

## المفاوضات كآلية حاسمة لإنجاح عقود تراخيص براءات الاختراع

*Negotiations as a crucial mechanism for the success of patent license contracts*

صحراوي مختار\* بوقميحة نجبية

كلية الحقوق سعيد حمدين

جامعة الجزائر 1 بن يوسف بن خدة (الجزائر)

legalement@yahoo.fr

m.sahraoui@univ-alger.dz

تاريخ الإرسال: 2020/02/05 \* تاريخ القبول: 2020/03/18 \* تاريخ النشر: 2020/06/01

**ملخص:**

تتناول هذه الورقة مرحلة المفاوضات في عقود تراخيص براءة الاختراع التي تكتسي أهمية بالغة في تحديد معالم العقد، حيث تحتاج إلى إدارة استراتيجية وبعد نظر لتحقيق المصالح المرجوة من هذا التعاقد، ونظرا لتفاوت المهارات والقدرات لدى الأطراف المتعاقدة خاصة من جانب الدول النامية الفاقدة للتكنولوجيا، فإن وضع مخطط مسبق ومحكم ينضوي على توفير مفاوضين من أعلى مستوى وتحديد الأولويات ونقاط التفاوض يعد حدا فاصلا في تحديد مدى قدرة الدول النامية على إنجاز عقود التراخيص.

وتخلص الدراسة إلى بروز فراغ تشريعي جلي في تنظيم مرحلة المفاوضات السابقة على إبرام عقود تراخيص براءة الاختراع سواء على مستوى التشريع الوطني أو الدولي. وسيطرة الشركات متعددة الجنسيات على أغلب وأكبر براءات الاختراع ذات القيمة المالية والتكنولوجية العالية. وتبني الشركات متعددة الجنسيات لسياسة الاحتكار التكنولوجي المستند على الحماية القانونية المكرسة في الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالملكية الفكرية.

**الكلمات المفتاحية:**

المفاوضات، عقود التراخيص، براءة الاختراع، الملكية الصناعية، الشركات متعددة الجنسيات.

**Abstract:**

*The negotiating phase of patent license contracts is of paramount importance in the definition of contract parameters, where strategic management and foresight are required to achieve the desired interests of the contract, and because of the different skills and abilities of contracting parties, particularly from developing technology-free States, are required. A forward-planned and well-planned provision of top-level negotiators, prioritization and negotiating points is a watershed in determining the extent to which developing countries can make licensing contracts work.*

*The study concludes with the emergence of a clear legislative vacuum in organizing the stage of negotiations prior to concluding patent licensing contracts, whether at the level of national or international legislation.*

**Keywords:** Negotiations, License contracts, Patent, Industrial property, Multinational corporations.

## مقدمة:

تعتبر عقود تراخيص براءة الاختراع من أهم العقود التي تهتم بها الدول النامية لدفع عجلة التنمية الاقتصادية ومحاولة إيجاد مكانة لها في السوق العالمية، فالتطور التكنولوجي والصناعي المذهل غير المفاهيم الاقتصادية من بصفة حتمية ليصبح التحكم في المجال التكنولوجي هو المؤشر الأهم في تقييم مدى تقدم ورقي الدول، فقد مكن هذا النوع من العقود لطالب الرخصة التعاقدية في مجال البراءات حصوله على النقل التكنولوجي ومواكبة ما هو موجود في الدول المتطورة بصورة سهلة ويسيرة وبأثمان معقولة عموماً، لكنها في نفس الوقت تنسم بالتعقيد، لما تعرفه هذه العقود من التزامات وحقوق متبادلة كثيرة وبنود جد معقدة سواء من الناحية التقنية أو المالية أو من الناحية القانونية، والتي تكون غالباً في صالح الدول المالكة للبراءات باعتبارها الطرف القوي عند التعاقد، لهذا تلعب المفاوضات التي تسبق مرحلة التعاقد النهائي دوراً هاماً، سواء من جهة تحقيق التوازن العقدي بين أطراف عقد الترخيص باستغلال براءة الاختراع أو من جهة تمكين الدول النامية من تحصيل النقل التكنولوجي والسيطرة الفعلية على البراءة محل عقد الترخيص.

