in Article 10*bis* of the Paris Convention (1967), Members shall protect undisclosed information in accordance with paragraph 3, and data submitted to governments or governmental agencies in accordance with paragraph 3.

2 Natural and legal persons shall have the possibility of preventing information lawfully within their control from being disclosed to, acquired by, or used by others without their consent in a manner contrary to honest commercial practices[10] so long as such information:… ».

وتتطرق المشرع المصري بدوره للسرية في قانون التجارة[1]، حيث يتضح من نص المادة 83 أنّ المشرع المصري رتب التزاما على المستورد وحمّله المسؤولية عن إفشاء الأسرار محل العقد لأنّ هذا من شأنه ان يضر بالمورد، حيث أنّ إفشاء أسرار التكنولوجيا يجعلها في متناول الجميع، ما يؤدي إلى استغلالها من دون رخصة، وعليه يرتب القانون على المستورد التعويض في حالة عدم الالتزام بالسرية[2].

أمّا فيما يتعلق بتعريف الأسرار التجارية فقد عُرِّفت على أنها، كل المعلومات التجارية السرية التي تعطي الشركات ميزة تنافسية وتشمل هذه الأسرار، أسرار التصنيع أو الصناعة والأسرار التجارية، ويعتبر انتفاع الغير بهذه الأسرار دون إذن صاحبها من قبيل المنافسة غير المشروعة [3].

ومن أجل الحفاظ على سرية المعلومات، يسعى المورد إلى الحصول على تعهد كتابي من المستورد يتضمن الالتزام بعدم إفشاء الأسرار واستخدامها والتي اطلع عليها أثناء التفاوض على العقد، سواء باستخدامها لنفسه أو بتسهيل استخدامها للغير، ويترتب عن ذلك التعهد التزام المستورد وخبرائه والتابعين له مباشرة أو الخبراء الأجانب الذين يتم الاستعانة بهم بعدم إفشاء الأسرار، ويكون المستورد مسؤولا عن التعويض في حالة عدم الالتزام بالمحافظة على الأسرار[4].

ثانيا: نطاق الالتزام بالسرية

فيما يتعلق بنطاق الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات، فإنّ هذا الالتزام يُفرض في مرحلة التفاوض على العقد، كما يمتد ليشمل كذلك مرحلة إبرام العقد.

-المرحلة الأولى، وتكون خلال فترة التفاوض، أي قبل إبرام العقد، حيث أنه خلال هذه المرحلة يستطيع مستورد التكنولوجيا الاطلاع على بعض الأسرار التقنية التي بموجبها

---

[1] المادة 83 الفقرة الأولى من قانون التجارة المصري، **يلتزم المستورد بالمحافظة على سرية التكنولوجيا التي بحصل عليها وعلى سرية التحسينات التي تدخل عليها، وعن تعويض الضرر الذي ينشأ عن إفشاء هذه السرية، سواء وقع ذلك في مرحلة التفاوض على إبرام العقد أو بعد ذلك**".

[2] جلال وفاء محمدين، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص 70.

[3] حسام الدين عبد الغني الصغير، أسس ومبادئ اتفاقية الجوانب المتعلقة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية المرجع السابق، ص 145.

[4] محمود الكيلاني، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا، دار الفكر العربي، القاهرة، 1995، ص 190.

يستطيع أن يوازن بينها وبين متطلباته الاقتصادية والتقنية، واللافت في هذا الصدد، أنّ متلقي التكنولوجيا خلال هذه المرحلة لا يوجد عقد يلزمه بعدم إفشاء الأسرار التي اطلع عليها، إنما يبقى التزامه مجرد التزام أخلاقي خاضع للقواعد العامة.

وعلى إثر ذلك فقد تم اللجوء إلى آلية أكثر ضمانا، وهي إبرام عقد ابتدائي تمهيدي يلتزم من خلاله متلقى التكنولوجيا تجاه المورد باحترام ما تم الكشف عنه من معلومات سرية وعدم إفشائها، وعليه فإنه في حال فشل المفاوضات وعدم التوصل إلى اتفاق، فإنّ التزام المتلقي بعدم كشف ما اطلع عليه من أسرار يعتبر التزاما تعاقديا يرتب عليه مسؤولية في حالة الإخلال به[1].

وعليه، فإنّ المورد لا يبوح بأية معلومات قيل الحصول على ضمانات من المتلقي تأكد عزم هذا الأخير على إبرام العقد أو ضمانات أخرى، مثل التعهد المسبق أو الضمان المالي، وقد أثبتت الممارسة العملية أنّ مرحلة المفاوضات هي أصعب مرحلة تعترض المتفاوضين لما يتخللها من عقبات وعراقيل من غير السهل التغلب عليها، وذلك من خلال تباين وجهتي نظر المورد والمتلقي، فالأول يخشى أن تؤول المفاوضات إلى طريق مسدود، ما يعني فشلها وذيوع أسراره، أما الثاني فيسعى لمعرفة تلك الأسرار حتى تتبين له الرؤى والتقديرات بخصوص احتياجاته[2].

وما تجدر الإشارة إليه أنّ المشرع الجزائري،-على عكس المشرع المصري- لم يضع في القانون المدني نصا صريحا يفرض من خلاله الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات خلال مرحلة التفاوض على العقد، غير أنّ وجوب الالتزام بحسن النية في مجال نتفيذ العقد، والذي يمتد حسب ما يذهب إليه جانب من الفقه إلى مرحلة التفاوض على العقد، يمكن من خلاله استخلاص وجود الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات، وهذا ما نصت عليه المادة 107 من القانون المدني الجزائري ، على أنه "ينفذ العقد طبقا لما اشتمل عليه وبحسن نية".

كما يذهب جانب من الفقه في شأن تحديد موقف المشرع الجزائري من فرض الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في مرحلة التفاوض على العقد، إلى القول :بأن ما ذهبت

[1] نداء كاظم محمد جواد المولى، المرجع السابق، ص 168.

[2] محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية والمصرفية (عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا)، المرجع السابق، ص 206.

إليه المادة 107 ف 2، على أنّ العقد لا يقتصر على التزام المتعاقد على ما ورد فيه، ولكن يتناول أيضا ما هو من مستلزماته وفقا للقانون والعرف والعدالة، ومن مستلزمات مرحلة التفاوض على العقد النهائي، أن يلتزم المتفاوض بالامتناع عن إفشاء أو استخدام المعلومات التي يدلي بها الطرف الآخر[1].

فحتى لو لم يتم التوصل إلى إبرام العقد بسبب تباين وجهات النظر بين الطرفين، وكان قد سبق لأحد الطرفين أن أفشى للطرف الآخر أسرارا معينة، فيجب على الأطراف المتفاوضة الالتزام بالسرية تجاه ما تلقوه من معلومات وأسرار، حفاظا على سمعة كل طرف والامتثال إلى أخلاقيات المهنة.

ونظم المشرع كذلك بمقتضى نصوص خاصة، مجالات قانونية متعددة، منها حماية الملكية الفكرية والفنية والصناعية، والتي تضمنت حماية المعلومات الفنية والتقنية السرية، ومن أبرزها قانون العلامات التجارية بموجب الأمر رقم 03-06 المؤرخ في 2003/0719 والمرسوم التنفيذي رقم277/05 الصادر بتاريخ 2005/08/02، وقانون حماية التصاميم الشكلية الأمر رقم 08/03 الصادر بتاريخ 2003/07/19، وقانون حماية الرسوم والنماذج الصناعية رقم 66/86 المؤرخ في 1966/04/28، فضلا عن قانون براءة الاختراع الصادر بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 275/05 المؤرخ في 08-02-2005.

أما فيما يتعلق بالمشرع المصري، فقد نص في قانون التجارة لسنة 1999 على، مسألة الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات خلال مرحلة التفاوض في عقد نقل التكنولوجيا، حيث تم الإشارة إلى ذلك صراحة في المادة 73[2].

أما فيما يتعلق بالمرحلة الثانية، وهي الالتزام بالسرية أثناء إبرام العقد، فخلال هذه المرحلة يتم تحديد طبيعة التزامات طرفي العقد بشكل واضح ودقيق، حيث أنّ المورد هنا يقوم بتحقيق نتيجة، ألا وهي نقل التكنولوجيا إلى المستورد وتلقينها للموظفين التابعين للمستورد.

---

[1] بلحاج العربي، المرجع السابق، ص 266.

[2] المادة 73 من قانون التجارة المصري، "... **يلتزم المستورد بالمحافظة على سرية التكنولوجيا التي يحصل عليها، وعلى سرية التحسينات التي تدخل عليها، ويسأل عن تعويض الضرر الذي ينشأ عنه إفشاء هاته السرية سواء وقع ذلك في مرحلة التفاوض على العقد أو بعد ذلك**".

وكذلك يلتزم المورد بالمحافظة على سرية التحسينات التي يدخلها المستورد، وينقلها إليه بموجب شرط في العقد، ويسأل المورد عن تعويض الضرر الذي ينشأ عن إفشاء هذه السرية".

وما تتميز به هذه المرحلة، هو تعزيز الثقة المتبادلة بين الطرفين، حيث أنّ توصلهما إلى إبرام العقد لدليل على نجاح المفاوضات الأولية ووجود توافق بين رؤى الطرفين، ما يعني إمكانية الافصاح عن كافة الأسرار المتعلقة بالعقد دون الشعور بالخوف، وذلك لوجود عدة ضمانات، أبرزها حماية المصالح الاقتصادية المتبادلة بين الطرفين.

ويخضع الالتزام بالسرية بعد إبرام العقد للمسؤولية العقدية، ويمنع على المتلقي إفشاء الأسرار التي تحصّل عليها سواء بالإعلان الشفوي أو الكتابي.

وقد أقرت دول المجموعة الاقتصادية الاوروبية ضرورة الأخذ بهذا الالتزام والعمل به في العقد، وأنه لا يشكل أي قيد على حرية التجارة باعتباره لا يتعارض مع الاتفاقيات المبرمة بين تلك الدول، وأنّ ورود هذا الشرط في العقد لا يقيد المورد ولا يمنعه من إيصال المعلومات السرية إلى التقنيين والعاملين في منشأته، فهم لا يعتبرون من الغير، ويقع على عاتقهم الحفاظ على السرية وعدم إفشائها، وأنّ الاخلال بهذا الالتزام يعَرّض المستخدم إلى المسؤولية[1].

من خلال ما سبق ذكره، يتضح أنّ الالتزام بالسرية له دور كبير في حماية حقوق الملكية الصناعية والمعرفة الفنية في عقود نقل التكنولوجيا، حيث أنّ هذا الالتزام سواء كان من طرف المستورد تجاه المورد، أو كان من قبل المورد في حالة إضفاء تعديلات على التكنولوجيا محل العقد من قبل المستورد، فإنه يعزز الثقة المتبادلة بين طرفي العقد، ويمنع وصول المعلومات السرية المتعلقة بالتكنولوجيا محل العقد إلى الغير، سواء تعلق الأمر ببراءات الاختراع أو الرسوم والنماذج الصناعية، وكذلك الوصفات الخاصة ببعض الصناعات، مثل المشروبات أو مستحضرات مواد التجميل التي تعود لعلامات تجارية كبرى.

كما أنّ الاخلال بهذا الالتزام يشكل خطرا على موردي التكنولوجيا، فتسرب الأسرار إلى المنافسين له أثر سلبي على صاحب التكنولوجيا، حيث قد يتعرض إلى خسائر وأضرار مادية ومعنوية قد تؤدي بالشركات مالكة التكنولوجيا إلى الإفلاس نتيجة للمنافسة غير المشروعة والتقليد المنبثقين عن تفشي الأسرار، لاسيما تلك المرتبطة بشكل مباشر بحقوق الملكية الصناعية.

[1] محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية والمصرفية (عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا)، المرجع السابق، ص 207.

المطلب الثاني: حماية حقوق الملكية الصناعية أثناء تنفيذ عقد نقل التكنولوجيا

تشمل دراستنا في هذا المطلب، الضمان (الفرع الأول)، وعدم الترخيص من الباطن (الفرع الثاني).

الفرع الأول: الضمان

نتطرق في هذا الفرع إلى الضمان كأحد الالتزامات في عقود نقل التكنولوجيا، ثم نحاول إبراز دوره وأهميته في حماية الحقوق المتعلقة بالملكية الصناعية أثناء تنفيذ العقد.

أولا: الأساس القانوني للضمان

أحكام الضمان منصوص عليها في القواعد العامة، وغالبا ما تشمل عقد البيع، فقد نصت مختلف التشريعات على أحكامه، على غرار كل من المشرع الجزائري والفرنسي في القانون المدني.

فنص المشرع الجزائري على أحكام الضمان من خلال المادة 371 وما يليها من (ق.م)، كما نص المشرع الفؤنسي على الضمان من خلال المادة 1625 وما يليها من (ق.م.ف)،

فحسب المادة 1625 من (ق.م.ف)[1]، فإنّ البائع يلتزم تجاه المشتري بضمان الحيازة السليمة للشيء المبيع وضمان العيوب الخفية التي قد تعتريه.

وعليه فإنّ الضمان يعتبر واجبا قانونيا في جل عقود المعاوضة التي من شأنها نقل الملكية أو أي حق عيني آخر، وإذا كانت أحكام الضمان قد أوردتها مختلف التشريعات في باب عقد البيع، فليس لأنها لا تنطبق على غيرها من العقود، بل لأنّ واضعي هذه التشريعات تأثروا بالفكرة التاريخية في وضع هذه الأحكام في باب عقد البيع، والحقيقة أنّ أحكام الضمان في عقد البيع ما هي إلا القواعد العامة التي يتعين الرجوع إليها كلما اقتضى الأمر تطبيقها على العقود التي تستوجب طبيعتها ذلك[2].

إذن، فبالرجوع إلى الأحكام المتعلقة بالضمان في القانون المدني نجدها تنصب في الغالب على أحكام الضمان في عقد البيع، كما يمكن إسقاطها على أنواع مختلفة من العقود، لكن

[1] Code civil :Article 1625 Créé par Loi 06-03-1804, promulguée le 16 mars 1804 "La garantie que le vendeur doit à l'acquéreur, a deux objets: Le premier est la possession paisible de la Chose vendue; Le second, les défauts cachés de cette chose ou les vices rédhibitoires".

[2] محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية والمصرفية (عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا)، المرجع السابق، ص 178.

وكما هو معلوم فإنّ العقود تختلف فيما بينها من حيث الطبيعة والمحل، ما يعني بالضرورة اختلاف طبيعة الضمان حسب نوع وطبيعة العقد، فنجد مثلا عقد البيع يشترك مع عقد نقل التكنولوجيا في بعض الأحكام العامة للضمان دون أن يشترك معه في أحكام أخرى، ويرجع سبب هذا الاختلاف إلى نوع العقد ومحله، والآثار المترتبة عنه.

لذلك نجد على سبيل المثال المشرع المصري قد نص على الضمان في القانون التجاري من خلال المادة 85[1]، التي نصت على بعض المسائل المتعلقة بالضمان في عقود نقل التكنولوجيا، من خلال ضمان المورد مطابقة التكنولوجيا للشروط المنصوص عليها في العقد، وكذلك ضمان انتاج السلعة وأداء الخدمات، حيث يتضح أنّ المشرع المصري قد ألزم المورد بالضمان، وهذا بموجب نص خاص بعقود نقل التكولوجيا، ليكون بذلك قد وضع أحكاما خاصة بالضمان تتناسب وخصوصية عقد نقل التكنولوجيا، وهنا تبرز أهمية وضع إطار قانوني خاص بنقل التكنولوجيا من أجل التفصيل الدقيق لمقتضيات العقد، وعدم الوقوع في الفراغ القانوني وبالتالي إمكانية استغلال الثغرات الناجمة جراء ذلك الفراغ.

وعلى العموم تتم معالجة أحكام الضمان كأحد الالتزامات الهامة المتعلقة بالمورد، سواء كان هذا الضمان قانونيا أو مشروطا، وذلك من خلال الضمان في عقد نقل التكنولوجيا وما تثيره هذه المسألة من إشكاليات وخلافات في الواقع العملي، وعليه فإنّ الالتزام بالضمان يعد أحد أهم الالتزامات المكملة لآلية عملية نقل التكنولوجيا والتي يناط بالمورد من خلالها ضمان نتيجة التقنية المنقولة[2]، والانتفاع بها بأكثر اطمئنان وفاعلية من قبل المستورد، ويتحمل الطرف الأول جميع ما يترتب عن عدم صلاحية تلك التقنية، وللضمان مدلولات مختلفة في المفهوم القانوني، فمصطلح الضمان في القاتون الفرنسي بقصد به المسؤولية المدنية، أما القانون العراقي فقصد به المسؤولية المدنية تارة، وتارة أخرى يقصد به التعويض[3].

---

[1] المادة 85 ف 1 من (ق.ت.م) المذكور سابقا: **" يضمن المورد مطابقة التكنولوجيا والوثائق المرفقة بها للشروط المبينة فى العقد، كما يضمن إنتاج السلعة أو أداء الخدمات التى اتفق عليها بالمواصفات المبينة فى العقد ، ما لم يتفق كتابة على خلاف ذلك"**

[2] وليد عودة الهمشري، المرجع السابق، ص 113، 114.

[3] نداء كاظم محمد جواد المولى، المرجع السابق، ص 86.

ثانيا : صور الضمان

تقتصر دراستنا في هذا العنصر على أنواع الضمان التي يشملها عقد نقل التكنولوجيا، وذلك حماية لحقوق الملكية الصناعية محل العقد، حيث أنه يمكن اعتبار الضمان آلية من آليات الحماية في هذا الشأن استنادا على ما تقتضيه أحكام التعامل بين أطراف العقد.

أ –ضمان عدم التعرض

بالرجوع إلى القواعد العامة لأحكام الضمان، يمكن تقديم تعريف لضمان التعرض، فقد نصت عليه المادة 371 (ق.م.ج)[1]، ومن خلالها، يمكن تقسيم ضمان التعرض إلى نوعان، تعرض من البائع نفسه، وقد يكون التعرض من الغير.

والتعرض الصادر عن الغير يُعرّفه جانب من الفقه على أنه، كل فعل يؤدي إلى حرمان المشتري من كل أو بعض السلطات المخولة له على المبيع بحسب الحالة التي كان عليها وقت البيع وما انصرفت إليه إرادة المتعاقدين[2].

ونص المشرع الفرنسي بدوره على ضمان التعرض في القانون المدني[3]، لكنه لم يحدد نوع التعرض ما إذا كان من البائع أو من الغير، وقد جاء في مضمون المادة 1626، "على الرغم من أنه في وقت البيع لم يكن هناك أي شرط بشأن الضمان.

إلا أنّ البائع ملزم بموجب الحق بالضمان للمشتري أنه يعاني من الإخلاء في كل أو جزء من العنصر المباع، أو الرسوم المطالب بها على هذا الكائن ، ولم يتم الإعلان عنها في وقت البيع".

أمّا فيما يتعلق بالتعرض الشخصي، فيقصد به امتناع البائع عن القيام بأي عمل يؤدي إلى عرقلة انتفاع المشتري بالمبيع وحرمانه، سواء بصفة كلية أو جزئية من سلطته على

---

[1] المادة 371 (ق.م.ج)، "**يضمن البائع عدم التعرض للمشتري في الانتفاع بالمبيع كله أو بعضه سواء كان التعرض من فعله أو فعل الغير يكون له وقت البيع حق على المبيع يعارض به المشتري، ويكون البائع مطالبا بالضمان، ولو كان حق ذلك الغير قد ثبت بعد البيع، وقد آل إليه هذا الحق من البائع نفسه**".

[2] خميس خضر، العقود المدنية الكبيرة، (البيع .التأمين. الإيجار)، الجزء الأول، الطبعة الأولى، دار النهضة العربية، القاهرة، 1984، ص 224.

[3] Code civil :Article 1626 Créé par Loi 1804-03-06 promulguée le 16 mars 1804, «" Quoique lors de la vente il n'ait été fait aucune stipulation sur la garantie, le vendeur est obligé de droit à garantir l'acquéreur de l'éviction qu'il souffre dans la totalité ou partie de l'objet vendu, ou des charges prétendues sur cet objet, et non déclarées lors de la vente".

المبيع، فالبائع ضامن لعدم تعرضه سواء كان التعرض ماديا أو قانونيا، على عكس ضمان تعرض الغير أين يكون ضامنا للتعرض القانوني فقط.

وضمان التعرض يعد واجبا على البائع، إذ يحمله عبء الدفاع على المشتري ضد التعرض القانوني الصادر عن الغير، فإذا تمكن من دفع هذا التعرض تنتهي مسؤوليته تجاه المشتري، لكن إذا لم ينجح في ذلك واستحق المبيع كله أو بعضه للمتعرض، ففي هذه الحالة يتحمل البائع مسؤوليته كرد الثمن ومصاريف الدعوى والأضرار التي لحقت بالمشتري جراء ذلك[1].

وفي مجال براءات الاختراع، يعد المرخص مسؤولا تجاه المرخص له إذا سقط الاختراع في الملك العام، ولا يقتصر ضمان صاحب البراءة على الأعمال التي تصدر منه، بل يمتد إلى كل تعرض صادر من الغير، وبالرغم من أنّ المؤجر لا يضمن مبدئيا إلا التعرض القانوني الصادر من الغير، فإنّ الأمر يختلف في ميدان الترخيص باستغلال البراءة، حيث تؤدي القواعد المتعلقة بدعوى التقليد إلى تطبيق واجب الضمان حتى إذا كان التعرض فعليا من الغير، ومن ثم يلتزم صاحب البراءة في حالة تقليد البراءة موضوع الترخيص بمتابعة المقلد، وإذا امتنع رغم إنذار المرخص له، يجوز لهذا الأخير رفع دعوى الضمان ضده[2].

ب –ضمان العيوب الخفية

يضمن المورد العيوب الخفية التي يمكن أن تتخلل التكنولوجيا محل عملية النقل، والعيب الخفي هو كل خلل أو عطب يمكن أن يصيب عناصر التكنولوجيا محل عملية النقل، ويكون خارجا عن إرادة المورد، أي بسبب أجنبي.

حيث يضمن المورد العيب الخفي عند اكتشافه عن طريق إصلاح الضرر وإعادة الوضع إلى حالته الطبيعية، وفي حال استحالة ذلك يقوم المورد باستبدال عناصر التكنولوجيا المعيبة محل العقد بأخرى سليمة وهذا على نفقته، كأن يقوم المورد بتسليم المتلقي معدات متطورة تدخل في انتاج سلعة معينة، ثم يتضح للمتلقي بشكل مفاجئ اكتشاف عطب في تلك المعدات المستعملة في انتاج التكنولوجيا، كأن تكون غير قادرة على تقديم النتائج المتفق

[1] محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية والمصرفية (عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا)، المرجع السابق، ص 182.

[2] فرحة زراوي صالح، المرجع السابق، ص 164.

عليها بسبب ذلك العطب أو تتوقف عن العمل تماما بسبب ظروف أجنبية لا يَد لطرفي العقد فيها، فيقوم المورد بضمان تلك العيوب الخفية.

تجدر الإشارة إلى أن المشرع الجزائري لم ينصح صراحة على نصوص تنظم الضمان في عقود نقل التكنولوجيا، لكن يبقى العمل بالقواعد العامة للقانون المدني في حال عدم وجود نصوص خاصة، أما بالنسبة للمشرع المصري فقد نص على أحكام الضمان في عقود نقل التكنولوجيا كما رأينا سابقا، لكن لم يتطرق بشكل صريح لأحكام ضمان العيوب الخفية في قانون التجارة، ليتم الرجوع في ذلك إلى قواعد القانون المدني.

بعد الانتهاء من دراسة أحكام الضمان في عقود نقل التكنولوجيا، ننتقل إلى دراسة آلية أخرى يمكن من خلالها للمورد حماية حقوقه، من خلال عدم السماح للمتلقي بالترخيص من الباطن دون الرجوع إلى المورد، وهذا ما نستعرضه في الفرع الثاني.

الفرع الثاني: عدم الترخيص من الباطن

مادامت حقوق الملكية الصناعية قابلة للتصرف فيها من قبل أصحابها، إذ يخولهم القانون عدة آليات للتصرف، مثل حق الاستغلال وحق التنازل، سواء بعوض أو بغير عوض، وحق الترخيص للغير بالاستغلال، كان لزاما إخضاع تلك التصرفات لأحكام خاصة تنظمها ضمانا لحماية تلك الحقوق من شتى أنواع الاعتداء.

ويعتبر الترخيص أداة هامة لنقل التكنولوجيا، فهو يتضمن نقل المعرفة الفنية والحق في استغلال البراءة أو التصاميم الصناعية أو العلامات من المرخص إلى المرخص له، فإذا كان محل العقد يتضمن نقل تكنولوجيا معينة عن طريق حقوق الملكية الصناعية، كان لابد أن يتضمن العقد أحكاما خاصة تنظم استغلالها، ومن تم فإنّ هذا العقد يعتبر عقدا مركبا، حيث ينظم أحكاما خاصة بنقل التكنولوجيا من جهة، وأحكاما متعلقة باستغلال حقوق الملكية الفكرية من جهة أخرى[1].

ويُعرّف عقد الترخيص على أنه ذلك التصرف القانوني الذي يتنازل بموجبه صاحب البراءة أو من آلت إليه حقوقها عن حقه الاستئثاري في احتكار استغلال اختراعه جزئيا أو كليا،

[1] حسام الدين الصغير، ترخيص الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا، ندوة الويبو الوطنية عن الملكية الفكرية لأعضاء مجلس الشورة، مسقط، –سلطنة عمان– 23–24 مارس 2004، ص 02.

وذلك خلال فترة معينة مقابل مبلغ يحدده العقد، وهذا التصرف الوارد في العقد لا ينقل الملكية بل يخول للمرخص له حق الاستغلال[1].

ويُعرّف كذلك بأنه عقد بين المرخص والمرخص له يخول بموجبه مالك البراءة شخص طبيعي أو معنوي الحق في استغلال براءة الاختراع، سواء كان الترخيص يخص طريقة التصنيع، أو المادة المصنعة، أو كليهما، مقابل مبلغ يدفعه المرخص له دفعة واحدة، أو بصفة دورية، خلال المدة المتفق عليها، دون أن تتجاوز مدة حياة البراءة الأصلية[2].

تجدر الإشارة إلى أن المشرع الجزائري لم يعط تعريفا لعقد الترخيص في النصوص القانونية المتعلقة بالملكية الفكرية، إنما اكتفى فقط بالإشارة إلى امكانية منح تراخيص من طرف صاحب الحق على سبيل المثال ما جاء في المادة 27 من الأمر 03-07 حيث يمكن لصاحب براءة الاختراع أن يمنح لشخص أخر رخصة استغلال اختراعه بموجب عقد. لكن المشرع لم ينص على الأحكام المتعلقة بالترخيص من الباطن.

وينشئ عقد الترخيص للمرخص له حق استغلال حقوق الملكية الصناعية والمعرفة الفنية في الحدود التي يضعها العقد، ويعتبر الاستغلال حقا للمرخص له، والتزاما عليه في نفس الوقت، على اعتبار أنّ المقابل الذي يتقاضاه المرخص يتوقف على رقم الأعمال أو حجم انتاج المشروع المرخص له[3].

كما يسمح التعاقد على نقل التكنولوجيا من خلال الحصول على تراخيص استغلال براءات الاختراع والمعرفة الفنية إقامة علاقات متوازنة بين طرفي العقد[4].

فيترتب عن ذلك عدة آثار تنصرف إلى طرفي العقد والتي من خلالها يتم اكتساب حقوق وتحمل التزامات، وبناء على ذلك يجوز للمرخص له أو متلقي التكنولوجيا أن يرخص بدوره للغير مع احترام الشروط المتفق عليها، وعدم الترخيص من الباطن إذا لم يتم الاتفاق على ذلك، وقد أردنا التطرق إلى هذا الأخير كالتزام يقع على عاتق المتلقي أو المرخص له، ذلك

[1] جلال أحمد خليل، المرجع السابق، ص 402.

[2] ريم سعودي سماوي، المرجع السابق، ص 202.

[3] حسام الدين الصغير، ترخيص الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص 09.

[4] صلاح الدين جمال الدين، عقود نقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص 102.

أنّ الاخلال بهذا الالتزام في حال الاتفاق عليه يعد مساسا بحقوق مورد التكنولوجيا، ما قد يسبب له أضرارا مادية ومعنوية ويهدد بإفشاء الأسرار التجارية وحقوق الملكية الصناعية.

ويعد عقد الترخيص باستغلال حقوق الملكية الصناعية من أهم العقود التجارية الناقلة للتكنولوجيا رغم خطورته ،باعتباره وسيلة للسيطرة على الأسواق العالمية وتسويق المنتجات بشروط مجحفة، خاصة بعدما الزمت اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية "تريبس" في مادتها 27 الدول النامية بوجوب توفير الحماية الدولية لطريقة التصنيع والمنتج النهائي معا، لتضع نهاية لعملية القرصنة، خاصة في مجال الأدوية، فلم يتبق للدول النامية سوى اللجوء للشركات المتعددة الجنسيات المالكة لتلك الحقوق قصد الحصول على ترخيص الاستغلال.

وبالعودة إلى موضوع الترخيص من الباطن، فإنّ المرخص له يلتزم بعدم الترخيص من الباطن، وعادة ما يتم النص على هذا الالتزام ضمن الشروط العقدية التي يحرص مالك الترخيص على تضمينها حماية لمصالحه في مختلف أنواع عقود نقل للتكنولوجيا، سواء تمثلت في براءة اختراع أو معرفة فنية أو غيرها من أشكال الملكية الصناعية، التي يكون محلها نقل المهارات أو تقنية تقدم حلا لمشكلة صناعية أو تساهم في تطوير الانتاج وتحسينه.

ومنه فإنّ المرخص له يلتزم بعدم الترخيص من الباطن دون موافقة مالك الترخيص وهو المورد.

وقد يسمح المرخص بالترخيص من الباطن إذا توافرت له ضمانات معينة، مثل استمرار المرخص له بدفع مقابل التكنولوجيا مع نسبة معينة من المقابل في عقود الترخيص من الباطن، بشرط الحفاظ على سرية المعلومات من قبل المرخص لهم من الباطن، فهم بذلك يلتزمون بكافة الالتزامات التي يلتزم بها المرخص له الأول، وأهمها سرية المعلومات، والالتزام بسداد المقابل.

وبالرجوع إلى قانون التجارة المصري، نجد أنّ المشرع قد تطرق إلى مسألة الترخيص من الباطن عند تناوله أحكام نقل التكنولوجيا، فقد جاء في المادة 81 أنه"لا يجوز للمستورد النزول عن التكنولوجيا التي حصل عليها إلا بموافقة موردها"، ومن خلال هذا النص يمكن القول: أنّ الترخيص من الباطن عبارة عن عقد يتم إبرامه بين المرخص له أو مستورد

التكنولوجيا مع الغير سواء كان شخصا طبيعيا أو معنويا، بمعنى ترخيص على ترخيص وقد يكون بموافقة المورد أو من دون علمه أو موافقته.

وهناك من يرى أنّ القانون المصري لم يفعل شيئا من خلال وضع هذا النص سوى تقنين الشرط الذي تم إدراجه غالبا في جميع عقود نقل التكنولوجيا أيا كان شكلها، سواء كانت العقود منصبة على نقل للمعرفة الفنية أو حقوق الملكية الصناعية، وذلك لأنّ عقود نقل التكنولوجيا تقوم على الاعتبار الشخصي بمعنى أنّ الكلمة الأخيرة تعود للمورد في اختيار الطرف الذي تنتقل إليه التكنولوجيا[1].

–فالترخيص من الباطن في عقود نقل التكنولوجيا دون موافقة المرخص الأصلي، يترتب عليه عدة آثار منها، الاخلال بأحد الالتزامات التعاقدية في حال الاتفاق على عدم جوازه، حيث يمكن أن يضر بمصالح المورد، فقد يكون سببا في تسريب المعلومات السرية المتعلقة بالتكنولوجيا المرخص بها.

– المساس بحقوق الملكية الصناعية، باعتبار أنّ حصول المرخص له من الباطن على رخص الاستغلال والانتفاع بها دون موافقة من المالك الأصلي يسبب له ضررا، وربما إمكانية الاعتداء على البراءة أو العلامة بالتقليد أو حتى المساس بسمعة العلامة، من خلال نقص جودة السلع أو الخدمات المقدمة من قبل المرخص له من الباطن.

وفي ختام هذا الجزء من الدراسة يتضح أن تعزيز مستوى حماية حقوق الملكية الصناعية له انعكاس كبير على عدة أصعدة، وأهم شيء هو بعث الثقة في نفوس أصحاب تلك الحقوق، وفي مجال عقود نقل التكنولوجيا التي تكون فيها حقوق الملكية محلا للعقد، يكون هاجس المورد هو كيفية ضمان عدم المساس بتلك الحقوق والاعتداء عليها، لما يرتب ذلك من خسائر من الصعب تعويضها، خاصة إذا ما تم الكشف عن الأسرار الصناعية فما جدوى الاحتفاظ بها إذا ما تم تسريبها وصارت في متناول الجميع، وعليه كان الهدف من سنّ القوانين والاتفاقيات التي تطرقنا لها هو ضمان الموازنة بين مصالح الأطراف.

[1] جلال وفاء محمدين، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص 76، 77.

الباب الثاني: منازعات الملكية الصناعية في عقود نقل التكنولوجيا

بعد ما تم التطرق في الباب الأول إلى دوافع حماية حقوق الملكية الصناعية، وبيان آثارها على مختلف الأصعدة، وكذلك تنظيم حماية حقوق الملكية الصناعية في عقود نقل التكنولوجيا بواسطة المنظمات الدولية والاتفاقيات الموقعة، وبيان أهمية ذلك، يتم من خلال هذا الباب التطرق إلى جانب مهم وهو جانب المنازعات التي قد تنشأ بين أطراف عقد نقل التكنولوجيا حول أحد عناصر الملكية الصناعية، فاحتمالية الوقوع في خلاف حول مسألة معينة وارد لا محال، سواء تعلق الأمر بالإخلال بأحد الالتزامات المتفق عليها، أو المساس بأحد عناصر حقوق الملكية محل العقد.

حيث أنه عند نشوب نزاع بين الأطراف المتعاقدة في إطار عقود الاستثمار الدولية، وبالأخص عقود نقل التكنولوجيا، فإنّ الأطراف يحاولون البحث عن حل لفض هذا النزاع والخروج منه بأخف الأضرار، إذ يمكن أن يتم حله بسهولة وسلاسة، كما يمكن أن يأخذ منحى معقدا، وذلك حسب حيثيات القضية ومدى اتساع فجوى الخلاف، وغالبا ما يكون الطرف الذي يرى نفسه متضررا هو الآخِذ بزمام المبادرة نحو تسوية سريعة للنزاع، حفاظا على مصالحه، فيمكن أن يلجأ إلى الجهات القضائية لمباشرة إجراءات دعوى ضد الطرف المخل بالالتزام، كما يمكنه اللجوء إلى السبل البديلة لتسوية النزاعات القائمة في مجال عقود التجارة الدولية، وبالنظر إلى حجم الأهمية التي يتمحور حولها موضوع عقود نقل التكنولوجيا، فإنّ البحث عن الآليات الأنسب لتسوية النزاعات التي قد تنشأ بين المتعاقدين يصير أكثر من ضرورة، ذلك أنّ الممارسات التجارية على هذا المستوى لا تحتمل محطات التوقف وإضاعة الوقت والمال، لأنّ ذلك سيؤثر بالسلب لا محال على الأطراف المتعاقدة وعلى الغير.

وعليه كما أسلفنا الذكر، فقد يلجأ الأطراف إلى القضاء لطرح مسألة النزاع القائم بينهم، باعتبار أنّ السلطة القضائية هي الجهة المخولة بالنظر في فض النزاعات على اختلاف أنواعها، وهنا يجرنا الكلام للحديث عن دور القضاء على الصعيدين الوطني والدولي في تسوية النزاعات المتعلقة بالملكية الصناعية التي تكون محل عقد لنقل التكنولوجيا، حيث يثور النقاش حول مدى فعالية القضاء في تحقيق الاستجابة للمتطلبات التي يفرضها الواقع

الاقتصادي من حيث السرعة والمرونة، باعتبار أنّ القضاء وخاصة في الدول النامية يتخلله بطء في الإجراءات، كما يمكن أن تعتريه شوائب ونقائص تحول دون إقبال أطراف النزاع عليه، وبالأخص إذا كان أحد الأطراف كيانا أجنبيا، بل حتى القضاء الدولي هو الأخر ليس بمنأى عن هذا الوصف، لما يرى فيه المتنازعون من تعقيد في الإجراءات وعدم تلبيته لمقتضيات التطور الذي تعرفه أسواق التجارة الدولية، سيما إذا ما تعلق الأمر بطلب التقاضي من طرف شخص طبيعي أو كيان معنوي خاص، هذا ما دفع العارفين بشؤون التجارة الدولية والملمين بأسرارها للبحث عن وسائل بديلة لتسوية النزاعات تتلاءم ورغباتهم، لتكون هذه الطرق البديلة عن القضاء، والتي تتمثل في التحكيم والوساطة، وما يتبعهما من وسائل، هي الحل الذي تم إرساؤه وتجسيده في إطار الاتفاقيات الدولية والتشريعات الوطنية، التي وضعت الأساس القانوني لتشكيل الهيئات والمراكز الدولية والإقليمية المختصة في تسوية النزاعات التجارية وفق قواعد ولوائح كرست لمبدأ سلطان الارادة وجعلته محل اعتبار، حرصا على احترام إرادة الأطراف في تحديد القواعد الاجرائية والموضوعية التي تطبق على النزاع، وذلك لتحقيق الانصاف والإبقاء على روح المودة بين المتنازعين وحماية مصالحهم من أن يلحقها الضرر.

بناء على ماتقدم، فإنّ الدراسة في هذا الباب ستتركز أساسا على الوسائل البديلة لتسوية النزعات ومدى فعاليتها في حماية حقوق الملكية الصناعية ونقل التكنولوجيا، دون إغفال الدور الذي يلعبه القضاء في ذلك، كما نسلط الضوء أيضا على أهم الهيئات الدولية والإقليمية المختصة في تسوية النزاعات المتعلقة بالتجارة الدولية، ومن أجل ذلك ارتأينا تقسيم هذا الباب إلى فصلين، **(الفصل الأول)** نخصصه لدراسة السبل البديلة لتسوية المنازعات، حيث تتركز الدراسة بشكل أدق على التحكيم والوساطة، أما **الثاني** فيتم تخصيصه إلى الهيئات الدولية والإقليمية المختصة في تسوية المنازعات، وإبراز الدور الذي تلعبه في حماية حقوق الملكية الصناعية ونقل التكنولوجيا.

الفصل الأول: طرق فض منازعات الملكية الصناعية في عقودنقل التكنولوجيا

يحظى موضوع المنازعات في مجال التجارة الدولية باهتمام كبير من قبل الباحثين ورجال القانون، لما له من تأثير على سير التعاملات الاقتصادية، فبمجرد نشوب توتر في العلاقة العقدية بين الأطراف تتجلى تداعياته على مصالحهم الاقتصادية بالدرجة الأولى، وربما على اقتصاد دول بكاملها، ما يكلف الوقوع في خسائر مالية وتعطيل سيرورة المشاريع، وخاصة تلك الاستثمارية الناقلة للتكنولوجيا، فطبيعة هذه الاستثمارات تتطلب الاستقرار والانسجام والهدوء، لأنّ أي خلل سينعكس بالسلب على مورد التكنولوجيا ومستوردها، خاصة إذا ما تعلق الأمر بالمساس بأحد عناصر الملكية الصناعية محل العقد، وعليه تسعى الدول والشركات الكبرى من خلال المنظمات الدولية للعمل على وضع آليات وقواعد للوقاية من نشوب النزاعات، وفي حال قيامها، العمل على تسويتها بأسرع الطرق وأنجعها.

ونتطرق من خلال هذا الفصل إلى دراسة الطرق المعتمدة في تسوية النزاعات، خاصة تلك المتعلقة بموضوع بحثنا، حيث نسلط الضوء على دور القضاء في تسوية النزاعات ومدى فعاليته في ذلك، ثم نتطرق إلى دور السبل البديلة في التسوية، وهذا من خلال مبحثين، **(المبحث الأول)** نخصصه لتسوية النزاع بين آلية القضاء والسبل البديلة (الوساطة والتوفيق)، أما **(المبحث الثاني)** فنخصصه لدراسة التحكيم كنظام لتسوية المنازعات في مجال عقود نقل التكنولوجيا.

المبحث الأول: تسوية النزاعات بين القضاء والطرق البديلة

تظهر الحاجة إلى ضرورة اللجوء لطرف ثالث لتسوية النزاع القائم بين متخاصمين، هذا الطرف الذي يجب أن يكون متمتعا بمؤهلات تمكنه من حسم موضوع النزاع بشكل احترافي، والأصل في اختصاص النظر في الخصومات يعود لقضاء الدولة، لكن ولعدة اعتبارات تم الاعتماد على وسائل بديلة للتسوية المنازعات، هذه الوسائل صارت تعرف إقبالا واسعا لما تتميز به من خصائص، ومن خلال هذا المبحث سنتطرق إلى طرق تسوية المنازعات، حيث نستعرض في **(المطلب الأول)** دور القضاء في التسوية، أما **(المطلب الثاني)** فنخصصه لدراسة بعض السبل الودية في التسوية (الوساطة والتوفيق).

المطلب الأول دور القضاء في فض منازعات عقود نقل التكنولوجيا

نتناول من خلال هذا المطلب الدور الذي يلعبه القضاء في تسوية المنازعات المتعلقة بالملكية الصناعية في عقود نقل التكنولوجيا، وذلك بالتطرق لدور القضاء على المستويين الوطني والدولي في التسوية، بالإضافة إلى محاولة إعطاء تقييم لذلك، كما نتطرق إلى دراسة نوع مستحدث من العقود التأمينية المتمثل في عقد تأمين مصاريف دعوى الملكية الصناعية، لما له من ارتباط بهذا الموضوع.

الفرع الأول: دور القضاء الوطني في تسوية النزاعات

نتحدث من خلال هذا الفرع عن دور القضاء الوطني في تسوية المنازعات المتعلقة بالملكية الصناعية ونقل التكنولوجيا، حيث نستهل الحديث بتعريف المنازعات، ثم نتطرق إلى دور المحاكم المتخصصة في مجال الملكية الفكرية في تسوية المنازعات، ثم نحاول تقييم دور القضاء الوطني في تسويتها.

أولا: تعريف المنازعات

المنازعة هي عبارة عن اختلاف بين طرفين أو أكثر حول مسألة معينة تمس بحق أحد الطرفين، تؤدي إلى نشوب خصومة بينها تستدعي اللجوء إلى جهة محايدة للنظر في الموضوع والفصل فيه وفق ما تقتضيه العدالة، فيمكن اللجوء إلى الجهات القضائية لرفع دعوى، أو انتهاج طرق بديلة لتسوية المنازعات كالوساطة أو التحكيم.

ويمكن أن تقوم المنازعات التجارية الدولية بين الأشخاص الطبيعية أو المعنوية الخاصة من مختلف الجنسيات، أو بين الأشخاص العامة كالدول أو إحدى مؤسساتها من ناحية، وبين أشخاص أجنبية خاصة طبيعية كانت أم معنوية من جهة أخرى[1].

ويقصد بها كذلك، تلك المنازعات التي تنشأ نتيجة للتغيرات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية التي قد ينتج عنها تضارب في المصالح، ما قد يؤدي إلى تداخلات، وكذلك تنشأ نتيجة فشل في التوقعات الخاصة بالمشروعات المشتركة، وقد لا يستطيع الأطراف التعاون بسبب وجود ضغوط خارجية أو اختلافات بسبب نتائج المشروع المشترك[2].

---

[1] منير عبد المجيد، التنظيم القانوني للتحكيم الدولي والداخلي في ضوء الفقه وقضاء التحكيم، منشأة المعارف، الاسكندرية، 1997، ص 18.

[2] شيرزاد حميد هروري، منازعات الاستثمار بين القضاء والتحكيم، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2018، ص 24.

من خلال ما تقدم يمكن الاستنتاج بأنّ النزاع الذي يقوم حول مسائل متعلقة بعناصر الملكية الصناعية، هو عبارة عن خلاف ينشب بين طرفين حول أحد عناصر حقوق الملكية الصناعية، وقد يكون هذا النزاع قد ظهر في إطار علاقة تعاقدية بين الأطراف جراء إخلال أحد الطرفين بالالتزامات المنصبة على عاتقه، كالترخيص باستغلال براءة اختراع أو علامة تجارية من الباطن دون موافقة مورد التكنولوجيا، أو ينشأ النزاع نتيجة علاقة غير تعاقدية من خلال الاعتداء على حقوق الملكية الصناعية كالتقليد، وهذا ما يستدعي التوجه إلى الجهات المختصة من أجل طرح النزاع أمامها للفصل فيه وفق ما يقتضيه القانون.

ثانيا: المحاكم المتخصصة في مجال الملكية الفكرية

أيدت العديد من الدول الأعضاء في الويبو مقترح إنشاء محاكم متخصصة نظراً إلى الطابع المعقد الذي تكتسيه أفعال التعدي على الملكية الفكرية، ولا سيما التعدي على البراءات، وكان ذلك من الحلول المقترحة لضمان الفعالية من حيث التكلفة والاتساق في اتخاذ القرارات، ومن الممكن تعزيز فعالية المحاكم المتخصصة أيضاً بإنشاء بنية حديثة مدعومة بتكنولوجيا المعلومات ومكتبات مخصصة أساسا لقانون الملكية الفكرية، ومن الممكن أن يشمل ذلك تدريب مجموعة صغيرة نسبيا من القضاة والمدعين العامين لمعالجة قضايا ما فتئت تزداد تعقيدا[1].

وقد تم تجسيد هذا القرار في العديد من دول العالم من خلال إنشاء محاكم مختصة بالملكية الفكرية والصناعية، الجزائر بدورها سعت في سبيل تحقيق ذلك من خلال ما جاء في قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجديد[2] الذي نص على إنشاء أقطاب متخصصة في

[1] لويس هارمز، دعاوى الملكية الفكرية بناء على قانون السوابق مع تركيز خاص على تجربة جنوب إفريقيا–دور القضاء في إنفاذ حقوق الملكية الفكرية–، ورقة مقدمة خلال الدورة الثانية للجنة الاستشارية المعنية بالإنفاذ لدى المنظمة العالمية للملكية الفكرية، جنيف، 28–30 جوان 2004، ص 8.

[2] قانون رقم 08–09 مؤرخ في 25 فيفري 2008 المتضمن قانون الإجراءات المدنية والادارية، (ج.ر)، عدد 21 الصادرة بتاريخ 23 أفريل 2008.

بعض المحاكم للنظر في بعض القضايا الحساسة، والتي ذُكرت على سبيل الحصر في المادة 32[1] ".

كما يضيف النص أنّ المنازعات المذكورة في المادة 32 تفصل فيها الأقطاب المتخصصة بتشكيلة جماعية تتشكل من 3 قضاة، كما تحدد كيفية تطبيق هذه المادة عن طريق نصوص تنظيمة تصدر عند الاقتضاء.

لكن على أرض الواقع لم يتم تنصيب أقطاب متخصصة على مستوى بعض المحاكم للنظر في قضايا الملكية الفكرية، وعليه فإنّ القضايا المتعلقة بالملكية الفكرية، يؤول اختصاصها للمحاكم طبقا للقواعد العامة المنصوص عليها في قانون الإجراءات المدنية والإدارية وقانون الإجراءات الجزائية.

إلا أنه على الصعيد الدولي، تم تنصيب عديد المحاكم الوطنية المتخصصة بالملكية الفكرية والصناعية في العديد من الدول، والتي استطاعت في وقت وجيز أن تتبوء مكانة وتحظى بسمعة واسعة بفضل الاحترافية في العمل، ولعل الإشارة إلى بعض النماذج الناجحة أمر لابد منه لإثراء الموضوع بمثل هذه التجارب، وأبرز نموذج نستعرضه محكمة بيكين للملكية الفكرية.

