A

ARB/LIC/CAI/98/ 9

الاصل : بالعربية

التاريخ : ١٩٩٨/٣/٨

مركز القاهرة الاقليمى
للتحكيم التجارى الدولى

مركز الويبو
للتحكيم و الوساطة

نـــدوة
عن التراخيص فى مجال الملكية الفكرية
وتسوية المنازعات الناشئة عنها

نظمتها

المنظمة العالمية للملكية الفكرية (الويبو)

بالتعاون مع

مركز القاهرة الاقليمى للتحكيم التجارى الدولى

القاهرة ، فى ٩ و ١٠ مارس / آذار ١٩٩٨

التراخيص و مدى قابلية منازعات الملكية الفكرية للتحكيم فى المنطقة العربية

الدكتور محمد جابر نادر

مكتب جابر نادر للمحاماه و الترجمة

جدة الرياض المدينة لندن دبى القاهرة غزة

بسم الله الرحمن الرحيم

Nader Law & Translation Offices
Advocates, Legal Consultants & Translators
Jeddah Riyadh-Madinah-London Dubai-Cairo-Gaza
Dr. Dr. Mohammad M. Nader
Head Office: P.O. Box 3595, Jeddah 21481
Tel: 9662 665 2067, Fax: 9662 6608709
E-mail: 105571.2721@compuserve.com

مكاتب نادر للمحاماة والترجمة
محامون ومستشارون قانونيون
جدة الرياض المدينة لندن دبي القاهرة غزة
د. محمد محمد ماهر نادر
المكتب الرئيسي ص.ب ٣٥٩٥ جدة ٢١٤٨١
تلفون ٦٦٥٢٠٦٧ ٩٦٦٢ وفاكس ٦٦٠٨٧٠٩ ٩٦٦٢+

التاريخ ١٤١٨/١١/٩هـ الموافق ١٩٩٨/٣/٧م المرجع

ندوة التراخيص في مجال الملكية الفكرية وتسوية المنازعات الناشئة عنها
الاثنين ٩ مارس والثلاثاء ١٠ مارس ١٩٩٨
فندق ماريوت القاهرة

التراخيص ومدى قابلية منازعات الملكية الفكرية للتحكيم في المنطقة العربية

يحتوي موضوع هذه الورقة كما يتبين من أسمه على موضوعين رئيسيين الموضوع الاول عن التراخيص وبوجه خاص التراخيص المتعلقة بالملكية الفكرية . أما الموضوع الاخر فهو عن مدى قابلية منازعات الملكية الفكرية للتحكيم وعلى وجه الخصوص في المنطقة العربية .

وحيث أن عنوان هذه الورقة ينطوي على إطار واسع ويتمدد ليشمل عدة نقاط ، فإنني أحاول في هذه الأمسية التوفيق بين شمولية الموضوع وبين الفترة الزمنية المتاحة لإلقاء هذه الورقة دون إخلال بجوهر الموضوع أو تجاوز للوقت المحدد . وحتى يتسنى لي ذلك فإنه يتعين أن يتركز مجال البحث حول العموميات وعند الحاجة الى ايراد بعض النصوص ، الاكتفاء بالاشارة الى بعض نصوص أنظمة المملكة العربية السعودية المتعلقة بالعلامات التجارية وبراءات الاختراع وحماية حق المؤلف .

لم تشذ أنظمة المملكة العربية السعودية عن القوانين المعمول بها في كافة أنحاء العالم ، حين سمحت وأجازت الترخيص للغير في مجال الملكية الفكرية . ولاشك أن السماح بمثل هذه التراخيص بما يشبه حث مالك العلامة التجارية والمخترع والمؤلف على الترخيص لغيره بالاستفادة عن علامته التجارية أو اختراعه أو مؤلفه ، يهدف إلى تحقيق المنافع المتبادلة حيث يستفيد المرخص ماديا ومعنويا من عقد الترخيص ويستفيد المرخص له تجاريا وتكنولوجيا من استغلال حصيلة الجهد الفكري للمرخص ، هذا من ناحية طرفي عقد الترخيص . أما من حيث الدول وأقصد بذلك الدولة مهد الناتج الفكري والدولة المتلقية لذلك