تعد المرحلة الزمنية القبلية للتعاقد من أخطر وأصعب المراحل التي تسبق إبرام عقود التراخيص، لما تحتويه من عقبات وتعقيدات تقنية وفنية، فهي تحتاج إلى إدارة وتسيير استراتيجيين بهدف تحقيق المصالح المرجوة من إبرام هذا النوع من العقود خاص إذا كان العقد دولياً، فكثيراً ما تستغرق مرحلة المفاوضات مدة زمنية ليست بالقصيرة تتخللها الكثير من اللقاءات والمشاورات والمحركات والأخذ والعطاء، تتفاوت معه المهارات الفنية لكل طرف في التفاوض على جلب أكبر قدر من المكاسب، لهذا تعد الخبرة والتخصص والممارسة عوامل جد مهمة في هذا الإطار، ويتأكد هذا أكثر إذا كان أحد أطراف التعاقد من الدول النامية، فالدول الصناعية المتقدمة هي صاحبة البراءات والمتمثلة أساساً في الشركات متعددة الجنسيات التي تتمتع بقوة اقتصادية هائلة تجعلها في موقع قوة أمام الدول الباحثة عن النقل التكنولوجي، وتتجلى أهمية هذه الدراسة في غياب تنظيم قانوني واضح وصريح ينظم مرحلة المفاوضات في عقود التراخيص، مما يطرح اشكالا حول مدى قدرة طالب الرخصة التعاقدية على إدارة مرحلة المفاوضات السابقة على إبرام عقد ترخيص براءة الاختراع بإحكام وفق آليات واستراتيجيات تعزز مركزه التفاوضي وتحقق مصالحه، مما جعلنا نسلط الضوء هذه المرحلة التي تسبق الإبرام النهائي لعقد ترخيص براءة الاختراع، وبالتالي تتمحور الاشكالية حول كيفية إدارة مرحلة المفاوضات في عقود تراخيص براءات الاختراع حتى تتمكن الدول النامية من السيطرة الفعلية على تكنولوجيا البراءات؟

إن عدم اهتمام المشرع الجزائري بتنظيم عقد ترخيص براءة الاختراع عامة، ومرحلة المفاوضات خصوصاً، يدفعنا دفعا لمحاولة دراسة هذا الموضوع على المستوى الدولي من ناحية المشاكل القانونية المثارة، فترخيص براءة الاختراع يأخذ في الغالب الطابع الدولي من حيث المراكز القانونية للأطراف، وبالتالي سنحاول معالجة هذا الموضوع من خلال فكرتين أساسيتين:

- مفهوم مرحلة المفاوضات في عقود تراخيص براءة الاختراع
- استراتيجيات التفاوض ودورها في إنجاح عقود تراخيص براءة الاختراع

### المبحث الأول: ماهية مرحلة المفاوضات السابقة على إبرام عقد ترخيص براءة الاختراع

إن المتمعن في موضوع المفاوضات التي تسبق إبرام العقد سيعي حتماً أنه بالأهمية والخطورة بما كان، ذلك أنه محطة لازمة تتضح من خلالها ملامح العقد المراد إبرامه من حيث الحقوق والالتزامات والمصالح المشتركة للأطراف المتعاقدة، حتى أنه أصبح عند الدول المتطورة فناً ومهارة وعلماً يدرّس، وتتأكد هذه الفكرة إذا كانت المفاوضات تتعلق بعقد مركب يتسم بالدقة والقيمة المالية الضخمة كما هو الحال في عقود تراخيص براءات الاختراع، من هذا المنطلق سنتطرق في هذا المبحث إلى مفهوم المفاوضات وأهميتها في هذا النوع من العقود الخاصة، وكذا القيمة القانونية للاتفاقات التي تتخلل هذه المرحلة.

### المطلب الأول: مفهوم المفاوضات

لقد ادى ظهور العقود الحديثة ومنها عقد ترخيص براءة الاختراع الى تغير المفاهيم بشأن طريقة التفاوض التقليدية، حيث اصبحت تعرف استغراق مدة زمنية طويلة وشاقة وتعدد المفاوضين كل في تخصصه، وبالتالي لا بد من تحديد معنى المفاوضات وأهميتها ومضمونها.