أين تم إنشاؤها في عام 2014 كأول محكمة في الصين لحقوق الملكية الفكرية، حيث تعد محكمة ببكين متخصصة في قضايا حقوق الملكية الفكرية، وقد تعاملت مع 18 ألف قضية في عام 2018 بزيادة 19 بالمائة على أساس سنوي. وفي العام 2017، نحو 15 ألف قضية تتعلق بحقوق الملكية الفكرية[2].

واختارت العديد من الشركات الأجنبية والشركات متعددة الجنسيات رفع دعاوى قضائية في هذه المحكمة لحماية حقوق الملكية الفكرية الخاصة بها، وفي إحدى القضايا رفعت شركة تصنيع الأجهزة المنزلية البريطانية "دايسون" دعوى قضائية ضد شركة في بكين بسبب

---

[1] المادة 32 من (ق.إ.م.إ.ج):""**تختص الأقطاب المتخصصة المنعقدة في بعض المحاكم بالنظر دون سواها في النزاعات المتعلقة بالتجارة الدولية والإفلاس والتسوية القضائية والمنازعات المتعلقة بالبنوك ومنازعات الملكية الفكرية والمنازعات البحرية والنقل البحري ومنازعات التأمينات**".

[2] عد في ذلك إلى الموقع www.arabic.news.cn "محكمة بكين لحقوق الملكية الفكرية تفصل في مزيد من القضايا خلال 2018، تاريخ النشر 23-02-2019، تاريخ الاطلاع 04-03-2020، الساعة 22:00.

انتهاك براءات الاختراع، قبل أن تقضي محكمة بكين للملكية الفكرية بأنّ على الشركة البكينية أن توقف التعدي على الفور، وأن تقدم تعويضات للشركة البريطانية، وعند الفصل في قضايا حقوق الملكية الفكرية المتعلقة بالكيانات الأجنبية، فإنّ المحكمة لا تعطي معاملة تفضيلية للطرف الأجنبي بسبب حساسيات القضية، ولا تُؤيد الطرف المحلي باسم حماية المصالح الوطنية[1].

ثالثا: تقييم اللجوء إلى القضاء

عند الحديث عن دور القضاء في الفصل في منازعات الملكية الصناعية، يمكن إعطاء تقيم لهذه السلطة يتمحور أساسا في إبراز المحاسن والإشارة إلى السلبيات.

أ-إيجابيات اللجوء إلى القضاء

لاشك وأنّ الهيئة القضائية في كل دولة من دول العالم تتمتع بمكانة خاصة، باعتبارها سلطة تطبيق القانون وتحقيق العدالة، ما يضفي عليها لباس الهيبة والوقار في نظر العامة، فالأصل عند لجوء المتقاضي إلى المحكمة هو اقتناعه المطلق أنّ قضيته قد وضعت أمام هيئة ذات دراية بالقانون، ساهرة على تحقيق العدالة، ما يعني انبعاث الطمأنينة في النفس وإرساء الثقة في من خوله مهام الفصل في النزاع.

وعليه، فإن إنشاء محاكم مختصة في مجال الملكية الفكرية والصناعية، يعتبر بمثابة تقدم خطوة نحو الأمام، عنوانها تعزيز الثقة في سلك القضاء حين أن أعطى لهذا المجال ما يستحقه من اهتمام، فإنشاء محاكم مختصة بالملكية الفكرية يعني بالضرورة تكوين قاض مختص في مجالها، ما يرتب عن ذلك صدور أحكام دقيقة، يقل هامش الخطأ في مضامينها، الأمر الذي يكرس حماية أكثر وضمانة أكبر لأصحاب تلك الحقوق من أن تنتهك أو تضيع.

ورغم ما للقضاء من إيجابيات متعددة، إلا أنّ أغلب المتنازعين في مجال الاستثمار يتجنبون اللجوء إليه لما يرون فيه من عيوب وسلبيات تؤثر على مصالحهم ومراكزهم القانونية، نستعرض هذه السلبيات والنقائص في العنصر التالي:

[1] www.arabic.news.cn المرجع السابق.

ب –سلبيات اللجوء القضاء

يستبعد المتعاقدون اللجوء إلى القضاء العادي لطرح منازعاتهم لعدة أسباب، ولعل أهمها صعوبة تحديد المحاكم التي يمكن أو ينبغي اللجوء إليها، نظرا لانتماء المتعاقدين لدول مختلفة،[1].

ومن سلبيات القضاء العادي في فض المنازعات المتعلقة بعقود نقل التكنولوجيا، بطء إجراءات المرافعات وتباعد مواعيد الجلسات التي قد تحتمل التأجيل، بالإضافة إلى نظام التقاضي على درجتين مايتيح إمكانية استئناف الحكم الصادر عن أول درجة، ،ما يجعل المنازعة تستغرق وقتا أطول للفصل فيها، خاصة ما إذا استدعت الخصومة تعيين خبير إذا تعلق الأمر بالمسائل الفنية التي لا يمكن للمحكمة الفصل فيها بصورة تلقائية، ما يؤدي إلى تمديد أجل الخصومة أكثر، الأمر الذي سيؤدي إلى تعطيل مصالح الأطراف خاصة وأنّ مثل هذا النوع من العقود لا يحتمل العقبات لما ترتبه من انعكاسات سلبية خاصة من الجانب المالي.

حتى ومع تخطي كل العقبات المذكورة أعلاه فقد يصطدم الحكم القضائي بصعوبة تنفيذه في ظل عدم وجود اتفاقية بين دولة المدعي والدولة التي صدر فيها الحكم حول تنفيذ الأحكام، ويزداد الأمر تعقيدا مع غياب اتفاقية دولية بين جميع الدول بخصوص هذا الشأن[2].

وكذلك من بين الأسباب التي تحول دون لجوء الأطراف إلى القضاء، ما تعلق بالحصانة الرسمية لدولة ذات سيادة، والذي يقصد به منع المحاكم الوطنية في بلد معين من محاكمة دولة أجنبية أو مؤسساتها، إذ أن سيادة الدولة واستقلاليتها تتنافيان مع إمكانية خضوعها لسلطة القضاء في دولة أخرى[3].

[1] وفاء مزيد فلحوط، المرجع السابق، ص 662، 663.

[2] المرجع نفسه، ص 662.

[3] مرتضى جمعة عاشور، المرجع السابق، ص 464.

رابعا: أسباب عزوف المستثمر الأجنبي عن اللجو إلى القضاء الوطني

ما يلاحظ من خلال الاطلاع على العديد من القضايا المتعلقة بمنازعات الاستثمار بصفة عامة، وما يتعلق بمجال عقود نقل التكنولوجيا بصفة خاصة، –والتي تصنف هي الأخرى في مجال الاستثمار– يلاحظ أنّ المستثمر الأجنبي ناذرا ما يلجأ إلى المحاكم الوطنية للدولة المضيفة للفصل في النزاع، سيما إذا كانت طبيعة الاستثمار اتفاقية مبرمة بين الدولة والطرف الأجنبي، لذلك أردنا من خلال هذا العنصر الوقوف على أهم الأسباب التي تجعل إقبال المستثمر الأجنبي على القضاء الوطني للدولة المضيفة محتشما، إذا ما قارنا ذلك بالإقبال على هيئات التحكيم.

فمن بين هذه الأسباب، نجد الاختلاف في المراكز القانونية لأطراف النزاع، عندما تكون الدولة ذات سيادة طرفا في النزاع، وطرفه الآخر شركة أجنبية، ما يؤدي إلى عدم تحقيق المساواة الكاملة بينهما أمام المحاكم الوطنية، إضافة إلى عدم حصول المستثمر على إجراءات عادلة كما أنه يصعب على المحاكم تقديم ضمانات كافية لطمأنة المستثمر حول نتائج الدعوى[1].

– إمكانية اصطدام المستثمر بعائق آخر، والمتمثل في مبدأ حصانة الدولة ضد التقاضي، فقد تكون الهيئات القضائية الداخلية في الدولة المضيفة ممنوعة من التعرض لتصرفات الدولة، كما قد تدفع ظروف القضية المستثمر إلى رفع دعواه أمام جهات قضائية لدولة ثالثة أو محاكم دولته[2].

–تأثر القاضي الوطني بالتيارات الفكرية والسياسية والاجتماعية في بلده، بالإضافة إلى وضعه النفسي المتجه نحو تغليب المصالح الوطنية، وقد يكون القاضي ملزما على تطبيق أحكام القانون الداخلي، حيث أنّ هذه الأحكام في حد ذاتها تكون محل شكوى من المستثمر[3]. لكن فيما يتعلق بتأثر القضاة بالنَّزَعات الفكرية والسياسية، فهذا أمر لا يمكن تعميمه على سبيل الإطلاق، فالأصل أنّ القاضي عند نظره في موضوع النزاع يخضع

[1] شيرزاد حميد هروري، المرجع السابق، ص 71، 72.

[2] عبد الستار أحمد مجيد الحوري، الحماية القانونية للاستثمارات الاجنبية، (دراسة مقارنة)، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، 2013، ص 118.

[3] شيرزاد حميد هروري، المرجع السابق، ص 75.

للقانون والضمير المهني، لا إلى التيارات السياسية والاجتماعية أو الضغوطات الخارجية، فهذه الأمور تتعارض مع مبادئ القاضي المتمثلة في الاستقلالية والحياد والنزاهة.

–كما يمكن أن يتعرض المستثمر لخسائر مالية لعدم سرعة الفصل في النزاع، حيث تتصف إجراءات التقاضي بالبطء أو عدم وضوح الاختصاص القضائي، ما يبقي دعواه تتنقل بين المحاكم [1].

بناء على ما سبق ذكره من أسباب، يبدي المستثمر الأجنبي رفضه اللجوء إلى المحاكم الوطنية لحل النزاعات التي قد تحصل، وتزداد حدة الرفض إذا كانت الدولة المضيفة من الدول النامية، حيث يرَوج المستثمرون الأجانب إلى أنّ القضاء في تلك الدول لم يبلغ من الاحترافية ما يمَكِّنه من الفصل في منازعات الاستثمار بصفة عامة بشكل فعال، وإن كان هذا التوجه لديه من الحجج ما يثبته، لكن ليس إلى الحد الذي يتصوره المستثمر الأجنبي، حيث أنّ هناك العديد من الدول النامية استطاعت أن تخطو خطوات عملاقة في مجال فض المنازعات الاستثمارية من خلال سنّ أطر قانونية تخدم البيئة الاستثمارية وتحسن مناخها بشكل أفضل، ليبقى رفض المستثمر الاجنبي اللجوء إلى قضاء الدولة المضيفة أحيانا مجرد ذريعة لصد القضاء المحلي، واللجوء إلى سبل بديلة لتسوية النزاع، وذلك مراعاة لمصالحه والحفاظ عليها.

الفرع الثاني : دور القضاء الدولي في حل النزاعات

يمكن أن يكون الفصل في النزاع من اختصاص المحاكم الوطنية عبر إقليم كل دولة، إذا كان النزاع بين أطراف محلية أو طرف محلي وأخر أجنبي طبقا للقاونين المعمول بها، فإنه يمكن كذلك أن يكون الفصل في المنازعات من اختصاص القضاء الدولي بواسطة الأجهزة المختصة في ذلك، متى كان النزاع ناشئا بين الدول أو المؤسسات التابعة لها أو بين الدول والأشخاص الطبيعية أو الأشخاص المعنوية الخاصة.

أولا: أجهزة القضاء الدولي

نتطرق عند دراسة أجهزة القضاء الدولي إلى محكمة العدل الدولية، هذه الهيئة التابعة لمنظمة الأمم المتحدة، بالإضافة إلى محكمة التحكيم الدائمة.

[1] عبد الستار أحمد مجيد الحوري، المرجع السابق، ص 122.

أ-محكمة العدل الدولية

تعتبر محكمة العدل الدولية أحد أجهزة القضاء المختصة في فض المنازعات الدولية، وهي هيئة تابعة لمنظمة الأمم المتحدة، وفي إطار دراسة منازعات عقود نقل التكنولوجيا، لابد من بيان مدى اختصاص المحكمة في فض المنازعات المتعلقة بها.

وقبل التطرق لذلك، لابد من تقديم نبذة مختصرة حول المحكمة، فقد تم إنشاؤها بموجب المادة 7 من ميثاق الأمم المتحدة[1]".

وبالرجوع إلى النظام الأساسي[2] الذي ينظم المحكمة، نجد المادة 34 ف1 تنص على الأطراف التي يمكنها رفع الدعاوى أمام المحكمة، ومن خلالها يتبين أن اختصاص المحكمة في الفصل في المنازعات محصور فقط بين الدول، ما يعني أنّ الأشخاص الطبيعية أو الأشخاص المعنوية الخاصة لا يمكنها مباشرة الدعاوى أمام المحكمة.

غير أنّ هذا الأمر لا يؤخذ على سبيل الإطلاق، حيث يمكن لدولة أن تتبنى مطالب أحد مستثمريها[3]، ونحاول فيما يلي التطرق لدور المحكمة في الفصل في المنازعات المتعلقة بنقل التكنولوجيا.

1-مهام المحكمة

للمحكمة دور مزدوج، الأول يتمثل في حل النزاعات القانونية التي تحيلها إليها الدول وفقاً للقانون الدولي، والثاني تقديم فتاوى في المسائل القانونية المحالة إليها من قبل أجهزة الأمم المتحدة والوكالات الدولية، وما يهمنا هو الاختصاص القضائي للمحكمة، وبالأخص حل منازعات نقل التكنولوجيا، فبالرجوع إلى النظام الأساسي للمحكمة، وبالتحديد المادة 36

---

[1] ميثاق الأمم المتحدة الصادر في سانفرانسيسكو في تاريخ 26 6-1945 . المادة 7: "**تُنشأ الهيئات الآتية فروعاً رئيسية للأمم المتحدة جمعية عامة، مجلس أمن، مجلس اقتصادي واجتماعي، مجلس وصاية، محكمة عدل دولية، أمانة**".

[2] النظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية، المادة 34 ف1 ""**للدول وحدها الحق في أن تكون أطرافاً في الدعاوى التي تُرفع للمحكمة..**""،

[3] مرتضى جمعة عاشور، المرجع السابق، ص 465 .

ف1[1] ، يتضح أنّ المحكمة تختص بالنظر في جميع القضايا التي يعرضها المتقاضون، بما في ذلك القضايا المتعلقة بنقل التكنولوجيا التي تندرج ضمن مواضيع الاستثمار الدولي، كما تختص المحكمة بالفصل في جميع المسائل المنصوص عليها في الاتفاقيات المعمول بها، وعلى ذكر الاتفاقيات الدولية المعمول بها، نجد الاتفاقية الدولية "تريبس" التي تُنظِم بعض المسائل المتعلقة بنقل التكنولوجيا، من بين الاتفاقيات الدولية المعمول بها هي الأخرى على الصعيد الدولي، إضافة إلى اتفاقيات منظمة الملكية الفكرية، وعليه فإنّ نظر المحكمة في منازعات الملكية الصناعية في عقود نقل التكنولوجيا مؤسس قانونا بناء على ما تضمنته الفقرة 1 من المادة 36 المذكورة أعلاه، باعتبار أنّ المحكمة تكون مختصة بالفصل في المسائل المنصوص عليها في الاتفاقيات المعمول بها.

كما ينعقد الاختصاص لمحكمة العدل للفصل في نزاعات نقل التكنولوجيا حتى لو كانت عملية النقل تمت بموجب عقد دولي، حتى لو كان أحد أطراف النزاع شخصا من أشخاص القانون الداخلي للدول، وذلك بموجب نظام الحماية الدبلوماسية، فقد صار هذا المبدأ من المسائل المسَلَّم بها في القانون الدولي فقهًا وقضاء، ويعتبر هذا النظام من صنيع القضاء الدولي[2]، فمن حق الدولة حماية مواطنيها بالطرق الدبلوماسية أثناء وجودهم أو إبرامهم معاملات خارج أراضيها، ومنها معاملات نقل التكنولوجيا، ولها كل السلطة التقديرية في تقرير استعمال أو عدم استعمال هذا النظام، حيث يحق لها الدفاع عنهم إذا اقتنعت بقضاياهم، كما يحق للفرد أيضا طلب حماية دولته بالطرق الدبلوماسية [3].

---

[1] المادة 36 ف1 من النظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية: "**تشمل ولاية المحكمة جميع القضايا التي يعرضها عليها المتقاضون، كما تشمل جميع المسائل المنصوص عليها بصفة خاصة في ميثاق الأمم المتحدة أو في المعاهدات والاتفاقات المعمول بها**".

[2] عبابسة حمزة، وسائل نقل التكنولوجيا وتسوية نزاعاتها في ضوء القانون الدولي، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في القانون العام، جامعة حسيبة بن بوعلي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، 2007-2008، ص 115، 116.

[3] عبد الكريم علوان، القانون الدولي العام، حقوق الإنسان المنظمات الدولية، الجزء الأول منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2007، ص 426.

2- الإجراءات أمام المحكمة

من أجل مباشرة الدعوى أمام محكمة العدل لابد من اتباع جملة من الإجراءات، وذلك حسب المواد التي جاءت في القانون الأساسي للمحكمة، والتي نبينها على النحو الأتي:

2-1-تقديم الطلب

يتم رفع النزاع أمام المحكمة إما عن طريق الاتفاق بين الطريفين، أي قبل نشوب النزاع من خلال بنود الاتفاقية المبرمة بينهما، أو عن طريق طلب يرفعه المدعي، ويجب أن يكون هذا الطلب متضمنا تفاصيل النزاع بشكل دقيق، أي تعيين موضوع النزاع، وكذلك الأطراف المتنازعة، وهذا جسب المادة 40[1] من النظام الأساسي للمحكمة.

2-2-سير الدعوى

تكون إجراءات سير الدعوى أمام المحكمة إما كتابية أو شفوية.

2-2-1-الإجراءات الكتابية

بالرجوع إلى اللائحة الداخلية للمحكمة[2]، نجدها تنص على أنّ الإجراءات المكتوبة تشمل ما يقدم للمحكمة والخصوم من مذكرات وإجابات عليها، وردود إذا اقتضاها الحال، كما تشمل جميع الأوراق والمستندات التي تؤديها.

وتبدأ الإجراءات المكتوبة بإصدار المحكمة أوامرها بتقديم الوثائق المطلوبة، ومواعيد تقديمها[3] وتتمثل هذه الوثائق في:

-**العريضة:** حيث أنه إذا رفعت الدعوى بموجب عريضة، فإنّ المرافعة في هذه الحالة تتألف من:

---

[1] المادة 40 من النظام الأساسي للمحكمة "**ترفع القضايا إلى المحكمة حسب الأحوال إما بإعلان الاتفاق الخاص أو بطلب كتابي يوجه إلى المسجل، وفي كلتا الحالتين يجب تحديد موضوع النزاع والأطراف.**

-يبلغ المسجل الطلب على الفور إلى جميع المعنيين".

[2] اللائحة الداخلية لمحكمة العدل الدولية المعتمدة في 14 أفريل 1978، ودخلت حيز النفاذ 1 جويلية 1978.

[3] المادة 44 من اللائحة الداخلية للمحكمة: "**تصدر المحكمة، في ضوء المعلومات التي يحصل عليها الرئيس بمقتضى المادة 31 من هذه اللائحة، الأوامر اللازمة لكي تحدد، في جملة أمور، عدد وثائق المرافعة وترتيب تقديمها والآجال المحددة لها**".

مذكرة من المدعي، تليها مذكرة مضادة من المدعى عليه[1].

أما المذكرة، فتقدمها الدولة المدعية، وهي تتضمن عادة عرضا للوقائع والطلبات التي تسعى هذه الدولة للحصول عليها من وراء دعواها، وبيانا بحكم القانون، كما تتضمن استنتاجات، وترسل نسخة منها للطرف الآخر.

أما بخصوص المذكرة المضادة، فتقدمها الدولة المدعى عليها، وتشمل الرد على الوقائع الواردة في مذكرة المدعي، وتفنيدها أو إبداء ملاحظات على الحجج القانونية المعروضة في مذكرة المدعي أو إنكارها، وعند الاقتضاء تتضمن عرضا لأي وقائع إضافية، وملاحظات على بيان حكم القانون الوارد في المذكرة،[2]، ويجوز عقد جولة ثانية من المرافعات إذا طلب الطرفان ذلك، أو كانت المحكمة قد رأت ضرورة لذلك، وعندئذ تقدم الدولة المدعية ردا على ذلك يسمى" مذكرة جوابية "وتقدم الدولة المدعى عليها مذكرة تعقيبية[3].

وينبغي ألا تكون هاتان المذكرتان مجرد تكرار لادعاءات الأطراف، وإنما وجب أن تبرزا النقاط التي لا زالت تفرق بين الأطراف[4].

-**الاتفاق الخاص:** أما إذا كانت القضية المعروضة أمام المحكمة بموجب الاتفاق الخاص، فإنّ تقديم وثائق المرافعة وترتيب تقديمها يتحدد على النحو المنصوص عليه في أحكام الاتفاق ذاته، إلا إذا قررت المحكمة خلاف ذلك بعد التحقق من وجهات نظر الأطراف.

---

[1] المادة 45 فقرة 1 من اللائحة الداخلية للمحكمة: "**في الدعاوى المرفوعة بعريضة، تتألف المرافعة من مذكرة من المدعي تليها مذكرة مضادة من المدعى عليه**".

[2] المادة 49 فقرة 1 و 2 من اللائحة الداخلية للمحكمة: -"**تتضمن المذكرة عرضا للوقائع المتصلة بالموضوع، وبيانا بحكم القانون، والاستنتاجات**".

-"**تتضمن المذكرة المضادة اعترافا بالوقائع الواردة في المذكرة أو إنكارا لها؛ وعند الاقتضاء عرضا لأي وقائع إضافية؛ وملاحظات على بيان حكم القانون الوارد في المذكرة؛ وبيانا بحكم القانون ردا عليه، والاستنتاجات**".

[3] المادة 45 فقرة 2 من اللائحة الداخلية للمحكمة: "**للمحكمة أن تأذن أو تقضي بتقديم مذكرة جوابية من المدعي، ومذكرة تعقيبية من المدعى عليه، إذا اتفقت الأطراف على ذلك أو إذا قررت المحكمة، من تلقاء نفسها أو بناء على طلب أحد الأطراف، أنّ ثمة ضرورة لهاتين المذكرتين**".

[4] المادة 49 فقرة 3 من اللائحة الداخلية للمحكمة: "**ينبغي ألا تكون المذكرة الجوابية والمذكرة التعقيبية، إذا أذنت بهما المحكمة، مجرد تكرار لادعاءات الأطراف، وإنما ينبغي أن تبرزا النقاط التي لا تزال تفرق بين الأطراف**".

أما إذا لم يتضمن الاتفاق الخاص أي نص من هذا القبيل، أو لم يتفق الأطراف بعد على ذلك، فيودع كل طرف مذكرة، ومذكرة مضادة في غضون الأجل نفسه، ولا تأذن المحكمة بتقديم مذكرات جوابية إلا إذا ارتأت ضرورة لذلك[1].

2-2-2-الإجراءات الشفوية

بعد إقفال باب المرافعة الخطية، تصبح القضية جاهزة للاستماع، وتحدد المحكمة تاريخا لبدء المرافعة الشفوية، ولها أيضا عند الاقتضاء، أن تقرر تأجيل فتح باب المرافعة الشفوية أو تأجيل متابعتها، وفي كل من الأحوال يجب على المحكمة أن تضع في اعتبارها الأولية لما اشترطته المادة 74 من اللائحة الداخلية للمحكمة بخصوص القضايا الاستعجالية والظروف الخاصة الأخرى، وعند البدء في المرافعة الشفوية، لا يجوز لأي طرف تقديم مستندات جديدة للمحكمة، إلا إذا وافق الطرف الخصم عليها، أو أذنت المحكمة بذلك، -إن كانت هذه المستندات ضرورية- وفي حال تمّ تقديم هذا المستند، فإنه يسمح للطرف الخصم بالتعليق عليه وتقديم مستندات مؤيدة للتعليق، والمحكمة هي التي تحدد الوقت المناسب للمرافعة الشفوية، كما تحدد الترتيب الذي تستمع به للأطراف، وتحدد كذلك طريقة عرض الأدلة واستجواب الشهود والخبراء، وعدد المستشارين والمحامين الذين يتكلمون باسم كل طرف من أطراف النزاع، وهذا بعدما يتم التحقق من وجهات نظر الأطراف.

وتكون جلسات المحكمة علنية، ما لم تقرر المحكمة أن تكون سِرية، أو يطلب المتقاضون عدم حضور الجمهور في الجلسات.

3-المداولات وإصدار الحكم

بالرجوع إلى المواد 54 حتى 60 من النظام الأساسي للمحكمة، يمكن معرفة الطريقة التي يتم الفصل فيها في النزاع، وذلك بموجب حكم نهائي حيث تكون مداولات المحكمة سرا، وتفصل في جميع المسائل برأي الأكثرية من القضاة الحاضرين، فإذا تساوت الأصوات، رُجِّح جانب الرئيس أو القاضي الذي يقوم مقامه.

---

[1] المادة 46 من اللائحة الداخلية للمحكمة: **في الدعاوى المرفوعة بطريق الإخطار باتفاق خاص، يتحدد عدد وثائق المرافعة وترتيب تقديمها على النحو المنصوص عليه في أحكام الاتفاق ذاته ، إلا إذا قررت المحكمة خلاف ذلك بعد التحقق من وجهات نظر الأطراف**

ويبين الحكم الأسباب التي بُني عليها، ويتضمن أسماء القضاة الذين اشتركوا فيه، وفي حال ما إذا لم يكن الحكم صادراً كله أو بعضه بإجماع القضاة، فمن حق كل قاضي أن يصدر بياناً مستقلاً برأيه الخاص.

وفي النهاية يوقَّع الحكم من طرف الرئيس والمسجِّل، ويُتلى في جلسة علنية، بعد إخطار الوكلاء إخطارا صحيحا، ولا يكون للحكم قوة الالزام إلاَّ بالنسبة لمن صدر بينهم، بمعنى أخر، يكون ملزما تجاه أطراف النزاع فقط وفي خصوص النزاع الذي فُصل فيه، ويكون الحكم نهائياً غير قابل للاستئناف، وعند حصول نزاع في معناه أو في مدى مدلوله، تقوم المحكمة بتفسيره، بناء على طلب أي طرف من أطرافه.

بعد التطرق لدور محكمة العدل الدولية في تسوية المنازعات، ومن خلال التمعن في الإجراءات التي تنظم سير الدعاوى أمامها، يتبادر إلى الدهن أنّ المنازعات تستغرق وقتا طويلا للفصل فيها، وهذا ما لا يحبذه المستثمرون، ويجعلهم يفكرون في آليات أخرى لتسوية نزاعاتهم.

بعدما تم التطرق لجهاز محكمة العدل الدولية، نتطرق فيما يلي لجهاز آخر وهو محكمة التحكيم الدائمة.

ب –محكمة التحكيم الدائمة

تم التوصل في مؤتمر لاهي المنعقد في 29 جويلية 1899 إلى إنشاء محكمة التحكيم الدائمة، حيث تعد هذه المحكمة هيئة مؤقتة وليست دائمة، ذلك أنّ دورها ينتهي بمجرد انتهاء الفصل في النزاع المطروح أمامها، وهي محكمة مختصة في النزاعات التي تحصل بين الدول المتعاقدة، إلا أنّ المجلس الإداري للمحكمة وافق في 26 مارس 1962 على إضافة قواعد التوفيق والتحكيم لتسوية المنازعات التي تكون بين الدولة وأحد أشخاص القانون الخاص[1].

وبهذا يمكن القول: أنّ المحكمة صارت تتبع عند الفصل في القضايا التي تطرح أمامها أسلوبين، الأسلوب القضائي، والأسلوب الودي المتمثل في السبل البديلة لتسوية المنازعات،

[1] شيرزاد حميد هروري، المرجع السابق، ص 95، 96.

وهذا ما يزيد من إمكانية الاقبال عليها من طرف المتنازعين، وذلك بعد اعتمادها لأساليب التسوية الودية.

وتعتبر المحكمة منظمة حكومية دولية تضم في عضويتها 122 دولة حاليا، وتتكون من ثلاثة هياكل تنظيمية وهم، المجلس الإداري الذي يشرف على سياسات المحكمة وميزانيتها، ومجموعة من المحكمين المستقلين المسماة بأعضاء المحكمة، والسكرتارية العامة، المعروفة باسم المكتب الدولي والتي يترأسها الأمين العام[1].

والمحكمة الدائمة للتحكيم ليست محكمة بالمعنى الصحيح لهذا المصطلح، ولكن التنظيم الإدارى يتيح وجودها الدائم، وأن تكون متاحة بسهولة، ما يعني أن تكون بمثابة السجل لأغراض التحكيم والإجراءات الدولية الأخرى ذات الصلة، بما فى ذلك لجان التحقيق والمصالحة، وهى إطار دائم لمساعدة هيئات التحكيم أو اللجان المؤقتة، ويسمى القضاة أو المحَكِّمون الذين ينظرون فى القضايا رسميا ″ القضاء" في المحكمة[2].

بعد استعراض أبرز الأجهزة القضائية الدولية يمكن القول: أنّ المجتمع الدولي يوفر آليات قضائية يتم اللجوء إليها عند نشوب النزاعات، لكن ما يلاحظ هو أنّ أغلب النزاعات التي تعرض على القضاء الدولي هي منازعات ذات طابع سياسي وعسكري، حيث أنّ النزاعات التجارية والاقتصادية تكون ناذرة الطرح أمام هذه الأجهزة، فما هي الأسباب ياترى التي تجعل المستثمر الأجنبي عازفا عن طرح قضاياه على أجهزة القضاء الدولي؟

ثانيا : أسباب رفض المستثمر الأجنبي اللجوء إلى القضاء الدولي

إن لجوء المستثمر إلى الهيئات القضائية الدولية لحل النزاعات يعطيه ضمانات أوسع وطمأنينة أكثر، من التي يجدها في القضاء الوطني، فالقضاء الدولي يضمن جانبا من الاستقلالية والحياد.

لكن ما يجعل المستثمر يرفض اللجوء إلى القضاء الدولي، هوعدم قدرته على إقامة دعوى مباشرة ضد الدولة المضيفة بسبب مركزه القانوني، سواء كان فردا أو شركة، حيث لا يجوز للفرد أو الشركة المثول أمام المحاكم القضائية الدولية بصفة شخصية، بل يجب أن

[1] الموقع الرسمي لمحكمة التحكيم الدائمة، www.pca-cpa.org

[2] سامي محمد عبد العال، دور القضاء والتحكيم الدولي في تسوية منازعات الاستثمار، بحث مقدم إلى مؤتمر كلية الحقوق جامعة طنطا، 29-30-أفريل 2015، ص 13.

يكون ممثلا بواسطة دولته، وهذا لا يكون إلا بموافقة الدولة التي يحمل جنسيتها على تبني مطالبه وإقامة دعوى أمام القضاء الدولي[1].

كما أنّ تدخل دولة المستثمر في النزاع للمطالبة بحقوقه عن طريق الحماية الدبلوماسية قد لا تكفي، نظرا لأنّ دولته تتمتع بسلطة تقديرية، وبدون معقب في ممارسة هذا الحق من عدمه، ما دامت تمارس حقا خاصا بها، وبالتالي عدم ضمان ممارسة هذا الحق لما يحيط به من اعتبارات سياسية قد تدفع الدولة في ظل ظروف معينة إلى التخلي عن الحماية في مواجهة الدول الأخرى[2]، بمعنى آخر أنّ الدولة تبحث عن المصلحة العامة والشاملة وما يضمن لها عدم المساس بسيادتها، وبالتالي لا يمكن أن تتدخل إلا في حالات ناذرة وجوهرية يكون لها تأثير على مصالحها.

الفرع الثالث: عقد تأمين مصاريف دعاوى الملكية الصناعية

إنّ ما يدفعنا لإثارة هذه الجزئية المتعلقة باستحداث عقد التأمين على مصاريف التقاضي في دعاوى حقوق الملكية الصناعية، هو امتعاض الكثير من المتقاضين بسبب غلاء التكاليف عند اللجوء إلى القضاء بخصوص دعاويهم، سواء كانوا ادعاء أو دفاعا، وإن كان مبدأ الحق في مجانية التقاضي مكفول دستورا، إلا أنّ هذا الحق محصور في جوانب معنية، فمجانية القضاء أمر نسبي ينحصر في النظر في الدعوى من طرف القاضي، هذا الأخير تتكفل الدولة بدفع راتبه، ولا يحصل عليه من طرف المتقاضين، أمّا فيما يتعلق ببقية التكاليف فتكون على نفقة المدعي أو المدعى عليه على حسب الحالة، مثل أتعاب الخبير وأتعاب المحضر، والمحامي.

ففي هذا السياق، كشفت دراسة استقصائية دولية[3] أجراها مركز الويبو للتحكيم والوساطة بشأن تسوية المنازعات في الصفقات التكنولوجية، أنّ أقل من 2% من الاتفاقيات المتعلقة بالتكنولوجيا تنتهي إلى إجراءات رسمية لتسوية المنازعات، بيد أنّ تلك الإجراءات بوجه عام مكلفة وتستغرق الكثير من الوقت.

---

[1] شيرزاد حميد هروري، المرجع السابق، ص 103.

[2] عبد الستار أحمد مجيد الحوري، المرجع السابق، ص 132، 133.

[3] Wipo survey reveals concern about costs of technology dispute proceedings, geneva march 28, 2013, www.wipo.int.

ويقدم تقرير الدراسة الاستقصائية ممارسات ودوافع لما يناهز 400 مشارك في الدراسة من أكثر من 60 بلدا، ويقيّم التقرير الاستخدام الحالي للآليات البديلة لتسوية المنازعات ومزاياها المقارنة في ما يخص تسوية المنازعات المتعلقة بالتكنولوجيا، ويتضمن التقرير كذلك ملاحظات حول أفضل الممارسات في مجال تسوية المنازعات استنادا إلى تحليل للبيانات المجمّعة والمقابلات التي أجريت في إطار الدراسة الاستقصائية، وتؤكد الدراسة الاستقصائية أنّ الأطراف في الاتفاقيات المتعلقة بالتكنولوجيا قلقة إزاء التكاليف الباهظة للمنازعات وطول المدة الزمنية التي تستغرقها، ولا سيما على المستوى الدولي.

وعرضت الدراسة الاستقصائية التي أجراها مركز الويبو تقييما شاملا للمنازعات المتعلقة بالتكنولوجيا والآليات البديلة لتسوية المنازعات، ولا سيما الوساطة والتحكيم مقارنة بالتقاضي أمام المحاكم، وأشار المشاركون إلى أنهم يقضون وقتا أطول ويتحملون تكاليف أكبر في تسوية المنازعات في المحاكم مقارنة بتسويتها بالوساطة والتحكيم، وفي المتوسط، يستغرق التقاضي أمام المحاكم في الأنظمة القانونية المحلية ما يقارب ثلاث سنوات، ويستغرق التقاضي أمام المحاكم في الأنظمة القانونية الأجنبية ثلاث سنوات ونصف، ويبلغ متوسط التكاليف القانونية للتقاضي أمام المحاكم في الأنظمة القانونية المحلية 000 475 دولار أمريكي وتفوق التكاليف القانونية للتقاضي أمام المحاكم الأجنبية ببعض الشيء مبلغ 850 ألف دولار أمريكي، ومن جهة أخرى، تستغرق الوساطة في المتوسط 8 أشهر، وقد أفاد 91% من المشاركين أنّ تكاليف الوساطة لا تتجاوز في العادة 000 100 دولار أمريكي، وفي المتوسط، تزيد مدة تسوية المنازعات بالتحكيم عن السنة بقليل، وتتجاوز تكلفتها قليلا مبلغ 000 400 دولار أمريكي.

ونظرا لارتفاع تكاليف دعاوى الملكية الصناعية، والتي تكلف أصحاب تلك الحقوق مبالغ كبيرة من أجل مباشرة الدعوى، بادرت العديد من شركات التأمين إلى استحداث نوع جديد من عقود التأمين، المتمثل في عقد تأمين مصاريف دعاوى الملكية الفكرية والصناعية.

ولا توجد تعاريف لهذا النوع من العقود إلا قليلا، فقد عَرّفه البعض على أنه" عقد يلتزم بمقتضاه المؤَمِّن بتغطية نفقات إجراءات التقاضي المترتبة على نشوء التداعي حول حق من

حقوق الملكية الفكرية، متى كان المؤمِّن طرفا فيها، وذلك مقابل مبلغ محدد أو أقساط دورية يؤديها المؤَمَّن له إلى المؤمِّن[1].

وتزداد الحاجة إلى هذا النوع من عقود التأمين خصوصا في ظل ارتفاع تكاليف التقاضي في مجال الملكية الفكرية والصناعية، فعلى سبيل المثال في دولة مصر، كشف الاتحاد المصري للتأمين، أنّ إجمالي تكاليف الدعاوى القضائية للملكية الفكرية في مصر ارتفع بنسبة 15٪ بين عامي 2016 و2019 وبالتالي ازدادت قيمة مطالبات الملكية الفكرية أيضًا. وأضاف، أنه زادت قيمة التعويضات للملكية الفكرية في عام 2017، حيث وصلت إلى 10.2 مليون دولار بينما في عام 2016 بلغت قيمة التعويضات 6.1 مليون دولار[2].

وعليه يمكن القول من خلال ما تقدم، أنّ استحداث آلية قانونية للتامين على حقوق الملكية الفكرية والصناعية يعتبر شيئا مستحسنا، لما يبعث من ارتياح لدى الأشخاص والشركات صاحبة الحقوق، خاصة تلك التي لا تملك القدرة المالية لمواجهة أعباء التقاضي.

المطلب الثاني: الطرق الودية كآلية لتسوية منازعات عقود نقل التكنولوجيا

حيث يتم التطرق في هذا المطلب إلى وسائل فض المنازعات بطريقة ودية عبر الوساطة والتوفيق، التي يلجأ إليها أطراف النزاع

الفرع الأول: الوساطة

نقدم تعريفا للوساطة وبيان الإجراءات المتعلقة بها على النحو الآتي:.

أولا: تعريف الوساطة

تحدث الوساطة عندما يطلب أحد الطرفين أو كلاهما من وسيط أن يكون منصِفا ومستقلا عند مساعدة الطرفين من أجل حل المنازعة، وتحل المنازعة عندما تسفر الوساطة

[1] سعد عبد الكريم أبو الغنم، باسم محمد ملحم، باسم حمد الطراونة، عقد تأمين مصاريف دعاوى الملكية الفكرية، –نموذج مستحدث في عقود التأمين– مجلة كلية القانون الكويتية العالمية، العدد 4، السنة السادسة، ديسمبر 2018، ص 159.

[2] لمزيد من المعلومات عد إلى الموقع الخاص بالاتحاد المصري للتأمين، النشرة الأسبوعية رقم 166–20، www.ifegypt.org.

عن اتفاق قابل للتنفيذ يوافق عليه الطرفان، ولما كانت الوساطة غير ملزِمة، فإنّ الإجراء ينتهي في حال عدم موافقة الطرفين على النتيجة المتوصل إليها[1].

ويمكن تعريف الوساطة على أنها عملية يوافق من خلالها طرفا النزاع على العمل مع شخص أو طرف ثالث محايد لحل النزاع القائم بينهما، مع منح كامل السلطة للمتنازعين في قبول الوساطة أو رفضها، مع انصراف عمل الوسيط وبدل جهوده صوب نقاط الخلاف واقتراح سبل الحل[2].

كما عرفتها الفقرة الثالثة[3] من المادة الأولى من قانون اليونسيترال النموذجي للتوفيق التجاري الدولي لسنة 2002 بأنها، عملية يطلب من خلالها طرفي النزاع من شخص آخر مساعدتهما في سعيهما لتسوية النزاع القائم بينهما.

لكن ما يلاحظ على التعريف الذي أورده قانون اليونستيرال النموذجي للتوفيق أنه لم يفرق بين مصطلحي التوفيق والوساطة حين قصد بمصطلح التوفيق في هذا القانون أنه أي عملية سواء أشير إليها بمصطلح التوفيق أو الوساطة، بل وزاد على ذلك عبارة "أو بتعبير آخر ذي مدلول مماثل" وهذا ما قد يجعلنا نقع في خلط للمفاهيم، ذلك أنّ ثمة فرقا بين مصطلح الوساطة ومصطلح التوفيق، أو أي مصطلح ذي مدلول مماثل على غرار مصطلح الصلح أو المساعي الحميدة، وبالتالي كان من الأفضل تسمية كل أسلوب تسوية بمدلوله حتى لا يكون هناك خلطا في المفاهيم.

وتعرف هذه الطريقة باسم الإجراءات المختصرة لدى الجمعية الأمريكية للتحكيم، إضافة إلى وجود نظام مماثل يُعْرف باستئجار قاض متقاعد، تعينه المحكمة بناء على طلب الطرفين يسعى لإقناعهما بما يقترحه[4].

---

[1] Advisory Committee on Enforcement Ninth Session Geneva, March 3 to 5, 2014, P 01.

[2] محمد ابراهيم أبو الهجاء، المرجع السابق، ص 28.

[3] المادة الأولى من قانون اليونسترال النموذجي للتوفيق التجاري الدولي لسنة 2002: ،" **يقصد بمصطلح التوفيق أي عملية سواء أشير إليها بتعبير التوفيق أو الوساطة أو بتعبير أخر ذي مدلول مماثل، يطلب فيها الطرفان إلى شخص آخر، أو أشخاص آخرين مساعدتهما في سعيهما إلى التوصل إلى تسوية ودية لنزاعهما الناشئ عن علاقة تعاقدية أو علاقة قانونية أخرى تتصل بتلك العلاقة، ولا يكون للوسيط الصلاحية لفرض حل النزاع على الطرفين**".

[4] مرتضى جمعة عاشور، المرجع السابق، ص 408.

ومن خلال جملة التعاريف المذكورة أعلاه، يتضح لنا تعريف الوساطة بصفة عامة، فيمكن تقديم تعريف للوساطة ينطبق على موضوع البحث قيد الدراسة، حيث يمكن القول: بأنّ الوساطة هي أسلوب ودي غير ملزم يمكن أن يختاره الطرفان لتسوية نزاع قائم بينهما حول أحد عناضر الملكية الصناعية محل عقد نقل التكنولوجيا عن طريق اللجوء إلى أحد المراكز المتخصصة بتسوية المنازعات المتعلقة بالتجارة الدولية وتعيين وسيط مؤهل من أجل الوصول إلى اتفاق ينهي النزاع.

ثانيا: خصائص الوساطة

تتميز الوساطة بعدة مميزات.

-إجراء ودي

يستشف من خلال اللجوء إلى الوساطة، النية الحسنة التي يبديها الطرفان في حل النزاع دون اللجوء إلى جهات قضائية، ذلك أنّ الوساطة في الأخير لا تسلط عقوبات مالية على الطرف المخل بالالتزام، لكن يمكن أن تتوصل إلى منح تعويضات بأسلوب رضائي بين الطرفين.

-إجراء اختياري

حيث تتم الوساطة بمحض إرادة الأطراف، ولا يجوز لأي طرف إجبارهم على البث فيها، أو أن يجبر أحد الطرفين الطرف الآخر بقبولها.

-الوساطة غير ملزمة

لا تتسم الوساطة بطابع الالزامية، سواء من حيث قبول اللجوء إليها، أو من حيث مواصلة إجراءات الوساطة، فيمكن لأي طرف الانسحاب من عملية الوساطة دون أن يرتب عليه أي أثر على ذلك، فبالرجوع إلى قواعد الوساطة لمنظمة الويبو، نجدها تنص على عدة حالات يمكن من خلالها أن تنتهي الوساطة، منها ما جاء في المادة 19 فـ3 أنها تنتهي بإعلان خطي من أحد الطرفين في أي وقت[1]، والتوجه إلى القضاء، أو مباشرة عملية فض النزاع بواسطة التحكيم، كما أنّ قرار الوسيط غير ملزم للطرفين يمكن الأخذ به ويمكن استبعاده.

[1] Article19 (3) , WIPO Mediation Rules,The mediation shall be terminated or..... by a written declaration of a party at any time.

ثالثا: شروط الوسيط

تحدد مراكز التحكيم والوساطة في قواعدها معايير وشروطا لابد من توافرها في الوسيط الذي يقوم بالوساطة، ومن بين هذه الشروط نذكر ما يلي:

-يجب على الوسيط أن يكون حياديا، فإن لم يتحقق هذا الشرط فيه، فيمكنه الانسحاب في أي مرحلة من مراحل الوساطة، شرط أن تسبق مرحلة صدور القرار النهائي.

- كما يجب أن يكون متخصصا ومؤهلا، ومدربا تدريبا جيدا، وذلك حتى يقتنع الأطراف بجدارته.

- المحافظة على كل مجريات الوساطة سرا، نزولا عند رغبة الأطراف، وتنفيذا للقانون.

-يجب عليه أن يعلن عن مؤهلاته وخبرته بكل صدق وإخلاص وأمانة.

-يجب أن يقوم بعملية الوساطة بكفاءة عالية.

-يجب أن يتوفر في الوسيط شرط الشفافية، إذ عليه أن يوضح لطرفي النزاع جميع مراحل الوساطة، حتى الرسوم والمصاريف والنفقات والخبرة الفنية والصعوبات التي واجهته والتي قد تواجه عملية الوساطة[1].

ونذكر على سبيل المثال بعض النماذج عن قواعد الوساطة المتعلقة بالشروط التي يجب أن تتوافر في الوسيط، حيث نجد قواعد الوساطة[2]، الخاصة بمركز الغرفة الدولية للتجارة تنص في المادة الخامسة منها على بعض الشروط عند تثبيت الوسيط أو تعيينه، أين يأخذ المركز بعين الاعتبار صفات الوسيط المحتمل، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر جنسيته ومهاراته اللغوية وتدريبه ومؤهلاته وخبرته، وكذلك مدى إتاحته وقدرته على إدارة الوساطة وفقا لقواعد الوساطة..

كما نصت المادة 8[3] من قواعد الويبو للوساطة على إلزامية أن يكون الوسيط محايدا وغير متحيز ومستقل.

وعليه يمكن القول: أنه لابد أن تتوافر في الوسيط جملة من الصفات تتنوع بين الجانب الأخلاقي وجانب المؤهلات والقدرات التي يتمتع بها، وجانب الحياد والاستقلالية من حيث

[1] محمد ابراهيم أبو الهجاء، المرجع السابق، ص 31، 34.

[2] قواعد الوساطة الخاصة بغرفة التجارة الدولية ،سارية النفاذ ابتداء من 1 جانفي 2014.

[3] WIPO Mediation Rules(Effective from July 1, 2021) **"The mediator shall be neutral, impartial and independent."**

ضرورة الأخذ بعين الاعتبار جنسية الوسيط التي يجب أن تكون محايدة لجنسية أطراف النزاع.

رابعا: أمثلة عن الوساطة

نقدم بعض نماذج عن الوساطة التي طرحت أمام بعض المراكز العالمية المتخصصة في تسوية النزاعات بالطرق البديلة، ومن بين أهم القضايا ما تم حلها بواسطة مركز الويبو[1].