الناتج الفكري فان الفائدة تكون أعم واشمل حيث أن عقود التراخيص تظل هي أنجع القنوات لنقل التكنولوجيا من بلد إلى آخر ، كما أنه يحقق ويجسد مقولة أن الإنسانية بأجمعها شريكة للمؤلف والمخترع . والناتج الفكري لا تتحقق الغاية منه إلا إذا تم اطلاقه من قفص مالكه ودولة مالكه ليسبح في أجواء العالم عن طريق عقود الترخيص الدولية التي تيسر انتقال الناتج الفكري من دولة إلى بقية الدول الأخرى في العالم .

أن انتقال التكنولوجيا وعناصر الملكية الفكرية يقوم على دعامتين الدعامة الأولى هي النصوص القانونية الوطنية التي تعطي الضوء الأخضر لذلك الانتقال والدعامة الثانية هي عقود التراخيص التي تنظم العلاقة بين طرفي العقد . وحيث أن دور النصوص القانونية يقتصر في الغالب على الناحية الشكلية لعقد التراخيص من حيث التأكد من صحة توقيع المالك (المرخص) والمرخص له والمصداقة الرسمية على تلك التواقيع كما جاء مثلا في المادة ٣٩ من نظام العلامات التجارية والمادة ٣١ من نظام براءات الاختراع ، فان ذلك يضع دورا هاما ومهما لعقود التراخيص لتحديد الحقوق والالتزامات المتبادلة للطرفين .

ينشأ عقد الترخيص باستغلال عناصر الملكية الفكرية بين كل من المرخص والمرخص له حيث يستطيع بمقتضاه هذا الأخير باستغلال محل الترخيص بالشروط والأوضاع المنصوص عليها في عقد الترخيص مقابل مبلغ من المال . ورغم هذه الصورة المبسطة لعقد الترخيص إلا انه غالبا ما يتضمن عقد الترخيص شروطا وقيودا تمليها يد المرخص على المرخص له . والمتأمل في عقود التراخيص كثيرا ما يصطدم بتلك الشروط الإملائية التي تكاد أن تجعل من العقد عقد اذعان . وهذا الوضع السائد في عقود التراخيص جعل بعض القوانين الوطنية تبدي قدرا ملحوظا من التحفظ على تلك العقود ومثال ذلك ما نصت عليه الفقرة الأولى من المادة ٣٨ من نظام العلامات التجارية السعودي من أنه لا يجوز أن تفرض في عقد الترخيص على المستفيد قيود غير مترتبة على الحقوق التي يخولها تسجيل العلامة أو غير ضرورية للمحافظة على هذه الحقوق .

واذا كانت عقود التراخيص التي غالبا ما تتم صياغتها في بلد المرخص الذي غالبا ما يكون من الدول الصناعية المتقدمة تحرص على إبراز حقوق المرخص والتزامات المرخص له بشكل تفصيلي ، تجنبا لأي من مظاهر القصور التي قد تعتري قوانين الدولة المتلقية للترخيص ، فان ذلك يجب أن لا يغيب عن الذهن ضرورة مراعاة التوازن بين الحقوق والالتزامات المتبادلة بين الطرفين بحيث لا تغلب كفة أحد الطرفين على كفة الطرف الآخر . أن شعور المرخص له بوجود ذلك التوازن في عقد الترخيص من شأنه إشاعة نوع من الطمأنينة في نفسه بجدوى الدخول والاستمرار في مثل هذه العقود . كما أن وجود هذا التوازن يؤدي أيضا إلى تدعيم الثقة بين الطرفين ويفضي في النهاية إلى انتشار عقود التراخيص .

أن اكثر ما يصطدم به المرخص له وهو يطالع عقد الترخيص قبل توقيعه ، أن يجد المرخص وقد أحاط التزاماته بكثير من النصوص المطاطة التي تخفف من مسئولية المرخص والتي قد تصل في بعض الأحيان إلى درجة الإعفاء من تلك المسئوليات . أن إصرار المرخص على مثل هذه الشروط من شأنه أن يثير جوا من التردد والإحباط لدى المرخص له أن لم يصل إلى درجة انصراف رغبته عن الدخول في ذلك العقد .