### الفرع الأول: تعريف المفاوضات (Negotiations)

تمثل مرحلة المفاوضات أهم مرحلة من مراحل تنفيذ عقد الترخيص باستغلال براءة الاختراع، وهذا نظرا لقيمتها الاقتصادية من جهة، وخطورة الجانب القانوني فيها لما يترتب هذا النوع من العقود من التزامات متبادلة، فهي مرحلة إفصاح النوايا والقدرات والإمكانيات الفنية والتقنية والمالية، والمقصود بالتفاوض هي تلك المحادثات والمشاورات والمباحثات التي تتم خلال المرحلة السابقة على إبرام العقد، ويعرف التفاوض بأنه قيام أطراف العلاقة العقدية المستقبلية بتبادل الاقتراحات والمساومات والدراسات والتقارير الفنية والاستشارات القانونية ومناقشة الاقتراحات التي يضعانها سوية أو ينفرد بوضعها أحدهما ليكون كل منهما على بينة مما يقدمان عليه، وللوصول إلى أفضل النتائج التي تحقق مصالحهما، وللتعرف على ما يسفر عند الاتفاق بينهما من حقوق لهما والتزامات عليهم (الشبلق، 2013، صفحة 309)، ويعرفها بعضهم أنها العملية التي يمكن بها لطرفين يرغبان في إبرام عقد بينهما أن يتبنيا إمكانية انعقاد هذا العقد، وذلك من خلال اطلاع كل منهما على التفاصيل الدقيقة الخاصة بشروط كل طرف والمواصفات الخاصة بالمحل المتفاوض بشأنه (نشمي، 2013، صفحة 11).

كما عرفها البعض الآخر أنها التفاوض والمناقشة، وتبادل الأفكار، والآراء والمساومة بالتفاعل بين الأطراف من أجل الوصول إلى اتفاق معين حول مصلحة أو حل لمشكلة اقتصادية، قانونية، تجارية، سياسية (سلامة، 2011، صفحة 62).

على ضوء ما سبق يمكن تعريف المفاوضات أنها عبارة عن محادثات ثنائية الجانب، يسعى الطرفان من خلالها إلى كشف إمكانياتهما وحسن مقصدهما، بغرض الوصول إلى إحداث أثر قانوني وهو إيجاد العقد تمهيدا للإبرام النهائي، فهي تجسيد لمبدأ سلطان الإرادة، وتكريس لقاعدة "العقد شريعة المتعاقدين"، فالمفاوضات وما ينتج عنها يسهم في تفسير ما أشكل في بنود العقد وشروطه، كما هو الشأن في عقود تراخيص براءة الاختراع مما يجلي أهمية هذه المرحلة الحساسة.

### الفرع الثاني: أهمية ومضمون المفاوضات السابقة على إبرام عقد ترخيص براءة الاختراع

لا يمكن معرفة أهمية مرحلة المفاوضات إلا إذا تم توضيح المقصد والهدف من التفاوض والتشاور والمناقشة، وكذلك تحديد مضمون المفاوضات كمرحلة حساسة تسبق الإبرام النهائي لعقود التراخيص.

### أولا: أهمية المفاوضات في عقد ترخيص براءة الاختراع

إن إبرام عقود لا يشوبها نزاع أو غموض في مرحلة التنفيذ أساسها مفاوضات ناجحة قائمة على استراتيجيات مدروسة تحقق مصلحة الطرفين، ذلك أن هذه العقود تحتاج إلى مفاوضات طويلة ومكثفة تستغرق في الغالب وقتا طويلا، كما هو الشأن في عقود نقل التكنولوجيا حيث يسبقها مرحلة تمهيد لها بقصد محاولة الوصول إلى تفاهم مشترك على شروط العقد المزمع إبرامه (نشمي، صفحة 13).

وتتأكد أهمية مرحلة الإعداد للإبرام النهائي لعقد الترخيص عن طريق التفاوض على شروطه، حيث تكون المفاوضات اللبنة الأولى للمتعاقدين لرسم الخطوط العريضة للعقد، فالدول النامية عموما ملزمة بوضع خطة عمل محكمة مبنية على الإلمام الكامل والدقيق بأساليب التفاوض وفنونه ومهاراته لتقريب وجهات النظر وتجاوز الخلافات خلال هذه المرحلة الحساسة حتى تتمكن من إنجاز عملية التعاقد.

ولا شك أن الطرف الناقل للتكنولوجيا يكون في موضع قوي أمام المرخص له الفاقد للتكنولوجيا والخبرة في ذلك المجال، مما يجعل طالب الرخصة التعاقدية في حتمية الدخول في مفاوضات تمهيدية عسيرة، قد

تكون كفيلة بتحقيق التوازن العقدي إذا ما تم الاتفاق فيما بعد على إبرام عقد الترخيص، فللمفاوضات دور مهم في إحقاق حقوق والتزامات متوازنة لأطراف التعاقد خاصة إذا كان الطرف المتلقي من الدول النامية. كما تتضح أهمية مرحلة المفاوضات في اجتناب النزاعات المتوقعة الحدوث عند بدء تنفيذ عقد الترخيص، فالتفاوض الجيد والمدروس وما ينبثق عنه من تفاهات واتفاقات يكون مرجعا في تفسير ما قد يشكل على أطراف العلاقة التعاقدية والتي من ضمنها النزاعات والخلافات حول بنود العقد.