-وساطة الويبو في نزاع بشأن ترخيص براءات الاختراع للاتصالات

حيث قامت شركة اتصالات أوروبية بترخيص براءات اختراع متعلقة بتكنولوجيا الاتصالات لشركة أمريكية تعمل في مجال تطوير المنتجات اللاسلكية، وقد احتوى اتفاق الترخيص على بند يقضي بوجوب عرض أي نزاع ينشأ عن الاتفاقية أو يتعلق بها على وساطة الويبو، ويتبع ذلك في حالة عدم وجود تسوية عن طريق تحكيم الويبو، بعد أربع سنوات من إبرام اتفاقهما، اختلف الطرفان على نطاق التطبيقات التي يمكن للمرخص له استخدام التكنولوجيا المرخصة من أجلها، ونتيجة لذلك، زعم المرخص أنّ المرخص له قد انتهك براءات الاختراع الخاصة به باستخدام التقنيات المرخصة خارج نطاق الرخصة، وبدأت شركة الاتصالات الأوروبية عملية وساطة للويبو، أين اقترح المركز على الطرفين وسطاء محتملين لديهم خبرة محددة في مجال البراءات وتكنولوجيا الاتصالات. وبمساعدة الوسيط، تمكن الطرفان من تسوية نزاعهما في غضون خمسة أشهر من بدء الوساطة.

--وساطة الويبو بشأن البراءات

كان لمركز الويبو دور كبير في تسوية المنازعات عبر آلية الوساطة بشأن القضايا المتعلقة ببراءات الاختراع، أين كشفت إحدى الشركات المستثمرة في مجال التكنولوجيا – حاصلة على براءات اختراع في ثلاث قارات عن اختراع محمي ببراءة اختراع– أنها رخّصت لشركة تصنيع كبرى بموجب عقد استشار مبرم بينهما ، حيث أنّ العقد لا ينقل أو يرخص أي حقوق للشركة المصنعة، وعندما بدأت الشركة المصنعة في بيع المنتجات التي زعمت الشركة الاستشارية أنها تتضمن الاختراع المحمي ببراءة اختراع، هددت الشركة الاستشارية

[1] Wipo mediation cas examplese, www.wipo.org.

برفع دعوى قضائية تتعلق بانتهاك براءات الاختراع في جميع الولايات القضائية التي تمتلك فيها براءات الاختراع، ليدخل الطرفان في التفاوض على ترخيص براءة اختراع بمساعدة خبراء خارجيين، لكنهم فشلوا في الاتفاق على الإتاوة، حيث تجاوزت التعويضات التي تقدر بملايين الدولارات، ليعرض الطرفين نزاعهما على الوساطة بموجب قواعد الويبو، أين اقترح مركز التحكيم والوساطة على الأطراف وسطاء محتملين لديهم خبرة محددة في البراءات والتكنولوجيا ذات الصلة، فاختار الطرفان أحد هؤلاء الوسطاء، الذين عقدوا اجتماعا لمدة يومين توصل فيه الطرفان في نهاية المطاف إلى تسوية لا تغطي قضية الإتاوة فحسب، بل تضمنت أيضًا اتفاقًا بشأن عقود الاستشارات المستقبلية، وبالتالي كان للوساطة دور فعال في تغيير الوضع الذي كان الأطراف فيه على وشك الدخول في نزاع قضائي مُطَول ومكلف، ليتمكنوا من إبرام ترتيب يناسب والمصالح التجارية لكلا الطرفين.

-وساطة الويبو بشأن ترخيص براءات الاختراع الصيدلانية

أين تفاوضت جامعة أوروبية لديها طلبات براءات اختراع دوائية في عدة دول على اتفاقية خيار ترخيص مع شركة أدوية أوروبية، حيث قبلت شركة الأدوية الخيار وبدأ الطرفان في التفاوض على اتفاقية الترخيص، وبعد ثلاث سنوات من المفاوضات لم يتمكن الطرفان من الاتفاق على شروط الترخيص، ليقدم الطرفان طلبًا مشتركًا لوساطة الويبو .بناء على طلبهما، عيّن المركز وسيطا عمل في صناعة الأدوية لسنوات عديدة ولديه خبرة ترخيص كبيرة، أين طلب الطرفان من الوسيط مساعدتهما في التوصل إلى اتفاق بشأن شروط الترخيص، أين سمحت جلسة الاجتماع التي استمرت ليوم واحد للأطراف بتحديد القضايا وتعميق فهمهم للظروف القانونية، وعلى هذا الأساس واصل الطرفان المفاوضات المباشرة فيما بينهما وتوصلا إلى اتفاق تسوية.

يتضح من خلال كل ما تقدم، أنّ الوساطة تلعب دورا وقائيا من الوقوع في المنازعات وأداة للتسوية كذلك، ولا تحتاج إلى إجراءات معقدة لممارستها، كما أنها تعود بالنفع على كلا الطرفين، ما ينتج عنها حماية مصالح كل طرف.

الفرع: الثاني التوفيق

نتطرق من خلال هذا الفرع إلى تعريف التوفيق وبيان دور الموفق، بالإضافة إلى حالات انقضاء التوفيق.

أولا: تعريف التوفيق

يعَرّف التوفيق على أنه "طريق ودي لتسوية المنازعات التي تنشأ بين الأطراف، قوامه اختيار أحد أو البعض من الغير للقيام بالتوفيق وصولا إلى حل للنزاع عن طريق تقريب وجهات النظر المختلفة دون أن يمتد دوره إلى اقتراح حل يرتضيانه"[1]، كما عُرِّف بأنه " وسيلة سلمية لتسوية النزاعات الدولية تقوم بها لجنة تتكون من شخصيات بارزة ،قد تكون دبلوماسية أو خبراء أو رجال قانون، حسب طبيعة النزاع المطروح، بحيث تعِد هذه اللجنة تقريرا بعد بحث أسباب النزاع بين الطرفين"[2].

فعملية التوفيق هي عملية سطحية وسلبية من حيث النتيجة التي يتوصل إليها الموفق، فهو يسعى إلى تقريب وجهات النظر بين أطراف النزاع، وليس اقتراح حل ملزم لأطراف النزاع، ويعتبر التوفيق مرحلة أولية عن التحكيم والوساطة، فتعمل معظم مراكز الوساطة والتحكيم على عرض الأطراف لنزاعهم على أحكام التوفيق قبل اللجوء إلى التحكيم والوساطة لتقريب وجهات نظرهم.

وتعتبر إجراءات ومعلومات التوفيق سرية، لا يجوز إفشاؤها أو الاحتجاج بها بين الأطراف، أو في مواجهة الغير، وتنصب هذه السرية على:

-طلب اللجوء إلى التوفيق والموافقة على المشاركة فيه.

-كل المعلومات التي تقدم بين الأطراف واشتراطهم أن تكون سرا بينهم.

-الوثائق التي تم إعدادها أو الأعمال التي أجريت لغايات التوفيق.

-كل الاقتراحات والتنازلات والعروض التي تتم خلال جلسات التوفيق[3].

---

[1] محمد إبراهيم موسى، التوفيق التجاري الدولي وتغير النظرة السائدة حول سبل تسوية منازعات التجارة، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2005، ص 23.

[2] عمر سعد الله، حل النزاعات الدولية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005، ص 76.

[3] المادة 22 من مشروع القانون العربي الاسترشادي للتوفيق والمصالحة الخاص بجامعة الدول العربية لسنة 2009.

ويدفع أطراف النزاع أتعابا للمراكز مقابل الاستفادة من خدمات التوفيق مناصفة بينهم، وتعمل بعض المراكز على طلب دفعة مقدمة من أصل الأتعاب قبل البدء في إجراءات التوفيق، وإذا انتهت هذه الإجراءات قبل التوصل إلى اتفاق تسوية، يلتزم الأطراف بدفع أتعاب المركز أو ما تبقى منها ما لم يكن السبب راجعا له، وتشمل هذه المصاريف، الرسوم التي تحددها المراكز المخصصة لذلك، وأتعاب الموفق التي تحددها لجنة التوفيق.

ثانيا: شروط الموفق

إنّ عملية التوفيق مبنية على جملة من الشروط التي يقع على أطراف النزاع واجب الأخذ بها عند تعيين الموفق، حتى يتم التوصل إلى حل للخلاف من خلال المقترحات التي يقدمها، وتكون مقبولة ومحل اقتناع من قبل أطراف النزاع.

فقد نص مشروع القانون العربي الاسترشادي للتوفيق والمصالحة الخاص بجامعة الدول العربية، على أنه في حالة ما إذا أغفل المتنازعين اختيار موفق بعينه، يشترط فيمن يُعين أن يدرج اسمه في قوائم الموفقين وأن لا يكون قد فقد أهليته أو صدر ضده حكم في جريمة مخلة بالشرف، ما لم يكن قد رد إليه اعتباره، ولم تتخذ ضده عقوبة تأديبية بإقالة أو شطب أو عزل، وأن يكون من المشهود لهم بالنزاهة والحيدة والخبرة[1].

بالإضافة إلى هذه الشروط، يشترط في الموفق أيضا أن يكون صريحا مع الأطراف والمركز ويحافظ على سرية عملية التوفيق، فقد نصت المادة الثامنة من القانون النموذجي بشأن التوفيق التجاري على الحفاظ على سرية جميع المعلومات المتعلقة بإجراءات التوفيق، وكذا مضمونها ونتيجتها والشؤون ذات الصلة بعملية التوفيق، فيجب أن يكون الموفق أهلا للثقة التي وضعها فيه أطراف النزاع[2].

[1] المادة 7 من مشروع القانون العربي الاسترشادي للتوفيق والمصالحة الخاص بجامعة الدول العربية لسنة 2009.

[2] المادة 8 من قانون اليونسترال النموذجي بشأن التوفيق التجاري الدولي 2002.

ثالثا، إنهاء عملية التوفيق

بالرجوع إلى مشروع القانون العربي الاسترشادي للتوفيق والمصالحة الخاص بجامعة الدول العربية، نجده ينص على الحالات التي تنتهي بواسطتها إجراءات التوفيق والمصالحة، وهي[1]:

-موافقة الأطراف على اتفاق التسوية.

-إخطار الأطراف أو الموفق عن رغبتهم في عدم الاستمرار في إجراءات التوفيق والمصالحة.

-إخطار الموفق للأطراف أنه لم يعد هناك ما يبرر الاستمرار في إجراءات التوفيق والمصالحة لعدم جديتهم أو لسبب آخر.

-انتهاء الأجل المحدد للتوفيق، ما لم يتم الاتفاق على التمديد.

-فقدان الموفق أثناء سير إجراءات التوفيق والمصالحة لشرط من الشروط الواجب توافرها فيه.

من خلال النص السابق، يتضح أنّ أسباب انقضاء عملية التسوية وفق آلية التوفيق تكون على نوعين، حيث يمكن أن ينتهي إما بالتوصل إلى اتفاق تسوية أو الانقضاء دون التوصل إلى تسوية.

[1] المادة 28 من مشروع القانون العربي الاسترشادي للتوفيق والمصالحة ""**تنتهي إجراءات التوفيق والمصالحة بأحد الحالات التالية:**

-موافقة الأطراف على اتفاق التسوية- .

-إخطار الأطراف أو الموفق عن رغبتهم في عدم الاستمرار في إجراءات التوفيق والمصالحة.

-إخطار الموفق للأطراف أنه لم يعد هناك ما يبرر الاستمرار في إجراءات التوفيق- والمصالحة لعدم جديتهم أو لسبب آخر.

-انتهاء الأجل المحدد للتوفيق، ما لم يتم الاتفاق على التمديد.

-فقدان الموفق أثناء سير إجراءات التوفيق والمصالحة لشرط من الشروط الواجب توافرها فيه".

أ-انتهاء التوفيق بتسوية النزاع

في هذه الحالة يمكن القول أنّ التوفيق استوفى جميع مراحله بنجاح، وتم التوصل إلى حل ودي بين الطرفين من خلال تقريب وجهات النظر وإعادة الأمور إلى مجراها الطبيعي، ما يعني تجنب المرور إلى رفع دعاوى تكلف الطرفين الوقت والمال.

ب-انتهاء التوفيق دون التوصل للتسوية

في هذه الحالة يمكن أن ينقضي التوفيق دون التوصل إلى تسوية ودية للنزاع، وذلك لعدة أسباب، فقد تنصرف رغبة الأطراف إلى اتباع وسيلة أخرى للتسوية، كاللجوء للقضاء أو التحكيم، أو ينتهي بإخطار من الموفق للطرفين، إذا تبين له استحالة التوصل إلى حل ودي بواسطة التوفيق، كما ينتهي كذلك بانتهاء المهلة المحددة له، وهذا طبعا إذا تم الاتفاق على تحديد مهلة زمنية محددة فينتهي إجراء التوفيق بحلول الأجل المتفق عليه.

المبحث الثاني: التحكيم التجاري ودوره في حل منازعات عقود نقل التكنولوجيا

بعد ما تم التطرق في المبحث الأول إلى دور القضاء والسبل البديلة في تسوية منازعات نقل التكنولوجيا، تبين أنّ القضاء ورغم ما فيه من إيجابيات، لا يجد إقبالا من طرف المستثمرين والأطراف المتنازعة، لما يرون فيه من بطء في سير الإجراءات والخضوع إلى قوانين الدولة التي رفع النزاع امام جهاتها القضائية، بالإضافة إلى عدم إلزامية بعض السبل البديلة كالوساطة والتوفيق، حيث يمكن لأي طرف الانسحاب من الوساطة والتوفيق دون أن يترتب على ذلك أي أثر، وعليه يبقى التوجه إلى التحكيم كخيار للتسوية هو الأفضل لدى غالبية المتعاقدين، لما يجدون فيه من ملاءمة لظروفهم واستجابة لتطلعاتهم.

وعلى هذا الأساس، يتم التطرق من خلال هذا المبحث إلى مفهوم التحكيم والأهمية التي يكتسيها، وهذا في **(المطلب الأول)**، كما نتطرق لدراسة التحكيم الالكتروني ومدى فعاليته في تسوية المنازعات **(المطلب الثاني)**.

المطلب الأول: التحكيم والقانون الواجب التطبيق

نتطرق في هذا المطلب إلى تعريف التحكيم التجاري وبيان طبيعته القانونية، **(الفرع الأول)**، كما نتناول أيضا القانون الواجب التطبيق **(الفرع الثاني)**.

الفرع الأول: مفهوم التحكيم التجاري

نتطرق في هذا الفرع إلى تعريف التحكيم، وتحديد طبيعته القانونية.

أولا: تعريف التحكيم التجاري

يعتبر التحكيم نظاما لتسوية النزاعات عن طريق أفراد عاديين يختارهم الخصوم مباشرة أو عن طريق وسيلة أخرى يرتضونها[1].

وقد عَرّفته المحكمة الدستورية العليا في مصر على أنه "عرض نزاع معين بين طرفين على محكم من الغير، يعين باختيارهم، أو بتفويض منهم، أو على ضوء شروط يحددونها، ليفصل المحكم في ذلك النزاع بقرار قاطع لدابر الخصومة في جوانبها التي أحالها الطرفان إليه بعد أن يدلي كل من الطرفين وجهة نظره تفصيليا من خلال ضمانات التقاضي الرئيسة[2]. ولفظ التحكيم يتضمن أمرين، الأول يتعلق بفعل المتنازعين باختيار طرف محايد للفصل في موضوع النزاع، والثاني هو فعل الطرف المحايد الذي حكمه المتنازعان في نزاعهما، وقيامه بالحكم في النزاع المطروح أمامه[3].

إذن فالتحكيم هو آلية تسمح للخصوم بعرض النزاع على هيئة يختارونها من غير القضاء للفصل فيه وفق القانون الذي يختارونه، فالأطراف هم من يحددون الشخص أو الهيئة التي تبث في النزاع.

وينقسم التحكيم إلى نوعان، داخلي ودولي، فالأول يخضع لتنظيم قانونى مصدره قواعد إجرائية وموضوعية داخلية من صنع المشرع الوطنى، حيث تمتلك غالبية الدول فى الوقت الحالي تشريعات خاصة بالتحكيم الداخلي، أما الثاني، ففضلا عن القواعد التى يسنها

[1] هبوا علي حسين، التحكيم التجاري في إطار منظمة التجارة العالمية، (دراسة مقارنة)، المكتب الجامعي الحديث، 2018، ص 59.

[2] فؤاد عبد الدايم، أحكام التحكيم في عقود نقل التكنولوجيا، الطبعة الأولى، مكتبة الوفاء القانونية، الاسكندرية، 2019، ص 200.

[3] هبوا علي حسين، المرجع السابق، ص 60.

المشرع الوطني من قواعد خاصة به، يخضع كذلك لمجموعة أخرى من القواعد الاتفاقية الدولية التى تم وضعها بموجب اتفاقات دولية ثنائية أو جماعية[1].

ويعرف اتفاق التحكيم بأنه، ذلك العقد المكتوب الذي يلتزم أطرافه باللجوء إلى التحكيم لتسوية كل أو بعض المنازعات التي نشأت أو يمكن أن تنشأ بمناسبة علاقة قانونية معينة، على أن يتضمن هذا العقد تعيين المحكمين أو تحديد طريقة تعيينهم[2].

ثانيا: الطبيعة القانونية للتحكيم

اختلفت وجهات النظر بين الفقهاء حول تحديد الطبيعة القانونية للتحكيم، وذلك على حسب وجهات النظر والقناعات التي يتشبع بها كل اتجاه، حيث يستند كل موقف على حجج ومبررات تؤيد صحة ما تبنى، فهناك من يعتبر التحكيم ذو طبيعة تعاقدية، ومنهم من يعتبره ذو طبيعة قضائية، ونحاول من خلال هذه الجزئية التطرق إلى تلك الآراء وعرض حججها للوصول في الأخير إلى مخرج للجدل القائم بين الفقهاء حول طبيعة التحكيم.

أ- الطبيعة العقدية للتحكيم

تعد هذه النظرية هي الأولى من حيث الظهور، وهي نظرية باتت مهجورة وإن كانت لا تزال قائمة في بعض مضامينها لتقاربها مع الأساس الإرادي لعملية التحكيم واتساع نطاق مبدأ سلطان الإرادة وكانت هذه النظرية تعتبر المحكم وكيلا عن الخصوم وأنّ حكمه ما هو إلا تنفيذ لهذه الوكالة [3].

كما يبرر أصحاب هذا الرأي موقفهم بعدة حجج منها ما هو نظري فلسفي، ومنها ما هو مستمد من الناحية العملية أثناء ممارسة وتطبيق آلية التحكيم في حل النزاعات، وذلك على النحو التالي:

---

[1] جمال محمود الكردي، الفرق بين دعوى التحكيم في القانون الداخلي ودعوى التحكيم في القانون الدولي الخاص، بحث مقدم في إطار المؤتمر العلمي الثاني الموسوم بعنوان القانون والاستثمار، كلية الحقوق، جامعة طنطا، 29-30 أفريل 2014، ص 05.

[2] عبد الباسط محمد عبد الواسع، النظام القانوني لاتفاق التحكيم، (د.ط)، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، 2013، ص 55.

[3] طلعت محمد دويدار، ضمانات التقاضي في خصومة التحكيم، دار الجامعة الجديدة، الأزارطية، 2009، ص 11.

-أنّ التحكيم دو طابع تعاقدي، إذ يقوم على مبدأ سلطان الإرادة وحرية الأطراف، فهم يتخلون على بعض الضمانات القانونية والإجرائية التي يحققها النظام القضائي[1]، كما يستند هذا الرأي على اعتبار اتفاق التحكيم الذي يقوم على إرادة تعاقدية، فالاتفاق هو جوهر التحكيم، حيث تمتد هذه الطبيعة إلى الأعمال التحكيمية والحكم التحكيمي[2]. فحكم المحكم حسب هذا الموقف، يستمد قُوَته ومادته من اتفاق التحكيم، حيث إنّ تحديد النطاق الشخصي والموضوعي، وتعيين المحكم وتحديد القانون الواجب التطبيق في اتفاق التحكيم نابع من إرادة الأطراف، ومادام هذا الأخير (اتفاق التحكيم) عقدا، فإنه يكون لحكم المحكم نفس خصائص اتفاق التحكيم[3].

-من بين المبررات كذالك، اختلاف الأهداف بين القضاء والتحكيم، فالأول يهدف إلى تحقيق مصلحة عامة، أما الثاني فيهدف إلى تحقيق مصلحة خاصة بالمتعاقدين، إضافة إلى ذلك، فإنّ القضاء يفترض عدم امتثال أحد الطرفين إلى القاعدة القانونية التي تحمي مصالح الطرف الآخر، في حين أنه في التحكيم نجد الأطراف هم من يتفقون على القاعدة القانونية التي تطبق على الموضوع وإبعاد كل شك حول نطاق حقوقهم[4].

غير أنّ هذا التوجه لقي العديد من الانتقادات من طرف معارضي هذه النظرية.

من بين هذه الانتقادات، اعتبار المحكم وكيلا عن الأطراف في التحكيم، هذا ما ينعكس على ضمانات التحكيم، ويتناقض مع خصائص المحكم الذي يجب أن يكون حياديا ومستقلا، ذلك أنّ الوكيل يعمل باسم وحساب الموكل ويهدف إلى تحقيق مصالحه دون مراعاة مصالح الطرف الآخر[5]. فإذا تم اعتبار المحكم وكيلا عن أحد أطراف الخصومة، فمعنى ذلك أنّ المحكم سيعمل على تحقيق مصالح موكله، وليس السعي إلى تحقيق العادلة.

بالإضافة إلى أنّ حكم التحكيم مصدره اتفاق الأطراف، فإنّ ذلك لا يضفي الطابع التعاقدي على التحكيم، لأنّ المحكم ملزم باحترام قواعد النظام العام[6]، بالإضافة إلى عديد

---

[1] عصام عبد الفتاح مطر، التحكيم الالكتروني، (د.ط)، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، 2009، ص 45.

[2] خالد محمد القاضي، موسوعة التحكيم التجاري الدولي، الطبعة الأولى دار الشروق، القاهرة، 2002، ص 234.

[3] عبد الباسط محمد عبد الواسع، المرجع السابق، ص 20.

[4] مناني فراح، التحكيم طريق بديل لحل النزاعات، دار الهدى، عين مليلة، الجزائر، ص 37.

[5] طلعت محمد دويدار، المرجع السابق، ص 11.

[6] مناني فراح، المرجع السابق، ص 38.

النقاط التي لا تجعل من التحكيم ذا طبيعة تعاقدية خالصة، منها ضرورة اللجوء إلى المحاكم من أجل التأشير على الحكم والحصول على صيغة تنفيذية لتنفيذ الحكم، إضافة إلى قابلية الحكم التحكيمي للطعن أمام الجهات القضائية.

وعليه، فإنه ورغم توجه طرفي النزاع إلى خيار التحكيم بموجب اتفاق، إلا أنّ دور المحكم في الفصل في النزاع يكتسي بُعدا قضائيا، فالمُحكم يسعى إلى الفصل في النزاع من أجل تحقيق العادلة، من خلال التحقيق في الوقائع وإصدار الحكم الفاصل في النزاع، وهذه المهام تعد من صميم اختصاص القاضي.

ب-الطبيعة القضائية للتحكيم

يرى جانب من الفقه أنّ التحكيم يقوم على طبيعة قضائية، أي أنه نظام قضائي بقوم على إرادة الأطراف، وأنّ النقطة الأساسية ليست في اتفاق التحكيم وإنما في حكم التحكيم ذاته[1]. بمعنى أنّ هذا الاتجاه يُكيِّف التحكيم بناء على الحكم الصادر عن الهئية التحكيمية، وما يتصف به من مواصفات تجعله متشابها مع الحكم القضائي من حيث إلزامية التنفيذ وطرق الطعن، وما اتفاق التحكيم إلا وسيلة تمكن طرفي النزاع من استصدار حكم تحكيمي فاصل في موضوع النزاع.

وقد استند أنصار هذا الاتجاه على عدة مبررات منها.

أنّ وظيفة المحكم تعد عملا قضائيا من خلال البث في النزاعات المعروضة أمامه، كما أنّ الأحكام التي تصدر عن المحكم تُعد أعمالا قضائية سواء كانت صادرة وفقا للقانون أو لقواعد العدالة[2]. حيث يرى أنصار هذا الاتجاه أنّ المحكم يؤدي وظيفة القاضي، أي أنه قاضي خاص يقابل قاضي الدولة، ونتيجة لاعتبار التحكيم ذا طبيعة قضائية، يحق للدولة التدخل فيه باعتبار أنّ ممارسة سلطة القضاء من اختصاص الدولة، وأنّ التحكيم يعتبر استثناء يجيز لأفراد آخرين لا ينتمون لهذه السلطة القيام بوظيفة القاضي، فكان لابد من أن تتدخل من أجل المراقبة والتدخل بقواعد آمرة لضمان سلامة الإجراءات وسلامة الحكم[3].

---

[1] خالد محمد القاضي، المرجع السابق، ص 234.

[2] عصام عبد الفتاح مطر، المرجع السابق، ص 49.

[3] خالد كمال عكاشة، دور التحكيم في فض منازعات عقود الاستثمار، دار الثقافة للنشر والتوزيع، (د.ب.ن)، 2014، ص 47.

كما أنّ حكم المحكم يحوز حجية الشيء المقضي فيه، مثل الحكم القضائي، وينفذ جبريا بعد صدور الأمر بتنفيذه، بل إنّ التشريعات المختلفة تطلق مصطلح الأحكام على الحكم التحكيمي، والأحكام على الاحكام القضائية، إضافة إلى ما ذهب إليه القانون الفرنسي الجديد من خلال إطلاق لفظ "محكمة التحكيم" على المحكم أو المحكمين، وكذلك القواعد القانونية التي أوردتها القوانين لتنظيم إجراءات التحكيم، بشكل يتطابق مع القواعد الموضوعية للخصومة القضائية[1]. كما أنّ حكم التحكيم قابل للاستئناف أمام الجهات القضائية، والطعن بالنقض أيضا، ولا يمكن تنفيذ الحكم التحكيمي إلا بعد الحصول على الصيغة التنفيذية من طرف الجهات القضائية، وهذا ما يعزز من حجية هذا الموقف.

وقد انتقد هذا الموقف من جانب الفقه، ومن أبرز الانتقادات الموجهة له، هو أنّ هناك فرقا بين القاضي والمحكم، فمهمة القاضي ليست الفصل في النزاع فحسب، بل له سلطة الجبر والأمر[2]، لكن تقتصر مهمة المحكم على الفصل في الخصومة وفق القوانين التي يختارها طرفي النزاع، وليست له سلطة الجبر التي يتمتع بها القاضي، كما يُمنح صفة القاضي لفترة مؤقتة تزول عند انقضاء الخصومة التحكيمية.

بناء على الانتقادات الموجهة لهذا الموقف، فإنّ التحكيم لا يستأثر بطبيعة قضائية خالصة، فهو بذلك يحتوي على جانبان، جانب تعاقدي وآخر قضائي.

وهذا ما أدى إلى ظهور نظرية ثالثة، تجمع بين النظريتين السابقتين، أين تعتبر التحكيم ذا طبيعة مختلطة.

ج-الطبيعة المختلطة (المزدوجة)

نتيجة للانتقادات الموجهة للنظريتين السابقتين والنقائص التي تعتيرهما، ظهر موقف أخر يعطي التحكيم طبيعة قانونية مختلطة.

فما يُعَول عليه من خلال تحديد الطبيعة القانونية، هو الأخذ بفكرتي العقد والقضاء، حيث يعتبر هذا النظام حلا لتحقيق التوازن بين مبدأ احترام سلطان الإرادة والالتزام بأحكام القانون، وعليه فالتحكيم حسب هذا الرأي هو نوع من القضاء الخاص ذو أساس تعاقدي[3].

---

[1] مناني فراح، المرجع السابق، ص 41، 42.

[2] عبد الباسط محمد عبد الواسع، المرجع السابق، ص 23.

[3] مرتضى جمعة عاشور، المرجع السابق، ص 438.

ووفق هذا المذهب الذي يرى أنّ التحكيم بناء مركب من جانبين، الأول ذو طبيعة تعاقدية ويظهر ذلك في إرادة الأطراف في اختيار اللجوء إلى التحكيم عن طريق الشرط أو الاتفاق التحكيمي، فالإرادة هي التي تحرك إجراءات التحكيم وتحدد مساره الطبيعي والقانوني، وتجد مصدر سلطتها مباشرة في إرادة الخصوم، وبطريقة غير مباشرة في إرادة المشرع الذي يسمح باللجوء إلى التحكيم عوضا عن القضاء الوطني[1]، والثاني هو الجانب القضائي الذي يرى في التحكيم مظهرا من مظاهر تحقيق العدالة، إذ تتم إقامته من أجل تسوية النزاعات وفقا لقواعد قانونية محددة وإصدار قرارات تحكيمية لها الحجية ذاتها التي تكتسيها الأحكام الصادرة عن الجهات القضائية[2].

وعليه فإنّ الطبيعة القانونية للتحكيم ليست تعاقدية بصورة خالصة، كما أنها ليست قضائية بصورة خالصة، بل هي مزيج بينهما.

الفرع الثاني: أهمية التحكيم في فض منازعات عقود نقل التكنولوجيا

يكون للتحكيم أهمية كبيرة في فض المنازعات المتعلقة بعقود نقل التكنولوجيا وذلك من خلال تزايد الاقبال عليه عند نشوب النزاعات.

أولا: تزايد الاهتمام بالتحكيم كآلية لفض المنازعات

ازداد الاهتمام بالتحكيم التجاري الدولي مع تزايد حجم المبادلات التجارية والتعاملات الاقتصادية، وما زاد من أهميته أكثر عدم وجود قضاء دولي مختص في حل المنازعات التي تنشأ عن التعاملات التجارية، كما أنّ الأطراف المتنازعة تتجنب طرح موضوع النزاع على القضاء الوطني لإحدى الدول التي تكون طرفا في النزاع، وهذا ما ساعد على ظهور هيئات ومراكز تحكيم دولية أسهمت بشكل كبير في تنظيم إجراءات التحكيم[3].

كما يتميز التحكيم بالسرعة في الإجراءات وانخفاض المصاريف، إذا ما تمت مقارنة ذلك مع ما يتطلبه اللجوء إلى القضاء من وقت، وتكاليف مرتفعة، كما أنّ أطراف النزاع يتمتعون بالحرية في اختيار أعضاء الهيئة التحكيمية، الذين يثقون بهم ويطمئنون إلى حكمهم، كما

[1] شحاتة محمد نور، النشأة الاتفاقية للسلطات القضائية للتحكيم، دار النهضة العربية، القاهرة، 1993، ص 473.

[2] مرتضى جمعة عاشور، المرجع السابق، ص 439.

[3] فوزي محمد سامي، التحكيم التجاري الدولي، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2008، ص 29.

يكون المحكمون عادة من ذوي الخبرة والاختصاص في الموضوع الذي نشب فيه النزاع، بخلاف الحكم الصادر عن المحكمة الذي يكون خارجا عن إرادة الطرفين ودون أن يكون لهما الدور في اختيار القاضي، فحكم المحكمة يتضمن عنصر الإجبار، وأمّا الحكم الصادر من المحكم فيتصف بالرضا والاطمئنان من قبل الطرفين ويلقى تنفيذه في الغالب القبول من قبل الطرف الذي صدر الحكم ضده، ذلك لأنّ المحكم يستمد ولايته من إرادة الخصوم.

يضاف إلى مزايا التحكيم سابقة الذكر، عدم وجود جهة قضائية واحدة للنظر في النزاع الناشئ عن عقود نقل التكنولوجيا وعدم وجود قواعد قانونية موحدة تخضع لها هذه العقود، كما أنّ المتعاملين في التجارة الدولية يتجنبون عرض نزاعاتهم أمام المحاكم الوطنية خشية تطبيق قواعد القانون الداخلي، والتي في الغالب يجهلون أحكامها، وأنّ تلك القواعد قد لا تأخذ بعين الاعتبار ضروريات التعامل التي تقتضيها التجارة الخارجية والعرف السائد في هذا المجال[1].

ثانيا: أهمية التحكيم في عقود نقل التكنولوجيا

يلعب التحكيم الدولي دورا حساسا في عقود نقل التكنولوجيا، إذ يسند إليه مهمة الفصل في النزاع، إضافة إلى منحه سلطة ملئ الثغرات العقدية بما يترتب على إقرار تلك السلطة من نتائج بالغة الأهمية، لدرجة أنّ غياب قرار المحكم فيها من شأنه أن يوقع العقد باطلا لتخلف عنصر أساسي من عناصره[2].

وقد يجد الفاضي نفسه في حرج عند التصدي للنزاع نظرا للطابع الفني الذي تتميز به هذه العقود، ما يدفعه للاستعانة بالخبراء من أجل حل المنازعات، لارتباطها في الغالب بأعراف وممارسات وعادات مهنية لا علم للقاضي بمضمونها، وعليه صار الفصل في تلك المنازعات يحتاج إلى فني من جنسها[3]، فلجوء طرفي النزاع مباشرة إلى التحكيم، سوف يختصر الطريق لا مَحال نحو التسوية، ذلك أنّ المحكمين الذين يتم تعيينهم سيكونون من

[1] bernardo .m.cremades, the imp act of international arbitration on the development of business, the American journal of comparative law, vol 31, November summer 1993 , p 526, 527.

[2] وفاء مزيد فلحوط، المرجع السابق، ص 726، 727.

[3] مرتضى جمعة عاشور، المرجع السابق، ص 440، 441.

أهل الاختصاص، فيتم مباشرة الفصل في الموضوع بالاعتماد على خبرتهم التقنية دون الحاجة إلى اللجوء إلى تقنيين.

وما يعزز من أهمية التحكيم في مثل هذه العقود، هو إمكانية السماح للأطراف المتنازعة بتنظيم سير الخصومة وفق القواعد التي يختارونها، سواء ابتدعوا تلك الإجراءات أو تم اقتباسها من لوائح الهيئات التحكيمية، كما يستطيع الخصوم تنظيم سير المرافعة وتحديد المواعيد وسماع الشهود.

إذن، كما رأينا من خلال ما تقدم، فإنّ للتحكيم أهمية كبيرة في حل المنازعات التجارية خاصة على المستوى الدولي، وما يجعله يكتسي أهمية أكبر هو موضوع تحديد القانون الواجب التطبيق على الخصومة التحكيمة، أين تلعب فيه إرادة الأطراف دورا محوريا في تحديده، وهذا ما سنتطرق إليه في الفرع الثالث.

الفرع الثالث: القانون الواجب التطبيق على النزاع

نتطرق عند دراسة القانون الواجب التطبيق على النزاع في ظل الخصومة التحكيمية، إلى القانون المطبق على إجراءات التحكيم، وكذلك القانون واجب التطبيق على موضوع النزاع.

أولا: القانون الواجب التطبيق على إجراءات التحكيم

يمكن أن يتفق المحتكمون في مجال تنظيم إجراءات التحكيم على تطبيق قانون إجرائي لدولة معينة، فقد تكون دولة مكان التحكيم أو قانون دولة جنسيتهما، أو قانون دولة جنسية أحد الأطراف، أو قانون دولة أخرى، كما يمكنهم وضع قواعد إجرائية من عندهم، وقد يخلو اتفاق الأطراف من تحديد قانون معين لينظم إجراءات سير الخصومة التحكمية أمام محكمة التحكيم، تاركين آمر تنظيم الإجراءات إلى هيئة التحكيم التي يتم تشكيلها وفقا لاختيارهم، أو إلى أحد مراكز التحكيم الدائمة التي تتولى مهمة تحديد الإجراءات الواجبة الإتباع أمامها. كما سبقت الإشارة، فإنّ تحديد القانون الذي يحكم إجراءات التحكيم قد يكون باختيار أطراف التحكيم، سواء في اتفاقهم الأصلي أو اللاحق، وقد يغفل الأطراف مسالة اختيار القانون الذي ينظم الإجراءات، أو يترك الأمر لمحكمة التحكيم سلطة تحديد هذا القانون، وهذا ما نحاول بيانه على النحو الآتي:

أ- قانون الإرادة

بالرجوع إلى قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجزائري نجده يفرق بين التحكيم الداخلي والتحكيم الدولي، فقد كرس حرية الأطراف في اختيار القانون الذي ينظم إجراءات التحكيم، ففيما يتعلق بالتحكيم الداخلي فقد أعطى المشرع للأطراف حرية اختيار القواعد الإجرائية التي يرونها مناسبة لتنظيم خصومتهم [1].

أمّا في مجال التحكيم التجاري الدولي وحسب المادة 1043[2]، يتضح أنّ المشرع أعطى الأولوية لاتفاق الأطراف في تحديد القانون الذي يحكم إجراءات التحكيم، أمّا في حالة تخلف اتفاق الأطراف عن تحديد هذا القانون، فإنّ المشرع لم يعط في مجال التحكيم الداخلي محكمة التحكيم سلطة تحديد القانون واجب التطبيق على الإجراءات، وتصدى للفراغ الذي يخلفه غياب اتفاق الأطراف، حيث ألزم محكمة التحكيم بتطبيق قانون (إ.م.إ)، وذلك من خلال نصه في المادة السالفة الذكر على أنه تطبق على الخصومة التحكيمية الآجال والأوضاع المقررة أمام الجهات القضائية.

كما يتضح من خلال المادة 1043 أيضا، تأكيد المشرع على ضرورة احترام إرادة الأطراف، فيما يخص تحديد القانون واجب التطبيق على إجراءات التحكيم في مجال التحكيم التجاري الدولي، حيث يمكن لهم اختيار أي قانون إجرائي لدولة ما، ليطبق على إجراءات التحكيم، كما يمكنهم تطبيق القواعد الإجرائية المنصوص عليها في أحد لوائح مراكز مؤسسات التحكيم الدائمة، كما يمكنهم وضع قواعد إجرائية من ابتكارهم، وتكون محكمة التحكيم ملزمة باحترام وتطبيق إرادة الأطراف فيما يخص تنظيم الإجراءات الواجب إتباعها أمامها لنظر في النزاع.

وعليه، فإنّ تجسيد مبدأ سلطان الإرادة في اختيار الأطراف للقانون الواجب التطبيق على إجراءات التحكيم مكرس حتى في أنظمة ومراكز التحكيم الدولية.

---

[1] المادة 1019 من (ق.إ.م.إ) **"تطبق على الخصومة التحكيمية الآجال والأوضاع المقررة أمام الجهات القضائية ما لم يتفق الأطراف على خلاف ذلك"**.

[2] المادة 1043 من ق.إ.م.إ، **"يمكن أن تضبط في اتفاقية التحكيم الإجراءات الواجب إتباعها في الخصومة مباشرة واستنادا على نظام تحكيم، كما يمكن إخضاع هذه الإجراءات إلى قانون الإجراءات الذي يحدده الأطراف في اتفاقية التحكيم..."**.

فنجد مركز الويبو للتحكيم يكرس هذا المبدأ من خلال ما نصت عليه قواعد التحكيم، حيث يتعين على المحكمة أن تقرر جوهر النزاع وفقا للقانون أو القواعد التي يختارها الأطراف، وفي حال عدم اختيار الأطراف للقانون الواجب التطبيق، فإنه يتعين على المحكمة تطبيق القوانين أو القواعد التي تحددها لتكون متناسبة في جميع الحالات[1].

وإذا كان اختيار القانون الواجب التطبيق يستند إلى إرادة الأطراف، فإنّ هذه الإرادة يمكن أن تكون صريحة ويمكن أن تكون ضمنية.

وتكون إرادة الأطراف صريحة إذا ما تم الاتفاق على القانون الواجب التطبيق بموجب شرط صريح يندرج ضمن شروط العقد أو بمقتضى اتفاق مستقل عنه، فإذا ما تضمن عقد نقل التكنولوجيا نصا صريحا، فإنه يجب على المحكم احترام تلك الإرادة، ولا يجوز له مخالفتها إلا إذا كانت تخالف النظام العام.

كما يمكن أن يلجأ المحكم أو الهيئة التحكيمية للبحث عن الإرادة الضمنية للأطراف في تحديد القانون الواجب التطبيق على النزاع المطروح، حيث يستعين المحكم في ذلك بالقرائن أو المؤشرات التي تساعده على ذلك، ليصل إلى القانون الذي انصرفت إليه إرادة الطرفين بطريقة مؤكة، ما يعني أن تكون هناك جملة من المؤشرات تؤكد على اتجاه إرادة الطرفين لاختيار قانون معين بما لا يدع مجالا للشك في ذلك[2].

وعليه تلعب إرادة طرفي النزاع دورها المعتاد في نظرية تنازع القوانين الدولي كضابط إسناد إلى النظام القانوني الذي تستمد منه القواعد الإجرائية وقد يكون هذا النظام القانوني هو:

-قانون دولة معينة.

-قواعد ينتمي إلى أكثر من نظام قانوني وضعي.

---

[1] Article 61. (a) of WIPO arbiration Rules. Effective from january 1 , 2020 **"The Tribunal shall decide the substance of the dispute in accordance with the law or rules of law chosen by the parties. Any designation of the law of a given State shall be construed, unless otherwise expressed, as directly referring to the substantive law of that State and not to its conflict of laws rules. Failing a choice by the parties, the Tribunal shall apply the law or rules of law that it determines to be appropriate. In all cases, the Tribunal shall decide having due regard to the terms of any relevant contract and taking into account applicable trade usages. The Tribunal may decide as amiable compositeur or ex aequo et bono only if the parties have expressly authorized it to do so".**

[2] مرتضى جمعة عاشور، المرجع السابق، ص 492.

-قواعد أو لائحة أحد مراكز أو مؤسسات التحكيم الدائمة.

-المبادئ العامة المشتركة بين النظم القانونية وقضاء التحكيم[1].

وعليه يتضح من خلال ما تقدم أنّ إرادة الأطراف في اختيار القانون واجب التطبيق على إجراءات التحكيم هي محل اعتبار، وجب على الهيئة التحكيمة الأخذ بها من أجل ضمان السير الحسن للخصومة التحكيمية.

لكن إذا ما سلمنا بأن إرادة الأطراف فوق كل اعتبار في اختيار القانون الواجب التطبيق، فكيف يكون العمل في غياب هذه الإرادة ؟

وهذا ما نحاول تبيانه في ما يلي:

ب-القانون الواجب التطبيق في حال غياب الإرادة

قد لا يحدد المحتكمون القانون أو القواعد الإجرائية التي تتبعها محكمة التحكيم عند النظر في النزاع المطروح عليها، إما لنسيان تحديد تلك المسائل الإجرائية، أو اعتقادا منهم بأنها مسائل قضائية تخص عمل هيئة التحكيم، أو كان هناك اختلاف بشأنها، أو تعذر عليهم الاتفاق حولها، أو توقعوا أنّ هيئة التحكيم هي الأقدر على تحديد القواعد الإجرائية التي تتبع أمامها، وفي ظل عدم اتفاق الأطراف حول تحديد القانون واجب التطبيق على الإجراءات كان لزاما على محكمة التحكيم تحديد القواعد التي تتبع أمامها على النحو الأتي:

1-تطبيق القانون الوطني للدولة المتعاقدة

يمكن تطبيق قانون الدولة المتعاقدة إعمالا لقواعد الإسناد وذلك، إما باعتبار قانون الإرادة الصريحة أو الضمنية، أو اعتباره القانون الأوثق صلة بالعقد، فقد تتجه إرادة الأطراف لاختيار قانون الطرف المتلقي، أين يمكن استخلاص ذلك من خلال مضمون الاتفاق.

2-قواعد التجارة الدولية

اثبت الواقع العملي عجز القوانين الوطنية -التي وضعت أصلا لتطبق على العلاقات الوطنية-عن إعطاء حلول تتوافق مع المتغيرات التي تشهدها التجارة الدولية، ولذلك يذهب

[1] أحمد عبد الكريم سلامة، التحكيم في المعاملات المالية الداخلية والدولية المدنية والتجارية والإدارية والجمركية والضريبية (دراسة مقارنة)الطبعة الأولى، دار النهضة العربية، القاهرة، (د.س.ن)، ص 327.

البعض إلى أنه، عند غياب شرط القانون الواجب التطبيق، فعلى المحكم أن يقوم بتطبيق قواعد التجارة الدولية، إذ تعتبر هذه الأخيرة هي الأكثر ملاءمة لعقود الاستثمار[1].

خصوصا في ظل وضع عقود نموذجية تمت صياغتها بشكل يتناسب وطبيعة العقد المراد إبرامه، ليسهل على الأطراف اختيار القانون الواجب التطبيق الذي يتناسب وطبيعة العقد.

ثانيا: القانون الواجب التطبيق على موضوع النزاع

حسب المادة 1050 من ق.إ.م.إ. الجزائري[2] فإنّ محكمة التحكيم تفصل في النزاع وفقا لقواعد القانون الذي اختاره أطراف النزاع، وفي حال غياب هذا الاختيار تفصل حسب قواعد القانون والأعراف التي تراها ملائمة.

وورد في قانون التحكيم الأردني[3]، أنّ هيئة التحكيم تطبق على موضوع النزاع القواعد القانونية التي يتفق عليها الطرفان، وإذا اتفقا على تطبيق قانون دولة معينة، اتبعت القواعد الموضوعية فيه دون القواعد الخاصة بتنازع القوانين.

كما تنص الاتفاقية الأوروبية للتحكيم التجاري الدولي، (اتفاقية جنيف لسنة 1961 في المادة 7 منها على أنّ الأطراف أحرار في تحديد القانون الذي يجب على المحكمين تطبيقه على موضوع النزاع، وفي حال عدم الإشارة إلى القانون الواجب التطبيق، يطبق المحكمون القانون الذي تعينه قاعدة الإسناد التي يرونها ملاءمة للقضية، وفي الحالتين يراعي المحكمون شروط العقد وعادات التجارة"[4].

وعلى العموم، فقد منحت أغلب التشريعات والاتفاقيات الدولية ولوائح ومراكز مؤسسات التحكيم الدائمة للأطراف كامل الحرية في اختيار القواعد التي يرونها مناسبة لعلاقتهم، خاصة فيما يتعلق بالقانون الواجب التطبيق على موضوع النزاع، غير أنه في حالة ما إذا أغفل الأطراف ذلك، تتولى هيئة التحكيم بنفسها تحديد القواعد القانونية الواجبة التطبيق على

---

[1] مرتضى جمعة عاشور، المرجع السابق، ص 517، 518.

[2] المادة 1050 من ق.إ.م.إ، "**تفصل محكمة التحكيم في النزاع عملا بقواعد القانون الذي اختاره الأطراف، وفي غياب هذا الاختيار تفصل حسب قواعد القانون والأعراف التي تراها ملائمة**".

[3] قانون رقم 31 الصادر في 16 جويلية 2001، المتضمن قانون التحكيم الأردني، (ج.ر)، عدد 4496، الصادرة في 23 جويلة 2001، نص المادة 36 "**تطبق هيئة التحكيم على موضوع النزاع القواعد القانونية التي يتفق عليها الطرفان وإذا اتفقا على تطبيق قانون دولة معينة، اتبعت القواعد الموضوعية فيه دون القواعد الخاصة بتنازع القوانين**".

[4] وفاء مزيد فلحوط، المرجع السابق، ص 919.

الموضوع، كما يمكن أن يحررها الأطراف كلية من دون التقيد بأي نصوص أو أنظمة قانونية وإعطاء مطلق الحرية لإرادتهما للفصل في موضوع النزاع وفقا لما يرونه محققا للعدالة والإنصاف.

وتبعا لذلك، فإنّ القانون الواجب التطبيق على موضوع النزاع يحدد كما يلي:

أ- تطبيق قانون الإرادة

نفس الشيء ينطبق على القانون الواجب التطبيق على موضوع النزاع من خلال تكريس مبدأ سلطان الإرادة في اختيار القانون مثلما هو عليه الحال في تحديد القانون الواجب التطبيق على الإجراءات، لتكون بذلك إرادة الأطراف فوق كل اعتبار، فقد صار من المبادئ المستقرة في التجارة الدولية بصفة عامة، وعقود نقل التكنولوجيا بصفة خاصة، أين يكون لأطراف العقد المتعلق بالتجارة الدولية اختيار القانون المطبق على العقد وعلى النزاعات الناتجة عن هذا العقد، ويعطي هذا القانون الأولوية في التطبيق بالنسبة للقوانين الأخرى القابلة للتطبيق على النزاع.