في كثير من اجتماعات المفاوضات التي تسبق إبرام عقود التراخيص ، كانت استشعر أن من أهم النقاط التي يسعى إليها عملائي من المرخص لهم هي التأكيد على أن المرخص

سيكون مع المرخص له وهو يخوض تجربة الترخيص وذلك من خلال التزام المرخص المستمر بمد المرخص له بالخبرة والمعرفة الفنية اللازمة وباستعداد المرخص بتدريب موظفي المرخص له ، بل وفي بعض الأحيان يظهر المرخص له احتياجه للخبرة الإدارية والتسويقية المرخص احتياجه لنفس المعرفة الفنية التي يمتلكها المرخص لاسيما إن كان عقد الترخيص ذلك هو التجربة الأولى للمرخص له . شيء آخر قد لا ينتبه له المرخص في مرحلة المفاوضات وهو أن حرص المرخص له على أن تكون مدة الترخيص طويلة نسبيا هو في الغالب ينبع من أمرين . أولهما اعتقاد المرخص له بأن عقد الترخيص لن يرتقي بمردوده المادي على المرخص له إلا بعد مضي بعض السنوات ، أي أنه كلما طالت مدة الترخيص كان ذلك مدعاة لئن يحقق المرخص له مبتغاه من عقد الترخيص . وثانيهما شعور المرخص له بأن موافقة المرخص على مدة ترخيص أطول نسبيا، يعكس حسن نية المرخص تجاه المرخص له . ولا يغيب عن الذهن أيضا بأن المرخص له يتطلع إلى دعم المرخص بأن يجعل دائما المرخص له في وضع تنافسي افضل .

أن ما أشرت اليه من ملاحظات أعلاه ، لا يعني الدعوى إلى أن يتساهل المرخص في المحافظة على حقوقه وعلى عناصر ملكيته الفكرية ، وإنما فقط نشير إلى ضرورة إدراك أن المرخص والمرخص له كلاهما يبحران على ظهر مركب واحد وأن وصولهما إلى بر الأمان يتطلب عنايتهما بالمركب بنفس الدرجة التي يعني كل منهما بشأنه الخاص .

وفيما يختص بمدى قابلية منازعات الملكية الفكرية للتحكيم في المنطقة العربية ، فإن مجمل المؤشرات تشير إيجابيا إلى قابلية الفصل في منازعات الملكية الفكرية تحكيميا في مناطقنا العربية . ويمكن حصر هذه المؤشرات فيما يأتي :-

١- صدور قوانين تحكيم حديثا في أحدى عشر دولة هي المملكة العربية السعودية ، دولة الكويت ، دولة الامارات العربية المتحدة ، الجمهورية اليمنية ، دولة قطر ، الجزائر ، لبنان ، سلطنة عمان ، جمهورية مصر العربية والبحرين وتونس .

٢- بروز عدد من المحكمين العرب المشهود لهم بالكفاءة في مجال التحكيم الأقليمي والدولي .

٣- انضمام تسع دول عربية حتى الآن إلى معاهدة نيويورك لتنفيذ الأحكام التحكيمية الأجنبية .

٤- نشوء مراكز التحكيم في المنطقة العربية وهي مركز القاهرة الاقليمي التحكيم التجاري الدولي ومركز تحكيم دول مجلس التعاون ومركز تحكيم البحرين التجاري الدولي ومركز تحكيم غرفة تجارة أبو ظبي ومركز تحكيم غرفة تجارة دبي ومركز تحكيم الجمعية اللبنانية للتحكيم .

كما أن المزايا التفضيلية للتحكيم التجاري عموما ، تعتبر عامل تشجيع للجوء الأطراف إلى التحكيم لفض منازعات الملكية الفكرية عن طريق التحكيم ، وهذه المزايا هي :

١- سرعة الفصل في الدعاوي حيث أن التحكيم لا يتتبع نفس الاجراءات الادارية التي تسير عليها المحاكم العادية مما يعني توفير كثير من الوقت .