### ثانيا: مضمون المفاوضات في عقد ترخيص براءة الاختراع

تبدأ مرحلة المفاوضات بمبادرة من احد أطراف التعاقد، كأن يوجه طالب الرخصة طلب لمالك براءة الاختراع أو الشركة المالكة للبراءة للدخول في مفاوضات بشأن ترخيص استغلال براءة اختراع، ويكون التعبير عن الإرادة في هذه المرحلة إما صراحة بتقديم طلب الحصول على براءة الاختراع معينة وفق شروط معينة، سواء عن طريق تبادل المراسلات أو عن طريق وسائل الاتصال الحديثة، كما قد يكون ذلك بقيام أحد الطرفين بمباشرة الإجراءات خلال مرحلة المفاوضات تكشف نيته في إبرام عقد الترخيص، فبعد إفصاح المتعاقدان عن نيتهما في بدء المفاوضات بشأن الترخيص، يشرع الطرفين في مناقشة مضمون العقد من عدة جوانب أهمها:

- تحديد محل عقد الترخيص بمناقشة نوع التكنولوجيا المبرأة من الجوانب التقنية والفنية، وكذا مجال استغلالها الصناعي وقيمتها المالية ليلمّ الأطراف بموضوع العقد بصفة معمّقة أكثر.

- تحديد الجوانب القانونية للعقد من حيث البنود خاصة، مدة الترخيص، إقليم الاستغلال، نوع الترخيص، إلى غاية الوصول إلى تحديد حقوق والتزامات الأطراف.

- القيام بإجراءات معينة يقوم بها المرخص والمرخص له، كالبحت الدقيق عن طبيعة البراءة المراد الحصول عليها وملاءمتها لنشاط ومتطلبات المرخص له، أو قيام المرخص بعملية تقييم فعلي للمرخص له من حيث توفره على الخصوصيات والمميزات والمؤهلات التي تجعله محل ثقة لدى المرخص حتى يتم الاتفاق على التفاوض بشأن البراءة.

وغالبا ما يسعى المرخص والمرخص له إلى عقد جلسات عديدة لمدة طويلة قد تصل إلى عدة شهور نظرا لتشعب التفاصيل المتعلقة بهذا النوع من العقود.

### المطلب الثاني: القيمة القانونية لمرحلة المفاوضات في عقد ترخيص براءة الاختراع

تُنشأ مرحلة المفاوضات التزامات متبادلة بين أطراف العلاقة التعاقدية تتعلق أساسا بحسن النية في التفاوض وسرية المعلومات المفصح عنها واطلاع الطرف الآخر ونصحه، وتتخلل هذه مرحلة عدة اتفاقات ومستندات يحررها المرخص والمرخص له، تترجم فيها إرادة الأطراف حول ما تم الاتفاق عليه، كالاتفاق على مبدأ التفاوض وخطاب النوايا وغيرها، غير أنه من المهم جدا التساؤل حول القيمة القانونية لهذه الاتفاقات.

### الفرع الأول: التزامات الأطراف خلال مرحلة المفاوضات

تخضع مرحلة التفاوض في عقد الترخيص باستغلال براءة الاختراع لبعض الالتزامات القانونية التي تقع على عاتق الأطراف المتفاوضة، كالالتزام بالتفاوض بحسن نية والالتزام بسرية المعلومات خلال التفاوض والالتزام بالإعلام والتعاون لجعل المفاوضات تجري في جو يسوده الاطمئنان والثقة.

### أولا: الالتزام بالتفاوض بحسن نية

ويقصد بالالتزام بحسن النية أن تتوفر لدى الطرفين المتفاوضين الرغبة الصادقة والاستعداد الجاد في الاستماع إلى مطالب الطرف الآخر ومناقشتها والامتناع عن اتخاذ بعض الإجراءات والتصرفات التي من شأنها إجبار الطرف الآخر عن العزوف عن الدخول في مفاوضة (محمد شاكر، 2016، صفحة 58).

إن مبدأ حسن النية وبناءً على ما يحتويه من النزاهة في التفاوض، له أثر بالغ في ضمان تجاوب الأطراف المتعاقدة خلال المفاوضات، فقد النص المشرع الجزائري في القانون المدني من خلال المادة 107 فقرة 1 و2 على التحلي بحسن النية في تنفيذ محتوى العقد وعلى كل ما اشتمل عليه : (يجب تنفيذ العقد طبقا لما

اشتمل عليه وبحسن نية، ولا يقتصر العقد على إلزام المتعاقد بما ورد فيه فحسب، بل يتناول أيضا ما هو من مستلزماته وفقا للقانون، والعرف والعدالة، بحسب طبيعة الالتزام)، غير أن المشرع لم يحدد صراحة التحلي بهذا المبدأ في مرحلة التفاوض قبل العقدية بل نص على مرحلة تنفيذ العقد، لذلك كان ربما الأجدر به تعميم هذا المبدأ على المرحلة القبلية والبعديّة لإبرام العقد ليشمل مرحلة المفاوضات.