ب- القانون الواجب التطبيق عند غياب إرادة الأطراف

حرصت التشريعات الوطنية ومؤسسات التحكيم على منح المحكم سلطة احتياطية في تحديد القانون الواجب التطبيق على موضوع النزاع عند عدم اتفاق الأطراف على تحديده أو إغفاله، وقد سبق وأن تم تقديم بعض النصوص كنماذج على ذلك، ففي هذه الحالة يكون لهيئة التحكيم سلطة تحديد القانون الواجب التطبيق بناء على ما تراه ملائما لموضوع النزاع، فيمكن تطبيق قانون دولة معينة أو تطبيق الأعراف التجارية.

1-اختيار قانون دولة معينة

في حال لم يحدد أو لم يتفق الأطراف على قواعد قانونية واجبة التطبيق على موضوع النزاع، فإنّ هيئة التحكيم تقوم باختيار القواعد القانونية الموضوعية التي تطبقها، فالمحكمون هم الذين يختارون القانون الذي يطبقونه، ويمكن أن يكون هذا القانون هو قانون الدولة التي يجري فيها التحكيم، أو قانون الدولة التي جرت فيها وقائع النزاع، أو أية قواعد قانونية نافذة في دولة أخرى، على أنّ هيئة التحكيم ليس لها سلطة مطلقة في هذا الاختيار، فإذا كان النزاع حول صحة العقد، فإنّ القانون الأكثر اتصالا بالنزاع هو قانون الدولة التي تم فيها

إبرام هذا العقد، وإذا كان النزاع حول تنفيذ التزام معين في العقد، فالقانون الأكثر اتصالا بالنزاع هو قانون الدولة التي تم فيها تنفيذ هذا الالتزام، أو التي اتفق الأطراف على تنفيذه فيها.

2-الأعراف التجارية

تطبق هيئات التحكيم في كثير من الأحيان الأعراف التجارية على موضوع النزاع، وهي ترى أنّ هذه الأعراف هي مجموعة القواعد التي تعارفها التجار في مهنة معينة.

وتلعب الأعراف التجارية دورا مهما في تسوية المنازعات التي يعهد بها أطراف النزاع إلى المحكمين، وتضمنت بعض لوائح هيئات التحكيم نصوصا يجب بمقتضاها على المحكمين الفصل في النزاع طبقا للشروط التعاقدية، والأخذ بعين الاعتبار الأعراف التجارية الواجبة التطبيق على العقد[1].

كما أعطى المشرع الجزائري لمحكمة التحكيم إمكانية الفصل في النزاع وفق ما تراه مناسبا من أعراف من خلال نص المادة 1050[2] التي سبق التطرق إليها، فالعرف باعتباره مصدرا من مصادر القانون، يظل أحد مصادر التشريع، فإذا تعارض العرف مع نص تشريعي واجب التطبيق، أو مع قاعدة قانونية اتفق الأطراف على تطبيقها على موضوع النزاع، فإنّ هيئة التحكيم لا تأخذ بما يجري عليه العرف، باعتبار أنّ التشريع أسمى من العرف.

وفي الأخير يمكن القول: أنّ القانون الواجب التطبيق -سواء على إجراءات التحكيم أو على موضوع النزاع- هو قانون إرادة الأطراف ما لم يكن مخالفا للنظام العام، وفي حال غياب قانون الإرادة، حينها يكون للهيئة التحكيمية أن تحدد القانون الواجب التطبيق وفق ما تراه مناسبا للفصل في موضوع النزاع.

---

[1] محمود الكيلاني، المرجع السابق، ص 395.

[2] المادة 1050 من (ق.إ.م.إ): "... **وفي غياب الاختيار تفصل حسب قواعد القانون والأعراف التي تراها ملائم**".

المطلب الثاني: التحكيم الإلكتروني كألية لفض المنازعات

سيتم التطرق من خلال هذا المطلب إلى مبررات اللجوء إلى التحكيم الإلكتروني كآلية لفض المنازعات، وخاصة تلك المتعلقة بالملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا **(الفرع الأول)**، بالإضافة إلى مدى فعاليته **(الفرع الثاني)**، وذلك على النحو الآتي:

الفرع الأول : مبررات اللجوء إلى التحكيم الإلكتروني

بعد ظهور التجارة الإلكترونية، كان لابد من البحث عن وسائل لحل المنازعات الناشئة عن التصرفات القانونية التجارية تماشيا ومتطلبات الوضع المتطور الذي أبرمت في كنفه تلك العقود، وذلك من خلال استحداث قواعد قانونية جديدة تتلاءم وهذا النوع من التجارة، فكانت هذه القواعد وليدة تضافر عدة جهود بين الدول والمنظمات للوصول إلى إطار ينظم هذا النوع من التحكيم[1].

ويُعَّرف التحكيم الإلكتروني بأنه اتفاق الأطراف على إخضاع منازعاتهم الناشئة، أو المحتمل نشوؤها عن العقود المبرمة بينهم بوسائل إلكترونية إلى شخص آخر يفصل فيها بموجب سلطة مستندة ومستمدة من اتفاق أطراف النزاع باستخدام وسائل اتصال حديثة تختلف عن الوسائل التقليدية المستخدمة في التحكيم التقليدي[2].

أولا: إيجابيات التحكيم الإلكتروني

تتمثل إيجابيات التحكيم الالكتروني في الآتي:

أ-سرعة الفصل في النزاع

تعد السرعة في الفصل في النزاع هي الميزة الأبرز التي يتميز بها اللتحكيم الالكتروني، وهذه الميزة تفوق كثيرا ما يجري العمل به أثناء تداول هذه المنازعات في أروقة المحاكم، أين تعرف بطء وتكدس للقضايا خاصة مع تزايد الاقبال على عقود التجارة الالكترونية، كما أنه

---

[1] سامي عبد الباقي أبو صلاح، التحكيم التجاري الإلكتروني، (دراسة مقارنة)، (د.ط)، ذار النهضة العربية، القاهرة، 2007، ص 18، 19.

[2] خالد ممدوح إبراهيم، التحكيم الإلكتروني في عقود التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2009، ص 248، 249.

[2] Philippe Gilliéron, **FROM FACE-TO-FACE TO SCREEN-TO-SCREEN REAL HOPE OR TRUE FALLACY?** P. 11,

يوفر الوقت ولا يستلزم انتقال أطراف النزاع إلى الجلسة، بل يمكن سماع المتخاصمين عبر وسائل الاتصال الالكترونية بواسطة الأقمار الصناعية، فالتحكيم الالكتروني أكثر سرعة من التحكيم العادي في الفصل في المنازعات المعروضة عليه، حيث يحتاج التحكيم التقليدي مدة أطول بكثير مما يتطلبه التحكيم الالكتروني، ويجمع أغلب رجال القانون أنّ السرعة هي الميزة الرئيسية لحسم المنازعات عن طريق التحكيم الالكتروني، وخاصة فيما يتعلق بحسم المنازعات الناشئة بين التجار والمستهلكين، والمستهلكين فيما بينهم، فالوسائل البديلة لحسم المنازعات عادة ما تأخذ وقتا أطول عكس إجراءات التحكيم الالكتروني، خاصة عندما يتعلق الأمر بأطراف من اختصاصات قضائية مختلفة.

إضافة إلى ما سبق، هناك العديد من أنظمة التحكيم الإلكتروني تلزم المحكم بإصدار القرار التحكيمي خلال االعشرين يوما التي تلي تاريخ تقديم طلب التحكيم، وهذا على خلاف الأمر لو أنّ النزاع يجري أمام محكمة قضائية وطنية، فلا يوجد كقاعدة عامة ما يلزم القاضي على حسم النزاع في وقت محدد[1].

كذلك يُمَكن التحكيم الإلكتروني من تبادل الملفات والأدلة بين أطراف النزاع التحكيمي في ذات الوقت عبر البريد الالكتروني أو أية وسيلة الكترونية أخرى, ,وهذا على خلاف الأمر بالنسبة للتحكيم التقليدي الذي يتطلب حضور الأطراف إلى الجلسة.

ب –خفض التكاليف

يسهم التحكيم الالكتروني في تقليص حجم التكاليف المرتبطة بعملية التحكيم، حيث لا يحتاج أطراف النزاع أو المحكمون إلى التنقل من دولة لأخرى من أجل عقد الجلسات، وعليه يمكن توفير أتعاب ومصاريف النقل وغيرها من المصاريف، بالإضافة إلى رسوم المحاكم والخبرة، وهو ما يتناسب مع حجم العقود الدولية الالكترونية[2].

[1] هند عبد القادر سليمان، دور التحكيم الإلكتروني في حل منازعات التجارة الالكترونية، المحور الثالث، "المعلوماتية ووسائل تسوية المنازعات"، التحكيم الإلكتروني، المؤتمر المغاربي الأول حول المعلوماتية والقانون تحت شعار " نحو قانون مغاربي نموذجي للمعلومات"، جامعة المرقب، ليبيا، بدون سنة النشر، ص 37، 39.

[2] Philippe Gilliéron ,ibid, p10.

ج –مسايرة التطورات الحاصلة في مجال التجارة الدولية

حيث أنّ المعاملات التجارية خاصة على الصعيد الدولي أخذت بعدا آخر، من خلال استغلال وسائل الإتصال الحديثة في إبرام العقود، ما استدعى اللجوء إلى سن قواعد تتلاءم والطبيعة المميزة لتلك العقود التي صارت تبرم إلكترونيا.

فالمعاملات التجارية تتطلب السرعة والمرونة، والاعتماد على الوسائل الرقمية، ما سيسهم في تطيوير وتحسين الخدمات المقدمة، واختصار الوقت والمسافة على المتعاقدين، حتى في حال حدوث نزاعات، فإنّ اللجوء إلى التحكيم الالكتروني سيضمن للمتنازعين السرعة في البث في موضوع النزاع، وبالتالي عدم الإضرار بمصالح الأطراف المتعلقة باستمرارية أنشطتهم التجارية خلال فترة الخصومة.

ثانيا: اللجوء إلى التحكيم الالكتروني أثناء الظروف الاستثنائية

بخلاف الأنظمة القضائية ومراكز التحكيم العادية التي تستلزم قدوم الأطراف وهيئات الفصل في النزاع إلى المراكز المختصة، فإنّ التحكيم الإلكتروني لا يستلزم ذلك حتى أثناء الظروف الطارئة والقوة القاهرة، وعند وقوع مستجدات غير متوقعة، حيث أنه قد يتطلب الأمر تعليق نشاط الجهات القضائية ومراكز التحكيم العادية بسبب استحالة ممارسة الوظائف، مثل ما حصل سنة 2020 عند انتشار فيروس كورونا كوفيد– 19 الذي شلّ كل الأنشطة بما في ذلك الأجهزة القضائية.

كما أنّ التحكيم الإلكتروني لا يستلزم تعليق النشاط حال هذه الظروف، بل على العكس أين يتم الإقبال عليه باعتباره الآلية الأنسب لحل النزاع، وهنا تزداد أهمية الوسائل الالكترونية في حل المنازعات كآلية فعالة لضمان استمرارية نشاط الشركات التي قد تضطر إلى وقف نشاطها ولا تستطيع مزاولته إلا بعد الفصل في النزاع المتعلق به (اكتساب حق أو فقدانه) مثال ذلك، منازعة حول أحقية براءة اختراع.

وعلى ذكر الوضعية الوبائية التي حلت بالعالم (كوفيد–19)، يستحضرنا الموضوع للتحدث عن مدى فعالية التحكيم الالكتروني في خضم هذا الوباء.

أ-حتمية اللجوء إلى التحكيم الالكتروني في ظل أزمة كوفيد- 19

بعد الانتشار الرهيب لوباء كورونا الذي حل بالعالم وخروجه عن السيطرة وتجاوز تداعياته كل التوقعات، لم يكن أمام حكومات العالم من خيار سوى فرض قيود صارمة على شعوبها للحد من انتشار الفيروس، ليكون بذلك الحل الوحيد أمام الجميع هو اللجوء إلى الوسائل الإلكترونية للقيام بعديد الالتزامات والمهام، مراكز التحكيم الدولية بدورها لجأت إلى التحكيم الإلكتروني، على غرار المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار.

فقد اعتمد المركز الإيداع الإلكتروني للملفات لغرض وحيد، وهو الحدّ من الاعتماد على الإيداع الورقي، ولا يتطلّب هذا الإجراء الحاسوبي سوى تقديم نسخة إلكترونية عن طلب التحكيم أو المصالحة أو تقصي الحقائق، كما يشجّع الأطراف جميعًا على تقديم إيداعاتهم المكتوبة إلكترونيًا[1].

بدوره وفّر مركز سنغافورة للتحكيم الدولي SIAC إمكانيّة عقد جلسات استماع افتراضية بالاتصال الحاسوبي للتسوية البديلة للمنازعات، علما أنّ موظفي المركز جميعًا يعملون عن بُعد، أما الذين يضطرّون إلى المشاركة في جلسات الاستماع شخصياً عن طريق الحضور الفعلي، فيجب عليهم تعبئة استمارة الصحّة والسفر للإعلان عن ذلك، كما يجب إخضاعهم لفحص الحرارة عند الهبوط من الطائرة[2].

وتوجهت غرفة التجارة الدولية هي الأخرى لخيار التحكيم الإلكتروني، حيث أصدرت توجيهات خاصة لمواجهة أزمة كورونا من خلال مذكرة أصدرتها، تتعلق بالتدابير التي من الممكن أن تخفف من آثار فيروس كورونا[3]، من بين ما جاء فيها ما يأتي:

اتخاذ أمانة المحكمة خطوات لتبسيط عملياتها من أجل تعزيز الفعالية وتجنب حالات التأخير الناتجة عن فيروس كورونا.

---

[1] مركز الشارقة للتحيكم التجاري الدولي، التدابير التي اتخذتها مؤسسات التحكيم الدولية لمواجهة فيروس كورونا المستجد، مجلة التحكيم، العدد 03، الإمارات العربية المتحدة، جويلية 2020، ص 7.

[2] المرجع نفسه، ص 8.

[3] مذكرة توجيهية صادرة عن غرفة التجارة الدولية بشأن التدابير الممكن اتخاذها للتخفيف من آثار جائحة كورونا، أفريل 2020.

فقد طلبت الأمانة في مراسلتها الصادرة بتاريخ 17 مارس 2020 صراحة إيداع الطلبات الجديدة للتحكيم، بما في ذلك المستندات ذات الصلة وغيرها من الوثائق المقدمة إلى الأمانة بشكل إلكتروني، وتقوم الأمانة بعد ذلك بالاتصال فورا مع الأطراف المدعية للتأكد ما إذا كان الإخطار بتطلب التحكيم عن طريق البريد الإلكتروني.

ثم بعد ذلك تدعى هيئات التحكيم والأطراف إلى التوقيع على وثيقة المهمة بعدة نسخ الملفات وبشكل الكتروني.، للتخفيف من صعوبة تقديم النسخ المطبوعة في وقت انشار الوباء، حيث ينبغي على هيئات التحكيم أن تدعو الأطراف الى استخدام وسائل الاتصال الإلكترونية لتقديم المستندات إلى أقصى حد ممكن.

وعليه ومن خلال استعراض الأمثلة السابقة عن المراكز التي عززت من اللجوء إلى التحكيم الإلكتروني، تظهر الأهمية البالغة لوسائل الاتصال الحديثة في مجال التجارة الدولية حتى قبل الجائحة، لكن وبعد القيود المفروضة من الدول على الأشخاص وصعوبة التنقل من مكان لأخر، صارت وسيلة التحكيم الالكتروني هي الوسيلة الوحيدة لفض النزاعات خاصة تلك المستعجلة.

ب-التأثير الإيجابي لفيروس كوفيد -19 على التحكيم الإلكتروني

بفعل إضفاء الطابع التكنولوجي على إجراءات التحكيم، خاصة في ظل أزمة فيروس كورونا المستجد (كوفيد-19)، انعكس التوجه الرقمي بعديد المزايا التي تركت أثرا إيجابيا على التحكيم، وفي ما يلي نتطرق لبعض المزايا البارزة للتحكيم الالكتروني خلال فترة الجائحة.

فقد سمحت جلسات التحكيم الافتراضية المنعقدة بالاتصال الحاسوبي إلى رفع مستوى الكفاءة من حيث التكلفة والأطر الزمنيّة للإجراءات، ولطالما كان هذا ما يميز الاعتماد على التحكيم بدلا من التقاضي[1].

- كما أدّى اعتماد التكنولوجيا في التحكيم إلى إسراع التقدم بالإجراءات، إذ يحد من الخطوات غير الضرورية.

[1] مركز الشارقة للتحيكم التجاري الدولي، المرجع السابق، ص 7.

-وأسهم عقد جلسات الاستماع الافتراضية بالاتصال الحاسوبي في تمهيد السبيل أمام المزيد من الفرص للتواصل مع المستشارين والخبراء الموجودين في الخارج، وفي الحد من الحاجة إلى السفر ما يؤدي بالتأكيد إلى تطوير القدرة التنافسية.

-كما مَكَّن عقد جلسات الاستماع الافتراضية أيضًا من تخفيض التكاليف الكبيرة التي كان سيتمّ تكبّدها عادةً في ما يتعلق بالإدارة، مثل تكاليف التأشيرات وتصاريح العمل المؤقّتة والإقامة، وحتى التكاليف الخاصّة بأماكن الاجتماع، حيث لم يعد من حاجة لتكبد هذه التكاليف مع اعتماد جلسات الاستماع الافتراضية المنعقدة بالاتصال الحاسوبي في ظل أزمة فيروس كورونا المستجدّ أو في مرحلة ما بعد الأزمة.

ثالثا: إجراءات التحكيم الإلكتروني

يجب القيام ببعض الإجراءات من أجل البث في التحكيم الالكتروني، وتتمثل أساسا فيما يلي:

أ -تقديم الطلب

تنطلق إجراءات التحكيم الإلكتروني من خلال أول خطوة، وهي إيداع ملف طلب التحكيم إلكترونيا لدى الجهة المختصة، وذلك طبقا لقواعد الهيئات التحكيمية الالكترونية الدائمة، حيث يتعين على الأطراف حين اللجوء إليها لفض المنازعات القائمة بينهم، أن يقوموا بالتوجه إلى الموقع الخاص بهذه الهيئة، أو المركز التحكيمي المبين على شبكة الانترنت الدولية، والنقر على مفتاح إحالة النزاع، فيظهر على الشبكة نموذج لطلب التحكيم الالكتروني المعد سلفا من هذه الهيئة أو المركز، فيقوم الطرف بملء هذا الطلب ويوجه إلى السكرتارية الخاصة بهذه الهيئة أو المركز التحكيمي، ,وهذه السكرتارية هي التي تتولى بدورها إعلام الطرف الثاني بهذا الطلب لبدء إجراءات التحكيم الالكتروني[1].

ب-تبادل الملفات

تعتمد الهيئات المنظمة للتحكيم الالكتروني صراحة تبادل البلاغات والمستندات عبر الوسائل الالكترونية، حيث يتم تبادل الأدلة والحجج القانونية بين أطراف النزاع بما يسمح

[1] محمد أمين الرومي، النظام القانوني للتحكيم الالكتروني، الطبعة الاولى، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2006، ص 123.

للمحكم الفصل في النزاع، إذ يتعين على الأطراف إرسال كل التبليغات المكتوبة والإخطارات عبر البريد الالكتروني على الموقع الخاص بالقضية.

ونجد قواعد التحكيم السريع أو لائحة التحكيم المعجل الصادرة عن المنظمة العامة للملكية الفكرية من خلال المادة 4 تنص على أنّ" كل إخطار أو أي إبلاغ يجب أن يكون طبقا للائحة، بحيث يتم في الشكل الكتابي، وأن يتم إرساله بالبريد العاجل، الفاكس، البريد الالكتروني، أو أية وسيلة توفر سجلا للإبلاغ لها[1].

ج-انعقاد الجلسات

تعقد جلسات الاستماع بصورة افتراضية عبر وسائط التواصل، حيث يمكن تحديد موعد انعقاد الجلسة والاتفاق على موعد محدد، حتى يتم الاستماع لأطراف النزاع والشهود والمحامين إذا استلزم الأمر ذلك، لكن ما قد يعاب على الجلسات الافتراضية، احتمالية انقطاع شبكة الانترنت بسبب سوء التدفق في بعض المناطق، الأمر الذي قد يعيق السير الحسن للجلسة.

كما تشير بعض مراكز التحكيم إلى احترام اخلاقيات الانترنت عند انعقاد الجلسات لتحقيق المستوى اللازم من التعاون والتنسيق، من أجل عقد جلسة مرافعة ناجحة عن طريق المؤتمر المصور فيديو كونفرنس، حيث يتعهد كل مشارك بمراعاة ما يلي:

-تحديد المتحدثين الرئيسيين.

-الامتناع عن مقاطعة المتحدثين.

-الاستخدام المعقول والمسؤول لمنصات المؤتمر المصوّر فيديو كونفرنس.

-تجنب استخدام المعدات التي تتداخل مع الاتصال بشبكة الإنترنت.

-الامتناع عن التسجيل غير المشروع.

-تجنّب هدر الوقت أثناء جلسة المرافعة.

-كتم صوت الميكروفون عند عدم التحدث.

-اتخاذ التدابير أو الممارسات اللازمة لدعم فعالية الإجراءات أثناء جلسة المرافعة[2].

---

[1] ***Article 4*** The wipo expedited Arbitration rules.

[2] ملحق رقم 2 المتعلق بالبنود المقترحة للبروتوكولات السيبرانية والأوامر الإجرائية التي تتناول تنظيم جلسات المرافعة الافتراضية التابعة للمذكرة التوجيهية الصادرة عن غرفة التجارة الدولية.

والغرض من اتخاذ هذه التدابير هو ضمان السير الحسن لجلسات التحكيم، وبسط الاحترام بين الأطراف أثناء الجلسة.

الفرع الثاني: فعالية التحكيم الإلكتروني

عند الحديث عن مدى فعالية التحكيم الإلكتروني في فض منازعات التجارة، ينبغي الإشارة إلى العوائق التي قد تحد من فعاليته، بالإضافة إلى ضرورة بيان مدى حجية المحررات الإلكترونية.

أولا: عوائق التحكيم الإلكتروني

قد يعيق السير الحسن للتحكيم الإلكتروني بعض العقبات أو العراقيل التي قد تأثر على جودة وفعالية الخدمة ونذكر منها ما يلي.

أ- جودة الانترنت

من بين الأمور التي قد تعيق السير الحسن لعملية التحكيم الإلكتروني، خدمة الانترنت من حيث الجودة وسرعة التدفق، التي قد تختلف من دولة لأخرى، خاصة لدى الدول النامية التي تعاني بنية الاتصال فيها ضعفا في جودة الخدمة، بل حتى الدول المتقدمة تعاني سوء التغطية وضعف التدفق في عديد المناطق منها، خاصة النائية الأمر الذي يؤثر على فعالية التحكيم والسير الحسن لجلسات الاستماع.

ب –ضعف التكوين التقني

قد يكون المحكم أو طرف النزاع ملما بالشؤون القانونية التي تنظم القواعد المتعلقة بالنزاع، لكن في التحكيم الإلكتروني فإنّ البعض من المحكمين يحتاج إلى تكوين وتدريب خاص على استعمال تقنيات الاتصال الحديثة التي تعتمدها مراكز التحكيم، لذلك سعت العديد من هيئات التحكيم الدولية المعتمدة إلى تنظيم دورات تدريبية خاصة بالتحكيم، كمثال عن ذلك عقد مركز قطر للتحكيم في أكتوبر 2020، المرحلة الاولى من برنامج تأهيل وإعداد المحكمين بعنوان "مفهوم التحكيم التجاري وطبيعته القانونية"، الذي ينظمه مركز قطر

الدولي للتوفيق والتحكيم بغرفة قطر بالتعاون مع مركز خدمة المجتمع والتعليم المستمر بجامعة قطر، ويقام البرنامج لأول مرة عبر تقنية الاتصال المرئي[1].

ويهدف البرنامج التدريبي حسب موقع المركز إلى تأهيل وإعداد الإطارات من خلال برنامج علمي وتدريبي عن مفهوم وجوهر التحكيم وطبيعته وأنواعه، والتطور الحاصل في الفكر القانوني التحكيمي، كما تهدف المراحل المختلفة إلى إلمام المشتركين بالقدرة على استيعاب فكرة التحكيم التجاري وتطبيقاته المختلفة، وإجراءات إدارة دعوى التحكيم من جانب المحتكم والمحتكم ضده، وكيفية صياغة حكم التحكيم وأهم عناصره، وتنفيذ حكم التحكيم وأسباب بطلانه، كما يشمل البرنامج التدريب العملي على المحاكمة الصورية، ويأتي تنظيم البرنامج لتلبية الاحتياجات التدريبية للمؤسسات والأفراد في مجال التحكيم التجاري، الذي يكتسب أهمية عالمية متزايدة، باعتباره من أهم طرق فض المنازعات الناشئة عن العقود التجارية، وواحد من أدوات قياس مناخ الاستثمار وإقامة الأعمال.

ج –القرصنة

صحيح أنّ المواقع المعدة لإجراء التحكيم الإلكتروني تتمتع بحماية رقمية عالية ودرجة أمان فائقة ضد مخاطر القرصنة والسطو الإلكتروني، لكن وبالرغم من اتخاذ تلك الاحتياطات، إلا أنّ العالم الرقمي يبقى دائما فيه جانب من الخوف واحتمالية التعرض للقرصنة، فقد تم قرصنة عديد المواقع ذات الأهمية العالية (مواقع حكومية، البنوك، والمؤسسات المصرفية...)، مايتيح المجال كذلك لتوقع عملية اختراق لمواقع مراكز التحكيم خصوصا إذا ما تعلق الأمر بقضايا نزاع جوهرية، وذلك من أجل الظفر بوثائق حساسة.

ويزداد الأمر خطرا إذا كانت تلك الملفات تتعلق بأسرار تجارية، والعقود المبرمة بين الشركات، وعليه فإنّ البيئة الرقمية مهما كانت تتمتع به من درجة آمان، إلا أنّ هامش الخطر والخوف من الاعتداء الالكتروني يبقى محتملا ووارداً، لذلك فإنّ مراكز التحكيم تولي هذا الجانب حيّزا كبيرا من الأهمية حفاظا على سرية القضايا وأسرار أطراف النزاع.

[1] مركز قطر الدولي للتوفيق والتحكيم، انعقاد برنامج تأهيل المحكمين عن بعد،17-10-2020، على الموقع الرسمي للمركز، https://qicca.org/?lang=ar ، تم الإطلاع 1-12-2020.

ثانيا: حجية الإثبات في التحكيم الإلكتروني

عند التطرق لموضوع الاثبات في إطار التحكيم الالكتروني، ينبغي التطرق إلى أهم وسائل الاثبات التي تناولتها التشريعات، بالإضافة إلى بيان مدى حجيتها.

أ –المحررات الإلكترونية

لقد وضعت عدة دول قواعد وقوانين لإضفاء الحجية على المحررات الالكترونية لإعطائها القوة في الاثبات، الجزائر كغيرها من الدول أعطت الموضوع جانبا من الاهتمام من خلال إدراج نصوص جديدة تتماشى والتطورات الحاصلة في مجالات الحياة، فالمشرع الجزائري من خلال المادة 323 مكرر[1] من القانون المدني، التي عَرّف من خلالها الكتابة، التي يمكن استعمالها كوسيلة إثبات للتصرفات القانونية بصفة عامة والتصرفات الالكترونية بصفة خاصة، وهذا لتفادي الجدل الذي قد يثور حول الاعتراف بالكتابة الالكترونية كدليل إثباث، كون الكتابة بمفهومها التقليدي كانت مرتبطة بشكل وثيق بالصيغة المادية أو الورقية، ولقد اعترف المشرع بالكتابة الالكترونية وأحاطها بمجموعة من الضمانات، فيشترط لقبول الكتابة في الشكل الالكتروني شرطين حسب ما جاء به نص المادة 323 مكرر1[2] من القانون المدني:

–إمكانية التأكد من هوية الشخص الذي أصدرها، وهذا يتم عادة عن طريق التوقيع الالكتروني، الذي يسمح بتحديد شخصية الموقع وتمييزه عن غيره.

–أن تكون معدة ومحفوظة في ظروف تضمن سلامتها، حيث تحفظ الوثيقة الالكترونية على حامل الكتروني يسمى الوسيط، وهو وسيلة قابلة لتخزين وحفظ واسترجاع المعلومات بطريقة الكترونية.

وبالتالي، فإنّ الكتابة الالكترونية لها نفس الحجية التي تتمتع بها المحررات الورقية، وهذا طبعا إذا توافرت فيها الشروط التي نص عليها المشرع والتي تطرقنا إليها، وبهذا النص يكون

---

[1] المادة 323 مكرر من (ق.م.ج) : "**ينتج الإثبات بالكتابة من تسلسل حروف أو أوصاف أو أرقام أولية، علامات أو رموز ذات معنى مفهوم، مهما كانت الوسيلة التي تتضمنها، وكدا طرق إرسالها**".

[2] المادة 323 مكرر 1 من (ق.م.ج): "**يعتبر الإثبات بالكتابة في الشكل الالكتروني كالإثبات بالكتابة على الورق، بشرط إمكانية التأكد من هوية الشخص الذي أصدرها، وأن تكون معدة ومحفوظة في ظروف تضمن سلامتها**".

المشرع قد فصل بشكل حاسم دون أن يدع أي مجال للشك أو التأويل في مدى حجية المحررات الاكترونية.

وبالرغم من المخاطر التي تميز هذه العملية المستحدثة في مجال الإثبات، كونها عرضة للتبديل والتزييف، فإنّ المشرع تدخل ونظم الكتابة الالكترونية وألحقها بالكتابة على الورق مع التحقق من الضوابط التي أقرها، أبرزُها معرفة مصدر المحرر للكتابة الالكترونية، أي هوية صاحبها، إضافة إلى حفظ المحرر الالكتروني بطريقة تضمن سلامته من الضياع والتلف وصلاحيته لمدة أطول.

ب –التوقيع الإلكتروني

حتى يكون للسند الالكتروني القوة الثبوتية، يجب أن يحصل على شهادة التصديق، أي لا بد أن يشتمل على توقيع من صدر عنه، إذ أنه الشرط الجوهري في المحرر الالكتروني والذي يقصد به إقرار الموقع لما هو موجود أو مدون في السند أو المحرر، وقد عَرّف قانون اليونسترال الصادر بشأن التوقيعات الالكترونية لسنة2001 التوقيع الالكتروني في المادة 2/أ[1].

ويتبين من خلال هذا التعريف، أنّ القانون النموذجي قد اهتم بمسألتين جوهريتين، هما تحديد هوية الشخص الموقع، وبيان موافقته على المعلومات الواردة في المحرر، لتحقق بذلك توافق مع الأصل العام للتوقيع في الدلالة على الشخص الموقع وللتأكيد على أنّ إرادته قد اتجهت للإلتزام بما وقع عليه.

أما بالنسبة المشرع الجزائري في القانون المدني، فلم يُعَّرف التوقيع الالكتروني وإنما نص على شروط معينة تضمن الاعتداد به، والتي أوردها في المادة 327 فـ2[2] وفي 323 مكرر، وذلك متى تأكد من هوية الشخص الذي صدر منه، وأن يكون محفوظا وفق شروط الأمان والسلامة.

---

[1] قانون اليونسترال بشأن التوقيعات الالكترونية لسنة 2001: "**بيانات في شكل الكتروني مدرجة في رسالة بيانات أو مضافة إليها أو مرتبطة بها منطقيا يجوز أن تستخدم لتعيين هوية المُوَقع بالنسبة إلى رسالة البيانات ولبيان موافقة الموقع على المعلومات الواردة في رسالة البيانات**".

[2] المادة 327 ف 2 (ق.م.ج): "**ويعقد بالتوقيع الالكتروني وفق الشروط المنصوص عليها في المادة 323 مكرر 1 أعلاه**".

إلا أنه تطرق بشكل صريح إلى التوقيع الالكتروني من خلال القانون رقم 15-04[1] الذي يحدد القواعد العامة المتعلقة بالتوقيع الالكتروني في المادة 2 فقرة 1[2]، حيث يتضح من خلال التعريف الوارد بها أنّ التوقيع الالكتروني هو بيانات إلكترونية تكون مرفقة أو مرتبطة ببيانات الكترونية، حيث يستعمل هذا التوقيع الالكتروني كوسيلة لتوثيق تلك البيانات التي تتمثل في ملفات معينة، فالتعريف الذي أورده المشرع الجزائري يتطابق مع التعريف الوارد في قانون اليونيسترال المشار إليه أعلاه، إلا أنّ الفرق بين التعريفين يكمن في أنّ قواعد اليونسترال ركزت في تعريفها على تحديد هوية الشخص المُوَقع والتأكيد على موافقته وتوجه إرادته للالتزام بما ورد في المحرر الالكتروني الذي وقَّع عليه، في حين أنّ المشرع الجزائري اكتفى بإعطاء تعريف للتوقيع الالكتروني فقط.

ويمكن التحقق من التوقيع الإلكتروني بواسطة آلية التحقق الإلكتروني، وهي عبارة عن جهاز أو برنامج معلوماتي معد لتطبيق بيانات التحقق من التوقيع الإلكتروني[3]، والغرض من آليات التحقق هو التصدي لكل أشكال التزوير التي قد تتعرض لها المحررات الالكترونية.

ومن خلال قراءة الأحكام الواردة في القانون المدني المتعلقة بالتوقيع الإلكتروني، نجد أنّ المشرع الجزائري أخذ بالمحررات الالكترونية كأدلة إثبات في مختلف التعاملات، كما نص على التوقيع لكنه لم يحدد أيا كان نوعه، فالتوقيع الالكتروني يمكن توثيقه وضبطه بعدة طرق، مثل نقل التوقيع المحرر بخط اليد إلى الوثيقة الالكترونية بعد تصويره بالماسح الضوئي، أو عن طريق استخدام البطاقات الممغنطة والرقم السري، أو عن طريق الضغط على زر معين في لوحة الحاسوب يفيد الموافقة على التعاقد، أو اعتماد التوقيع بالخواص البيومترية مثل بصمة الإصبع، أو بصمة شبكة العين، أو البصمة الصوتية، كما يمكن التوقيع كذلك بالتوقيع الرقمي الذي يمكن إعداده من خلال معدلات رياضية لا يمكن إعادتها إلى الصبغة المقروءة إلا من لديه المفتاح.

---

[1] القانون رقم 15- 04 مؤرخ في 1 فبراير 2015 يحدد القواعد المتعلقة بالتوقيع والتصديق الالكترونيين، (ج.ر)، عدد 06 الصادرة بتاريخ 10 فبراير 2015، ص 6.

[2] المادة 2 ف 1 من القانون 15-04 السابق الذكر: "**التوقيع الالكتروني بيانات في شكل الكتروني مرفقة أو مرتبطة منطقيا ببيانات الكترونية أخرى تستعمل كوسيلة توثيق**".

[3] المادة 2 فقرة 6 من القانون 15-04 السابق الذكر: "**آلية التحقق الالكترونين جهاز أو برنامج معلوماتي معد لتطبيق بيانات التحقق من التوقيع الإلكتروني**".

وبالرجوع إلى قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجزائري، الذي يتضمن الأحكام المتعلقة بالتحكيم بصفة عامة والتحكيم التجاري الدولي بصفة خاصة، ورغم حداثة هذا القانون –الذي صدر سنة 2008 بعد إلغاء القانون القديم– أي بمعنى أنه جاء في وقت بدأت تعرف فيه المعاملات التجارية تعاملا إلكترونيا سيما في مجال فض المنازعات من خلال الاعتماد على التحكيم الإلكتروني، نجد أنّ المشرع لم يتطرق فيه إلى هذا النوع من التحكيم الذي صار له اهتمام كبير في عالم التجارة الدولية وعقود نقل التكنولوجيا، رغم أنّ المشرع قد وضع إطارا قانونيا للتجارة الإلكترونية وقانونا خاصا بالتوقيع والتصديق الإلكترونيين الذي سبق التطرق إليه.

رابعا: تنفيذ حكم التحكيم الإلكتروني

تتمثل الثمرة الحقيقية للتحكيم في الحكم الذي يصل إليه المحكمون، لكن هذا الحكم لن يكون له قيمة قانونية أو عملية إذا ظل مجرد وثيقة مكتوبة غير قابلة للتنفيذ، كما يعتبر تنفيذ الأحكام أهم وأدق الخطوات في المنازعات التحكيمية، ولاشك أنّ تنفيذ أحكام التحكيم الأجنبية أكثر تعقيدا من تنفيذ أحكام التحكيم المحلية وذلك لاختلاف الأنظمة الوطنية، لذلك أبرمت العديد من المعاهدات الدولية التي تهدف إلى تجاوز هذه العقبات وذلك بوضع القواعد اللازمة لضمان تنفيذه ضمانا لمصالح التجارة الدولية[1].

إلا أنّ حكم التحكيم الإلكتروني يكتسي ميزة خاصة تتمثل في كونه يندرج في إطار منظومة معلوماتية لا تُميِّز بين الأصل والصورة المطابقة للأصل، إضافة إلى الصعوبات التي تثيرها رسمية المستند الالكتروني في هذا الصدد، حيث نجد أنّ اتفاقية الأمم المتحدة المتعلقة باستخدام الخطابات الالكترونية في العقود الدولية لسنة[2] 2005، قد قدمت حلا لمشكلة تقديم صورة مطابقة لأصل الوثيقة الالكترونية، حيث اعتبرت الاتفاقية في المادة 9 منها أنه، عندما يشترط القانون وجوب إتاحة الخطاب أو العقد أو الاحتفاظ به في شكله الأصلي أو ينص على عواقب لعدم وجود مستند أصلي يعتبر الخطاب الالكتروني مستوفيا

[1] خالد ممدوح ابراهيم، التحكيم الإلكتروني في عقود التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 430.

[2] اتفاقية الأمم المتحدة المتعلقة باستخدام الخطابات الالكترونية في العقود الدولية لسنة 2005: المادة 9: "**حيثما يشترط القانون وجوب إتاحة الخطاب أو العقد أو الاحتفاظ به في شكله الأصلي أو ينص على عواقب لعدم وجود مستند أصلي يعتبر ذلك الاشتراط قد استوفى فيما يخص الخطاب الالكتروني**".

للأصل ويحل محله ويكون كافيا للاحتجاج به، وهذا ما يعد اعترافا بالمحررات الالكترونية متى سلمت من التبديل أو التعديل أو التزوير.

كما أعطى القانون النموذجي للتجارة الالكترونية لسنة 1996[1] حلا لمشكلة تقديم صورة مطابقة لأصل الوثيقة الالكترونية، من خلال المادة 8 التي جعلت من البيانات الالكترونية تظاهي الأصل، وذلك إذا ما اشترط القانون تقديم المعلومات أو الاحتفاظ بها في شكلها الأصلي، معنى ذلك أنّ الصورة الالكترونية لها نفس حجية الأصل ، لكن المادة 8 فقرة 3[2]، اشترطت لقبول ذلك، ألا يَمسّ البيانات الالكترونية أي تغيير أو نقص في محتواها.

فمن خلال التقيُّد بهذه النصوص الواردة في القوانين الوطنية والاتفاقيات الدولية من شروط لإضفاء الحجية لحكم التحكيم، لن تكون هناك أية عقبة تمنع من الأمر بالتنفيذ، إذا استطاع طالب تنفيذ حكم التحكيم الالكتروني من تقديم ما يؤكد سلامة اتفاق التحكيم وحكم التحكيم واستطاع تأكيد ذلك لقاضي التنفيذ، وهذا هو الرأي الأرجح، إذ أنّ قبول المستندات الالكترونية ومساواتها في الإثبات بالمحررات المكتوبة، ومنح التوقيع الالكتروني نفس الحجية التي يتمتع بها التوقيع الخطي، واتجاه معظم التشريعات إلى مساواة الكتابة الالكترونية بالكتابة التقليدية ومنحها ذات الحجية القانونية، من شأنه التسليم بضرورة إعطاء القرار التحكيمي الالكتروني الصيغة التنفيذية من قبل المحاكم الوطنية المختصة.

وفي ختام الحديث عن التحكيم الإلكتروني يمكن القول: أنه ومن أجل تجسيد فعاليته في الواقع، لابد من العمل على تهيئة كل الظروف اللازمة وتسخير الوسائل المادية والبشرية لذلك، واحترام كل البنود والشروط والاتفاقيات المتعلقة بهذا الشأن، حتى تكلل الجلسات الافتراضية بالنجاح خصوصا مع ازدياد الإقبال على هذا النوع من التحكيم، وخير مثال على

---

[1] القانون النموذجي للتجارة الالكترونية لسنة 1996، المادة 8:"**عندما يشترط القانون تقديم المعلومات أو الاحتفاظ بها في شكلها الأصلي، تستوفي رسالة البيانات هذا الشرط**".

[2] المادة 8 ف3 من القانون النموذجي للتجارة الالكترونية لسنة 1996 :" **يكون معيار تقييم سلامة المعلومات هو تحديد ما إذا كانت قد بقيت مكتملة ودون تغيير باستثناء إضافة أي تظهير، وأي تغيير يطرأ أثناء المجرى العادي للإبلاغ والتخزين والعرض، وتقدر درجة التعديل المطلوب على ضوء الغرض الذي أنشأت من أجله المعلومات وعلى ضوء جميع الظروف ذات الصلة**".

ذلك وباء كورونا المستجد، وتبلغ فعالية التحكيم الإلكتروني ذروتها بتنفيذ الحكم التحكيمي الصادر عن الهيئة التحكيمية تحقيقا للعدالة وإنهاء اللنزاع بطريقة ودية.

وعليه، فإنّ التحكيم بصفة عامة يلعب دورا مهما في تسوية النزاعات المتعلقة بالملكية الصناعية في عقود نقل التكنولوجيا، لما يتمتع به من مميزات لاقت استحسان المتعاقدين، خاصة فيما تعلق بتجسيد مبدأ سلطان الإرادة، الذي يجعلهم في موقف ارتياح وقناعة وتراضي تجاه القواعد القانونية التي تطبق على النزاع، فالتحكيم بذلك يلعب دورا مهما في حماية حقوق الملكية الصناعية من خلال ضمان تنظيم السير الحسن للمنازعة وفق إرادة الأطراف، وبالتالي الخروج في النهاية بقرار منصف.

وإجمالا لكل ما تم تقديمه في هذا الفصل، يمكن القول: بأنّ طرق تسوية النزاع في مجال التجارة الدولية تتنوع بين أسلوبي التقاضي والتراضي، حيث تم التطرق إلى الدور الذي يلعبه القضاء في التسوية، لكن رغم ما له من مزايا، إلا أنّ كفة المتنازعين قد صارت تميل إلى نظام السبل البديلة المتمثلة في الوساطة والتوفيق والتحكيم، لما لها من مميزات جعلتها تتلاءم وطبيعة العقود الدولية.

الفصل الثاني: أجهزة تسوية المنازعات المتعلقة بالملكية الصناعية ونقل التكنولوجيا

إنّ الاعتماد على الوسائل البديلة في تسوية النزاعات المتعلقة بعقود التجارة الدولية، كان دافعا للعمل على تنظيم تلك الوسائل وجعلها أكثر فعالية، ما دفع بالدول والمنظمات إلى استحداث هياكل متخصصة في تسوية النزاع عن طريق الوسائل البديلة، بغض النظر عما إذا كانت مفتوحة لأي طرف كان، أو كانت مقتصرة على الأطراف ذات العضوية في إطار اتفاقية أو منظمة معينة، فبرزت على إثر ذلك مؤسسات تحكيمية دولية وإقليمية حققت نجاحا ملحوظا في مجال تسوية النزاعات ذات الطابع التجاري، واستطاعت أن تغير طابع الخصومة، من ذلك الوضع العدائي المضطرب إلى وضع يسوده الود والتفهم والتعاون على إيجاد حل مرضي لكل أطراف النزاع، وهذا ما سيؤدي حتما بالانعكاس الإيجابي ليس على مصالح الأطراف المتنازعة فحسب، بل يمتد ذلك الانعكاس على جميع مجالات التجارة الدولية، فيتحقق الاستقرار، ويسود الاطمئنان أثناء تنفيذ الالتزامات، وإبرام العقود لزوال حاجز الخوف من مصير الدخول في نزاعات مآلها الغموض.

وبالتالي، فإنّ هذه المراكز تلعب دورا كبيرا بفضل خدماتها المقدمة في مجال فض النزاعات، وهذا ما يدفع للخوض في الحديث عن دورها كذلك في تقديم الحماية لحقوق الملكية الصناعية في إطار عقود نقل التكنولوجيا، ونسلط الضوء في هذا الفصل للحديث عن دور الأجهزة الدولية والإقليمية في تسوية المنازعات، وأثر ذلك على حماية حقوق الملكية الصناعية، خصوصا على مستوى دول إفريقيا ودول المنطقة العربية، التي صارت تبرم بشكل لافت عقودا مع كبريات الشركات لنقل التكنولوجيا الحديثة إليها.

وعلى هذا الأساس، نقوم بتقسيم هذا الفصل إلى مبحثين، **(المبحث الأول)** نستعرض فيه دور الهياكل الدولية في حل منازعات عقود نقل التكنولوجيا، ونخص بالدراسة أهم مركزين وهما، مركز التحكيم والوساطة التابع للويبو، وجهاز تسوية المنازعات التابع لمنظمة التجارة العالمية، أما **(المبحث الثاني)**، فنخصصه لدور المراكز المختصة في تسوية المنازعات على المستوى الإقليمي، ونركز على منطقة إفريقيا والدول العربية، لما يعرف مناخ الاستثمار فيهما شيئا من الصعوبة، خاصة في مجال عقود نقل التكنولوجيا ومسألة التراخيص والاعتداء على حقوق الملكية الصناعية.

المبحث الأول: حل النزاعات بواسطة أجهزة المنظمات الدولية

أولت الدول اهتماما كبيرا بالمسائل ذات الصلة بحقوق الملكية الصناعية، خصوصا في ظل الرواج الكبير الذي تعرفه عقود نقل التكنولوجيا بمختلف أنواعها، التي يمكن أن يتخللها أثناء لتنفيذها بعض الخلافات أو الاخلال بالتزامات أحد الأطراف، ما يترتب عنه الدخول في نزاع، لذلك سعت الدول عن طريق المنظمات الدولية للعمل من أجل ضبط الموازين وجعلها تسير في إطار منتظم تحقيقا للمصلحة العامة، من خلال استحداث أجهزة تفصل في النزاعات، والنظر في مدى أحقية كل طرف على حساب الآخر، وفي هذا المبحث، نخصص الحديث عن مركز الويبو للوساطة والتحكيم **(المطلب الأول)**، وجهاز تسوية المنازعات على مستوى منظمة التجارة العالمية **(المطلب الثاني)**.