٢- من حيث الخبرة فان المحتكمين هم الذين يختارون المحكم وهما غالبا ما يختاران المحكم ذو الخبرة في مجال النزاع موضوع الدعوى . كما أن قوائم المحكمين المعدة سلفا تراعي عند الاختيار تنوع خبرات المحكمين في المجالات المختلفة مما يزود المحتكمين بعدد وافر من المحكمين ذوي الخبرات المتنوعة .

٣- سرية المحاكمة ، فالاطراف غالبا ما يودون المحافظة على عدم إفشاء موضوع النزاع لئلا يؤثر ذلك على سمعتهم التجارية كما أنه في حالة منازعات الملكية الفكرية فقد تتطلب المحاكمة التعرض إلى بعض الجوانب التي قد تعتبر من الأسرار التي يحرص عليها المخترع أو مالك العلامة التجارية أو المؤلف ولا يرغب أن يطلع عليها الغير سواء كانوا منافسين أو غيرهم . وهذه الرغبة تجد تلبية لها في لجان التحكيم .

٤- الاطراف الذين يجدون أنفسهم بين خيار المثول أمام محاكم غير محاكم دولهم وبين التحكيم ، قد يجدون في التحكيم خيار افضل من محاكم دولة الخصم .

وبالاضافة الى العوامل المذكورة أعلاه ، نجد بعض العوامل التي تشجع أطراف النزاع في منازعات الملكية الفكرية إلى اللجوء إلى التحكيم في المنطقة العربية وهذه العوامل هي :-

١- تشابه القوانين المتعلقة بالملكية الفكرية في الدول العربية . فنجد أن قوانين وأنظمة العلامات التجارية في الدول العربية مستمدة من القانون النموذجي للدول العربية بشأن العلامات التجارية المعد بمعرفة مركز التنمية الصناعية للدول العربية في عام ١٩٧٥م . وهذا يجعل المحتكمين من دول عربية مختلفة يقفون على أرضية مشتركة على الأقل في جانب النظام أو القانون الموضوعي الذي يحكم النزاع .

٢- اغلب أنظمة وقوانين التحكيم الصادرة حديثا في الدول العربية لا تضع عوائق أمام لجوء الأطراف إلى التحكيم . ومثال ذلك فقد اتفقت أنظمة ونصوص التحكيم في دول مجلس التعاون عدا سلطنة عمان على أنه لا يجوز التحكيم في المسائل التي لا يجوز فيها الصلح ، وترك خلاف ذلك لاختيار الأطراف في الاتفاق على التحكيم أو اللجوء إلى القضاء العادي .

٣- الاتفاق على التحكيم غالبا ما يكون مدعاة لاطمئنان الطرف المرخص والذي قد يرى في التحكيم خيار أفضل من اللجوء إلى القضاء العادي المحلي . وقد يجعله ذلك يتخلى عن المبالغة في وضع النصوص العقدية التي غالبا ما يلجأ إليها لاضفاء مزيد من الحماية لنفسه .

وأخيرا وإذا كان هناك ثمة كلمة يجب أن تقال قبل اختتام هذه الورقة ، فلا بد من التنبيه إلى أن هناك جهد لا يزال مطلوب القيام به في المنطقة العربية لنشر التحكيم التجاري بوجه خاص والتحكيم في منازعات الملكية الفكرية بوجه خاص في المنطقة . أن قيام مراكز تحكيم وبروز محكمين مقتدرين في المنطقة كالتين فعالتين للتحكيم يحتاج إلى جهد مواز في جانب مراكز التحكيم نفسها والغرف التجارية والمنظمات القانونية في المنطقة العربية لبث الوعي التحكيمي في أوساط رجال الأعمال وتبديد المخاوف التي يشعرون بها تجاه التحكيم وذلك عن طريق الندوات والمؤتمرات وبالحديث والكتابة عن مزايا وخصائص التحكيم عبر وسائل الاعلام المرئية والمقروءة والمسموعة .

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته

المخلص

د. محمد محمد جابر نادر
المحامي والمستشار القانوني