المطلب الأول: مركز الويبو للوساطة والتحكيم

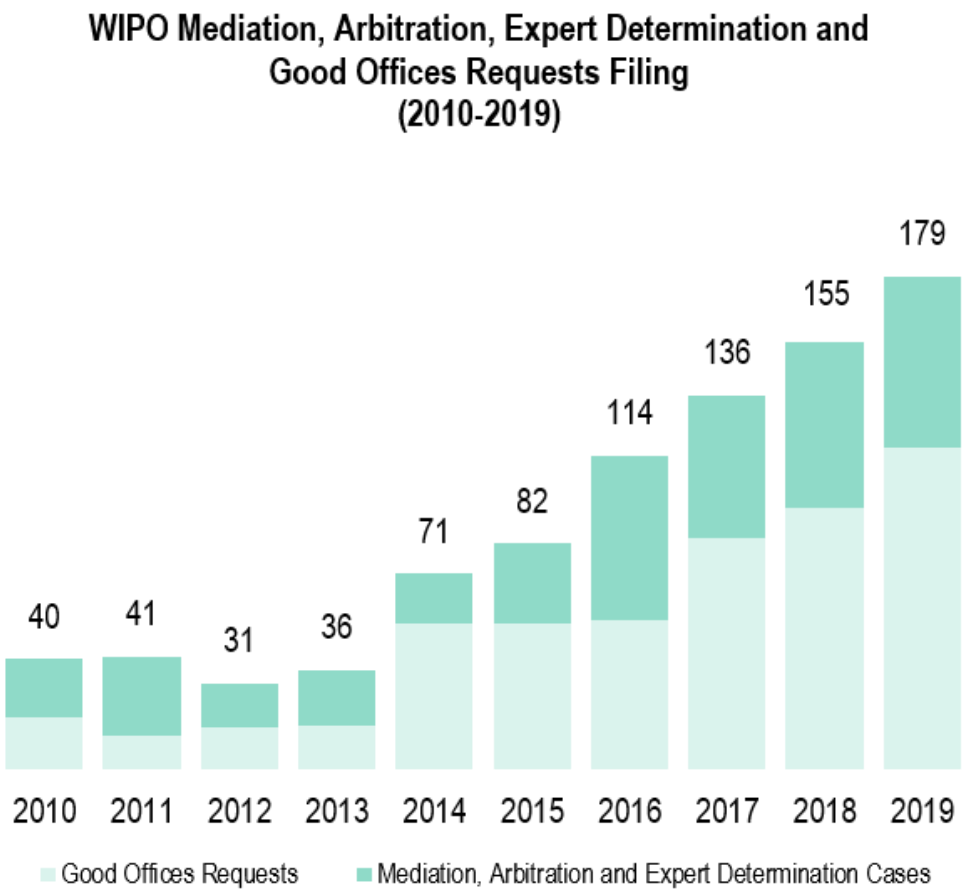
سبق وأن ذكرنا باختصار نبذة عن مركز الوساطة والتحكيم التابع للمنظمة العالمية للملكية الفكرية، الذي يعنى بحل وتسوية المنازعات المتعلقة بالملكية الفكرية، ونحاول في هذا المطلب التحدث بشكل مفصل عن دور المركز في حل النزاعات المتعلقة بالملكية الصناعية ونقل التكنولوجيا.

الفرع الأول: الوسائل المتاحة من مركز الويبو للوساطة والتحكيم لفض المنازعات

نتطرق من خلال هذا الفرع إلى أنواع القضايا التي يختص مركز الويبو بمعالجتها، بالإضافة إلى دراسة الآليات المتاحة لحلها.

أولا: النطاق الموضوعي لاختصاص المركز

تأسس مركز الويبو للوساطة والتحكيم سنة 1994، ويعالج مختلف القضايا المتعلقة بالمنازعات حول حقوق الملكية الفكرية، وقد عالج المركز أكثر من 700 قضية وساطة وتحكيم وتقرير خبرة مابين 2009 و2019، (الجدول المرفق بين عدد القضايا أدناه).



ومن خلال المرفق يتضح أنّ المركز يعالج القضايا المتعلقة بالملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا وبالأخص ما يأتي[1]:

-**البراءات** وذلك فيما يتعلق بالتراخيص المتبادلة، الملكية، الاعتداءات، البحث والتطوير، نقل التكنولوجيا.

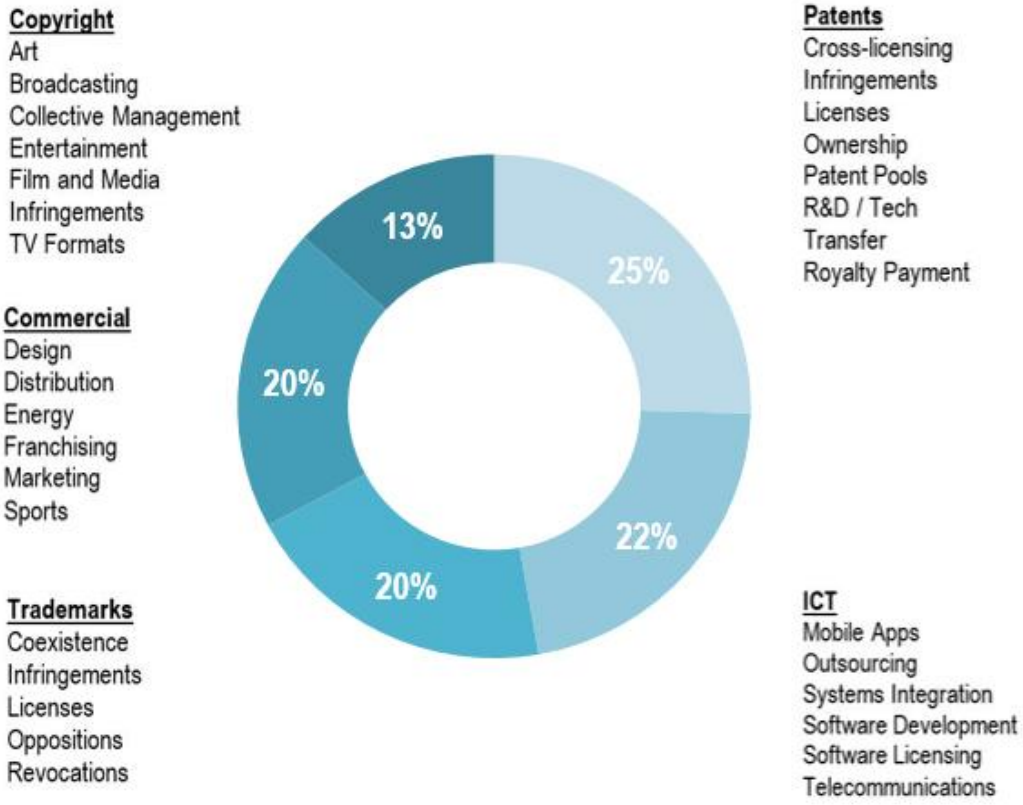
-**العلامات التجارية**، الاعتداءات، التراخيص، الاعتراض، الالغاء.

-**تكنولوجيا المعلومات والاتصال**، تطبيقات الهواتف المحمولة، تطوير وتراخيص البرمجيات.

وهناك قضايا أخرى متعلقة بحقوق المؤلف وبعض المعاملات التجارية، كالتسويق والتوزيع، لكن ما يهمنا من كل ما تقدم هي تلك القضايا المتعلقة بالملكية الصناعية ونقل التكنولوجيا.

وفي المرفق الأتي توضيح لأنواع ونسب القضايا التي يعالجها المركز.

[1] Resoling IP and technology Disputes through wipo. ADR, ibid , p5.



ثانيا: السبل البديلة المتاحة من المركز لفض النزاعات

يتيح مركز الوساطة والتحكيم التابع لمنظمة الويبو سبلا بديلة لتسوية المنازعات المتعلقة بالملكية الفكرية والصناعية ونقل التتكنولوجيا، فبالرغم من إمكانية فض النزاعات عن طريق التقاضي أمام المحاكم، إلا أنّ تزايد إقبال أطراف النزاع على حل المنازعات بالطرق البديلة بات ملحوظا، وذلك راجع آلى مميزات الطرق البديلة من خلال توفير الوقت والمال، كما تسمح للأطراف بإقامة علاقات تجارية مربحة وتحسين فرص الاستثمار.

وتتمثل أهم السبل البديلة التي يعتمد عليها المركز فيما يلي:

1-التحكيم

يمتلك مركز الويبو للوساطة والتحكيم قاعدة بيانات ضخمة لمحكمين مختصين في مجال الملكية الفكرية وتسوية المنازعات المتعلقة بها[1]. وتهدف الإجراءات الخاصة بالتحكيم التي

[1] THE WIPO ARBITRATION AND MEDIATION CENTER **DISPUTE RESOLUTION FOR THE 21ST CENTURY**, ibid, p 11.

يوفرها المركز الى تلبية احتياجات الأطراف من أجل تسوية المنازعات المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية بطريقة أسرع، ويلتزم المركز بإدارة القضايا المطروحة أمامه في إطار تلك الإجراءات وتسويتها، مما يقتضي تدريب محكمين ووسطاء مؤهلين وتعيينهم ودعمهم، مواكبة للمستجدات بما في ذلك استخدام تكنولوجيا المعلومات، ومنها مرفق الويبو لتسوية القضايا إالكترونيا[1].

2-التحكيم المعجل

التحكيم المعجل هو نوع من إجراءات الويبو للتحكيم الذي يباشر في وقت قصير ما يسمح بخفض التكاليف[2].

وما يتميز به التحكيم المعجل هو[3]:

-الاستعانة بمحكم منفرد بدلا من محكمة تحكيم تتشكل من ثلاثة أعضاء.

-تخصيص وقت وجيز لكل إجراء، وعقد جلسات موجزة.

-تطبيق رسوم وأتعاب ثابتة، بما في ذلك أتعاب المحكم، وذلك فيما يتعلق بالمنازعات التي لا تتجاوز قيمتها 10 مليون دولار أمريكي.

والهدف من استحداث التحكيم المعجل، هو التسريع من وتيرة حل المنازعات والتخفيف من إجراءات .سير الخصومة التحكيمية وتخفيض تكاليف المنازعات، بمعنى آخر، العمل على التشجيع على اللجوء إلى التحكيم من خلال إضفاء إجراءات وآليات أكثر تنظيما وسرعة وضمانا لمصالح أطراف النزاع.

3-الوساطة

يمكن لأطراف نزاع قائم حول حقوق الملكية الفكرية والصناعية اللجوء إلى حل النزاع عبر نظام الوساطة الخاص بالويبو، وقد تم صياغة نظام الوساطة للويبو، لتمكين طرفي النزاع من التحكم في عملية الوساطة بأكبر قدر ممكن، وذلك من خلال كيفية الشروع في الوساطة وحصر الإجراءات، وكيفية تعيين الوسيط وتحديد أتعابه والحفاظ على السرية[4].

[1] WIPO General Assembly Forty-Ninth (23rd Ordinary) Session Geneva, October 2 to 11, 2017 , p 1.
[2] Resoling IP and technology Disputes through wipo. ADR , ibid, p.7.
[3] THE WIPO ARBITRATION AND MEDIATION CENTER **DISPUTE RESOLUTION FOR THE 21ST CENTURY**, ibid, p 14.
[4] THE WIPO ARBITRATION AND MEDIATION CENTER **DISPUTE RESOLUTION FOR THE 21ST CENTURY, ibid,**p10.

فالوساطة حسب نظام الويبو هي إجراء توافقي غير رسمي يقوم من خلاله محكم محايد يعرف بالوسيط بمساعدة الأطراف من أجل التوصل إلى تسوية النزاع القائم بينهم استنادا إلى مصالح كل طرف، ولا يمكن للوسيط فرض قراره على الأطراف، وإذا لم يتفق الأطراف على الوساطة، جاز للطرف الذي يرغب في طرح النزاع لوساطة الويبو تقديم التماس من جانب واحد لمركز الويبو وللطرف الأخر، وتترك الوساطة خيارين أمام أطراف النزاع، إما التقاضي أما لدى المحكمة أو التحكيم[1].

وتعتمد الوساطة على منهجين، وساطة تسهيلية ووساطة تقييمية[2].

–الوساطة التسهيلية، والتي يسعى من خلالها الوسيط إلى تيسير التواصل بين الطرفين، ويساعد كل طرف على تفهم منظور ورؤى الطرف الأخر وموقفه ومصالحه، بغية التوصل لحل النزاع.

–الوساطة التقييمية، إذ يلعب الوسط فيها دورا أكثر فعالية من خلال تقديم تقييم غير ملزم للنزاع وللطرفين حرية القبول أو الرفض، وقد وضع نظام الويبو للوساطة صيغا تتناسب والمنهجين المذكورين ولطرفي النزاع حرية اختيار المنهج الأنسب من أجل تسوية النزاع.

4–قرار الخبراء

تقرير الخبراء هو إجراء يتم فيه تقديم نزاع أو خلاف بين الطرفين، باتفاقهما إلى خبير واحد أو أكثر، يتخذ قرارًا بشأن المسألة المحالة إليه، ويكون القرار ملزما ما لم يتفق الطرفان على خلاف ذلك.

ولا يمكن أن يتم تحديد الخبراء بموجب قواعد الويبو لتقرير الخبراء إلا إذا وافق الطرفان على ذلك، في حالة الخلافات الناشئة أو الخلافات المستقبلية، فبموجب عقد يقوم الطرفان بإدراج بند قرار خبير في العقد ذي الصلة، حيث يمكن إحالة النزاع الحال إلى قرار الخبراء عن طريق اتفاقية بين الطرفين.

وبعد التطرق إلى اختصاص المركز والوسائل المعتمدة من طرفه في تسوية النزاعات، نتطرق في الفرع الثاني إلى الإجراءات التمبعة في حل المنازاعات.

---

[1] Resoling IP and technology Disputes through wipo ADR ibid ,,p 6.

[2] THE WIPO ARBITRATION AND MEDIATION CENTER **DISPUTE RESOLUTION FOR THE 21ST CENTURY**, ibid, p 9.

الفرع الثاني: إجراءات حل المنازعات لدى مركز الويبو

من أجل طرح نزاع متعلق بالملكية الصناعية أمام المركز، هناك إجراءات وقواعد مسطرة من قبله لتنظيم عمليات ومراحل تسوية المنازعات بواسطة إحدى الآليات البديلة للتسوية، ومن خلال هذا الفرع، يتم التطرق إلى الإجراءات والقواعد التي تنظم مراحل طرح النزاع وتسويته ونخص بالذكر إجراءات التحكيم والوساطة.

أولا: إجراءات مباشرة حل النزاع عن طرق التحكيم لدى مركز الويبو

عند لجوء المتخاصمين إلى طرح نزاع متعلق بالملكية الفكرية على مركز الويبو، لابد من مراعاة بعض الإجراءات المحددة بغرض تنظيم وتسهيل عملية فض النزاع، ومن أجل ذلك تم وضع قواعد خاصة بكل آلية من آليات حل النزاع، مثل قواعد الويبو الخاصة بالتحكيم.

ونعتمد في هذه الدراسة على قواعد الويبو للتحكيم التي تعد سارية ابتداءا من الفاتح جانفي لسنة 2020، وذلك بناء على أحكام المواد التي تم نشرها على موقع الويبو.

1-كيفية تقديم طلب التحكيم أمام المركز

يبدأ تحكيم الويبو بتقديم المدعي طلبا كتابيا إلى مركز الويبو للوساطة والتحكيم[1]، ويتضمن الطلب[2].

-طلب إحالة النزاع إلى التحكيم بموجب قواعد التحكيم الخاصة بالويبو، مع ذكر أسماء الأطراف.

-تفاصيل الاتصال الكاملة للأطراف وممثليهم، ونسخة من اتفاقية التحكيم، وأي بند منفصل لاختيار القانون إن أمكن.

[1] ***Article 6*** of "Claimant shall transmit the Request for Arbitration to the Center and to the Respondent ».

[2] ***Article 9*** The Request for Arbitration shall contain:
(i) a demand that the dispute be referred to arbitration under the WIPO Arbitration Rules;-(ii) the names, addresses and telephone, e-mail or other communication references of the parties and of the representative of the Claimant;-(iii) a copy of the Arbitration Agreement and, if applicable, any separate choice-of-law clause;-(iv) a brief description of the nature and circumstances of the dispute, including an indication of the rights and property involved and the nature of any technology involved; -(v) a statement of the relief sought and an indication, to the extent possible, of any amount claimed; and-(vi) any nomination that is required by, or observations that the Claimant considers useful in connection with, Articles 14 to 20.

-وصف موجز لطبيعة وظروف النزاع، بما في ذلك الإشارة إلى الحقوق والممتلكات المعنية وطبيعة أي تقنية معنية.

-بيان بالتعويض المطلوب، وبيان قدر الإمكان بأي مبلغ مطالب به.

- أي طلبات أو ملاحظات تتعلق بتعيين المحكمة، بما في ذلك عدد المحكمين والمؤهلات المتوقعة للمحكم.

ويتم ارسال الطلب إلى المركز عبر البريد السريع أو البريد الالكتروني إلى العنوان المبين أدناه[1].

وعند استلام الطلب من طرف المركز، يقوم هذا الأخير بإخطار كل من المدعي والمدعى عليه بذلك، وتاريخ بدء التحكيم[2]، والملاحظ أنّ قواعد الويبو للتحكيم لم تحدد كيفية الإخطار، ولكن من خلال استقراء المواد التي تحدد كيفية الطلب والبيانات التي يدرجها صاحب الطلب، وكيفية إرساله إلى المركز، يمكن القول أنّ إخطار الطرفين يكون بنفس الطريقة التي أرسل بها الطلب، أو بأي وسيلة أخرى حددها المركز لاستقبال الطلبات، سواء عبر البريد العادي، أو الفاكس أو البريد الإلكتروني، كما يمكن أن يتم الاخطار بواسطة الهاتف.

2-تشكيل المحكمة

ويكون ذلك على النحو التالي:

أ-تعيين المحكمين

بالرجوع إلى المادة 14 وما يليها من قواعد الويبو الخاصة بالتحكيم، والتي تحدد عدد المحكمين وتعيينهم، فالأصل أنّ محكمة التحكيم تتشكل من مجموعة محكمين يتفق الأطراف على تعيينهم مسبقا، وفي حال عدم اتفاق الأطراف على عدد المحكمين، فإنّ المحكمة تتكون من محكم واحد، إلا إذا قرر المركز حسب ظروف القضية زيادة أعضاء المحكمة حينها تتكون من ثلاثة محكمين، أما إذا اتفق طرفا النزاع على إجراء معين لتعيين المحكم فيجب اتباع ذلك الإجراء.

[1] 34 chemin des Colombettes 1211 Geneva 20 Switzerland. arbiter.mail@wipo.int.Tel: (+41 22) 338 8247 Fax: (+41 22) 740 3700

[2] ***Article 8*** of Center shall inform the Claimant and the Respondent of the receipt by it of the Request for Arbitration and of the date of the commencement of the arbitration

ب –جنسية المحكمين

يجب على المركز احترام اتفاق الطرفين بشأن جنسية المحكمين[1].

والمقصود من ذلك، أنه على مركز الويبو الأخذ بعين الاعتبار ما اتفق عليه طرفا النزاع بشأن جنسية المحكم أو المحكمين، ويتجلى ذلك في عدة أمور سواء تعلق الأمر برغبة الطرفان في تعيين محكم من جنسية دولة محايدة لجنسية الطرفين، أو رفض محكم من جنسية دولة معينة، أو الاتفاق على تعيين محكمين من جنسية الطرفين من عدمه، وهذا من أجل تمكين الطرفين من ضمان التحكيم العادل والحياد والاستقلالية، بمعنى آخر الحفاظ على نفس المسافة بين المحكم وطرفي النزاع.

وفي حال عدم اتفاق الطرفان على جنسية المحكم الوحيد أو الرئيس، يجب أن يكون المحكم من جنسية دولة مغايرة لجنسية دولة طرفي النزاع[2].

د –مكان التحكيم

تضمنت المادة 38 من قواعد الويبو للتحكيم الأحكام المتعلقة بتحديد مكان إجراء التحكيم، حيث يتم تحديده من قبل المركز ما لم يتفق الطرفان على خلاف ذلك، مع الأخذ بعين الاعتبار أي ملاحظات للأطراف وظروف التحكيم، كما يجوز للمحكمة بعد التشاور مع الطرفين عقد جلسات استماع في أي مكان تراه مناسبا.

ومن خلال مضمون المادة سالف الذكر، يمكن أن نلمس الغاية المقصودة من التحفيز على اللجوء إلى السبل البديلة في فض المنازعات، نظرا لأخذها بعين الاعتبار إرادة الطرفين، فمركز الويبو حسب المادة 38 هو المخول بتحديد مكان التحكيم، إلا أنّ سلطة المركز في تحديد المكان مرهونة باتفاق الطرفين، أي أنه في حال الاتفاق على مكان محدد من قبل طرفي النزاع، فما على المركز إلا احترام تلك الإرادة، وباستقراء نص المادة المذكورة التي تتيح إمكانية التشاور بين محكمة التحكيم وطرفي النزاع حول تحديد مكان عقد جلسات

[1] *Article 20* (a) : An agreement of the parties concerning the nationality of arbitrators shall be respected.

[2] *Article 20*(b) : If the parties have not agreed on the nationality of the sole or presiding arbitrator, such arbitrator shall, in the absence of special circumstances such as the need to appoint a person having particular qualifications, be a national of a country other than the countries of the parties.

الاستماع، تتأكد مدى أهمية مراعاة إرادة الطرفين، وهنا يظهر الفرق بين نظام التحكيم ونظام القضاء العادي في مختلف مراحل الخصومة.

كما تنظم قواعد الويبو للتحكيم مختلف الأحكام المتعلقة بقبول وعزل المحكمين واستبدالهم وتعيين محكم بديل، بالإضافة إلى معالجة طلبات إعفاء المحكم من مهامه، ودراسة الطعون، وسير الخصومة التحكيمية ومعاملة الأطراف على قدم المساواة.

هـ –رسوم وتكاليف التحكيم

يمثل الجدول الأتي التكاليف والرسوم المتعلقة بالتحكيم والتحكيم المعجل.

Type of Fee نوع الرسوم	Amount in Dispute المبلغ المتنازع عنه /	Expedited Arbitration التحكيم المعجل	Arbitration التحكيم
Registration Fee رسوم التسجيل	أي كمية	1000 دولار	2000 دولار أمريكي
Administration Fee (رسوم إدارية	يصل إلى 2،5 مليون دولار	1000 دولار	2000 دولار أمريكي
	أكثر من 2،5 مليون دولار وحتى 10 مليةن دولار	5000 دولار	10000 دولار
	أكثر من 10 مليون دولار	5000 دولار +0،05 بالمائة من المبلغ الذي يزيد على 10 مليون دولار بحد أقصى للرسوم 15000 دولار	10.000 دولار +0.05 بالمائة من المبلغ الذي يزيد على 10 مليون دولار بحد أقصى25.000 دولار
Arbitrator(s) Fees اتعاب المحكمين	يصل إلى 2،5 مليون دولار	20000 دولار رسوم ثابتة	على النحو المتفق عليه من قبل المركز بالتشاور مع الأطراف والمحكم أو المحكمين المعدل الارشادي من 300 إلى 600 دولار في الساعة
	أكثر من 2،5 مليون دولار وحتى 10 مليةن دولار	400(دولار رسوم ثابتة	
	أكثر من 10 مليون دولار	حسب ما يتفق عليه المركز بالتشاور مع الأطراف والمحكم	

المصدر www.wipo.net

تشير كل خانة من خانات الجدول إلى معطيات حول الرسوم مستحقة الدفع في النزاع، على سبيل المثال الرسوم الإدارية مستحقة الدفع في التحكيم المعجل عندما يكون المبلغ المتنازع عليه 5 ملايين دولار هو 5000 دولار (وليس رسومًا قدرها 6000 دولار، كانت ستنتج عن إضافة رسوم 5000 دولار و 1000 دولار.

ويجوز تقليصها أو زيادتها بناء على مدى تعقيد موضوع النزاع والوقت الذي يقضيه المحكم.

ويجوز للمركز أن يقاص كل أو جزء من الرسوم الإدارية المدفوعة له فيما يتعلق بتحكيم الويبو بشأن نفس النزاع، قبل إنشاء هيئة التحكيم، كما يجب عليه تحديد معدل رسوم المحكم بالساعة أو اليوم، بالتشاور مع الأطراف والمحكم عند القيام بذلك، ويجب على المركز أن يأخذ في الاعتبار عوامل مثل المبالغ المتنازع عليها، وعدد الأطراف، وتعقيد النزاع، وأي مؤهلات خاصة مطلوبة من المحكم، وعلى هذا الأخير الاحتفاظ بسجل مفصل ودقيق للعمل المنجز والوقت الذي يقضيه في التحكيم، وبعد إنهاء التحكيم يجب تقديم نسخة من هذه السجلات إلى الأطراف والمركز مع فاتورة المحكم، وذلك بعد التشاور مع الأطراف وهيئة التحكيم، كما يتعين على المركز تحديد المبلغ النهائي الذي يجب دفعه إلى المحكم الوحيد أو كل من المبالغ ذات الصلة التي يتعين دفعها إلى رئيس التحكيم والأعضاء الآخرين في هيئة التحكيم المكونة من ثلاثة أعضاء، مع مراعاة النظر في الأسعار بالساعة أو اليومية والمعدلات القصوى وعوامل أخرى، مثل تعقيد موضوع النزاع والتحكيم، والوقت الإجمالي الذي يقضيه المحكم.

و-قرارت التحكيم

تكون قرارات التحكيم نهائية عموما عكس أحكام المحاكم التي تكون قابلة للطعن، أمام الجهات القضائية، أما فيما يتعلق بإنفاذ الاحكام التحكيمية، فإنه وحسب اتفاقية الأمم المتحدة المتعلقة بالاعتراف بقرارات التحكيم الأجنبية، فإنها تساوي بين الأحكام الصادرة عن المحاكم وبين القرارات التحكيمية[1].

[1] THE WIPO ARBITRATION AND MEDIATION CENTER **DISPUTE RESOLUTION FOR THE 21ST CENTURY, ibid, p 04.**

ثانيا: إجراءات حل النزاع عبر الوساطة

بالرجوع إلى قواعد الويبو للوساطة[1] التي تعتبر سارية اعتبارا من الفاتح جانفي لسنة 2020، التي تنظم إجراءات مباشرة الوساطة لفض المنازعات لدى مركز الويبو، يمكن عرض باختصار إجراءات فض النزاع عبر وساطة الويبو.

وتجدر الاشارة إلى أنّ قواعد الويبو للوساطة لا تختلف فيها الإجراءات عن قواعد التحكيم من حيث طلب الوساطة ومباشرتها، إلا فيما تعلق بجوهر الخلاف بين الآليتين.

أ – تقديم الطلب

حيث أنه على الطرف الراغب في الوساطة تقديم طلب للمركز حسب المادة 3 من قواعد الويبو للوساطة، أمّا فيما يتعلق بشكل الطلب والبيانات التي يجب أن يتضمنها وكيفية تقديمه إلى المركز، فهي نفسها إجراءات تقديم طلب التحكيم.

تكون الإحالة إلى وساطة الويبو بالتراضي، ولا يمكن أن تتم إلا إذا وافق الطرفان على هذا الإجراء عن طريق شرط الوساطة الخاص بالويبو في العقد، أو عن طريق اتفاق تقديم الوساطة للويبو وفي حالة عدم وجود اتفاق وساطة بين الأطراف، يجوز للطرف الذي يرغب في عرض نزاع للوساطة تقديم طلب كتابي لوساطة الويبو من جانب واحد إلى مركز الويبو للتحكيم والوساطة وإلى الطرف الآخر، وفقًا للمادة 4 من قواعد الوساطة في الويبو[2].

ب – سير الوساطة

وتكون على النحو الآتي:

1-تعيين الوسيط

يتم تعيين الوسيط باتفاق طرفي النازاع، وفي حالة عدم الاتفاق على ذلك، فإنّ قواعد الويبو تنص على أن المركز يقوم بإرسال قائمة من ثلاثة مرشحين على الأقل للطرفين بغرض اختيار وسيط، ويجب على كل طرف إعادة القائمة إلى المركز في أجل سبعة أيام من تاريخ استلام القائمة، وفي حال استحال على طرف ارجاع القائمة في الأجل المحدد، فإنه بعتبر موافقا على المرشحين الذين تم ادراجهم فيها، وفي حال فشل تعيين الوسيط بهذه

[1] **wipo Mediation Rules, (Effective from January 1, 2020) ,**www.wipo.net.
[2] WIPO Mediation Case Filing Guidelines, www.wipo.net

الكيفية، فإنّ المركز يقوم بتعيينه مع مراعاة بعض الأحكام المنصوص عليها في المادة 7 من قواعد الويبو للوساطة.

وعلى الوسيط الالتزام بالحياد وعدم التحيز لأي طرف، وأن يكون مستقلا، وهذا طبعا لتحقيق المساواة.

2-مباشرة الإجراءات

نصت قواعد الويبو للوساطة في المواد المتعلقة بسير الوساطة[1]، على بعض الإجراءات التنظيمية، حيث تجري الوساطة بالطريقة التي يتفق عليها الطرفان، ويجب على الوسيط وفقًا لقواعد الويبو تحديد الطريقة التي يجب أن تتم الوساطة بها، ويتعاون كل طرف بحسن نية مع الوسيط لتسهيل وتسريع وتيرة الإجراءات.

وبالرجوع إلى المادة 12، يكون للوسيط الحرية في الاجتماع والتواصل بشكل منفصل مع أحد الأطراف على أساس الفهم الواضح للمعلومات المقدمة من كل طرف، ولا يجوز للوسيط الكشف عن تلك المعلومات للطرف الآخر دون إذن صريح من الطرف الذي قام بتقديمها له.

وعلى الوسيط، بالتشاور مع الأطراف وضع جدول زمني لتقديم الطرفين له بيانا يلخص خلفية النزاع والمصالح والخلافات المتعلقة به والوضع الحالي للنزاع، إلى جانب المعلومات والمواد الأخرى التي يعتبرها الطرف ضرورية لأغراض الوساطة.

3-السرية

حيث لا يجوز إجراء أي تسجيل مهما كان نوعه مع الوسيط، وعلى كل شخص مشارك في الوساطة احترام سرية الإجراء، وعدم استخدام البيانات التي تم الحصول عليها أثناء الوساطة ما لم يتفق على خلاف ذلك، كما أنه يجب على كل طرف مشارك في الوساطة عند انتهائها إعادة المستندات أو أي مواد أخرى مقدمة للطرف الذي قدمها، وعدم الاحتفاظ بنسخة منها، ما لم يكن هناك اتفاق يقضي بخلاف ذلك.

[1] Articls 10,11,12,13, wipo Mediation Rules.

4-دور الوسيط

يقوم الوسيط بعدة مهام بغرض التوصل إلى حل النزاع، فيشجع على تسوية القضايا المتنازع عليها بين الطرفين بأي طريقة يعتقد أنها مناسبة، دون أن تكون له سلطة في فرض مقترحاته لتسوية النزاع.

ويجوز للوسيط أن يقترح على الأطراف إجراءات أو وسائل لحل تلك القضايا التي يرى أنها مرجحة، وذلك إذا تبين له استحالة التوصل لحل عن الطريق الوساطة، مع مراعاة ظروف النزاع، وأي علاقة عمل بين الطرفين للوصول إلى تسوية أكثر كفاءة وأقل تكلفة، فله أن يقترح إجراء تقرير خبير بشأن قضية معينة أو أكثر أو اللجوء إلى التحكيم[1].

ج – إنهاء الوساطة

تنتهي الوساطة بأحد الإجراءات الآتية[2]:

-من خلال التوقيع على اتفاقية تسوية من قبل الأطراف تعطي حلا لجزء أو كل القضايا المتنازع عليها بين الطرفين.

-بقرار من الوسيط، إذا رأى أنه من غير المحتمل أن تؤدي جهود الوساطة الإضافية إلى حل النزاع.

-بإعلان كتابي من أحد الطرفين في أي وقت.

ومن خلال الإجراءات السابقة الذكر، يمكن استنتاج الاحتمالات التي تؤول إليها عملية الوساطة، فالاحتمال الأول قد تنتهي من خلاله بتسوية النزاع المطروح أمام الوسيط، وتتوج بتوقيع اتفاقية التسوية من قبل الأطراف، ما يعني التوصل إلى حل توافقي للنزاع، وهنا يمكن القول أنّ الوساطة قد لعبت الدور الكامل المنوط بها.

-الاحتمال الثاني، والمتمثل بإنهاء الوساطة بقرار من الوسيط إذا تبين له عدم جدوى مواصلة الإجراءات، لأنه لا يمكن التوصل من خلالها إلى حل للنزاع، ليبحث الطرفان بعد ذلك عن آلية أخرى لفض النزاع.

[1] Articl 10, wipo Mediation Rules.
[2] Articl 19 wipo Mediation Rules.

-الاحتمال الثالث، يتمثل في انهاء الوساطة بإعلان كتابي من أحد الطرفين، ويكون ذلك في أي وقت أو مرحلة من مراحل الوساطة، ولو كان ذلك دون أي سبب، وهذا يرجع إلى تقدير كل طرف لمصالحه، إضافة إلى اعتبار الوساطة إجراء غير ملزم.

وفي ذات السياق تضيف قواعد الوساطة[1] بعض الإجراءات عند إنهاء الوساطة، حيث يجب على الوسيط أن يرسل على الفور إشعارًا كتابيًا إلى المركز يفيد بإنهائها، ويشير إلى التاريخ الذي تم فيه الإنهاء، سواء أدت إلى تسوية النزاع أم لا، وإذا كان الأمر قد انتهى بالتسوية سواء كانت كاملة أو جزئية، يجب على الوسيط أن يرسل إلى الأطراف نسخة من الإخطار الموجه بذلك إلى المركز.

ويجب أن يحتفظ المركز بسرية الإشعار المذكور للوسيط ولا يجوز له الإفصاح عن وجود الوساطة أو النتيجة المتوصل إليها، لأي شخص دون إذن كتابي من الأطراف، إلا بالقدر اللازم لإنفاذ الاتفاقية أو إذا اقتضى القانون ذلك.

ومع ذلك يجوز للمركز تضمين المعلومات المتعلقة بالوساطة في أي بيانات إحصائية مجمعة ونشرها بشأن أنشطته، بشرط عدم كشف هذه المعلومات عن هوية الأطراف أو تمكن من تحديد الظروف الخاصة للنزاع.

د-تكاليف الوساطة وأتعاب الوسيط

يوضح الجدول الأتي[2] بإيجاز الرسوم المستحقة لإجراء الوساطة، بالإضافة إلى تحديد أتعاب الوسيط.

أتعاب الوسيط	رسوم إدارية	المبلغ المتنازع عليه
2500 دولار	$250	مايصل إلى 250000 دولار
1500 دولار -3500 دولار في اليوم	0.05 بالمائة من قيمة الوسطى بحد أقصى 10000 دولار	أكثر من 250000 دولار

[1] Articl 20 wipo Mediation Rules.
[2] Schedule of Fees and Costs ,www.wipo.net

من خلال ملاحظة التكاليف الخاصة باجراءات الوساطة والتكاليف الخاصة بالتحكيم، يتبين أن تكاليف التحكيم تكون مرتفعة مقارنة بتكاليف الوساطة، وهذا منطقي بالنظر إلى الإجراءات المتبعة في كليهما، فنجد إجراءات التحكيم تكون أطول من حيث مدة الفصل في النزاع، كما تتسم بالتعقيد إذا ما قارناها بالوساطة.

كما يتضح كذلك من خلال ملاحظة قيمة هذه التكاليف أنها منخفضة مقارنة بتكاليف طرح النزاع أمام القضاء العادي، وهذا ما يجعل المتنازعين يعرضون ملفاتهم أمام المراكز التحكيمية لما تقدمه من مزايا وما تتميز به السبل البديلة من إيجابيات مقارنة بالقضاء.

بعد دراسة الدور الذي يلعبه مركز الويبو للوساطة والتحكيم في تسوية المنازعات المتعلقة بالملكية الصناعية وعقود نقل التكنولوجيا، يمكن القول أنّ هذا المركز قد خطى خطوات كبيرة في هذا المجال بالنظر إلى العدد المتزايد للقضايا المطروحة أمامه والتي تأخذ منحى تصاعديا، وهذا ما يدل على تزايد الاهتمام بالوسائل البديلة في التسوية، والثقة التي يضعها المتنازعون في المركز، لذلك فإنّ المركز يسعى دائما لتقديم خدمات ترقى إلى مستوى التطلعات، ومركز الويبو ليس هو الوحيد المختص في تسوية المنازعات بالطرق الودية، بل هناك عدة مراكز أخرى على المستوى العالمي، أهمها حهاز تسوية المنازعات المتواجد على مستوى المنظمة العالمية للتجارة، والذي سنتطرق إلى دراسته في المطلب الثاني.

المطلب الثاني: حل المنازعات عن طريق منظمة التجارة العالمية

سبق أن تم التطرق لدور المنظمة العالمية للتجارية في حماية حقوق الملكية الصناعية ونقل التكنولوجيا، من خلال الاتفاقيات التي تديرها المنظمة، وبالأخص الاتفاقية الدولية "التريبس" التي انبثقت عن جملة وسلسلة من المفاوضات، وقد حرصت هذه الاتفاقية على رفع مستوى الحماية وتعزيز نقل التكنولوجيا، وتمكين الدول النامية خاصة من اكتساب التكنولوجيا، كما أنّ للمنظمة أدوارا ومهاما أخرى تتجلى في العمل على الوقاية من نشوب النزاعات بين الدول الأعضاء، بالإضافة إلى العمل على تسويتة النزاعات إن وجدت.

وبهذا الصدد تم انشاء على مستوى المنظمة جهازا يعنى بتسوية الخلافات القائمة بين الدول الأعضاء في مختلف المجالات التي تديرها المنظمة، من بينها الجوانب المتصلة

بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية، ونقوم من خلال هذا المطلب بالتطرق إلى دور المنظمة في تسوية المنزاعات واستعراض الآليات والقواعد التي تتبعها من أجل ذلك.

الفرع الأول: جهاز تسوية المنازعات على مستوى المنظمة

نتطرق من خلال هذا الفرع إلى تعريف جهاز تسوية المنازعات، وتحديد سلطاته، وبيان الهياكل التابعة له، بالإضافة إلى التطرق إلى أسباب عدم إقبال الدول النامية على طرح المنازعات أمامه.

أولا: تعريف جهاز تسوية **المنازعات وسلطاته**

نتطرق في البداية إلى التعريف بجهاز تسوية المنازعات

أ--تعريف الجهاز

تم إنشاء جهاز تسوية المنازعات بموجب المادة 2 من مذكرة التفاهم المتعلقة بقواعد تسوية المنازعات على مستوى منظمة التجارة العالمية، مجلس خاص بتسوية المنازعات التي تنشأ بين أعضاء المنظمة، ويتكون هذا الجهاز من جميع حكومات دول الأعضاء في المنظمة.

ويجتمع المجلس العام بصفته هيئة تسوية المنازعات (DSB) للتعامل مع النزاعات بين أعضاء منظمة التجارة العالمية. حيث قد تنشأ نزاعات فيما يتعلق بأي اتفاق وارد في الوثيقة النهائية لجولة الأوروغواي، والتي تخضع لتفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات DSU).

ويتمتع جهاز تسوية المنازعات بصلاحية إنشاء لجان تسوية المنازعات وإحالة المسائل إلى التحكيم، والإشراف على الهيئة التحكيمية وهيئة الاستئناف وتقارير التحكيم، والحرص على مراقبة تنفيذ التوصيات والأحكام الواردة في مثل هذه التقارير، والإذن بتعليق الامتيازات في حالة عدم الامتثال بتلك التوصيات والأحكام[1].

وقد التزمت الدول الأعضاء في المنظمة بعدم اتخاذ أي إجراء بشكل منفرد ضد الانتهاكات المحتملة –فيما يتعلق بالاتفاقيات التي تديرها المنظمة– وضرورة التقيد بالإجراءات والقواعد الخاصة بتسوية المنازعات التي تم الاتفاق عليها، والرجوع إلى جهاز تسوية المنازعات عند الاقتضاء.

[1] Dispute Settlement Body ,www.wto.org.

وهذا الأمر يعتبر تحسنا ملحوظا مقارنة بما كان عليه الحال في ظل اتفاقية الجات لعام 1947، حيث كانت مهام تسوية المنازعات موزعة بين المجلس العام ولجان اتفاقية طوكيو، حيث كانت الإجراءات تتسم بالضغط في اتخاذ القرارات، لكن باعتماد الآلية الجديدة في فض المنازعات لم يعد لأي طرف في النزاع القدرة على عرقلة الإجراءات وتنفيذ القرارات، إضافة إلى إمكانية استئنافها[1].

ب-سلطات جهاز تسوية المنازعات

بالرجوع إلى مذكرة التفاهم نجد أنها تنص على سلطات جهاز تسوية المنازعات والمهام المسندة له[2] والتي نحاول إبرازها في شكل نقاط، وتتمثل أساسا في:

- إدارة قواعد وإجراءات تسوية المنازعات بين الدول الأعضاء في المنظمة.

-إدارة المشاورات وأحكام تسوية المنازعات الواردة في اتفاق إنشاء المنظمة أو الاتفاقيات التجارية الملحقة لها، على أن لا يكون هناك نص صريح في هذه الاتفاقيات يمنع اختصاصه.

-سلطة إنشاء فرق التسوية واعتماد تقاريرها.

-سلطة إنشاء جهاز استئناف دائم للنظر في استئناف تقارير الفرق الخاصة واعتماد تقاريره.

-مراقبة تنفيذ القرارات والتوصيات الصادرة عن الهيئات أو جهاز الاستئناف.

-الترخيص بتعليق التنازلات وغيرها من الالتزامات التي تعقد بموجب الاتفاقيات.

---

[1] بن زغيوة محمد، المرجع السابق، ص 113.

[2] المادة 02 من مذكرة التفاهم: "**يُنشأ جهاز تسوية المنازعات، بموجب هذا التفاهم، ليدير القواعد والاجراءات، وكذلك المشاورات وأحكام تسوية المنازعات الواردة في الاتفاقات المشمولة، ما لم يكن هناك نص آخر في اتفاق مشمول. لذلك يتمتع الجهاز بسلطة انشاء الهيئات، واعتماد تقارير جهاز الاستئناف، ومراقبة تنفيذ القرارات والتوصيات، والترخيص بتعليق التنازلات وغيرها من الالتزامات التي تبرم بموجب الاتفاقات المشمولة، وفيما يخص المنازعات الناشئة استنادا الى اتفاق مشمول هو اتفاق تجاري عديد الأطراف، فان كلمة "عضو" كما ترد فيه تشير فقط الى تلك الأعضاء التي هي أطراف في الاتفاقية التجارية عديدة الأطراف، وعندما يدير الجهاز أحكام تسوية المنازعات لاتفاق تجاري عديد الأطراف، فإنه لا يحق إلا للأعضاء الأطراف في ذلك الاتفاق المشاركة في القرارات أو الاجراءات التي يتخذها الجهاز فيما يتعلق بهذه المنازعات...**".

-سلطة إقرار نظام الجزاءات لضمان التطبيق الفعلي لقواعد وأحكام المنظمة.

يتضح من خلال ما تقدم أنّ الجهاز يتمتع بمجموعة من السلطات والصلاحيات يكتسي بعضها طابعا إداريا، والبعض الأخر طابعا قضائيا، إضافة إلى سلطة توقيع الجزاءات، وهذا أمر لابد منه، حيث يعتبر الجهاز من الهياكل الحساسة والمهمة في المنظمة، وحتى يمارس مهامه ويؤديها على نحو تام، لابد من منحه مجموعة واسعة من السلطات تمكنه من اتخاذ القرارات والتمتع بالاستقلالية دون تعرضه لضغوط من أي طرف.

إذن، وبعد إعطاء لمحة عن جهاز تسوية المنازعات وإبراز بعض صلاحياته نتطرق فيما يلي للهيئات التابعة له.

ثانيا: الهيئات التابعة لجهاز تسوية المنازعات

يتبع جهاز تسوية المنازعات هيئتان يعتمد عليهما في حل المنازعات، وهما فرق التسوية وجهاز الاستئناف الدائم.

أ -فرق التسوية

حسب المادة 08 فقرة 1[1]، فإنه تتكون الأفرقة من أفراد حكوميين أو غير حكوميين مؤهلين بما فيهم الأشخاص الذين سبق أن كانوا أعضاء في أفرقة أو عرضوا قضية أمامها، أو ممن عملوا بصفة ممثلين لعضو ما، أو لطرف متعاقد في "جات" 1947 أو ممثلين في المجلس، أو اللجنة لاتفاق مشمول أو لاتفاق سالف له، أو عملوا في الأمانة، أو عملوا في تدريس قانون التجارة الدولية، أو سياساتها أو نشروا في ميدانها، أو عملوا كمسؤولين كبار عن السياسات التجارية لدى أحد الأعضاء.

وما يلاحظ من خلال تلك المادة، أنّ فرق التسوية تتكون من أشخاص يتمتعون بخبرة مهنية في مجال التجارة الدولية ودراية واسعة بهذا المجال، ومن الأشخاص الذين عرضوا قضايا أمام الأفرقة، وعليه يمكن القول أنّ النص السابق ركز في تشكيل الفرق على عنصر

[1] المادة 08 ف 1من مذكرة التفاهم، "**تتكون الأفرقة من أفراد حكوميين أو غير حكوميين مؤهلين بما فيهم الأشخاص الذين سبق أن كانوا أعضاء في أفرقة أو عرضوا قضية أمامها، أو ممن عملوا بصفة ممثلين لعضو ما، أو لطرف متعاقد في "جات" 1947 أو ممثلين في المجلس، أو اللجنة لاتفاق مشمول أو لاتفاق سالف له، أو عملوا في الأمانة، أو عملوا في تدريس قانون التجارة الدولية أو سياساتها أو نشروا في ميدانها، أو عملوا كمسؤولين كبار عن السياسات التجارية لدى أحد الأعضاء**".

الخبرة، حيث نجد في الفقرة 02 شروط اختيار أعضاء فرق التسوية، والتي تنص على استقلاليتهم وتنوع معارفهم، وأن تكون خبرتهم كبيرة في مجال التجارة الدولية، كما منعت تعيين أعضاء هذه الفرق من مواطني دول تكون أطرافا في النزاع، تحقيقا لمبدأ الحياد، وفي حال عدم الاتفاق على أعضاء فريق التسوية، يقوم المدير العام للمنظمة بناء على طلب أحد أطراف النزاع بعد التشاور مع رئيس جهاز تسوية المنازعات، بتعيين من يعتبرونه الأنسب، ويقوم رئيس جهاز التسوية بإبلاغ الأعضاء بتشكيل فريق التسوية.

وفي الفقرة 11 وإبعادا لكل الشبهات عن فرق التسوية، أوضحت مذكرة التفاهم أنّ مصاريف التنقل والإقامة لأعضاء فرق التسوية تدفع من ميزانية المنظمة.

ب –جهاز الاستئناف الدائم

تم إنشاء جهاز دائم للاستئناف على عكس فرق التسوية الخاصة التي تنشأ بطلب أطراف النزاع، وظهر جهاز الاستئناف الدائم في شهر فيفري سنة 1995 بناء على نص المادة 17 فقرة 1 من مذكرة التفاهم، ويتكون من 07 أعضاء، يشترط فيهم الالتزام بالحياد والاستقلالية، يعينون من طرف جهاز تسوية المنازعات باقتراح مشترك من المدير العام للمنظمة ورؤساء المجالس، كل من مجلس تجارة السلع، مجلس تجارة الخدمات، ومجلس الجوانب المتصلة بالتجارة في حقوق الملكية الفكرية، وذلك لمدة 04 سنوات قابلة لتجديد مرة واحدة، ويشترط أيضا في أعضائه أن يكونوا من أصحاب الخبرة في مجال التجارة الدولية، ويجب أن لا يكونوا تابعين لأي دولة طرف في النزاع لضمان حيادهم، كما يتم اختيار أعضاء جهاز الاستئناف الدائم من مختلف الدول الأعضاء، ويتم تمثيل البلدان النامية فيه 03 أعضاء كحد أدنى، وينتخب أعضاء جهاز الاستئناف الدائم رئيسا تكون مدة عمله سنة واحدة قابلة للتجديد عن طريق الانتخاب.

ثالثا: أسباب عدم لجوء الدول النامية إلى جهاز تسوية النزاعات

يسمح وجود نظام ملزم لتسوية النزاعات التجارية متعدِدة الأطراف، للأعضاء باللجوء إليه على نحوٍ متساوي، حيث لا تؤخذ القرارات داخله اعتمادا على القوة الاقتصادية، بل على أساس القاعدة القانونية، وهو ما يقوي وضعية الدول النامية والاقتصاديات الصغيرة، ويسمح للضعفاء بمواجهة الأقوياء بأسلحة قانونية، ويسهم على نحو أساسي في ترسيخ

القاعدة القانونية الدولية لمسايرة تطورات العلاقات التجارية المعاصرة، وهكذا يسمح نظام تسوية النزاعات داخل المنظمة لدول نامية عديدة بربح قضايا مثارة لدى جهاز تسوية النزاعات في مواجهة دول تجارية كبرى، وتم بفضله سحب عدة إجراءات مخالفة لقواعد المنظمة[1].

لكن ومع ذلك يلاحظ أنّ الدول النامية تحاول أن تتفادى اللجوء إلى جهاز تسوية المنازعات لعدة أسباب، تتجلى في محدودية الموارد المالية، حيث يتطلب التقاضي أمام الجهاز ميزانية كبيرة، بالإضافة إلى محدودية الأطر البشرية المتخصصة، وكذلك المشاكل الناجمة عن تنفيذ القرارات الخاصة بهذه الدول، فمسألة تنفيذ تقرير فريق التحكيم أو جهاز الاستئناف واحدة من أكثر جوانب الإجراءات الحالية صعوبة، خاصة بالنسبة إلى الدول النامية، فبحسب اتفاق التفاهم في حالة عدم قيام العضو المخالف بتعديل تصرفاته التجارية حسب للقرار الصادر عن جهاز تسوية النزاعات، يحق للطرف المتضرر طلب تعويض، أو إيقاع عقوبات تجارية بذلك العضو[2].

لذلك تخشى الدول النامية التقاضي أمام هذا الجهاز، خاصة إذا صدر الحكم ضدها، ما يجعلها مجبرة على تنفيذ القرار أو التعرض لطائلة من العقوبات المالية والاقتصادية، وهذا ما سيلحق بها ضررا كبيرا سيما على المستوى المالي.

الفرع الثاني: أساليب تسوية المنازعات في إطار المنظمة

تتبع منظمة التجارة في تسويتها للنزاعات المختلفة بين الأعضاء أساليب متنوعة، تبتدأ باتخاذ آليات وتدابير وقائية تجنب الدخول في خلافات، كما تعتمد أساليب أخرى في حالة نشوب نزاع تراعي فيها التدرج في الانتقال من أسلوب لأخر.

أولا: أسلوب الوقاية من وقوع النزاعات

من أهم الأمور التي عنيت بها منظمة التجارة العالمية، هي تسوية نزاعات نقل التكنولوجيا؛ وبالأخص تلك العقود التي تنطوي على أحد عناصر الملكية الفكرية، التي تعد

[1] نورالدين الدوادي، منظمة التجارة العالمية من وجهة نظر الدول النامية، مجلة سياسات عربية، العدد 13، مارس 2015، ص 66.

[2] المرجع نفسه، ص 66-67.

عنصرا من عناصر التكنولوجيا، وبالتالي تعتمد منظمة التجارة العالمية في تسوية نزاعاتها في إطار عقود نقل التكنولوجيا على اتفاقية "تريبس" التي تعتبر من أهم وأشمل الاتفاقيات التي وقِعت على الإطلاق في مجال الملكية الفكرية، حيث تحتوي على التدابير التي تؤسس للحد الأدنى من المعايير الدولية الضرورية لحماية كل قطاع منْ قطاعات حقوق الملكية الفكرية.

وبغرض تجنب وقوع نزاعات متعلقة بالملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا، سعت المنظمة من خلال اتفاقية "تريبس" إلى وضع نصوص قانونية تنطوي أحكامها على بعض الإجراءات التي ينبغي على الدول الأعضاء في المنظمة اتباعها لتجنب النزاعات، ونذكر بشكل مختصر بعض الإجراءات المتبعة في ذلك.

أ-نشر القوانين

تنشر القوانين واللوائح التنظيمية والأحكام القضائية والقرارات الإدارية النهائية عامة التطبيق، والتى يسري مفعولها في أي من البلدان الأعضاء فيما يتصل بموضوع اتفاقية "تريبس"، وذلك فيما يتعلق باكتساب حقوق الملكية الفكرية، ونطاقها، وإنفاذها والحيلولة دون إساءة استخدامها، أو حين لا يكون هذا النشر ممكنا من الوجهة العملية، إذ تتاح بصورة علنية في لغة قومية بأسلوب يمَكِّن الحكومات وأصحاب الحقوق من التعرّف عليها، كما تنشر الاتفاقيات المتعلقة بموضوع هذه الاتفاقية والتى تكون سارية المفعول بين الحكومة أو هيئة حكومية في أي من البلدان الأعضاء، والحكومة أو هيئة حكومية في بلد عضو أخر[1].

ب-إبلاغ القوانين للدول الأعضاء

تلزم الاتفاقية الدول الأعضاء بتقديم المعلومات عن قوانينها، سواء كانت تشريعات أو لوائح أو قرارات إدارية، والمعلومات عن الأحكام القضائية الصادرة عن محاكمها، والاتفاقيات المتعلقة بالملكية الفكرية، والتي تكون طرفًا فيها، وذلك بناء على طلب مكتوب من أي دولة أخرى عضو في الاتفاقية، كما يجوز لأي دولة عضو أن تطلب من أي دولة أخرى عضو في الاتفاقية إعطاءها أو تمكينها من الحصول على معلومات تفصيلية في مجال حقوق الملكية الفكرية بشأن حكم قضائي أو قرار إداري أو اتفاق ثنائي محدد، وذلك بناء على

[1] Article 68 of the TRIPS agreement

طلب كتابي، وهذا متى كان لديها أسباب تحملها على الاعتقاد بأن الحكم أو القرار أو الاتفاق في مجال حقوق الملكية الفكرية يؤثر على حقوقها المنصوص عليها في هذه الاتفاقية[1].

والغرض من هذه الإجراءات هو إبقاء الدول الأعضاء في المنظمة على اطلاع ودراية بالتطورات الحاصلة على المستوى القانوني والقضائي في كل دولة عضو، حتى يتسنى لبقية الأعضاء التعامل وفق التغيرات، كما يفيد نشر تلك القوانين والقرارات والأحكام في نظام الإحصاء.

ج-إنشاء مجلس خاص بالجوانب المتصلة بالملكية الفكرية على مستوى المنظمة

بالرجوع إلى اتفاقية "تريبس" نجدها تنص على إنشاء مجلس متعلق بالملكية الفكرية تسند إليه عدة مهام، يتابع المجلس من خلالها تنفيذ هذه الاتفاقية، لا سيما امتثال البلدان الأعضاء بالتزاماتها المنصوص عليها في الاتفاقية، ويتيح للبلدان الأعضاء فرصة التشاور بشأن الأمور المتعلقة بجوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة، كما يقوم المجلس بالمسؤوليات الأخرى التي توكلها إليه البلدان الأعضاء، ويقدم لها بصورة خاصة أي مساعدة تطلبها في سياق إجراءات تسوية المنازعات، وأثناء تنفيذ المجلس للوظائف والمهام المنوطة به، يجوز له التشاور مع أي مصدر يراه ملائما والسعي للحصول على معلومات منه، ويسعى المجلس بالتشاور مع المنظمة العالمية للملكية الفكرية لوضع ترتيبات التعاون الملائمة مع أجهزة هذه المنظمة فى غضون سنة اعتبارا من تاريخ أول اجتماع يعقده[2].

---

[1] Article 63 (02) of the TRIPS agreement**"... ,Members shall notify the laws and regulations referred to in paragraph 1 to the Council for TRIPS in order to assist that Council in its review of the operation of this Agreement. The Council shall attempt to minimize the burden on Members in carrying out this obligation and may decide to waive the obligation to notify such laws and regulations directly to the Council if consultations with WIPO on the establishment of a common register containing these laws and regulations are successful.**
The Council shall also consider in this connection any action required regarding notifications pursuant
to the obligations under this Agreement stemming from the provisions of Article 6*ter* of the Paris Convention (1967)".

[2] Article 68 of the TRIPS agreement**" ,The Council for TRIPS shall monitor the operation of this Agreement and, in particular, Members' compliance with their obligations hereunder, and shall afford Members the opportunity of consulting on matters relating to the trade-related aspects of intellectual property rights. It shall carry out such other responsibilities as assigned to it by the Members, and it shall, in particular, provide any assistance requested by them in the context of dispute settlement procedures. In carrying out its functions, the Council for TRIPS may consult**

ثانيا: أساليب التسوية بعد وقوع المنازعات

تعتمد المنظمة العالمية للتجارة في تسوية مختلف النزاعات التي تقوم بين الأعضاء، بما في ذلك منازعات الملكية الصناعية المتعلقة بنقل التكنوالوجيا على وسائل يتحرى فيها اختصار الوقت واقتصاد التكاليف وتتمثل هذه الوسائل فيما يلي:

أ-المشاورات

تناولت المذكرة إجراءات المشاورات وأسباب انقضاها على النحو الآتي:

1-إجراءات المشاورات

تطرقت مذكرة التفاهم في المادة 4 إلى أسلوب المشاورات لِما أبانه من نجاعة في فض المنازعات، وتجدر الإشارة إلى أنّ هذا الأسلوب ظهر في الأصل في إطار المنظمة العالمية للتجارة مع اتفاقية "الجات" سنة 1947، وذلك في نص الفقرة الأولى من المادة 22، إلا أنه لم يكن فعالا، بحيث لم يلزم الأطراف المتنازعة على اللجوء للمشاورات، على خلاف المادة 4 فقرة 2 من مذكرة التفاهم التي كانت صريحة بإلزامية المشاورات كمرحلة أولية مع الأخذ بعين الاعتبار طلبات الطرف الآخر، وقد نظمت مذكرة التفاهم قواعد وإجراءات المشاورات[1].

فبالرجوع إلى المادة 4 من مذكرة التفاهم، نجد أنه من أجل الشروع في المشاورات لابد من تقديم طلب كتابي إلى هيئة تسوية المنازعات، ويقوم مقدم الطلب بإخطار المجالس واللجان ذات الصلة بالموضوع، كما يجوز تعدد الأطراف في المشاورات من خلال طلب التدخل من أي عضو آخر في المنظمة بشرط أن تكون له مصلحة جوهرية، وذلك عن طريق إخطار المجلس المعني والأطراف المتشاورة، ويتوقف هذا الطلب على قبول أو رفض الدولة المشكو منها[2].

---

with and seek information from any source it deems appropriate. In consultation with WIPO, the Council shall seek to establish, within one year of its first meeting, appropriate arrangements for cooperation with bodies of that Organization".

[1] J. Haddock and R. Sharma, Division des produits et du commerce international, module 5: le système de règlement des différends de l'OMC, P 03.

[2] المادة 04 فقرة 11 من مذكرة التفاهم.

وقد أعطت مذكرة التفاهم عناية خاصة لآجال تقديم طلب التشاور، حيث حددت لكل مرحلة آجالا خاصة يجب التقييد بها، وبصفة عامة لا يمكن أن تتعدى عملية المشاورات بين الأطراف مدة 60 يوم[1].

2-انقضاء المشاورات

تنقضي المشاورات، إما عن طريق التوصل إلى تسوية للنزاع القائم بين الأطراف، وهنا يمكن القول أنّ أسلوب المشاورات قد أدى الغرض المرجو منه، وهو التسوية الودية للنزاع، ما يعني نجاح المشاورات، ففي حالة التوصل لاتفاق، يجب إخطار جهاز تسوية المنازعات والمجالس ذات الصلة بالاتفاق، كما تنقضي المشاورات أيضا باللجوء إلى الفرق الخاصة ويكون ذلك حسب الحالات التالية[2]:

-عند إنقضاء فترة 10 أيام دون أن ترسل الدولة المقدم لها الطلب ردا.

-إذا أرسلت الدولة المقدم لها الطلب ردا، لكنها لم تدخل في المشاورات خلال 30 يوما التي تلي تقديم الطلب.

- إذا لم تسفر المشاورات عن أي نتيجة خلال مدة 60 يوما من تاريخ تسليم الطلب.

-إذا أعلنت الدولتان عن فشل المشاورات قبل انتهاء الآجال.

وهذا يعني عدم جدوى أسلوب المشاورات لتسوية النزاع، إما لعدم قبول أحد الأطراف هذا الأسلوب، وإما لعدم التوصل إلى حل، ما يعني في الأخير فشل هذا الأسلوب وبالتالي التوجه نحو إجراء آخر للتسوية.

[1] المادة 04 فقرة 7 من مذكرة التفاهم:" **إذا أخفقت المشاورات في تسوية نزاع ما في غضون 60 يوما بعد تاريخ تسلم طلب إجراء المشاورات، جاز للطرف الشاكي أن يطلب إنشاء فريق، ويجوز للطرف الشاكي أن يطلب تشكيل فريق خلال فترة الـ 60 يوما إذا ما اعتبر الطرفان المتشاوران معا أنّ المشاورات قد أخفقت في تسوية النزاع**".

[2] المادة 04 فقرة 03 -04 -10. من مذكرة التفاهم.

ب-الواسطة والتوفيق والمساعي الحميدة

تعتبر الوساطة والتوفيق والمساعي الحميدة من الآليات التي تعتمد عليها المنظمة في فض المنازعات التي تقوم بين أعضاء المنظمة، وقد تناولتها المادة 5 من مذكرة التفاعم، ويتم اللجوء إليها بشكل طوعي[1].

-أما عن إجراءات المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة، فتكون إجراءات هذه الطرق الودية في حل النزاع سرية، وبخاصة المواقف التي يتخذها طرفا النزاع خلال هذه الإجراءات، وينبغي ألا تخل بحقوق أي من الطرفين في أية سبل تقاضي أخرى وفق هذه الإجراءات[2].

ويجوز لأي طرف طلب المساعي الحميدة أو التوفيق أو الوساطة، كما يجوز لأي طرف في النزاع أن ينهيها في أي وقت دون أن يترتب على ذلك أي أثر أو إخلال بالتزام، لأنها ليست ملزمة لأي جانب في النزاع.

ج-التحكيم في إطار المنظمة

يتم تنظيم التحكيم عبر جهاز المنظمة وفق قواعد خاصة، نتطرق إلى أهم النقاط التي تضمنتها تلك القواعد.

1- الأساس القانوني للتحكيم في إطار المنظمة

يعد التحكيم السريع في المنظمة إجراء مستقلا يقوم على إرادة الأطراف، بحيث يحددون قواعده وإجراءاته، وهذا ما نصت عليه المادة 25[3] من مذكرة التفاهم، التي اعتبرت التحكيم

---

[1] المادة 05 فقرة 01 من مذكرة التفاهم: **"المساعي الحميدة، والتوفيق والوساطة إجراءات تتخذ طوعيا إذا وافق على ذلك طرفا النزاع"**.

[2] المادة 05 فقرة 02 من مذكرة التفاهم: **"تكون إجراءات المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة سرية وبخاصة المواقف التي يتخذها طرفا النزاع خلال هذه الإجراءات، وينبغي ألا تخل بحقوق أي من الطرفين في أية سبل تقاضي أخرى وفق هذه الإجراءات"**.

[3] المادة 25 من مذكرة التفاهم: "**يمكن للتحكيم السريع ضمن منطقة التجارة العالمية كوسيلة بديلة من وسائل تسوية المنازعات أن ييسر التوصل إلى حل لبعض النزاعات على المسائل التي يحددها كلا الطرفين بوضوح..**".

السريع من الوسائل البديلة التي يمكن أن تساعد في الوصول لحل يتوافق ومصالح أطراف النزاع، ولقد حددت المادة السالفة الذكر قواعد التحكيم السريع، وإجراءاته، وكيفية انتهائه.

ويكون اللجوء الى التحكيم رهنا بموافقة طرفي النزاع، الذان ينبغي أن يتفقا على الإجراءات التي يرغبان في اتباعها، ويتم إخطار جميع الأعضاء بأي اتفاق على اللجوء الى التحكيم قبل فترة كافية من البدء الفعلي في إجراءاته.

كما لا يجوز للأعضاء الآخرين أن يصبحوا طرفا في أي عملية تحكيم، إلا بموافقة الطرفين اللذين وافقا على اللجوء اليه، ويتفق طرفا القضية على الالتزام بقرار التحكيم، وترسل قرارات التحكيم الى جهاز تسوية المنازعات، وإلى مجلس أو لجنة أي اتفاق معني، حيث يستطيع أي عضو أن يثير أية نقطة ذات صلة.

يتضح مما سبق أنّ التحكيم في إطار المنظمة يقتصر على النزاعات التي تقوم بين الدول الأعضاء فقط، واللجوء إليه مرهون بموافقة طرفي النزاع الذان بدورهما يحددان القانون واجب التطبيق على النزاع تجسيدا لمبدأ سلطان الإرادة، بمعنى آخر أنه في حالة نشوب نزاع متعلق بالملكية الصناعية وعقود نقل التكنولوجيا بين دولة عضو في المنظمة وأخرى ليست كذلك، فإن جهاز تسوية المنازعات التابع للمنظمة يكون غير مختص في فض النزاع، حيث أنه في هذه الحالة يمكن لطرفي النزاع اللجوء إلى مراكز أخرى لعرض النزاع أمامها.

2-إجراءات التحكيم

حسب المادة 25 من مذكرة التفاهم، لم يتم الزام الأطراف بإتباع إجراءات معينة، وهذا ما يستلزم الأخذ بما اتفق عليه في اتفاق التحكيم، باعتباره القانون الواجب اتباعه في الإجراءات المتعلقة باختيار الأطراف للمحكم أو المحكمين من قائمة المحكمين المعتمدين لدى جهاز التسوية، وإذا لم يختاروا المحكمين خلال 10 أيام من تاريخ الاتفاق، يقوم المدير العام للمنظمة بذلك بعد التشاور مع أطراف النزاع.

ويتوجب على الأطراف إخطار جميع أعضاء المنظمة قبل البدء في إجراءات التحكيم، وعند صدور القرار يرسل الأطراف قرارات التحكيم إلى جهاز تسوية المنازعات والمجالس واللجان المعنية بهدف تمكين الدول الأعضاء من الإطلاع على هذه القرارات، لترى إن كانت تمس بمصالحها، وهذا ما نصت عليه المادة 25 فقرة 03 وأن لا يخالف القرار

الصادر عن هيئة التحكيم القواعد التي جاءت في مذكرة التفاهم والاتفاقيات اللاحقة لها خاصة فيما يتعلق بالعقوبة.

3-انتهاء التحكيم

عملا بما جاء في نص الفقرة 03[1] من المادة 21 من مذكرة التفاهم، ينتهي التحكيم باعتماد التقرير الذي يُعِدّه فريق التسوية، أو جهاز الاستئناف في حالة الطعن في القرار، ويجب على الطرف المعني الامتثال إلى ما جاء في القرار وتنفيذه دون إبطاء.

كما ينبغي على العضو المعني أن يعلم جهاز تسوية المنازعات، في الاجتماع الذي يعقده الجهاز في غضون 30 يوما بعد تاريخ اعتماد تقرير الفريق أو جهاز الاستئناف، بنواياه فيما يتصل بتنفيذ توصيات وقرارات جهاز تسوية المنازعات، وإذا تعذر عمليا الامتثال فورا للتوصيات والقرارات، أتيحت للعضو المعني فترة معقولة من الوقت لكي ينفذ ذلك.

ما يلاحظ من خلال دراسة تسوية المنازعات في إطار المنظمة العالمية للتجارة، أنّ مذكرة التفاهم التي تطبق على الاتفاقيات المنبثقة عن جولة الأروغواي، أدرجت في مختلف مضامينها نصوصا استثنائية تراعي من خلالها حالة الدول النامية والأقل نموا أثناء مراحل التسوية، وهذا تجسيدا لأحد مبادئ المنظمة، وهو مبدأ المعاملة التفضيلية للدول النامية (الذي تم التطرق إليه سابقا)، وذلك على غرار المادة 03 فقرة 12 المادة 10 فقرة 04، والمادة 21 فقرة 02.

كما تم التطرق من خلال هذا المبحث إلى الوسائل التي يتم بواسطتها تسوية المنازعات ذات الصلة بحقوق الملكية الفكرية والصناعية في عقود نقل التكنولوجيا، حيث تم التطرق إلى جهازين خاصين بتسوية النزاعات على المستوى الدولى (مركز الويبو للتحكيم والوساطة، وجهاز تسوية المنازعات على مستوى منظمة التجارة العالمية)، لما يتمتعان به من صرامة وتنظيم محكم وبساطة الإجراءات، حيث إنه بالرغم من أنّ الدراسة جاءت مختصرة، إلا أنّ الهدف منها، هو إبراز مدى نجاعة السبل البديلة في تسوية المنازعات مقارنة باللجوء إلى القضاء.

---

[1] المادة 21 ف3 من مذكرة التفاهم: "**ينبغي على العضو المعني أن يعلم جهاز تسوية المنازعات في الاجتماع الذي يعقده الجهاز في غضون 30 يوما بعد تاريخ اعتماد تقرير الفريق أو جهاز الاستئناف...**".

المبحث الثاني: تسوية المنازعات من خلال الأجهزة الإقليمية

إنّ الحديث عن الدور الذي تلعبه المنظمات الاقليمية في مجال حماية حقوق الملكية الصناعية في إطار عقود نقل التكنولوجيا، له أهمية كبيرة في عالم الاقتصاد، نظرا للانعكاسات التي تأثر على مناخ الاستثمار، ذلك أنّ مورد التكنولوجيا وقبل إبرامه لأي عقد أو اتفاقية تتعلق بنقل التكنولوجيا، يراعي عدة جوانب في دراسة مدى نجاح مشروعه، ومن بين الأمور المهمة التي يأخذها بعين الحسبان، مدى فعالية الأنظمة القانونية المتعلقة بحماية الملكية الصناعية في الدولة التي يريد الاستثمار فيها، بالإضافة إلى اهتمامه بجانب المنازعات التي قد تنشأ في إطار العلاقة التعاقدية، ومن خلال هذا المبحث أردنا تسليط الضوء على واقع حماية الملكية الصناعية وتسوية منازعات نقل التكنولوجيا على مستوى بعض المنظمات الاقليمية، ونركز في هذه الدراسة على أنظمية تسوية المنازعات على مستوى قارة إفريقيا ومنطقة الدول العربية، كنموذج عن دول العالم الثالث، وذلك من خلال دراسة أجهزة تسوية المنازعات على المستوى الإفريقي **(المطلب الأول)**، وكذلك الأجهزة في منطقة الدول العربية مع تسليط الضوء أثناء الدراسة على واقع حماية الملكية الصناعية في هذه المناطق **(المطلب الثاني)**.

المطلب الأول: تسوية منازعات عقود نقل التكنولوجيا على المستوى الإفريقي

يتم التطرق من خلال هذا المطلب إلى الواقع الذي يعيشه مجال الاستثمار في حقل الملكية الصناعية، **(الفرع الأول)**، بالإضافة أيضا إلى التطرق إلى أهم الأجهزة المتخصصة في تسوية المنازعات المتواجدة على مستوى إقليم القارة، وتقييم عملها، ومدى فعاليتها في تحقيق الحماية لحقوق الملكية الصناعية **(الفرع الثاني)**.

الفرع الأول: واقع حماية الملكية الصناعية ونقل التكنولوجيا على المستوى الإفريقي

تصنف دول القارة الإفريقية باستثناء دولة جنوب إفريقيا في قائمة الدول النامية، وبالرغم من الترسانة الهائلة للمؤهلات والمقومات التي تمتلكها القارة على جميع الأصعدة لأن تلحق بركب الدول المتقدمة، إلا أنّ جُل دولها مازالت تعاني ويلات الجوع والفقر وضعف البنية الاقتصادية، وذلك لسوء استغلال الموارد المتاحة في هذه الدول.

فالتخلف الذي تعرفه دول القارة في مجال التكنولوجيا، جعلها تسعى في طلب تحصيلها من الدول المتقدمة باللجوء إلى الاستثمار الأجنبي وإبرام عقود نقل التكنولوجيا، إلا أنّ هذا المستثمر يبقى دائما في تخوف من مناخ الاستثمار في القارة، خاصة إذا ما تعلق الأمر بمجال الملكية الصناعية.

أولا : الاستثمار الأجنبي في إفريقيا

تعتبر معدلات الاستثمار منخفضة في البلدان الأفريقية بالمقارنة مع متوسط هذه المعدلات في البلدان النامية، حيث تبعث على القلق، بالنظر إلى أن الاستثمار هو أحد المحددات الرئيسية للنمو في الأجل الطويل، وهو أمر لا بد منه لبناء القدرات الإنتاجية ولخلق فرص عمل، وللحد من الفقر في إفريقيا، وكان معدل الاستثمار في أفريقيا يبلغ في المتوسط نحو 18 في المائة خلال 1990–1999، بالمقارنة مع معدل قدره 24 في المائة للبلدان النامية ككل، وبالمثل بلغ متوسط معدلات الاستثمار في إفريقيا، في الفترة 2000 – 2011 نحو 19 في المائة مقابل 26 في المائة للبلدان النامية ككل[1].

وتعاني الاستثمارات في إفريقيا من انخفاض الإنتاجية وضعف القدرة التنافسية مقارنة مع بقية دول العالم.

ووفقا لتقرير المنتدى الاقتصادي العالمي عن التنافسية العالمية خلال عامي 2013–2014، فإنّ البلدان الأفريقية ككل تقع في أسفل السلم، وتشير الأدلة إلى أنّ الاقتصاديات الأفريقية غير قادرة على المنافسة بسبب انخفاض الإنتاجية عموما، وهذا يستلزم عددا من التدخلات لتعزيز الإنتاجية والاستثمارات الجديدة والقائمة، ومن ثَمَ تحسين القدرة التنافسية، وأحد هذه التدخلات هو الابتكار ونقل التكنولوجيا[2].

ويرجع ضعف الاستثمار في القارة إلى عدة عوامل وأسباب منها:

[1] مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، التنمية الاقتصادية في إفريقيا، مجلس التجارة والتنمية، الدورة 61، 15–26 سبتمبر 2014، ص 4.

[2] الأمم المتحدة، المجلس الإقتصادي والإجتماعي، اللجنة الاقتصادية لإفريقيا، الابتكار ونقل التكنولوجيا لتعزيز الانتاجية والقدرة التنافسية في إفريقيا، الدورة 47 للجنة الاقتصادية لإفريقيا، أبوجا، نيجيريا، 2014، ص 2.

-الأوضاع السياسية، حيث إنّ معظم الدول تعاني صراعات على السلطة وتشهد من حين إلى آخر انقلابات عسكرية، وبالتالي عدم استقرار الوضع السياسي في منطقة معينة، يثير مخاوف لدى المستثمر ويقلل من فرص الاستثمار في مثل هذه الدول.

-الأوضاع الاقتصادية، حيث يتأثر الوضع الاقتصادي بالوضع السياسي، فعدم الاستقرار يؤدي إلى عشوائية التعاملات الاقتصادية، الأمر الذي سيضر بمداخيل الدولة.

-الأوضاع القانونية، حيث أنّ عدم توافر أطر قانونية قوية تحفز على الاستثمار وتحمي حقوق الملكية الصناعية بصفة خاصة، سيصرف نظر الشركات العالمية عن الاستثمار بها.

إلا أنه في السنوات الأخيرة بدأت الأوضاع الاقتصادية تعرف نوعا من التحسن، ما أسهم في خلق فرص للاستثمار، وذلك بفضل السياسة التي انتهجتها بعض الدول في القارة.

وقد أدى تحسن مناخ الاستثمار في العديد من دول إفريقيا إلى تدافع كبار المستثمرين في العالم نحو السوق الإفريقية الواعدة والخصبة، وتعتبر الفرصة سانحة للدول العربية للاستثمار في إفريقيا، وذلك لعدة اعتبارات، من أهمها: تقدم إفريقيا نفسها الآن كخيار أكثر جاذبية لاستقطاب الاستثمار الخارجي، خاصة وأنّ الأسواق الاستثمارية التقليدية تعاني من مشكلات متعددة، وتعاني فيها الاستثمارات العربية من عقبات متصاعدة، كما يوجد على أعلى مستويات القرار في أفريقيا رغبة ملحة في استضافة الاستثمار العربي الخاص[1].

وتسعى الشركات الابتكارية غالبا إلى طرح منتجات موجودة أو جديدة أو ناشئة في الأسواق، أو تحسين عملياتها التجارية واستخدام تكنولوجيات يملكها آخرون، وبالتالي فقد تضطر إلى دفع ريع ملكية ورسوم ترخيص إلى أصحاب التكنولوجيا، وقد تدفع ريع الملكية ورسوم استخدام أسماء أو علامات تجارية مثل "كوكا كولا"، و"أسبرين"، وتصاميم صناعية مثل الهاتف المحمول أو تصاميم أجهزة الهاتف وبراءات الاختراع مثل الأدوية، وعلى الصعيد العالمي، ازدادت مدفوعات ريع الملكية ورسوم الترخيص من نحو143 بليون دولار إلى 254 بليون دولار بين عامي 2005 و 2012 ويمثل زيادة مقدارها 77 في المائة، وقد ازداد مجموع مدفوعات البلدان الأفريقية بنحو 75 في المائة بين عامي 2005 و2012[2].

[1] المصرف العربي للتنمية الاقتصادية في إفريقيا، دراسة حول تشجيع سبل الاستثمار العربي في إفريقيا، ص 21.

[2] الأمم المتحدة، المجلس الاقتصادي والاجتماعي، اللجنة الاقتصادية لإفريقيا، الابتكار ونقل التكنولوجيا لتعزيز الانتاجية والقدرة التنافسية في إفريقيا، االمرجع السابق، ص 6.

وفي هذا الإطار، أدخلت العديد من الدول الأفريقية إصلاحات هامة تهدف إلى تبسيط وتسريع إجراءات إنشاء الشركات الاستثمارية بأحجامها المختلفة، بالإضافة إلى تخفيض رسوم تكاليف الواردات والصادرات، إلى جانب إصلاحات أُخرى هامة في مجالات حماية حقوق الملكية، وحرية تحويل رؤوس الأموال، فضلا عن رفع القيود على الصرف الأجنبي، وتبسيط وتخفيف النظم الضريبية، وتوفير العديد من الامتيازات الأُخرى التي تكفلها قوانين الاستثمارات التي سنتها هذه الدول، ويبين إدخال مجمل هذه الإصلاحات اهتمام الحكومات الأفريقية بإنشاء مؤسسات قوية واعتماد سياسات واضحة تساهم في تشجيع جلب الاستثمارات إلى هذه الدول.

ثانيا: تقوية حماية حقوق الملكية الصناعية في ظل قوانين الاستثمار

بغرض التشجيع على الاستثمار وتحسين بيئته، سعت دول الاتحاد الافريقي إلى سنّ مشروع قانون خاص بالاستثمار[1]، الذي حاولت من خلاله إعطاء ضمانات أكبر، وحوافز لجلب المستثمر الأجنبي، كما يشجع القانون على التنافس بين الدول الافريقية الأعضاء من أجل تحقيق تنمية سريعة في القارة، وما يهمنا في هذا القانون هو الجانب المتعلق بالملكية الصناعية ونقل التكنولوجيا، حيث أورد في الفصل الخامس تحت عنوان القضايا المتعلقة بالاستثمار، بعض المواد الخاصة بأحكام الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا، ففيما يتعلق بحقوق الملكية الفكرية[2]، نجد مشروع القانون قد ركز على ضرورة تكفل الدول الأعضاء

[1] مشروع قانون الاستثمار الافريقي، ديسمبر 2016.

[2] المادة 25 من مشروع قانون الاستثمار الإفريقي، **1 تكفل كل دولة من الدول الأعضاء إنفاذ حقوق الملكية الفكرية، وفقا للحقوق والالتزامات المنصوص عليها في اتفاق الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية وغيرها من الصكوك الدولية ذات الصلة.**

2 يجوز للدول الأعضاء منح استثناءات فيما يتعلق بالحقوق الحصرية التي تُمنح بموجب حق من حقوق الملكية الفكرية، والسماح باستخدامه دون تفويض من صاحب الحق، بما فى ذلك الاستخدام من قبل الحكومة أو أطراف ثالثة مخولة من قبل الحكومة،

3 تقوم الدول الأعضاء والمستثمرين، وفقا للمعايير القانونية الدولية المقبولة عموما وأفضل الممارسات، بحماية أنظمة المعارف التقليدية وأشكال التعبير الثقافي فضلا عن الموارد الجينية التي يتم السعي على الحصول عليها أو استخدامها أو استغلالها من قبل المستثمرين، أو تلك المتعلقة بعقودهم وممارساتهم وعملياتهم الأخرى في تلك الدول الأعضاء.

4.ينبغي للدول الأعضاء أن تنص في قوانينها الوطنية على مبادئ تسجيل براءات الاختراع التي تتعلق بمواد بيولوجية أو معارف تقليدية أو فولكلورية وعلى حماية المجتمعات المحلية في تلك الدول الأعضاء.

بإنفاذ حقوق الملكية الفكرية وفق ما تتضمنه الاتفاقية الدولية "التريبس" أي أنّ مشروع القانون قد أحال الاحكام المتعلقة بهذا الجانب إلى الاتفاقية الدولية "التريبس"، وهذا ما يدل على أنّ مشروع قانون الاستثمار لعموم إفريقيا يهدف إلى تحقيق الانسجام بين مضامين الأحكام الواردة فيه مع الاتفاقيات الدولية، وذلك من أجل تحقيق التكامل والتوحيد بين النصوص المتعلقة بالملكية الفكرية على المستوى الوطني والدولي، لتجنب الوقوع في الاختلاف والتناقض.

كما أدرج مشروع القانون الأحكام الاستثنائية المتعلقة بمنح التراخيص الاجبارية، أين أجازت لحكومات الدول استغلال أحد حقوق الملكية الصناعية دون ترخيص من صاحبها، وهذا طبعا في الحالات الاستثنائية، حالات الطوارئ والحرب..، وهذا المبدأ كذلك مستمد من اتفاقية "التريبس" ومنصوص عليه في جل تشريعات الملكية الصناعية على غرار التشريع الجزائري، والغرض منه هو تحقيق وتغليب الصالح العام.

كما أشار مشروع القانون إلى ضرورة إدراج قواعد في القوانين الوطنية للدول الأعضاء تنص على مبادئ تسجيل عناصر الملكية الصناعية بمختلف أنواعها، من أجل توفير الحماية بالشكل اللازم لتلك الحقوق، وعليه فإنه يستنتج من خلال إدراج هذا النص، أنّ هناك بعض الدول في إفريقيا مازلت بعد لم تقم بتنظيم أحكام خاصة بتسجيل حقوق الملكية الصناعية، أو أنها باشرت تلك الإجراءات إلا أنها لم ترق بعد إلى المستوى المطلوب، لذلك سعت الدول الأعضاء من خلال هذا الاطار القانوني من أجل تعزيز الحماية في ظل القوانين الوطنية للدول، الأمر الذي سينعكس إيجابا على الاستثمار فيها ومن تم على القارة ككل من خلال جلب الاستثمار الأجنبي، الذي يبحث صاحبه عن البيئة التي توفر نظاما قويا لحماية حقوق الملكية الفكرية، خاصة إذا ما كانت طبيعة هذا الاستثمار عقدا لنقل التكنولوجيا.

كما تضَمّن مشروع القانون أيضا بعض الأحكام المتعلقة بنقل التكنولوجيا[1]، أين شجع الدول على وضع سياسات تهدف إلى تشجيع نقل التكنولوجيا من خلال اتخاذ جملة من

[1] المادة 29 من مشروع قانون الاستثمار الافريقي، "**تقوم الدول الأعضاء بوضع سياسات تهدف إلى تعزيز وتشجيع نقل التكنولوجيا المناسبة**".

التدابير، أهمها المساعدة في تطوير القوانين والأنظمة بغية تسهيل عملية نقل التكنولوجيا، حيث يعتبر هذا الإجراء أهم خطوة تتخذها الدولة لتعزيز نقل التكنولوجيا، ففي ظل وجود إطار قانوني خاص يجد كل من مورد ومستورد التكنولوجيا جوا ملائما لإبرام العقود، نظرا لوجود قواعد خاصة تضمن حقوق الأطراف وتحدد التزاماتهم بصورة واضحة لا يساورها لبس أو ارتياب، وهذا على عكس في حالة ما إذا لم يكن هناك إطار قانوني خاص بنقل التكنولوجيا، أين يتم اللجوء حينها إلى القواعد العامة، وهذا ما قد يفتح المجال لوقوع اختلاف حول بعض المسائل التي يتضمنها العقد بسبب وجود فراغ قانوني، وبالتالي اللعب على الثغرات القانونية من أجل تغليب المصالح، وهذا ما سينعكس سلبا ويبعث القلق وعدم الطمأنينة لدى الأطراف سواء كانوا موردين أو مستوردين للتكنولوجيا، وذلك نظرا للغموض الذي يكتنف العلاقة التعاقدية.

رابعا : الأحكام المتعلقة بتسوية المنازعات في ظل مشروع قانون الاستثمار الإفريقي

أورد مشروع قانون الاستثمار الإفريقي فصلا خاصا بأحكام تسوية المنازعات، ووضع آليات يمكن من خلالها القيام بإجراءات التسوية، حيث نص الفصل السادس من مسودة القانون تحت عنوان "تسوية المنازعات" على جملة من وسائل التسوية، سواء تعلق الأمر بنزاع بين دولة ودولة، أو بين المستمر ودولة، ويدعو مشروع القانون الدول إلى التشجيع

---

1 يشجع المستثمرون على انتهاج ممارسات فى سياق أنشطتهم التجارية، تسمح بالنقل والنشر السريع للتكنولوجيا والمعرفة التقنية، مع إيلاء الاعتبار الواجب لحماية حقوق الملكية الفكرية، وفقا لشروط معقولة وبطريقة من شأنها أن تسهم فى آفاق البحوث والتنمية في البلد المضيف.

2.تتعهد الدول الأعضاء بالتعاون وتيسير نقل التكنولوجيا على المستوى الدولى من خلال اتخاذ تدابير مختلفة مثل:

أ الوصول إلى المعلومات المتاحة المتعلقة بوصف التكنولوجيا وموقعها، والتعرف بقدر المستطاع على تكلفتها.

ب .إنشاء مراكز لنقل التكنولوجيا، أو تعزيز المراكز الموجودة.

ج .توفير التدريب للعاملين فى مجالات البحوث والهندسة والتصميم وغيرهم من العاملين في مجال تطوير التكنولوجيا الوطنية، أو تكييف التكنولوجيا المنقولة واستخدامها.

د .المساعدة في تطوير وإدارة القوانين والأنظمة بغية تسهيل نقل التكنولوجيا.

هـ .منح اعتمادات بشروط تفضيلية لتمويل الحصول على رأس المال والسلع الوسيطة فى إطار مشروعات التنمية المعتمدة التى تشمل عمليات نقل التكنولوجيا والمساعدة في تنمية القدرات التكنولوجية للشركات وأطقم العاملين بها.

على تسوية المنازعات القائمة بين دولة ودولة في البداية، من خلال المشاورات، أو المفاوضات، أو الوساطة.

وعندما تتفق الدول الأعضاء على التحكيم، يجري التحكيم في أي مركز إفريقي عام قائم أو أي مركز إفريقي بديل لفض المنازعات.

وفي حالة عجز الدول الأعضاء عن تسوية أي نزاع يتعلق بتفسير أو تطبيق هذا القانون من خلال أي من الأساليب الواردة فيه في غضون ستة أشهر، يجوز لأي من الدول الأعضاء المعنية إحالة المسألة إلى محكمة العدل الإفريقية التي يكون قرارها نهائيا وملزما.

وفيما يتعلق بالنزاع القائم بين المستثمر والدولة، فيجوز للدول الأعضاء، وفقا لسياساتها الداخلية، أن توافق على استخدام آلية لتسوية المنازعات بين المستثمر والدولة وفي حال الاتفاق على آلية لتسوية المنازعات بين المستثمرين والدولة، يتم تطبيق الحالات التالية:

بالنسبة النزاعات الناشئة بين مستثمرين ودول أعضاء بموجب الاتفاقات المحددة التي تحكم علاقاتهم، يتم تسويتها وفقاً لأحكام هذه الاتفاقيات.

أما في حالة نشوء نزاع بين مستثمر ودولة عضو وفقا لهذا القانون، يجب على المستثمر والدولة العضو السعي أولا إلى حسم هذا النزاع خلال ستة أشهر على الأقل عن طريق المشاورات والمفاوضات التي قد تشمل استخدام وساطة غير ملزمة من طرف ثالث أو آليات أخرى.

وفي حالة فشل المشاورات، يجوز تسوية الخلاف من خلال التحكيم وفقا للقوانين المطبقة في الدولة المضيفة أو الاتفاق المتبادل بين أطراف النزاع، شريطة استنفاد وسائل التسوية الودية المحلية. وحيثما يتم اللجوء إلى التحكيم ، يجوز أن تتم عملية التحكيم في أي من المراكز الأفريقية العامة، أو أي من المراكز الأفريقية الخاصة البديلة القائمة لتسوية المنازعات ويخضع التحكيم لقواعد لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي الأونسيترال وتكون قراراته التحكيم ملزمة.

الفرع الثاني: أجهزة تسوية المنازعات المتعلقة بعقود نقل التكنولوجيا في إفريقيا

توجد على مستوى القارة عدة أجهزة متعلقة بتسوية منازعات الاستثمار، بما في ذلك ما تعلق بعقود نقل التكنولوجيا، وفي ما يلي نتطرق لأهم وأشهر تلك الأجهزة.

أولا: مراكز تسوية المنازعات على المستوى الإفريقي

نتطرق من خلال هذا العنصر إلى هيئتين مهمتين، هما مركز القاهرة للتحكيم الدولي ومحكمة العدل والتحكيم المشتركة لمنظمة تنسيق قانون الأعمال في إفريقيا.

أ–مركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي

حيث نقوم بالتعريف بالمركز وبيان وظائفه كما يلي:

1 تعريف المركز

مركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي هو عبارة عن منظمة دولية مستقلة لا تهدف إلى الربح، وقد تم إنشاؤه عام 1979، تحت مظلة المنظمة القانونية الاستشارية لدول آسيا وإفريقيا، إعمالًا لقرارها الصادر بجلستها المنعقدة بالدوحة عام 1978 بإنشاء مراكز إقليمية للتحكيم التجاري الدولي في آسيا وإفريقيا، وفي عام 1979 أبرم اتفاق بين المنظمة وبين الحكومة المصرية لإنشاء مركز القاهرة لمدة ثلاث سنوات تجريبية، وبموجب اتفاقيات لاحقة أبرمت بين المنظمة وبين الحكومة المصرية في أعوام 1983 و1986 و1989 تم الاتفاق على استمرار عمل المركز لمدتين إضافيتين متماثلتين، وبانتهائهما تم استمرار عمل المركز بشكل دائم وفقا للاتفاق المبرم بين المنظمة وبين الحكومة المصرية في عام 1987، تم اعتماد مركز القاهرة كمنظمة دولية، كما تم منح المركز وفروعه كافة الامتيازات والحصانات التي تكفل استقلالية القيام بوظائفه[1].

2–وظيفة المركز

يشمل نطاق الخدمات المقدمة من مركز القاهرة ما يلي[2]:

–إدارة جلسات التحكيم المحلية والدولية، بالإضافة إلى الوسائل البديلة لحسم المنازعات تحت رعايته.

–تقديم خدمات التحكيم المؤسسي وفقا لقواعده أو أي قواعد أخرى يتم الاتفاق عليها بين الأطراف.

[1] الموقع الرسمي لمركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي، www.crcica.org

[2] قواعد التحكيم الخاصة بمركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي، سارية المفعول ابتداء من 1 مارس 2011، ص 9.

-تقديم المشورة إلى أطراف المنازعات.

-تشجيع التحكيم والوسائل البديلة لحسم المنازعات في الإقليم الأفروآسيوي عن طريق تنظيم المؤتمرات والندوات الدولية، وكذلك نشر الأبحاث التي تخدم المجتمعين القانوني والتجاري.

-تنظيم برامج تدريبية وورشات عمل بالتعاون مع غيره من المؤسسات والمنظمات لإعداد المحكمين الدوليين والمختصين في الشؤون القانونية من الإقليم الأفروآسيوي.

-التنسيق مع مؤسسات التحكيم الأخرى وبصفة خاصة تلك الموجودة في الإقليم وتقديم المساعدة إليها.

-تقديم المساعدة الفنية والإدارية في دعاوى التحكيم غير المؤسسي بناء على طلب الأطراف.

-تقديم المشورة والمساعدة في مجال تنفيذ وترجمة أحكام التحكيم.

-إجراء الدراسات والأبحاث الأكاديمية والتطبيقية.

-إنشاء مكتبة شاملة متخصصة في التحكيم والوسائل البديلة لحسم المنازعات.

وعليه فقد عُهد للمركز بمهام متعددة واسعة النطاق، بحكم كونه وكالة تنسيق في إطار نظام اللجنة القانونية الاستشارية لدول أسيا وإفريقيا لتسوية المنازعات، التي تضمن توفير الاستقرار والثقة في المعاملات الاقتصادية الدولية داخل المنطقة، والنهوض بنظام التحكيم كوسيلة فعالة لتسوية المناوعات، واستخدام قواعد اليونسترال للتحكيم لعام 1976 وتطبيقها على نطاق أوسع داخل المنطقة، وإنشاء وتطوير المؤسسات الوطنية وتقديم المساعدة في تنفيذ أحكام التحكيم[1].

ب -محكمة العدل والتحكيم المشتركة لمنظمة OHADA

قبل الحديث عن محكمة منظمة ،**OHADA** لابد من أن نعطي تعريفا مختصرا لهذه المنظمة.

[1] يوسف حسن يوسف، التحكيم الدولي، الطبعة الأولى، مكتبة الوفاء القانونية، الاسكندرية، 2011، ص 154.

1 -تعريف منظمة تنسيق قانون الأعمال في إفريقيا OHADA

(OHADA) ORGANISATION POUR L'HARMONISATION EN AFRIQUE DU DROIT DES AFFAIRES.

تم إنشاء منظمة تنسيق قانون الأعمال في إفريقيا من أجل ضمان الأمن القانوني والقضائي للمستثمرين والشركات على مستوى الدول الأعضاء، بموجب معاهدة تنسيق قانون الأعمال في إفريقيا الموقعة في 17 أكتوبر 1993 في بورت لويس وتمت مراجعتها في مدينة كيبيك، كندا، في 17 أكتوبر 2008، هناك 17 دولة أعضاء من غرب ووسط إفريقيا في هذه المنظمة وهي، البنين، بوركينا فاسو ، الكاميرون ، جمهورية إفريقيا الوسطى ، كوت ديفوار ، الكونغو ، جزر القمر ، الغابون، غينيا، غينيا بيساو. وغينيا الاستوائية ومالي والنيجر وجمهورية الكونغو الديمقراطية والسنغال وتشاد وتوغو[1].

والهدف الرئيسي من هذه المعاهدة هو معالجة انعدام الأمن القانوني والقضائي السائد في الدول الأطراف، ولا يمكن إنكار أنّ ضعف الأنظمة القانونية وانعدام الأمن القضائي يشكلان عقبة حقيقية أمام التنمية الاقتصادية، ولذلك فقد اعتبرت مواءمة القانون الاقتصادي وتحسين أداء النظم القضائية في هذه الدول، خطوة ضرورية لاستعادة ثقة المستثمرين، وتسهيل التجارة بين البلدان، وتطوير القطاع الخاص ليتسم بالكفاءة، وهو أولوية بالنسبة للبلدان النامية لتهيئة الظروف المواتية لتوفير الأمن القانوني والقضائي الضرورين لجذب تدفقات كبيرة من الاستثمار.

ويتضمن OHADA تسعة قوانين موحدة مصادق عليها: القانون التجاري العام، الشركات التجارية ومجموعات المصالح الاقتصادية، قانون المعاملات المضمونة، قانون تسوية الديون، قانون الإعسار، قانون التحكيم، مواءمة المحاسبة المؤسسية، وعقود نقل البضائع، وقانون الشركات التعاونية. ويجري حاليا تنقيح اثنين من القوانين الموحدة (التحكيم والمحاسبة). الدول الأعضاء.

[1] الموقع الرسمي لمنظمة تنسيق قانون الأعمال في إفريقيا، www.ohada.com، تمت المشاهدة 04-06-2021، الساعة 20:30.

2 –محكمة العدل المشتركة كجهاز لتسوية المنازعات

أنشأت معاهدة OHADA محكمة فوق وطنية محكمة العدل المشتركة والتحكيم التابعة لمنظمة تنسيق قانون الأعمال التجارية في إفريقيا، لضمان التوحيد والتفسيرات القانونية في جميع البلدان الأعضاء، مع وضع أحكام بشأن إدارة إجراءات التحكيم وتنفيذ قراراته، ويجد التحكيم في مجال عقود نقل التكنولوجيا أساسه القانوني في قانون التحكيم الموحد[1] في المادة الأولى[2] أين يسري هذا القانون الموحد على أي تحكيم عندما يكون مقر هيئة التحكيم في أحد الدول الأعضاء، حيث أنّ عبارة "أي تحكيم" تشمل في مضمونها جميع أنواع التحكيم، بما في ذلك التحكيم المتعلق بالاستثمار في مجال الملكية الصناعية ونقل التكنولوجيا، والسمة الأكثر إثارة للاهتمام في قانون التحكيم الموحد، هو أنه يجوز أن ينطبق القانون على عمليات التحكيم التي يوجد مقرها في إحدى الدول الموقعة، عملا بالمادة 35[3]، التي تنص على أنّ القانون الموحد ينطبق على "أي تحكيم" في الدول الموقعة، حيث يتم تضمين كل من التحكيم الدولي والمحلي في نطاقها، وقد يكون إما تحكيما مؤسسيا تديره محكمة العدل والتحكيم المشتركة (محكمة العدل المشتركة والتحكيم) التي تقع في أبيدجان، أو إلى التحكيم الذي يجري في الدول الأعضاء OHADA.

كما أنّ هناك جانبا آخر مهم من قانون التحكيم الموحد OHADA هو نظام الطعن في قرارات التحكيم، فحسب المادة 25، فإنّ الأحكام الصادرة بموجب قانون التحكيم الموحد لا تخضع للاستئناف في المحاكم المحلية، ولا يجوز تقديم طلبات المراجعة أو الالتماسات المقدمة من أطراف ثالثة، إلا إلى هيئة التحكيم نفسها، كما يوفر قانون التحكيم الموحد نظامًا للاعتراف بقرارات التحكيم وتنفيذها، حيث لا يمكن أن يخضع الحكم للتنفيذ الإجباري إلا بموجب إجازة ممنوحة من قبل القاضي المختص في الدولة العضو، وهذا حسب المادة 30[4] من قانون التحكيم الموحد.

---

[1] UNIFORM ACT ON ARBITRATION, Done at Ouagadougou, on 11 march 1999, modified november 23, 2017.

[2] ARTICLE 1, This Uniform Act shall apply to any arbitration when the seat of the Arbitral Tribunal is in one of the Member States.

[3] **ARTICLE 35** This Uniform Act shall be the law governing any arbitration in the member States. This Act is only applicable to arbitration proceedings, arising after its entry into force.

[4] ARTICLE 30 , The award can only be subject to compulsory enforcement by virtue of an exequatur awarded by the competent judge in the member State.

والغرض من اتخاذ مثل هذه القرارت هو إعطاء حكم التحكيم قوة إلزامية والسرعة في التنفيذ حتى لا يفقد الحكم مصداقيته ولا يُقللُ من شأنه.

وعليه يمكن القول من خلال ما تقدم: أنّ الدول الإفريقية قد سعت في مراجعة بيئتها القانونية، كما يتضح من خلال ما ورد في قانون الاستثمار وقانون التحكيم الموحد لمجموعة ohada، حيث أيقنت دول القارة أنه لا مجال لتحقيق التنمية وجلب الاستثمار الأجنبي، إلا من خلال توفير أطر قانونية فعالة تضمن للمستثمر الأجنبي عدم المساس بحقوقه، خاصة تلك المتعلقة بالملكية الصناعية عند إبرام عقود استثمار متعلقة بهذا الشأن، كما يتضح كذلك اهتمام الدول بتحسين جو الاستثمار من خلال التركيز أكثر على تطوير التحكيم وإنشاء مؤسسات لإدارته باعتباره أهم الآليات المعتمدة لتسوية المنازعات التجارية والاقتصادية.

المطلب الثاني: تسوية منازعات الملكية الصناعية ونقل التكنولوجيا في الدول العربية

نتطرق من خلال هذا المطلب إلى واقع حماية الملكية الصناعية ونقل التكنولوجيا في الدول العربية **(الفرع الأول)**، بالإضافة إلى الأجهزة المختصة في تسوية النزاعات المتعلقة بهذا الشأن **(الفرع الثاني)**.

الفرع الأول: واقع الملكية الصناعية ونقل التكنولوجيا في منطقة الدول العربية

تبدل الدول العربية جهودا كبيرة من أجل تطوير قطاع الملكية الصناعية والاستفادة منه على أوسع نطاق بالرغم من العقبات والمشاكل التي تعترض أغلب دول المنطقة، حيث أنّ الأوضاع التي تعيشها بعض الدول من حروب وصراعات داخلية وعدم الاستقرار بصفة عامة، أثر سلبا على البحث والتطوير، كما أثر أيضا على تدفق الاستثمار ونقل التكنولوجيا لتلك الدول، وعليه نحاول من خلال هذه الدراسة التطرق للوضع الذي يعيشه قطاع الملكية الصناعية في الدول العربية والجهود المبذولة للنهوض به، باعتبار أنّ الجزائر جزء من الوطن العربي.

أولا: قوانين الملكية الصناعية في الجزائر والدول العربية

نتطرق من خلال هذه الجزئية إلى واقع قوانين الملكية الصناعية ومدى فعاليتها في تطوير وحماية تلك الحقوق في الجزائر ومنطقة الدول العربية.

أ –واقع وآفاق الملكية الصناعية في الجزائر

سعت الجزائر مند إصدارها لأول قوانين حماية الملكية الصناعية إلى توفير جو مناسب يشجع على الابداع والابتكار، وقد زاد الاهتمام بذلك مع تزايد رغبة الجزائر بالانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، أين سارعت إلى إصدار جملة من النصوص القانونية –ذات الصلة بالملكية الصناعية سنة 2003– لتحقيق انسجام مع الاتفاقية الدولية "تريبس" ومواكبة التطور الذي عرفه مجال الملكية الفكرية على المستوى العالمي، وقد لعبت هذه القوانين دورا لا يستهان به في خلق جو الابداع وجدب الاستثمار لما توفره من حماية لصاحب الحق.

ونتيجة لتطور المنظومة القانونية الخاصة بالملكية الفكرية، الأمر الذي ساعد على تهيئة الجو المناسب لدعم وتشجيع الابتكار، جعل منظمة الويبو تفكر في انشاء مكتب تابع لها بالجزائر.

وقد تم افتتاح مكتب خاص بالويبو في الجزائر سنة 2019، حيث يعمل به مهنيون يعكفون على توفير معلومات وخدمات عالية الجودة إلى أصحاب المصلحة في الجزائر، ويسعى المكتب إلى تحسين فهم الملكية الفكرية لأغراض السياسات العامة واستراتيجيات الأعمال، ويعمل في الوقت ذاته على دعم هيكلة إدارات ومؤسسات حديثة وموجهة نحو تقديم الخدمات، كما يعمل على تعزيز الكفاءات في مجال الملكية الفكرية لفائدة المهنيين في قطاع الأعمال والمبدعين والمبتكرين وواضعي السياسات وأصحاب المعارف[1].

ويعتبر مكتب الجزائر العاصمة للمنظمة الأول على مستوى القارة الافريقية والمنطقة العربية، حيث تضم حاليا خمسة مكاتب أخرى بكل من ريوديجانيرو بالبرازيل وبكين بالصين وطوكيو باليابان وموسكو بروسيا بالإضافة إلى سنغافورة.

وسيكون هذا المكتب الجهوي بمثابة فضاء تبادل ولقاء بين المؤلفين والفنانين من مختلف الدول الإفريقية، بينما ستكون مهامه مستمدة من مهام المنظمة.

[1] مكتب الويبو في الجزائر، www.wipo.int.

ب –واقع الملكية الصناعية في الدول العربية

تتضمن منظومة تشريعات الملكية الفكرية في البلدان العربية العديد من القوانين المنظمة لحمايتها، حيث تبين أنّ بعض الدول العربية تفرد تشريعا مستقلا لحماية العلامات التجارية، وآخر لحماية براءات الاختراع والرسوم والنماذج الصناعية، كما هو الشأن في ذلك بالنسبة للتشريع الليبي والتونسي والأردني والعماني والجزائري واللبناني والقطري والسعودي، في حين يفرد البعض الآخر تشريعا مستقلا يجمع جميع عناصر الملكية الصناعية في تشريع واحد مثل التشريع السوري والمغربي والمصري والسوداني واليمني، وهذا يبين أهمية وجود تناسق وتوائم بين التشريعات والقوانين العربية في مجال الملكية الصناعية، بما يحقق المصلحة المشتركة ويدعم التكامل الصناعي العربي في هذا المجال.

لكن إذا ما تم مقارنة هذه القوانين مع المرجعية الدولية والمتمثلة أساسا في اتفاقية "تريبس"، يلاحظ أنّ بعضها تجاوزه الزمن، حيث صار لا ينسجم والتطورات التي يعرفها مجال الملكية الصناعية.

أما فيما يتعلق بالجانب التنظيمي لحماية حقوق الملكية الصناعية، فيوجد على مستوى المنطقة العربية منظمتين منوط بهما حماية الملكية الصناعية، هما المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين، والتي تهتم بحماية الملكية الصناعية ومقرها في المغرب، والمنظمة العربية للتربية والعلوم والثقافة تعنى بحماية الملكية الأدبية والفنية ومقرها تونس، وقد كان هناك اتجاه لإنشاء منظمة عربية واحدة لحماية الملكية الفكرية، إلا أنّ هذه المنظمة لم يتم تأسيسها حتى الآن[1].

وقد تم تأسيس الاتحاد العربي لحماية حقوق الملكية الفكرية في عام 2005 ضمن الاتحادات العربية، ومقره بالقاهرة ويهدف إلى نشر ثقافة الملكية الفكرية في المنطقة العربية عامة، وإلى حماية حقوق الملكية الفكرية لكافة في الدول العربية خاصة، وذلك عن طريق منع الاتجار في السلع المتعدية على تلك الحقوق، وضمان عدم تصديرها أو استيرادها إعمالا بالتزامات الدول العربية وحقوقها الناجمة عن انضمامها إلى اتفاقيات حماية حقوق الملكية الفكرية.

[1] المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين، المرجع السابق، ص 62.

ويهتم الاتحاد بشكل رئيسي بما يلي[1]:

– نشر الوعى والمعرفة في مجال حقوق الملكية الفكرية وكيفية حمايتها.

– عقد الندوات والمؤتمرات واللقاءات والحلقات النقاشية المختلفة حول الملكية الفكرية وتسجيلها ودعم أصحابها في مختلف البلدان العربية وغير العربية، وذلك بعد تقييمها والتحقق من جدواها الاقتصادية من خلال دراسة وإعطاء الفرصة لصاحب البراءة لعرض منتجه في حضور من يعنيه ذلك الاختراع.

– القيام بدور محكم لدى الأفراد والشركات والمؤسسات العربية، والتي لها نشاط في البلدان العربية.

– التنسيق في مجال تبادل المعلومات مع كافة المهتمين بالملكية الفكرية في البلدان العربية.

ثانيا: واقع نقل التكنولوجيا في الدول العربية

إنّ ضعف النظام الوطني للابتكار يؤدي إلى قلة تحقيق الأرباح التي يفترض أن يعود بها الاستثمار العربي في هذا المجال، لأنّ الاستثمار في وسائل الإنتاج لم يؤد إلى نقل حقيقي للتقنية وامتلاكها، بل اقتصر على زيادة في القدرات الإنتاجية، ولكن تقنية القدرات الإنتاجية تتقادم مع الزمن مما يجعل منتجاتها من سلع وخدمات غير قادرة على المنافسة العالمية الشديدة بعد فترة من الزمن، لأنّ وسائل الإنتاج العالمية المماثلة في الدول المتقدمة تخضع لعملية تطوير تقني مستمر من قبل نظام الابتكار الوطني الخاص بها، وهذا لا يحصل في الدول العربية التي تعتمد على شراء قدرات إنتاجية جديدة كلما تقادمت تقنية القدرات التي تمتلكها، وهذا يقلل من عائدات الاستثمار العربي بشكل هائل[2].

وتعتمد الدول النامية بصفة عامة في تطوير صناعاتها على التكنولوجيا المستوردة لدرجة أنه يصعب عليها تنفيذ خطط وبرامج التنمية دون الاعتماد على التكنولوجيا المتدفقة من الخارج.

[1] المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين، المرجع السابق، ص 63.

[2] الاستراتيجية العربية للبحث العلمي والتكنولوجي والابتكار، جامعة الدول العربية، الأمانة العامة، ديسمبر 2016، ص 17.

ويمكن وصف التكنولوجيا السائدة في الدول النامية بأنها بدائية، أي لم يطرأ عليها أي تعديل مند القديم، وذلك فيما تعلق بالأساليب الانتاجية والتنظيمية والمعدات المستخدمة، خاصة في المجال الزراعي، ومرد ذلك إلى أنّ الشركات الأجنبية تسيطر على هذه النشاطات، أو أنّ حكومات الدول النامية قد أخذتها على عاتقها[1]، لتبقى بذلك التكنولوجيا المستوردة ضعيفة المردودية لا ترق إلى مستوى التطلعات.

وبدأت الدول العربية –مند ما يجاوز العقدين من وقتنا الراهن– بالاهتمام بتحسين مناخ الاستثمار في ظل عقود نقل التكنولوجيا، خاصة في المجال القانوني، أين نجد المشرع المصري قد أسس لقواعد قانونية تنظم العلاقة التعاقدية بين المورد والمستورد، ويبقى التشريع المصري وحده من بين التشريعات العربية التي نظمت عقود نقل التكنولوجيا.

الفرع الثاني: أجهزة تسوية منازعات الملكية الصناعية ونقل التكنولوجيا في الدول العربية

يوجد في منطقة الدول العربية بعض مراكز التحكيم المختصة في تسوية المنازعات المتعلقة بالعقود التجارية الدولية، ومنها عقود نقل التكنولوجيا، حيث نتحدث في هذا الفرع حول دور المراكز العربية في تسوية المنازعات المتعلقة بعقود نقل التكنولوجيا والملكية الصناعية التي قد تنشأ في ظل عقود الاستثمار.

أولا: محكمة الاستثمار العربية

نتطرق في دراسة محكمة الاستثمار العربية إلى عدة نقاط تشمل التعريف بها، وبيان اختصاصها، والإجراءات المتبعة أمامها، وحجية احكامها.

أ –نشأة المحكمة

تم إنشاء محكمة الاستثمار العربية بموجب الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية في الدول العربية عام 1980، وقد تم وضع النظام الأساسي لها من قبل الهيئة

[1] أنطونيوس كرم، المرجع السابق، ص 56.

العربية للاستثمار عام 1985 ليُعدل فيما بعد بتاريخ 2009، بينما تشكلت المحكمة بموجب قرار المجلس الاقتصادي عام 1991، وقد صادقت الجزائر على الاتفاقية سنة 1995[1].

وتعد المحكمة هيئة مؤقتة، إذ نصت المادة 45 من الاتفاقية العربية الموحدة على أن يؤول اختصاصها إلى محكمة العدل العربية عند إنشائها ومع ذلك، فإنّ محكمة الاستثمار العربية أصبحت جهازا يتنافس مع آليات أخرى لتسوية النزاعات المتعلقة بالاستثمار ويحمل آمالاً باتجاه تطوير وتدعيم اتفاقية 1980 للوصول إلى تكوين تدريجي لقانون إقليمي حقيقي للاستثمارات من شأنه أن يمنح المنطقة أرضية لاقتصاد متطور.

ب –تشكيل المحكمة

تتشكل المحكمة من خمسة قضاة على الأقل وعدد من الأعضاء الاحتياطيين، حيث ينتمون إلى جنسيات عربية مختلفة يختارهم المجلس من بين قائمة القانونيين المخصصة لهذا الغرض، حيث ترشح كل دولة اثنين من الأشخاص الذين تؤهلهم صفاتهم الخلقية والعلمية لتولي مناصب قضائية، ويقوم المجلس بتعيين الرئيس من بين أعضاء المحكمة، وتحدد مدة العضوية بثلاث سنوات قابلة للتجديد[2].

ج –اختصاص المحكمة

للمحكمة نوعان من الاختصاصات، اختصاص قضائي وآخر افتائي، وذلك على غرار محكمة العدل الدولية.

1 –الاختصاص القضائي

يشمل الاختصاص القضائي للمحكمة المنازعات التي تختص بالفصل فيها حسب النطاق الذي حددته الاتفاقية، وذلك من حيث الموضوع ومن حيث الأشخاص الذين يحق لهم اللجوء إلى المحكمة[3].

---

[1] مرسوم رئاسي رقم 95-306 المؤرخ في 7 اكتوبر 1995 يتضمن مصادقة الجزائر على الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية في الدول العربية، (ج.ر)، عدد 59، الصادرة في 11 أكتوبر 1995.

[2] المادة 28 من الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية في الدول العربية.

[3] خالد كمال عكاشة، دور التحكيم في فض منازعات عقود الاستثمار، (د.ط)، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان –الأردن– 2014، ص 153.

1-1--من حيث الموضوع

حددت الاتفاقية الموحدة المذكورة سابقا النطاق الموضوعي الذي تختص بموجبه بالفصل بالمنازعات، أين تختص بالمنازعات المتعلقة بالاتفاقية أو الناتجة عنها، والمنازعات التي تتعلق بالاستثمار، والتي يتفق الأطراف على اعتبارها تدخل ضمن ولاية المحكمة، ولو كان هناك اتفاق سابق على عرض تلك المنازعات على التحكيم أو القضاء الدولي[1].

أما فيما يتعلق باختصاص المحكمة بتسوية المنازعات المتعلقة بقضايا الملكية الصناعية في عقود نقل التكنولوجيا، فيمكن القول أنّ المحكمة تختص بالفصل في مثل هذا النوع من العقود كون هذه الأخيرة تصنف ضمن عقود الاستثمار بشكل عام.

كما أنه وبالرجوع إلى أحكام الاتفاقية الموحدة نجدها تنص على إمكانية أن تمنح الدولة الطرف في الاتفاقية مزايا إضافية تتجاوز الحد الأدنى المقرر في اتفاقية الاستثمار العربي، وذلك بالنظر لعدة اعتبارات خاصة بطبيعة الاستثمار ومجاله، ومن بين هذه الاعتبارات مدى التمكن العربي من التكنولوجيا المستخدمة، وتحقيق سيطرة عربية أكبر على الإدارة والتكنولوجيا المستخدمة، ولاشك أنّ اكتساب التكنولوجيا والتحكم فيها لا يكون إلا من خلال عمليات تبادل التكنولوجيا أو نقلها، ما يعني أنّ الاتفاقية تشجع بشكل كبير على الاستثمار في مجال الملكية الفكرية ونقل التكنلوجيا، وذلك من أجل دعم التنمية الاقتصادية في المنطقة العربية.

وعليه، فمادامت الاتفاقية تشجع على الاستثمار في مجال التكنولوجيا، فإنّ المحكمة تكون لها كامل الصلاحية بالنظر في القضايا المتعلقة بالاستثمار في مجال نقل التكنولوجيا.

1-2-من حيث الأشخاص

حسب المادة 29 من الاتفاقية، فإنّ المحكمة مختصة في النزاعات التي تكون بين دولتين أو أكثر طرف في الاتفاقية، أو دولة ومؤسسات أو هيئات تابعة لدولة طرف في الاتفاقية، أو بين دولة أو مؤسسات تابعة لدولة طرف وبين المستثمرين العرب. وعليه، فإنّ المحكمة لا تختص بالفصل في المنازعات التي تنشأ بين دولة عربية وأخرى أجنبية، ونزاعات المستثمرين الأجانب في إطار علاقاتهم الاستثمارية مع الدول العربية الأطراف في الاتفاقية.

[1] المادة 29 و30 من الاتفاقية لاستثمار رؤوس الأموال العربية في الدول العربية.

2 –الاختصاص الافتائي

جاء النص على اختصاص المحكمة في إصدار فتاوى من خلال المادة 36 من الاتفاقية الموحدة، حيث يمكن لمحكمة الاستثمار أن تفتي برأي استشاري غير ملزم بأية مسألة قانونية تدخل ضمن اختصاصها، وذلك بناء على طلب دولة طرف أو بطلب من الأمين العام لجامعة الدول العربية أو المجلس الاقتصادي.

وبالتمعن في نص المادة 36 من الاتفاقية، يمكن استخلاص أنّ الحق في اللجوء إلى المحكمة لطلب الرأي الاستشاري مقتصر على ثلاث جهات، وهي الدول الطرف في الاتفاقية، والأمين العام لجامعة الدول العربية، والمجلس الاقتصادي، وهي عبارة عن جهات رسمية من أشخاص القانون العام، بمعنى آخر أنّ الاتفاقية لم تتح للمستثمر العربي الحق في اللجوء إلى المحكمة لطلب رأي افتائي.

وحسب المادة 32 من الاتفاقية، فإنه يحق للمستثمر العربي اللجوء إلى قضاء الدولة المضيفة طبقا لقواعد الاختصاص فيها للفصل في الأمور التي تدخل في اختصاص المحكمة، غير أنه إذا رفع الدعوى أمام إحدى الجهتين، فإنه يمنع عليه رفعها أمام الجهة الأخرى، وفي حال تنازع القوانين بين المحكمة ومحاكم دولة أخرى طرف في الاتفاقية، يكون قرار محكمة الاستثمار هو الحاسم.

د –إجراءات صدور الحكم وآثاره

لم تحدد الاتفاقية إجراءات معينة يجب اتباعها عند رفع دعوى أمام المحكمة، هذه الأخيرة تقوم بوضع لوائح توضح قواعد وإجراءات العمل، وهي بذلك لا تخرج عن الإجراءات المعمول بها والمتعارف بيها على مستوى المحاكم الوطنية والدولية[1].

أما فيما يتعلق بالطعن في الحكم الصادر عن هيئة المحكمة، فالأصل أنّ حكم محكمة الاستثمار نهائي غير قابل للطعن حسب المادة 34 فقرة 2، لكن أجازت المحكمة في حالات حددتها المادة 35 من الاتفاقية، تقديم طلب إعادة النظر وذلك في حال:

–تضمن الحكم تجاوزا خطيرا لقواعد أساسية في الاتفاقية أو إجراءات التقاضي.

[1] خالد كمال عكاشة، المرجع السابق، ص 155.

-إذا ظهرت واقعة ذات تأثير حاسم في الدعوى وكان يجهلها عند صدور الحكم كل من المحكمة والطرف الذي يقدم طلب إعادة النظر.

-ألا يكون الجهل بهذه الواقعة ناشئا عن إهمال مقدم طلب إعادة النظر.

كما يجب تقديم الطلب خلال 6 أشهر من تاريخ اكتشاف الواقعة الجديدة، وقبل انقضاء 5 سنوات من تاريخ صدور الحكم.

أما فيما يتعلق بتنفيذ الحكم، فقد ساوت الاتفاقية بين الأحكام الوطنية التي تصدر في دولة طرف والحكم الصادر عن محكمة الاستثمار، أي أنّ حكم المحكمة له قوة النفاذ في الدولة الطرف وينفذ فيها مباشرة كما لو كان صادرا عن قضائها، بمعنى أنّ أحكام المحكمة لا تعد أحكاما أجنبية، وهذا حسب المادة 34 فقرة 3 من الاتفاقية.

وفي ختام دراسة هذه الجزئية -المتعلقة بمحكمة الاستثمار العربية- يمكن القول: أنّ الدول العربية خطت خطوة عملاقة نحو تطوير مناخ الاستثمار في المنطقة بإنشاء هذه المحكمة المتخصصة، الأمر الذي يمَكِّن المستثمر العربي من اللجوء إليها دون ما حاجة إلى أن تتبنى دعواه دولته، لكن ورغم ذلك، يعتري هذا النظام القضائي بعض الثغرات التي تجعل حق اللجوء إلى المحكمة مقتصرا على الدول العربية الأطراف في الاتفاقية والمستثمرين العرب التابعين لها، حيث كان من الأفضل توسيع الاختصاص ليشمل النزاعات التي يكون فيها طرف أجنبي غير العرب.

حيث أنّ أكبر المعاملات الاستثمارية في المنطقة العربية مبرمة مع أطراف أجانب، خاصة في مجال نقل التكنولوجيا التي يتم استيرادها من الدول المتقدمة، كما أنّ المحكمة تفتقر إلى قواعد تنظيمية يتم تطبيقها على النزاع، ما قد يثير إشكالية تنازع القوانين واجبة التطبيق على إجراءات المحاكمة وموضوع النزاع.

ثانيا :مركز التحكيم التجاري لمجلس دول الخليج العربي

نتناول في دراسة هذا الهيكل أهم النقاط من حيث تعريفه وبيان اختصاصه والقانون الواجب التطبيق وحجية أحكامه.

أ-تعريف المركز وبيان اختصاصه

يعتبر المركز جهازا قضائيا تحكيميا إقليميا مستقلا عن دول المجلس الست، بما فيها دولة المقر، يتمتع بشخصية قانونية قائمة بذاتها وباستقلال إداري ومالي وفني، وهو أحد أجهزة مجلس التعاون[1].

ب-اختصاص المركز

يختص المركز بالنظر في المنازعات التجارية بين مواطني دول مجلس التعاون أو بينهم وبين الغير، سواء كانوا أشخاصاً طبيعيين أو معنويين، والمنازعات التجارية الناشئة عن تنفيذ أحكام الاتفاقية الاقتصادية والقرارات الصادرة تنفيذاً لها، إذا اتفق الطرفان كتابة في العقد أو في اتفاق لاحق على التحكيم في إطار المركز.

وقد أقر قادة دول مجلس التعاون الخليجي (المجلس الأعلى) الموافقة على إقامة مركز التحكيم التجاري لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية، وعلى نظام المركز في قمة الرياض الرابعة عشر خلال الفترة من 20 – 22 ديسمبر 1993 ، بعد إطلاعهم على مذكرة الأمانة العامة بشأن مشروع المركز وعلى توصية لجنة التعاون التجاري في إجتماعها التاسع عشر سبتمبر 1993، ومباركة وزراء العدل بإنشاء المركز خلال إجتماعهم شهر سبتمبر 1993، وقد تم المصادقة على لائحة إجراءات التحكيم من قبل لجنة التعاون التجاري في مدينة الرياض السعودية بتاريخ 16 نوفمبر 1994، ثم أجريت بعض التعديلات وتم المصادقة عليها من قبل لجنة التعاون التجاري في مدينة العين بدولة الإمارات العربية المتحدة بتاريخ 5 أكتوبر 1999.

ج -القانون الواجب التطبيق

بالرجوع إلى المادة 29 من اللائحة التنظيمية للمركز[2]، نجدها حددت القانون الواجب التطبيق على إجراءات وموضوع النزاع، وذلك حسب العقد المبرم بين الطرفين، أو أي اتفاق لاحق بينهما، أو وفق القانون الذي يختاره الطرفان، أو القانون الأكثر ارتباطا بموضوع

[1] الموقع الرسمي لمركز التحكيم التجاري الدولي لمجلس تعاون دول الخليج العربي، www.gcccac.org ، تم الاطلاع 14-12-2020، الساعة 16:45.

[2] لائحة إجراءات التحكيم وتعديلاتها المصادق عليها بتاريخ 16 نوفمبر 1994، والمعدلة بتاريخ 3 أكتوبر 1999.

النزاع وفق قواعد تنازع القوانين التي تراها الهيئة مناسبة، أو الأعراف التجارية المحلية والدولية[1].

وعليه، فإنّ قواعد التحكيم الخاصة بالمركز جعلت مبدأ سلطان الإرادة فوق كل اعتبار في تحديد القانون الواجب التطبيق على الخصومة التحكيمية، وهذا على غرار جل المراكز والهيئات التحكيمية على جميع الأصعدة.

د –حجية أحكام المركز

لا تخضع أحكام المركز أو أي من إجراءاته للرقابة، لا بطريق الطعن ولا بطريق رفع الدعوى المبتدئة بطلب بطلانه بمعرفة أية جهة قضائية في أية دولة من دول المجلس أو غير دول المجلس، وهو الأمر الذي يُعَجِّل بتنفيذ أحكامه، إذ حدد المشرع دور الجهة القضائية المختصة بحسب قانون البلد المراد تنفيذ الحكم فيه على مجرد الأمر بتنفيذ حكم المحكمين، وذلك بوضع الصيغة التنفيذية عليه، فإذا تقدم أحد من الخصوم لتلك الجهة بطلب بطلان الحكم لأحد الأسباب الواردة حصراً بالمادة 36 من لائحة إجراءات التحكيم لدى المركز، فإنّ وظيفتها تنحصر في التحقق من صحة هذا السبب، فإذا تبين لها صحته فليس لها سوى عدم تنفيذ حكم المحكمين.

من خلال دراسة الوضع المتعلق بالملكية الصناعية والاستثمار في مجال نقل التكنولوجيا في الدول العربية، يتضح أنها تعاني من عدة مشاكل من حيث الانظمة القانونية التي تنظم حماية حقوق الملكية الصناعية، حيث أنّ أغلبها لا ينسجم مع التطور الحاصل على المستوى الدولي، ومازلت بشكلها القديم، ولم يتم تعديلها بما يتناسب والتطور الذي تشهده حقوق الملكية الصناعية، وهذا حتما سينعكس على الاستثمار في عقود نقل التكنولوجيا، أين يحتاج المرخص عند إبرامه لعقود تراخيص باستغلال أحد عناصر الملكية الصناعية إلى ضمانات يمنحها المرخص له، خاصة من حيث ضمان الأمن القانوني.

---

[1] المادة 29 من لائحة المركز "**تفصل الهيئة في النزاع طبقا لما يلي:**

–وفق القانون الذي يختاره الطرفان.

–العقد المبرم بين الطرفين أو أي اتفاق لاحق بينهما.

–القانون الأكثر ارتباطا بموضوع النزاع وفق قواعد تنازع القوانين التي تراها الهيئة مناسبة.

–الأعراف التجارية المحلية والدولية.

كما نستنتج كذلك أنّ الدول العربية قد بدأت تهتم أكثر بجانب إنشاء المؤسسات التحكيمية، خاصة دول الخليج العربي، التي خطت خطوات كبيرة في مجال اكتساب التكنولوجيا، ما جعلها محط اهتمام المستثمرين، الأمر الذي يحتم عليها الاهتمام بالتحكيم وتطويره من أجل ضمان التسوية السريعة والفعالة للمنازعات في حال نشوبها.

وفي ختام هذا الفصل يمكن القول أنّ هناك عدة أجهزة مختصة بتسوية المنازعات المتعلقة بالملكية الصناعية ونقل التكنولوجيا على المستويين الدولي والإقليمي، ما يجعل عملية تسوية المنازعات منظمة، ما يسمح للأطراف المتنازعة عرض النزاع في جو يسوده الاستقرار بعيدا عن الفوضى، كما أنّ انتماء هذه الأجهزة لمنظمات دولية وإقليمية له عدة إيجابيات، منها ضمان الحياد والاستقلالية وعدم تغليب مصالح طرف على حساب طرف آخر، باعتبار أنّ تلك المنظمات تضم في عضويتها عدة دول ممثلة بأعضاء في مختلف هياكل الأجهزة، ما يخلق تكافؤا بين الدول الأعضاء، لكن ورغم ذلك يمكن للدول المتقدمة استغلال تفوقها العلمي والتكنولوجي لبسط سيطرتها وتحقيق مصالحها على حساب الدول النامية، التي ينبغي عليها التكتل والعمل أكثر من أجل إيجاد أوراق ضغط وتحقيق توازن حيقيقي بين الدول.

كما يتضح من خلال هذا الفصل كذلك، الدور الذي لعبته أجهزة تسوية المنازعات التابعة للمنظمة العالمية للملكية الفكرية ومنظمة التجارة العالمية في تسوية المنازعات، حيث يلاحظ تزايد القضايا المطروحة أمام هذين الجهازين، نظرا لنجاعة الأساليب المتبعة في التسوية وفعاليها، وهذا ما يسمح أكثر بتعزيز حماية حقوق الملكية الصناعية وتطويرها والتمكين من إنفاذها، خاصة في إطار عمليات نقل التكنولوجيا.

ويتضح من خلال دراسة هذا الباب، أنّ قطاع الاستثمار في مجال نقل التكنولوجيا كغيره من الاستثمارات الأخرى، يمكن أن تتخلله نزاعات تنشب بين أطرف العقود لعدة أسباب، ما يستلزم إيجاد آليات لحلها والخروج منها بأخف الأضرار، وآليات التسوية المعتمد عليها في حل منازعات الملكية الصناعية ونقل التكنولوجيا تتنوع بين آليات قضائية وأخرى بديلة عن القضاء، فرغم ما يتميز به القضاء من صرامة، إلا أنّ النزاعات القائمة بين المستثمرين أو المستثمرين والدول غالبا ما يتم حلها باللجوء إلى السبل البديليلة، وذلك راجع

للنقائص والسلبيات التي يعاني منها القضاء، من بطء في سير الإجراءات والتكاليف المرتفعة، إضافة إلى عدم وجود ما يضمن عدم تحيز القاضي وميوله إلى مصالح بلده، ما يثير تخوفا لدى المستثمر الأجنبي، لذلك يتضح من خلال دراسة هذا الباب إقبال المتنازعين على الوسائل البديلة للتسوية، المتمثلة في الوساطة التوفيق والتحكيم، نظرا للمميزات التي تتمتع بها من سرعة وحرية الأطراف في اختيار القانون الواجب التطبيق، كما يتضح من خلال الدراسة أهمية حل النزاعات عبر الوسائط الإلكترونية، فقد أبان التحكيم الإلكتروني على فعاليته الفائقة في حل المنازعات، خصوصا في ظل الظروف التي تمنع الأطراف من إمكانية الالتقاء أو الانتقال لجلسات التحكيم،. لكن رغم تلك الإيجابيات التي يتمتع بها، لابد من العمل أكثر على تجاوز بعض العقبات التي تعترضه مثل ضعف التدفق خاصة في الدول النامية.

ومن أجل تنظيم محكم لإجراءات التسوية بالسبل البديلة تم إنشاء العديد من المراكز والأجهزة الدولية والإقليمية المختصة في تسوية المنازعات بالطرق البدلية، ما يجعل الأطراف المتنازعة تضمن خدمة احترافية من خلال تعيين محكمين أكفاء، إضافة إلى ضمان تنظيم السير الحسن لكافة مراحل الخصومة، ويبقى على الدول النامية العمل أكثر من أجل حماية فعالة لحقوق الملكية الصناعية وتعزيز تدفق الاستثمار الأجنبي لتحقيق التنمية والتطلع للأفضل.

الخاتمة

بعد الخوض في غمار هذا الموضوع، تم التعريف بحقوق الملكية الصناعية وبيان أنواعها، بالإضافة إلى التعريف بعقود نقل التكنولوجيا ودراسة إطارها القانوني، وما يترتب عنها من آثار، والتي تتمثل أبرزها في التزامات أطراف العقد، وتناولت الدراسة كذلك بعض صور الاعتداء على حقوق الملكية الصناعية وآليات التصدي لها، كما تم التطرق كذلك إلى أهم الآليات المتوفرة لحماية حقوق الملكية الصناعية على المستوى والوطني والدولي، بالإضافة إلى إبراز آليات تسوية المنازعات التي قد تنشأ عند تنفيذ العقد.

ويمكن القول بعد دراسة النصوص القانونية، ومعاينة الآراء الفقهية ذات الصلة، أنّ الدراسة تناولت بعض النصوص والتشريعات الوطنية والدولية التي تعكس مدى أهمية الملكية الصناعية وعقود نقل التكنولوجيا في حياة الأشخاص والدول، فالعالم في زمننا هذا صار يعتمد على ما تقدمه التكنولوجيا من إبداعات في مختلف المجالات، التجارية، الفلاحية، الصناعية، وهذا ما يدعو أكثر للبحث والتطوير في مجال التكنولوجيا.

ويتأكد من خلال دراسة هذا الموضوع، الدور الكبير الذي تلعبه الملكية الصناعية في تحقيق التنمية الاقتصادية والتطور الصناعي، ما يدفع إلى توجيه الاهتمام بقطاع البحث والتطوير بشكل أكثر، والعمل على حماية المكتسبات الفكرية والصناعية.

وقد لعبت الأجهزة الدولية مثل منظمة التجارة الدولية ومنظمة حماية الملكية الفكرية دورا كبيرا في توفير الحماية لحقوق الملكية الصناعية ودعم نقل التكنولوجيا، من خلال ما تقدمه من خدمات، وما تنتهجه من سياسات لتعزيز إنفاذ الملكية الفكرية، ويتجلى ذلك في المبادئ المعمول بها في الاتفاقيات التي تديرها تلك المنظمات، كما تسعى هذه المنظمات كذلك لمساعدة الدول النامية للحصول على التكنولوجيا، حيث حظيت تلك الدول بمعاملة تفضيلية من أجل مساعدتها على التأقلم مع التطورات الحاصلة في مجال الملكية الصناعية على الصعيد الدولي.

ورغم وجود آليات قانونية وإدارية وقضائية تكفل حماية حقوق الملكية الصناعية في مجال عقود نقل التكنولوجيا، إلا أنّ صور الاعتداء على تلك الحقوق مازالت منتشرة وبقوة، ما يفتح المجال للتساؤل عن مدى نجاعة آليات الحماية المتوفرة، خاصة على المستوى الدولي،

حيث يمكن القول أنها أبانت عن فعالية قوية من خلال النتائج المحققة والمكتسبات الإيجابية التي جاءت نتيجة تضافر الجهود لترقية وحماية الملكية الصناعية، لكن فيما تعلق بالتجاوزات والاعتداءات التي تلاحظ، فذلك راجع إما لعدم التطبيق الصارم للتشريعات والاتفاقيات المعمول بها، وإما إلى انعدام آليات الحماية أو ضعفها في بعض الدول خاصة النامية التي تفتقر لعدة مقومات ، حيث أنها تعاني من ضعف الأنظمة الأمنية والجمركية، كما أنها تعاني أيضا من حيث توافر معدات الفحص المادي للمنتجات، فهي تعتمد على وسائل الراقابة التقليدية.

وعلى ضوء ما سبق ذكره يمكن تقديم بعض النتائج المتوصل إليها وتقديم بعض التوصيات.

النتائج

توصلت الدراسة إلى العديد من النتائج التي نقدمها على النحو الآتي:

-تبرز الدراسة تلك الأهمية الكبيرة لحقوق الملكية الصناعية في الحياة، خاصة من الناحية الاقتصادية، أين صارت من الأعمدة والركائز الأساسية للاقتصاد، ولا يمكن الاستغناء عنها، نظرا للفارق الكبير الذي أحدثته على مستوى تصنيف الدول من حيث التقدم الصناعي والتطور العلمي، كما تعد وسيلة ضغط ومفتاح تحكم في يد من يحوزها.

-كما يستخلص من الدراسة، أنّ حقوق الملكية الصناعية كانت بحاجة مُلحَّة لتوفير غطاء قانوني يحميها من كل أشكال الاعتداء التي تم التطرق إليها، لذلك تم وضع اتفاقيات دولية خاصة بهذا الشأن، حيث يتضح أنّ توفير الحماية لتلك الحقوق كان له الدور الكبير في تشجيع الابداع وبعث روح المنافسة بين الشركات.

وقد نجحت الاتفاقيات الدولية في وضع أسس ومبادئ متينة لدعم وحماية الملكية الصناعية.

-كما أبانت الدراسة عن حجم التفاوت بين الأنظمة القانونية الخاصة بالدول المتقدمة، وتلك المعمول بها في الدول النامية، حيث يتضح أنّ الأطر القانونية المتوافرة في الدول النامية غير قادرة على مواكبة التطور الذي تعرفه التطورات الحاصلة في مجال الملكية الصناعية، وذلك من خلال عجزها عن توفير الحماية الفعالة، وعدم تقديمها لضمانات كافية

للحماية من التقليد، والتشجع على استقطاب الاستثمار الأجنبي، كما أنّ معظم القوانين في تلك الدول تجاوزها الزمن، ولا تستجيب للتطور الحاصل على مستوى الاتفاقيات الدولية.

-من خلال التأمل في الاتفاقيات الدولية الخاصة بحماية حقوق الملكية الصناعية والداعمة لنقل التكنولوجيا، يلاحظ أنها تصب بشكل أكبر في مصلحة الدول المتقدمة، وذلك من عدة جوانب أبرزها:

-تشديد الحماية على حقوق الملكية الصناعية، ما يقلل من فرص الدول النامية في الحصول على التكنولوجيا خارج القنوات المعتمدة لذلك.

-ارتفاع تكلفة الحصول على التكنولوجيا بسبب احتكارها من طرف الدول المتقدمة والشركات الكبرى.

-العقوبات المسلطة على الدول النامية في حال انتهاك وخرق قواعد الحماية.

وهذا ما خلق نوعا من التدمر وعدم الرضا لدى الدول النامية، التي ترى أنّ أغلب البنود المدرجة في الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالملكية الصناعية، -خاصة اتفاقية "التريبس"- التي جاءت مجحفة في حقها ومقيدة لحريتها في اكتساب التتكنولوجيا، رغم وجود نصوص صريحة وواضحة تلزم الدول المتقدمة بإنفاذ التكنولوجيا إليها، إلا أنّ الدول المتقدمة لا تلتزم بأحكامها عندما يتعلق الأمر بتطبيق النصوص التي تصب في مصلحة الدول النامية.

-كما تناولت الدراسة أحد أنواع عقود التجارة المهمة، وهو عقد نقل التكنولوجيا، الذي يعد من أهم وأبرز العقود المعمول بها على المستوى الدولي، نظرا لجملة الخصوصيات التي يتميز بها، إذ يعد أداة فعالة لنقل التكنولوجيا والمعرفة الفنية، ووسيلة للتحقيق التنمية، خاصة في الدول النامية، حيث أنّ هذا النوع من العقود يحقق منفعة لكلا طرفي العقد، كما تبين من خلال الدراسة كذلك، عدم وجود نظام قانوني خاص بهذا النوع من العقود رغم أهميته الكبيرة ودوره البارز في سوق التجارة الدولية، خاصة في الدول العربية، أين نجد دولة مصر هي الدولة الوحيدة عربيا التي تَضَمّن قانونها التجاري نصوصا خاصة بعقد نقل التكنولوجيا.

-كما أنّ للمفاوضات دورا مهما في تنظيم عقود نقل التكنولوجيا، وحماية عناصر الملكية الصناعية محل العقد، لما يمكن من خلالها تحديد التزامات كل طرف وبيان حقوقه.

-كما نستنتج من خلال الدراسة أنّ هناك عدة وسائل لتسوية النزاعات التي قد تنشأ بين أطراف العقد، منها القضائية ومنها الودية، كالتحكيم والوساطة.

-كما يتضح من خلال الدراسة، أنّ أطراف النزاع في عقود نقل التكنولوجيا يفضلون اللجوء إلى الوسائل الودية نظرا لعديد المزايا التي تتمتع بها، أبرزها اختصار الوقت وتخفيض التكلفة، الأمر الذي يعزز من فرص الحوار والتقارب والتعاون وربما التمهيد إلى إبرام عقود أخرى، عكس المخلفات الناتجة عن اللجوء إلى القضاء، التي تخلف عداوات وصراعات بين الأطراف.

-كما يتبين من الدراسة أيضا أهمية ودور التوجه نحو إدراج وسائل الاتصال والتكنولوجيا الحديثة في عقود التجارة الدولية عموما، وما تعود به من إيجابيات خاصة فيما تعلق بالتحكيم الالكتروني، الذي يلعب دورا هاما في التسريع من وتيرة فض المنازعات، خاصة في ظل الظروف الطارئة مثل ما لاحظناه في ظل انتشار جائحة كورونا.

كما ركزت الدراسة على واقع الملكية الصناعية ونقل التكنولوجيا في قارة إفريقيا والوطن العربي، وذلك باعتبار أنّ الجزائر جزء من المنطقتين المذكورتين، بالإضافة إلى السبب الأهم، وهو أنّ هاتين المنطقتين مصنفتان من الدول النامية، أين يتزايد بها حجم التقليد والقرصنة والمساس بحقوق الملكية الصناعية، وبالفعل فقد تم ملاحظة من خلال الدراسة ضعف أنظمة الحماية وقِدمها في بعض الدول، ما يثير تخوفا من الاستثمار لدى الشركات المالكة للبراءات الراغبة بالاستثمار بتلك المناطق.

التوصيات

بعد الانتهاء من دراسة الموضوع وتقديم بعض النتائج المتوصل إليها، نقدم فيما يلي بعض التوصيات.

-أثبتت الملكية الصناعية مكانتها في تحريك عجلة التنمية ونقل التكنولوجيا خاصة إلى الدول النامية، لذلك ينبغي على القائمين بشؤون تلك الدول اتخاذ جملة من الإجراءات من أجل تطوير قطاع الملكية الصناعية من خلال:

-إنشاء مراكز البحث والتطوير وتقديم الدعم المادي لها، من أجل تحقيق النتائج المرجوة من وراء إنشائها، وتشجيع المبتكرين والمبدعين من خلال إزالة العقبات الإدارية ومكافحة البيروقراطية التي تعاني منها الدول النامية، خاصة عند عمليات إيداع الملفات وتسجيل عناصر الملكية الصناعية لدى الجهات المختصة.

-بعث جو المنافسة بين المخترعين من خلال تقديم حوافز مالية للمتفوقين بإبداعاتهم، وكذلك التكفل بها عبر مختلف مراحل الإنتاج.

-ومن أجل ضمان حماية حقوق الملكية الصناعية، لابد من تعزيز دور النظام الجمركي وتحديثه باقتناء مختلف الأجهزة المتطورة للكشف عن المنتجات المقلدة، وتدريب وتكوين أعوان الجمارك وفق ما تقتضيه التطورات الراهنة على المستوى التقني والقانوني.

-العمل أكثر على مكافحة التقليد والمنافسة غير المشروعة من خلال التطبيق الصارم لآليات المكافحة، والمتابعة الجادة للمقلدين وتوقيع الجزاءات المستحقة.

-كما ينبغي على الدول خاصة النامية تكثيف التعاون الأمني والتنسيق بين الأجهزة الأمنية وتبادل الخبرات، من أجل تعزيز مكافحة الجرائم الواقعة على حقوق الملكية الصناعية، خاصة في ظل تطور وسائل الاعتداء والتقليد والقرصنة.

-ضرورة مراجعة بعض النصوص القانونية من قبل المشرع الجزائري، لاسيما منها تلك المتعلقة ببعض العقوبات الخاصة بالاعتداء على بعض عناصر الملكية الصناعية، مثل قيمة الغرامة المالية الواردة على جنحة تقليد الرسوم والنماذج الصناعية في المادة 24 ف 2 من الأمر 66-86، حيث جاءت قيمة الغرامة ضئيلة مقارنة بحجم الفعل الإجرامي، ما ينبغي على المشرع إعادة النظر في قيمة الغرامة من خلال رفعها إلى القيمة التي تتناسب ومستوى الفعل الإجرامي المتمثل في جنحة التقليد، مع ضرورة مراجعة وتعديل الأمر 66-86 الذي لم يعد يتناسب والتطورات الراهنة، خصوصا في ظل سنّ اتفاقيات دولية حديثة خاصة بالملكية الصناعية، على غرار اتفاقية "التريبس".

-أما على الصعيد الدولي، فينبغي على الدول النامية تكييف قوانينها المتعلقة بالملكية الصناعية مع الاتفاقيات الدولية من أجل إحداث انسجام وتناسق في النظم القانونية، لكن ما يلاحظ أنّ خضوع الدول النامية كليا لأحكام الاتفاقيات الدولية سيؤثر حتما على مصالحها، خاصة من الناحية الاقتصادية، الأمر الذي يفرض على هذه الدول السعي إلى إيجاد حلول تمكنها من تحقيق توازن حقيقي من خلال المساهمة بشكل فعال في وضع النصوص الدولية ومراجعتها.

-ضرورة وضع إطار قانوني خاص ينظم عقود نقل التكنولوجيا بمختلف أنواعها، من أجل سد الثغرات القانونية التي يمكن أن تستغل من طرف على حساب طرف آخر، مع ضرورة

تحديد التزامات وحقوق كل طرف بشكل من أجل إزالة كل غموض الذي يمكن أن يكتنف العقد.

-وفيما يتعلق بتسوية المنازعات خاصة على المستوى الدولي، فقد أثبتت الدراسة ميول الأطراف إلى السبل البديلة للتسوية لما لها من مزايا، لذلك يجب الاهتمام أكثر بهذا الجانب من خلال استحداث مراكز تسوية، خاصة في منطقة إفريقيا والدول العربية، والعمل على تدريب المحكمين والوسطاء لتقديم خدمات احترافية ذات جودة، كما يستلزم كذلك التركيز على التحكيم الالكتروني وتطويره، لأنه من الآليات الفعالة في مجال التسوية.

-أما بالنسبة للمشرع للجزائري، فنجد قانون الإجراءات المدنية والإدارية 08-09-لم يتضمن أحكاما خاصة بالمعالجة الإلكترونية لقضايا التحكيم والسبل البديلة للتسوية عموما، خصوصا في ظل انتشار التجارة الإلكترونية، مع ملاحظة أنّ هذا القانون صدر حديثا بعد إلغاء القانون القديم 66-154 المتضمن قانون الإجراءات المدنية، أين كان من المفترض على المشرع أن يراعي التطور التكنولوجي ويضع أحكاما خاصة بالتحكيم الإلكتروني الذي بدأ يعرف رواجا وإقبالا عند صدور هذا القانون، لذلك ينبغي على المشرع إعادة النظر في أحكام هذا القانون سيما فيما تعلق بالتحكيم الإلكتروني من أجل سد الثغرات القانونية خصوصا بعد إصدار قانون التجارة الإلكترونية.

-كما ينبغي على الدول النامية العمل أكثر من أجل مواجهة ضغوطات الدول المتقدمة، والسعي نحو إيجاد خطط موازية للوقوف ندا لها، وبالتالي تحقيق توازن في القوى الاقتصادية، وهذا لا يتأتى إلا من خلال :

-استغلال الثروات الطبيعية والبشرية أحسن استغلال.

-إنشاء مراكز بحث وتطوير إقليمية بين الدول النامية ودعمها.

-العمل على إعادة الأدمغة المهاجرة وتوفير كافة الإمكانيات لها من أجل الاستفادة من قدراتها والنهوض بقطاع الملكية الصناعية.

-الضغط على الدول المتقدمة من أجل إجبارها على الالتزام ببنود الاتفاقيات الدولية، خاصة "التربيس" وما جاء فيها من أحكام -سيما المادة 7 من الاتفاقية- أين تلزم فيها تلك الدول بالعمل على تعميم التكنولوجيا لتحقيق المنفعة المشتركة، وهذا ما لم تلتزم به الدول

المتقدمة مالكة التكننولوجيا، أين تسعى لوضع عراقيل من أجل الحد من إنفاذ التكنولوجيا للدول النامية، وهذا من أجل الإبقاء على الفارق العلمي والتكنولوجي يصب في مصلحتها.

كان هذا مجمل ما تم التوصل إليه من خلال دراسة موضوع حماية حقوق الملكية الصناعية في عقود نقل التكنولوجيا، الذي تم معالجته، بناء على دراسة وتحليل جملة من النصوص القانونية المتنوعة بين تشريعات وطنية واتفاقيات دولية، وبما أنّ مجال الملكية الصناعية من المجالات المرنة وسريعة التطور، يبقى المجال مفتوحا لتقديم دراسات وأبحاث تواكب التطور المستمر في ميدان الملكية الصناعية والتكنولوجيا من أجل الوصول لنتائج تخدم الانسانية.

قائمة المراجع

أولا –النصوص القانونية

أ–النصوص القانونية الوطنية

–القوانين

1. قانون رقم 08–09 مؤرخ في 25 فيفري 2008 المتضمن قانون الإجراءات المدنية والادارية، (ج.ر)، عدد 21 الصادرة بتاريخ 23 أفريل 2008.
2. القانون رقم 15– 04 مؤرخ في 1 فبراير 2015 يحدد القواعد المتعلقة بالتوقيع والتصديق الإلكترونيين، (ج.ر)، عدد 06 الصادرة بتاريخ 10 فبراير 2015.

–الأوامر

1. الأمر رقم 66–86 المؤرخ في 28–04–1966،يتعلق بالرسوم والنماذج الصناعية، (ج.ر)، العدد 35، الصادر بتاريخ 03–05–1966.
2. أمر رقم 75–58 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975 يتضمن القانون المدني الجزائري، (ج ر)، عدد 78، الصادرة في 30 سبتمبر 1975.
3. أمر رقم 75–82 مؤرخ في 9 جانفي 1975 يتضمن مصادقة الجزائر على اتفاقية باريس لحماية حقوق الملكية الصناعية والتجارية (ج ر) عدد 10، لسنة 1975.
4. الأمر رقم 76–65, المؤرخ في 16 جويلية 1976 المتعلق بتسميات المنشأ (ج ر), عدد 59 الصادرة 23 جويلية 1976.
5. الأمر 98–10, المؤرخ في 22 مارس 1998, المعدل والمتمم للقانون رقم 07/99, في 21 جويلية 1979, المتضمن قانون الجمارك (ج ر), عدد 61, الصادر في 23 جويلية 1998.
6. الأمر رقم 03–06، المؤرخ في 19 جويلية 2003، المتعلق بالعلامة، (ج ر)، العدد 44، الصادرة بتاريخ 23 جويلية 2003.
7. الأمر رقم 03–08 المؤرخ في 19 جويلية 2003 المتعلق بالتصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة. (ج ر)، عدد 44 الصادرة بتاريخ 23 جويلة 2003.

8. الأمر رقم 07-03، المؤرخ في 19 جمادى الاول 1424، 6 الموافق 19 يوليو سنة 2003، يتعلق ببراءات (ج ر) عدد 44 الصادرة بتاريخ 23 يوليو 2003.

-المراسيم

1. مرسوم رئاسي رقم 95-306 المؤرخ في 7 اكتوبر 1995 يتضمن مصادقة الجزائر على الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية في الدول العربية، (ج.ر)، عدد 59، الصادرة في 11 أكتوبر 1995.

2. المرسوم التنفيذي رقم 05-277، المؤرخ في 2 أوت 2005، يحدد كيفيات إيداع العلامات وتسجيلها، (ج،ر) عدد 54، الصادر بتاريخ أوت 2005..

ب-النصوص القانونية الأجنبية

1. قانون رقم 1999-17 مؤرخ في 01-05-1999، يتضمن قانون التجارة المصري، (ج.ر)، عدد 19 مكرر.

2. قانون رقم 15 لسنة 2000، المتضمن قانون المنافسة غير المشروعة والأسرار التجارية الأردني، (ج.ر)، عدد4423، الصادرة بتاريخ 02-04-2000.

3. القانون 09-2006، المتعلق بالأسماء التجارية الأردني، (ج.ر)، رقم 4751، الصادرة بتاريخ 16-03-2006.

4. قانون رقم 31 الصادر في 16 جويلية 2001، المتضمن قانون التحكيم الأردني، (ج.ر)، عدد 4496، الصادرة في 23 جويلة 2001.

ج-الاتفاقيات والمواثيق الدولية

1. اتفاقية باريس لحماية الملكية الصناعية المؤرخة في 20 مارس 1883، المعدلة ببروكسل في 14 ديسمبر 1900، وواشنطن في 2 جوان 1911 ولاهاي في 6 نوفمبر 1925 ولندن في 2 جوان 1931، وليشبونة في 31 أكتوبر 1958 اسوكهولم في 14 جويلية 1967 والمنقحة في 2 أكتوبر 1979.

2. ميثاق الأمم المتحدة الصادر في سانفرانسيسكو في 26 6-1945.

3. اللائحة الداخلية لمحكمة العدل الدولية.

4. القانون النموذجي للتجارة الالكترونية لسنة 1996.

5. قانون اليونسترال بشأن التوقيعات الالكترونية لسنة 2001.
6. قانون اليونسترال النموذجي للتوفيق التجاري الدولي لسنة 2002.
7. اتفاقية الأمم المتحدة المتعلقة باستخدام الخطابات الالكترونية في العقود الدولية لسنة 2005.
8. قواعد الوساطة الخاصة بغرفة التجارة الدولية ،سارية النفاذ ابتداء من 1 جانفي 2014.
9. مشروع القانون العربي الاسترشادي للتوفيق والمصالحة الخاص بجامعة الدول العربية لسنة 2009.
10. مذكرة توجيهية صادرة عن غرفة التجارة الدولية بشأن التدابير الممكن اتخاذها للتخفيف من آثار جائحة كورونا، أفريل 2020.
11. ملحق رقم 2 المتعلق بالبنود المقترحة للبروتوكولات السيبرانية والأوامر الإجرائية التي تتناول تنظيم جلسات المرافعة الافتراضية التابعة للمذكرة التوجيهية الصادرة عن غرفة التجارة الدولية.
12. مشروع قانون الاستثمار الافريقي، ديسمبر 2016.
13. لائحة إجراءات التحكيم وتعديلاتها المصادق عليها بتاريخ 16 نوفمبر 1994، والمعدلة بتاريخ 3 أكتوبر 1999.
14. قواعد التحكيم الخاصة بمركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي، سارية المفعول ابتداء من 1 مارس 2011.
15 قرارات جمعية الأمم المتحدة رقم 2301-2302 الصادرة بتاريخ 03-05 ماي 1974 المتعلقة بإقامة نظام اقتصادي دولي جديد، موقع http://www.un.org/ar/ga

ثانيا : المراجع باللغة العربية

أ-الكتب

1. أحمد بركات مصطفى، العقود التجارية وعمليات البنوك، "دراسة في قانون التجارة رقم 17لسنة 1999"، الطبعة الأولى، مركز نشر وتوزيع الكتاب الجامعي، جامعة أسيوط، مصر، 2006.
2. أحمد عبد الكريم سلامة، التحكيم في المعاملات المالية الداخلية والدولية المدنية والتجارية والإدارية والجمركية والضريبية (دراسة مقارنة)الطبعة الأولى، دار النهضة العربية، القاهرة، (د.س.ن).
3. أحمد محرز، الحق في المنافسة المشروعة في مجالات النشاط الاقتصادي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1994.
4. أحمد يوسف الشحات، بعض الأبعاد الإقتصادية لحقوق الملكية الفكرية،(د.ط).
5. أنطونيوس كرم، العرب أمام تحديات التكنولوجيا، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، نوفمبر 1983.
6. باسم محمد صالح: القانون التجاري، القسم الأول (النظرية العامة، التاجر، العقود التجارية، العمايات المصرفية، القطاع التجاري الاشتراكي)، ،مشورات دار الحكمة، مطبعة جامعة بغداد-العراق- 1987.
7. جلال أحمد جليل، النظام القانوني لحماية الاختراعات ونقل التكنولوجيا للدول النامية، الطبعة الأولى، منشورات ذات السلاسل، الكويت، 1983.
8. جلال وفاء محمدين، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية، 2004.
9. حازم البيلاري، النظام الإقتصادي الدولي المعاصر (من نهاية الحرب العالمية الثانية إلى نهاية الحرب الباردة)، عالم المعرفة، الكويت، 2000.
10. حسام الدين عبد الغني الصغير، أسس ومبادئ اتفاقية الجوانب المتعلقة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1999.
11. حسام الدين كامل الأهواني، المفاوضات في الفترة قبل التعاقدية ومراحل إعداد العقد الدولي، بحث مقدم إلى ندوة الأنظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات

التجارة الدولية، نشر معهد قانون الأعمال الدولي، كلية الحقوق، القاهرة،، مصر 1993.

12. حسن الحسن، التفاوض والعلاقات العامة، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، 1993.
13. حفيظة السيد الحداد، العقود المبرمة بين الدول والأشخاص الأجنبية، (د.ط)، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2003.
14. حفيظة دزيري، حقوق الملكية الصناعية، (أثر ظاهرة التقليد على المستهلك)، دار الهدى، الجزائر.
15. خالد عبد الفتاح محمد خليل، مشكلات إنفاذ وتنازع قوانين الملكية الفكرية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2017.
16. خالد كمال عكاشة، دور التحكيم في فض منازعات عقود الاستثمار، (د.ط)، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان –الأردن– 2014.
17. خالد كمال عكاشة، دور التحكيم في فض منازعات عقود الاستثمار، دار الثقافة للنشر والتوزيع، (د.ب.ن)، 2014.
18. خالد محمد القاضي، موسوعة التحكيم التجاري الدولي، الطبعة الأولى دار الشروق، القاهرة، 2002.
19. خالد ممدوح إبراهيم، التحكيم الإلكتروني في عقود التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2009.
20. خالد ممدوح ابراهيم، حقوق الملكية الفكرية، (د ط)، الدار الجامعية، 2010–2011.
21. خالد ممدوح ابراهيم، عقد التجارة الإلكتروني، الطبعة الأولى، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2007.
22. ريم سعود سماوي، براءات الاختراع في الصناعات الدولية، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع عمان، الأردن، 2008.
23. سامي عبد الباقي أبو صلاح، التحكيم التجاري الإلكتروني، (دراسة مقارنة)، (د.ط)، ذار النهضة العربية، القاهرة، 2007.

24. سامي عفيفي حاتم، حماية الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا في اتفاقية التجارة العالمية، جامعة حلوان، مركز البحوث ودراسات التنمية التكنولوجية، 2000.
25. سائد أحمد الخولي، الملكية الصناعية في الفقه والقانون المعاصر، (د ط)، دار الفجر للنشر والتوزيع، 2012.
26. سعد الرحاحلة، إيناس الخالدي، مقدمات في الملكية الفكرية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2013.
27. سميحة القليوبي، الملكية الصناعية، ط 5، دار النهضة العربية، 2005.
28. سميحة القليوبي، الوجيز في التشريعات الصناعية، مكتبة القاهرة المدينة (د ط)، (د س ن).
29. سمير حسين جميل الفتلاوي، الملكية الصناعية وفق القوانين الجزائرية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر(د ط)، 1988.
30. السيد أحمد عبد الخالق، حماية حقوق الملكية الفكرية في ظل اتفاقية التريبس والتشريعات الاقتصادية، الطبعة الأولى، دار الفكر والقانون، الاسكندرية، 2011.
31. شحاتة محمد نور، النشأة الاتفاقية للسلطات القضائية للتحكيم، دار النهضة العربية، القاهرة، 1993.
32. الشرقاوي السعيد، حقوق الملكية الفكرية، أنس الحضارة والعمران، 1995.
33. شفيق محسن، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة والكتاب الجامعي، 1984.
34. شيرزاد حميد هروري، منازعات الاستثمار بين القضاء والتحكيم، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2018.
35. صالح زين الدين، الدخل إلى الملكية الفكرية، مفهومها ونطاقها وأهميتها وتنظيمها وحمايتها، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2004.
36. صلاح الدين جمال الدين، التحكيم وتنازع القوانين في عقود التنمية التكنولوجية، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005.
37. صلاح الدين جمال الدين، عقد نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2005.

38. صلاح الدين عبد اللطيف الناهي، الوجيز في الملكية الصناعية والتحارية، دار الفرقان، عمان، الأردن، 1983.
39. صلاح زين الدين، الملكية الصناعية والتجارية، ط 2، دار الثقافة للتوزيع والنشر، الاردن، 2010
40. صلاح زين الدين، الملكية الصناعية والتجارية، ط 3، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2012.
41. طالب حسن موسى، قانون التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار الثقافة، 2001.
42. طلعت محمد دويدار، ضمانات التقاضي في خصومة التحكيم، دار الجامعة الجديدة، الأزارطية، 2009.
43. عامر محمود الكسواني، القانون الواجب التطبيق على مسائل الملكية الفكرية، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2011.
44. عباس حلمي المنزلاوي، الملكية الصناعية، ديوان المطبوعات الجامعية – الجزائر – 1983.
45. عبد الباسط محمد عبد الواسع، النظام القانوني لاتفاق التحكيم، (د.ط)، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، 2013.
46. عبد الحميد الشواربي، الالتزامات والعقود التجارية، الجزء الأول، (د.ط)، منشأة المعارف، الإسكندرية.
47. عبد الستار أحمد مجيد الحوري، الحماية القانونية للاستثمارات الاجنبية، (دراسة مقارنة)، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، 2013.
48. عبد الكريم علوان، القانون الدولي العام، حقوق الإنسان المنظمات الدولية، الجزء الأول منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2007.
49. عبد الله حسين الخشروم، الوجيز في حقوق الملكية الصناعية والتجارية، دار وائل للنشر، الطلعة الأولى، 2005.
50. عجة الجلالي، أزمات حقوق الملكية الفكرية، دار الخلدونية، 2012.
51. عجة جيلالي، موسوعة الملكية الفكرية (العلامة التجارية)، الجزء الرابع، منشورات زين الحقوقية، (د.ب.ن) ، (د.س.ن).

52. العربي بلحاج، الإطار القانوني للمرحلة السابقة على إبرام العقد في ضوء القانون المدني الجزائري، دراسة مقارنة؛ دار وائل للنشر،الجزائر، 2010.
53. عصام عبد الفتاح مطر، التحكيم الالكتروني، (د.ط)، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، 2009.
54. علي أحمد صالح، المفاوضات في العقود التجارية الدولية، دار هومه، الجزائر، 2011.
55. علي نديم الحمصي، الملكية التجارية والصناعية، الطبعة الأولى، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع عمان، 2010.
56. عمر سعد الله، حل النزاعات الدولية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005.
57. عمر سعد الله، عقود التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار هومة، الجزائر، 2007.
58. عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية – النظرية المعاصرة –، الطبعة الأولى، دار هومه , الجوائر 2007.
59. عمر محمد عثمان صقر، حقوق الملكية الفكرية في إطار اتفاقيات جولة الأورغواي، مركز البحوث ودراسات التنمية التكنولوجية جامعة حلوان، القاهرة، 1999.
60. فاضلي ادريس، الملكية الصناعية في التشريع الجزائري، ديوان الطبعة 2، ديوان المطبوعات الجامعية، (د.ب.ن)، (د.س.ن).
61. فرحة زراوي صالح، الكامل في القانون التجاري، (الحقوق الفكرية)، ابن خلدون للنشر والتوزيع، الجزائر، 2006.
62. فؤاد عبد الدايم، أحكام التحكيم في عقود نقل التكنولوجيا، الطبعة الأولى، مكتبة الوفاء القانونية، الاسكندرية، 2019.
63. فوزي محمد سامي، التحكيم التجاري الدولي، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2008.

64. قاسم نايف علوان، إدارة الاستثمار بين النظرية والتطبيق، ط 3، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن –2012.
65. ماهر صلاح علاوي الجبوري، مبتدئ القانون الإداري (دراسة مقارنة)، المكتبة الوطنية، بغداد، 1996.
66. محمد إبراهيم موسى، التوفيق التجاري الدولي وتغير النظرة السائدة حول سبل تسوية منازعات التجارة، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2005.
67. محمد السيد عبد السلام، التكنولوجيا الحديثة والتنمية الزراعية في الوطن العربي، عالم المعرفة، الكويت، 1990.
68. محمد أمين الرومي، النظام القانوني للتحكيم الالكتروني، الطبعة الاولى، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2006.
69. محمد بن زغيوة، النظام التجاري الدولي وحقوق الدول النامية، (د.ط)، دار النعمان للطباعة والنشر، (د.ب.ن)، 2013.
70. محمد حسن عبد المجيد الحداد، الآليات الدولية لحماية براءات الاختراع وأثرها الإقتصادي، دار الفكر الجامعي، 2016.
71. محمد حسني عباس، الملكية الصناعية والمحل التجاري، دار النهضة العربية، 1971.
72. محمد حسين، الوجيز في الملكية الفكرية، المؤسسة الوطنية للكتاب، 1985.
73. محمد سيد الفقي، القانون التجاري، (د.ط)، دار الجامعة الجديدة، مصر، (د.س.ن).
74. محمد محسن عبد المجيد الحداد، الآليات الدولية لحماية حقوق الملكية الصناعية وأثرها الاقتصادي، دار الكتب القانونية، مصر، (د س ن).
75. محمد ممتاز، دليلك القانوني إلى حقوق الملكية الفكرية، الطبعة الأولى، دار الفاروق للاستثمارات الثقافية، مصر، 2007.
76. محمد نصر محمد، الحماية الدولية والجنائية من المنافسة التجارية غير المشروعة والاحتكار، مركز الدراسات العربية للنشر والتوزيع، 2016.

77. محمد وفاء محمدين، الحماية القانونية للملكية الصناعية وفقا لاتفاقية الجوانب المتعلقة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية، (د.ط)، دار الجامعة الجديدة، (د.ب.ن)، 2004.
78. محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية والمصرفية (عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا)، المجلد الأول، دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2008.
79. محمود الكيلاني، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا، دار الفكر العربي، القاهرة، 1995.
80. مراد محمود المواجدة، المسؤولية المدنية في عقود نقل التكنولوجيا، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010.
81. مرتضى جمعة عاشور، عقد الاستثمار التكنولوجي، (دراسة مقارنة)، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، –لبنان– 2010.
82. مصطفى أحمد أبو الخير، عقود نقل التكنولوجيا، الطبعة الأولى، القاهرة، – مصر – 2006.
83. معاشو عمار، النظام القانوني لعقود المفتاح في اليد، (د.ط)، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1995.
84. مناني فراح، التحكيم طريق بديل لحل النزاعات، دار الهدى، عين مليلة، الجزائر.
85. منير عبد المجيد، التنظيم القانوني للتحكيم الدولي والداخلي في ضوء الفقه وقضاء التحكيم، منشأة المعارف، الاسكندرية، 1997.
86. نداء كاظم جواد محمد المولى، الآثار القانونية لعقود نقل التكنولوجيا، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، عمان، –الأردن– 2003.
87. نسرين بلهواري، حماية حقوق الملكية الفكرية في القانون الجزائري،(د ن) دار بلقيس الجزائر، (د س، ن).
88. نوارة حسين، الملكية الصناعية في القانون الجزائري، الامل للطباعة والنشر والتوزيع، تيزي وزو، الجزائر، 2015.
89. هبوا علي حسين، التحكيم التجاري في إطار منظمة التجارة العالمية، (دراسة مقارنة)، المكتب الجامعي الحديث، 2018.

90. وفاء مزيد فلحوط، المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2008.
91. وليد عودة الهمشري، عقود نقل التكنولوجيا والالتزامات المتبادلة والشروط التقييدية، الطبعة الأولى، دار الثقافة، الأردن، 2009.
92. ياسر محمد جاد الله، براءات الاختراع، (د.ط)، جامعة حلوان، القاهرة، 2016.
93. يوسف حسن يوسف، التحكيم الدولي، الطبعة الأولى، مكتبة الوفاء القانونية، الاسكندرية، 2011.

ب-الرسائل الجامعية

-رسائل الدكتوراه

1. بن ادريس حليمة، حماية حقوق الملكية الفكرية في التشريع الجزائري، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبو بكر بلقايد-تلمسان- 2013-2014.
2. بوطبالة معمر،الإطار القانوني لعقد التفاوض في مفاوضات عقود التجارة الدولية،أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم تخصص قانون عام، كلية الحقوق، جامعة الإخوة منتوري قسنطينة، 2016-2017.
3. نجيبة **بوقميحة**، المنافسة غير المشروعة في ميدان الملكية الفكرية، رسالة دكتوراه علوم كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2014.
4. وليد كحول، المسؤولية القانونية عن جرائم التعدي على العلامات التجارية في التشريع الجزائري، رسالة دكتوراه قانون الأعمال جامعة بسكرة، 2014-2015.

-مذكرات الماجستير

1. إلهام زعوم، حماية المحل التجاري "دعوى المنافسة غير المشروعة"، مذكرة الحصول على شهادة الماجستير، فرع عقود ومسؤولية كلية الحقوق، الجزائر، 2004.
2. أيت شعلال الياس، حماية حقوق الملكية الصناعية من جريمة التقليد، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير، فرع قانون دولي للأعمال، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2016.

3. دربالي لزهر، جريمة التقليد في الملكية الصناعية وآليات مكافحتها في التشريع الجزائري، ما مذكرة جستير في القانون، تخصص ملكية فكرية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة باتنة، 2015-2016.
4. عائشة موزاوي، حقوق الملكية الفكرية في ظل المنظمة العالمية للتجارة ودورها في تطوير مناخ الاستثمار-عرض تجارب دولية- مذكرة شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية و اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية، جامعة الشلف، 2011- 2012.
5. عبابسة حمزة، وسائل نقل التكنولوجيا وتسوية نزاعاتها في ضوء القانون الدولي، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستيرفي القانون العام، جامعة حسيبة بن بوعلي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، 2007-2008.
6. الكاهنة زواوي، المنافسة غير المشروعة في التشريع الجزائري، مذكرة ماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بسكرة، 2006-2007.
7. ليلى شيخة، اتفاقية حقوق الملكية الفكرة ذات العلاقة بالتجارة الدولية وإشكالية نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية (دراسة حالة الصين)، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة باتنة، 2006-2007.
8. مختار حزام، استغلال حقوق الملكية الفكرية وحرية المنافسة، مذكرة ماجستير تخصص ملكية فكرية، كلية الحقوق، جامعة باتنة، 2015-2016.

ج-المقالات

1. أحمد عبد العزيز، فراس عبد الجليل، الشركات المتعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية، مجلة الإدارة والاقتصاد، العدد 85، 2010.
2. بارود،حمدي محمود، القيمة القانونية للاتفاقيات التي تتخلل مرحلة التفاوض قبل العقدية في مجال عقود التجارة الدولية، مجلة الجامعة الإسلامية، سلسلة دراسات إنسانية، لمجلد الثالث عشر، العدد الثاني، 2005.

3. بولعيد بعلوج ، الشركات المتعددة الجنسيات ودورها في نقل التكنولوجيا في الدول النامية ، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 35، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، حامعة منثوري، قسنطينة، جوان 2011.
4. ثائر محمود رشيد، عمار محمود حميد، نقل وتوطين التكنولوجيا دوليا في اتفاقية حقوق الملكية الفكرية (الفرص والتحديات)،مجلة كلية الإدارة والاقتصاد للدراسات الاقتصادية والإدارية والمالية، جامعة بابل، المجلد 9، العدد 3، السنة 2017.
5. حسين محمد رضا، رشا مجيد حميد، الحماية القانونية المدنية للدوائر المتكاملة، مجلة الأنبار للعلوم القانونية، العدد 12، المجلد الأول، سنة 2017.
6. رمزي حوحو كاهينة زواوي، التنظيم القانوني للعلامات في التشريع الجزائري، مجلة المنتدى القانوني، العدد الخامس، جامعة محمد خيضر –بسكرة–.
7. زينة غانم الصفار، السيد مهند حمد أحمد، الشروط المقيدة للمتلقي في عقود نقل التكنولوجيا، مجلة الرافدين للحقوق، المجلد 13، العدد 48، السنة 16.
8. سعد عبد الكريم أبو الغنم، باسم محمد ملحم، باسم حمد الطراونة، عقد تأمين مصاريف دعاوى الملكية الفكرية، –نموذج مستحدث في عقود التأمين– مجلة كلية القانون الكويتية العالمية، العدد 4، السنة السادسة، ديسمبر 2018.
9. عبد السلام مخلوفي، اتفاقية حقوق الملكية الفكرة المرتبطة بالتجارة "التريبس" أداة لحماية التكنولوجيا أم احتكارها؟، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا العدد 3، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف.
10. علي محمد، فتحي محمد، مفهوم براءة الاختراع وآليات حمايتها في التشريع الجزائري، دراسة مقارنة، مجلة الحقيقة، جامعة أدرار، العدد 28، سنة سبتمبر 2006.
11. عيسى محمد الغزالي، الإمكانيات التكنولوجية والنمو الإقتصادي، مجلة جسور للتنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، العدد 95، السنة 2010.
12. مراد محمود المواجدة، موقف المشرع الأردني من الشروط التقييدية الواردة في عقد الترخيص، مجلة جامعة الشارقة للعلوم الشرعية والقانونية، المجلد 1، العدد 2، الإمارات، جوان 2011..

13. نبيل إسماعيل الشبلاق، الطبيعة القانونية لمسؤولية الأطراف في مرحلة ما قبل العقد، (دراسة في العقود الدولية لنقل التكنولوجيا)، مجلة العلوم الإقتصادية والقانونية، المجلد التاسع والعشرون، العدد الثاني، جامعة دمشق، 2003.

د-الملتقيات والندوات

1. الأمم المتحدة، المجلس الاقتصادي والاجتماعي، اللجنة الاقتصادية لإفريقيا، الابتكار ونقل التكنولوجيا لتعزيزالانتاجية والقدرة التنافسية في إفريقيا، الدورة 47 للجنة الاقتصادية لإفريقيا، أبوجا، نيجيريا، 2014.
2. جمال محمود الكردي، الفرق بين دعوى التحكيم في القانون الداخلي ودعوى التحكيم في القانون الدولي الخاص، بحث مقدم في إطار المؤتمر العلمي الثاني الموسوم بعنوان القانو والاستثمار، كلية الحقوق، جامعة طنطا، 29-30 أفريل 2014.
3. حسام الدين الصغير، ترخيص الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا، ندوة الويبو الوطنية عن الملكية الفكرية لأعضاء مجلس الشورة، مسقط، -سلطنة عمان- 23-24 مارس 2004.
4. راشدي سعيدة، حماية الملكية الصناعية في اتفاقية باريس، الملتقى الوطني حول الملكية الفكرية بين مقتضيات العولمة والتحديات للتنمية ، 28-29 أفريل 2013،كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية 2013.
5. رضوان سلون، اتفاقية التريبس وإشكالية الموازنة بين حماية حقوق الملكية الفكرية ومتطلبات التنمية في البلدان النامية ، مداخلة مقدمة في الملتقى الوطني حول حقوق الملكية الفكرية بين مقتضيات العولمة وتحديات التنمية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية، 28-29-أفريل 2013.
6. سامي محمد عبد العال، دور القضاء والتحكيم الدولي في تسوية منازعات الاستثمار، بحث مقدم إلى مؤتمر كلية الحقوق جامعة طنطا، 29-30-أفريل 2015.
7. لويس هارمز، دعاوى الملكية الفكرية بناء على قانون السوابق مع تركيز خاص على تجربة جنوب إفريقيا-دور القضاء في إنفاذ حقوق الملكية الفكرية-، ورقة مقدمة خلال الدورة الثانية للجنة الاستشارية المعنية بالإنفاذ لدى المنظمة العالمية للملكية الفكرية، جنيف، 28-30 جوان 2004.

8. مصطفى عز العرب، اتفاقية التريبس وبعض معارضات الدول النامية، ندوة مستقبل حقوق الملكية الفكرية في ضوء اتجاهات المعارضة على المستوى العالمي، مركز بحوث ودراسات التجارة الخارجية، جامعة حلوان، يومي 9- 10 أفريل 2001.
9. مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، التنمية الاقتصادية في إفريقيا، مجلس التجارة والتنمية، الدورة 61، 15-26 سبتمبر 2014.
10. نورالدين الدوادي، منظمة التجارة العالمية من وجهة نظر الدول النامية، مجلة سياسات عربية، العدد 13، مارس 2015.
11. هند عبد القادر سليمان، دور التحكيم الإلكتروني في حل منازعات التجارة الالكترونية، المحور الثالث، "المعلوماتية ووسائل تسوية المنازعات"، التحكيم الإلكتروني، المؤتمر المغاربي الأول حول :المعلوماتية والقانون تحت شعار" نحو قانون مغاربي نموذجي للمعلومات"، جامعة المرقب، ليبيا، بدون سنة النشر.
12. ورقة عمل حول حقوق الملكية الصناعية بالمملكة العربية السعودية في إطار منظمة التجارة العالمية، إعداد قطاع الشؤون الاقتصادية، مركز المعلومات والدراسات، ديسمبر 2015.

هـ-المجلات

1. الاستراتيجية العربية للبحث العلمي والتكنولوجي والابتكار، جامعة الدول العربية، الأمانة العامة، ديسمبر 2016.
2. مركز الشارقة للتحيكم التجاري الدولي، التدابير التي اتخذتها مؤسسات التحكيم الدولية لمواجهة فيروس كورونا المستجد، مجلة التحكيم، العدد 03، الإمارات العربية المتحدة، جويلية 2020.
3. المصرف العربي للتنمية الاقتصادية في إفريقيا، دراسة حول تشجيع سبل الاستثمار العربي في إفريقيا.
4. المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين، دراسة حول الملكية الصناعية في الدول العربية، ديسمبر 2016.

ي-المواقع الإلكترونية

1. -الموقع الرسمي لمنظمة التجارة العالمية: www.wto.org
2. -الموقع الرسمي للمنظمة العالمية للمكية الفكرية: www.wipo.net
3. -الموقع الرسمي لمركز التحكيم التجاري الدولي لمجلس تعاون دول الخليج العربي: www.gcccac.org
4. -الموقع الرسمي لمنظمة تنسيق قانون الأعمال في إفريقيا: www.ohada.com
5. -الموقع الرسمي لمركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي: www.crcica.org
6. -موقع محكمة بكين لحقوق الملكية الفكرية: www.arabic.news.cn
7. -الموقع الرسمي لمحكمة التحكيم الدائمة: www.pca-cpa.org
8. -الموقع الخاص بالاتحاد المصري للتأمين: www.ifegypt.org
9. -مركز قطر للتوفيق والتحكيم الدولي: https://qicca.org/?lang=ar
10. https:aR.m.wikipedia org

ثالثا: المراجع باللغة الفرنسية

A-Ouvrajes

1. Albert chavanne et Claudine Salamon, Marque de fabrique de commerce ou de service, encyclopédie juridique, dalloz, paris, 2003.
2. Andre cauthier, l'économie mondiale des années 1880 Aux Années 2000, Dynamique, structure et espares , « publie » pour Bread, Paris 1999.
3. J. Haddock and R. Sharma, Division des produits et du commerce international, module 5: le système de règlement des différends de l'OMC
4. Philipe Kahn, Typologie des Contrats de Transfert de Technologie développement, Clunet, Fruncfort- 1977.
5. Rickey Griffin et Michale Pustay, international Bussiness a managerial Perspective (New York Addison-Wesday Publishing Company,1996.

B-Thèse de doctorat

1. Hanen KOOLI CHAABANE, Le transfert de technologie vu comme une dynamique des compétences technologiques, application à des projets d'innovation basés sur des substitut ions technologiques par le brasage métallique,THÈSE,de doctorat. de l'INPL Discipline GENIE DES SYSTEMES INDUSTRIELS .université DE LORRAINE, 2010.

C-Articles

1. Danil van et d'autres. La souveraineté alimentaire menacée par les accords commerciaux. Novembre 1999
2. GABRIELLE Marceau, les principes juridiques Generaux de GATT et de l'ome, pdf, www.ceinn-uqam-ca.
3. Journal Reflexion. Presse de L' Algérie. Le 07 -02- 2019.
4. Rickey Griffin et Michale Pustay, international Bussiness a managerial Perspective, New York Addison-Wesday Publishing Company,1996.

D-Revues.

1. L'OMC EN BREF, organisation mondiale du commerce 2018.
2. 10 avantages du système commercial de L'OMC.
3. OMC. 10 ans ça suffit

E-Lois

1. Code civil 1626 Créé par Loi 1804-03-06 promulguée le 16 mars 1804
2. LOI n° 91-7 du 4 janvier 1991 relative aux marques de fabrique, de commerce ou de service.

رابعا: المراجع باللغة الانجليزية.

A-Articles

1. bernardo .m.cremades, the imp act of international arbitration on the development of business, the American journal of comparative law, vol 31, November summer 1993.
2. Edwin Mansfield, intellectual property protection Foreign direct Investment, and technology transfer, Discussion, Paper N°19 (Washington D.C:The World Bank and intermatiend Finance corporation February 1994.
3. Philippe Gilliéron, FROM FACE-TO-FACE TO SCREEN-TO-SCREEN REAL HOPE OR TRUE FALLACY?.

B-Journals

1. A Gude to the Main Wipo sevices, wipo, Geneva, 2018.
2. Advisory Committee on Enforcement Ninth Session Geneva, March 3 to 5, 2014.
3. Resolving IP and technology Disputes through wipo. ADR wipo publication, 2016.
4. The wipo Academy Education and traning programe or portfli 2019 wipo "Geneva" 2019.
5. Wipo Esepert forumon international technology transfer, February 16 to February18, Geneva, 2015
6. WIPO General Assembly Forty-Ninth (23rd Ordinary) Session Geneva, October 2 to 11, 2017.

7. Wipo survey reveals concern about costs of technology dispute proceedings, geneva march 28, 2013.

C-Laws

1. UNIFORM act on arbiration, Done at Ouagadougou, on 11 march 1999, modified november 23, 2017.
2. wipo Mediation Rules, (Effective from January 1, 2020 .
3. wipo arbiration Rules. Effective from january 1, 2020.

D-Conventions

1. Convention estabishing the world inlellectual praperty organization, signed dt Stockholm.om july 14,1967, end as amended en September 28, 1979.
2. AGREEMENT ON TRADE-RELATED ASPECTS OF INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS, signed on April 16, 1994.

E-Documents

1. WIPO Mediation Case Filing Guidelines, www.wipo.net.
2. Sc Dispute Settlement Body ,www.wto.org.
3. Dispute Settlement Body ,www.wto.org.

حماية حقوق الملكية الصناعية في عقود نقل التكنولوجيا"

الملخص:

تمنح حقوق الملكية الفكرية والصناعية، لأصحابها الحق في الاستغلال والاستئثار بها، حيث يمكن لأصحابها منح تراخيص لاستغلالها وبالتالي إمكانية نقل التكنولوجيا الحديثة المتوصل إليها، وذلك في إطار إبرام عقود نقل التكنولوجيا التي يمكن بواسطتها نقل المعرفة الفنية من المورد إلى المتلقي، وقد سعت النظم القانونية لحماية تلك الحقوق أثناء عملية نقل التكنولوجيا من خلال تحديد حقوق والتزامات كل طرف، وتمتد آليات حماية حقوق الملكية الصناعية في إطار عقود نقل التكنولوجيا إلى تنظيم عملية تسوية المنازعات التي قد تنشأ في ظل العقد، أين حرصت الاتفاقيات الدولية والمنظمات على إيجاد وسائل فعالة وسريعة للتسوية من خلال تفعيل دور الطرق البديلة لحل المنازعات، واستحداث أجهزة خاصة بذلك.

كلمات مفتاحية: الملكية الصناعية ، نقل التكنولوجيا، الحماية

« Protection des droits de propriété industrielle dans les contrats de transfert de technologie»

Résumé :

Les droits de propriété intellectuelle et industrielle confèrent à leurs titulaires le droit de les exploiter et de les monopoliser, car leurs titulaires peuvent accorder des licences pour les exploiter et donc la possibilité de transférer la technologie nouvellement arrivée, dans le cadre de la conclusion de contrats de transfert de technologie par lesquels les connaissances techniques peuvent être transférés du fournisseur au destinataire, et les systèmes juridiques ont cherché à protéger ces droits au cours du processus de transfert de technologie en définissant les droits et obligations de chaque partie, et les mécanismes de protection des droits de propriété industrielle dans le cadre des contrats de transfert de technologie s'étendent à l'organisation le processus de règlement des différends pouvant survenir dans le cadre du contrat, où les accords et organisations internationales sont soucieux de trouver des moyens de règlement efficaces et rapides en activant le rôle des modes alternatifs de règlement des différends et en développant des dispositifs spéciaux à cet effet.

Mots clés : propriété industrielle, transfert de technologie , protection.

« Protection of industrial property rights in technology transfer contracts. »

Abstract:

Intellectual and industrial property rights grant their owners the right to exploit and monopolize them, as their owners can grant licenses to exploit them and thus the possibility of transferring the newly arrived technology, within the framework of concluding technology transfer contracts through which technical knowledge can be transferred from the supplier to the recipient, and legal systems have sought to protect Those rights during the technology transfer process by defining the rights and obligations of each party, and the mechanisms for protecting industrial property rights within the framework of technology transfer contracts extend to organizing the process of settling disputes that may arise under the contract, where international agreements and organizations are keen to find effective and quick means of settlement through Activating the role of alternative methods for resolving disputes, and developing special devices for this.

Key words: Industrial property, transfer technology, protection

الفهـــــــــرس

الإهداء
الشكر
قائمة المختصرات
مقدمة.....01
الفصل التمهيدي: الإطار المفاهيمي لحقوق الملكية الصناعية وعقود نقل التكنولوجيا.....10
المبحث الأول: الإطار المفاهيمي لحقوق الملكية الصناعية.....10
المطلب الأول: مفهوم حقوق الملكية الصناعية.....10
الفرع الأول: تعريف حقوق الملكية الصناعية.....10
الفرع الثاني: الطبيعة القانونية لحقوق الملكية الصناعية.....12
المطلب الثاني: أنواع حقوق الملكية الصناعية.....20
الفرع الأول: المبتكرات الجديدة.....20
الفرع الثاني: الشارات المميزة.....30
المبحث الثاني: الإطار المفاهيمي لعقود نقل التكنولوجيا.....42
المطلب الأول: مفهوم عقد نقل التكنولوجيا.....42
الفرع الأول: تعريف عقود نقل التكنولوجيا وطبيعتها القانونية.....42
الفرع الثاني: أنواع عقود نقل التكنولوجيا.....51
المطلب الثاني: النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا.....55
الفرع الأول: تكوين عقد نقل التكنولوجيا.....55
الفرع الثاني: الشروط المقيدة للمنافسة في عقود نقل التكنولوجيا.....61
الباب الأول: حقوق الملكية الصناعية بين مبررات الحماية وألياتها في عقود نقل التكنولوجيا.....69
الفصل الأول: مبررات حماية حقوق الملكية والآثار المترتبة عنها.....70
المبحث الأول: دواعي حماية حقوق الملكية الصناعية.....70
المطلب الأول: الأسباب الداعية إلى حماية حقوق الملكية الصناعية.....70
الفرع الاول: دوافع حماية حقوق الملكية الصناعية.....70
الفرع الثاني: أهمية حماية حقوق الملكية الصناعية.....76
المطلب الثاني: صور الاعتداء على حقوق الملكية الصناعية.....83

الفرع الأول: التقليد.....83
الفرع الثاني: المنافسة غير المشروعة.....93
المبحث الثاني: الآثار المترتبة على حماية حقوق الملكية الصناعية.....99
المطلب الأول: آثار الحماية على النشاط الاقتصادي.....100
الفرع الأول: آثار الحماية على الاستثمار والتجارة.....100
الفرع الثاني: أثر الحماية على نقل التكنولوجيا والبحث والتطوير.....106
المطلب الثاني، أثر حماية حقوق الملكية الصناعية على مصالح الدول والشركات.....111
الفرع الأول: أثر الحماية على مصالح الدول.....112
الفرع الثاني : أثر حماية حقوق الملكية الصناعية على مصالح الشركات متعددة الجنسيات.....123
الفصل الثاني: حماية حقوق الملكية الصناعية من خلال الاتفاقيات والمنظمات الدولية.....128
المبحث الأول: حماية حقوق الملكية الصناعية من خلال الإتفاقيات والمنظمات الدولية..... 129
المطلب الأول: حماية حقوق الملكية الصناعية من خلال الإتفاقيات الدولية.....129
الفرع الأول: إتفاقية باريس.....129
الفرع الثاني: اتفاقية تريبس.....140
المطلب الثاني: حماية حقوق الملكية الصناعية من خلال المنظمات العالمية.....148
الفرع الأول: منظمة التجارة العالمية.....149
الفرع الثاني: المنظمة العالمية للملكية الفكرية (ويبو).....158
المبحث الثاني: حماية حقوق الملكية الصناعية في إطار العقود الدولية لنقل التكنولوجيا 165
المطلب الأول: أليات حماية حقوق الملكية الصناعية قبل إبرام العقود الدولة لنقل التكنولوجيا....166
الفرع الأول: دور المفاوضات في حماية حقوق الملكية الصناعية قبل إبرام عقد نقل التكنولوجيا..166
الفرع الثاني: الالتزام بالسرية كآلية لحماية الملكية الصناعية في عقود نقل التكنولوجيا.....170
المطلب الثاني: حماية حقوق الملكية الصناعية قبل إبرام العقود الدولة لنقل التكنولوجيا.....176
الفرع الأول:الالتزام بالضمان.....176
الفرع الثاني:عدم الترخيص من الباطن.....180
الباب الثاني: منازعات الملكية الصناعية في عقود نقل التكنولوجيا.....184
الفصل الأول: طرق فض منازعات الملكية الصناعية في عقود نقل التكنولوجيا.....186
المبحث الأول: تسوية النزاعات بين القضاء والطرق البديلة.....186
المطلب الأول دور القضاء في فض منازعات عقود نقل التكنولوجيا.....187
الفرع الأول: دور القضاء الوطني في تسوية النزاعات.....187

الفرع الثاني : دور القضاء الدولي في حل النزاعات.....193
الفرع الثالث: عقد تأمين مصاريف دعاوى الملكية الصناعية.....201
المطلب الثاني: الطرق الودية كآلية لتسوية منازعات عقود نقل التكنولوجيا.....203
الفرع الأول: الوساطة.....203
الفرع الثاني: التوفيق.....209
المبحث الثاني: التحكيم التجاري ودوره في حل منازعات عقود نقل التكنولوجيا.....212
المطلب الأول: التحكيم والقانون الواجب التطبيق.....212
الفرع الأول: مفهوم التحكيم التجاري.....213
الفرع الثاني: أهمية التحكيم في فض المنازعات عقود نقل التكنولوجيا.....218
الفرع الثالث: القانون الواجب التطبيق على النزاع.....220
المطلب الثاني: التحكيم الإلكتروني كألية لفض المنازعات.....227
الفرع الأول : مبررات اللجوء إلى التحكيم الإلكتروني.....227
الفرع الثاني: فعالية التحكيم الإلكتروني.....234
الفصل الثاني: أجهزة تسوية المنازعات المتعلقة بالملكية الصناعية ونقل التكنولوجيا.....242
المبحث الأول: حل النزاعات بواسطة أجهزة المنظمات الدولية.....243
المطلب الأول: مركز الويبو للوساطة والتحكيم.....243
الفرع الأول: الوسائل المتاحة من مركز الويبو للوساطة والتحكيم لفض المنازعات.....243
الفرع الثاني: إجراءات حل المنازعات لدى مركز الويبو.....248
المطلب القاني: حل المنازعات عن طريق منظمة التجارة العالمية 258
الفرع الأول: جهاز تسوية المنازعات على مستوى المنظمة.....259
الفرع الثاني: أساليب تسوية المنازعات في إطار المنظمة.....263
المبحث الثاني: تسوية المنازعات من خلال الأجهزة الإقليمية.....271
المطلب الأول: تسوية منازعات عقود نقل التكنولوجيا على المستوى الإفريقي.....271
الفرع الأول: واقع حماية الملكية الصناعية ونقل التكنولوجيا على المستوى الإفريقي.....271
الفرع الثاني: أجهزة تسوية المنازعات المتعلقة بعقود نقل التكنولوجيا في إفريقيا.....277
المطلب الثاني: تسوية منازعات الملكية الصناعية ونقل التكنولوجيا في الدول العربية.....282
الفرع الأول: واقع الملكية الصناعية ونقل التكنولوجيا في منطقة الدول العربية.....282
الفرع الثاني: أجهزة تسوية منازعات الملكية الصناعية ونقل التكنولوجيا في الدول العربية.....286
الخاتمة:.....295

قائمة المراجع.....302
الملخص:.....320
الفهرس.....321