### ثانيا: الالتزام بالمحافظة على السرية خلال التفاوض

إن معنى السرية في حالة التفاوض حول ترخيص البراءة يتفرع إلى قسمين ; قسم متعلق بسرية الاتفاقات الثنائية المتوصل إليها خلال المفاوضات، وقسم آخر متعلق بسرية تكنولوجيا براءة الاختراع موضوع العقد.

وبهذه الصورة فإن المنطق الذي تلجأ إليه المؤسسات أو الأفراد في ضمان عدم تفشي هذه المعلومات أثناء المفاوضات، يعتمد على عدم إعطاء أية معلومات تفصيلية سرية، بل يقتصر الأمر على تبيان بعض النتائج التي تخص موضوع العقد فقط (الجبوري، 2011 صفحة 91)، أو الإمضاء على تعهد مكتوب وهو يتعهد به المرخص له يلتزم بموجبه بالحفاظ على المعلومات المتعلقة ببراءة الاختراع وعدم إفشائها سواء تم إبرام العقد النهائي أو لا، أو اللجوء إلى دفع مقابل من المال يكون عوضا عن المعلومات المفصح عنها عند التفاوض.

### ثالثا: الالتزام بالإعلام

يلتزم المتفاوض بالإعلام (informer) أو بالإرشاد (de renseignement) أو بالنصح (de conseil) المتفاوض الآخر بكافة المعلومات الحقيقية المتعلقة بالعقد عن مدى ملائمة العملية المطروحة (opportunité) فنيا وتقنيا وماليا باعتماده على ضميره المهني الحي (بلحاج، 2019، صفحة 186)، والأمر في عقود تراخيص البراءة؛ أن المرخص ملزم بإعلام المرخص له بمضمون براءة الاختراع من حيث التكنولوجيا المبرأة وكيفية استعمالها ومخاطرها ونسبة الإنتاج المتوقعة من استغلالها إلى غيرها من المعلومات التي تفيد المرخص له وتجعله على بينة من براءة الاختراع المزمع الترخيص لاستغلالها.

### الفرع الثاني: الاتفاقات الناشئة عن مرحلة المفاوضات وقيمتها القانونية

غالبا ما تتخلل مرحلة المفاوضات اتفاقات أولية توثقها الأطراف قبل إبرام العقد النهائي في محركات ومستندات بهدف التقدم نحو تحقيق الهدف الرئيسي من التفاوض في عقود التراخيص، وتختلف هذه الاتفاقات من حيث التسميات، فمنها ما يطلق عليه خطاب النوايا ومنها الاتفاق المبدئي ومنها الوعد بالتعاقد، غير أن الإشكال الذي يثار حولها هو في القيمة القانونية لهذه الاتفاقات وقابليتها للنفاذ، وما هو المعيار الذي يحدد التزام الأطراف بهذه المستندات، وما هو موقف المشرع الجزائري من هذه الاتفاقات الأولية.

### أولا: الاتفاقات المنبثقة عن مرحلة المفاوضات

تقضي عملية التفاوض في عقود تراخيص براءة الاختراع إلى اتفاقات يحرر فيها المتفاوضين إرادتهم في الأمور التي تم الاتفاق عليها خاصة في مثل هذه العقود التي تتسم بالضخامة المالية وطول المدة وكثرة التفاصيل الدقيقة.

وقد تختلف تسميات الاتفاقات الأولية لإبرام عقد ترخيص براءة الاختراع إلا أنها تدور في فلك واحد وهو الإعداد والتحضير لإنجاح عملية التفاوض، وتتمثل أهم الاتفاقات المتمخضة عن مرحلة المفاوضات في عقود ترخيص البراءة فيما يلي:

1. **الاتفاقات الأولية أو التحضيرية:** هي اتفاقات تتضمن بعض البنود المتفق عليها خلال مرحلة المفاوضات وقبل الإبرام النهائي للعقد، حيث تحسم فيه كل مرحلة من مراحل التفاوض المتعددة على حد، وذلك بتسجيل ما تم في كل مرحلة منها من اتفاق بغية توفير الأمان لراغب التعاقد بحصوله على

ما يثبت النجاح والتقدم في المفاوضات، ومن ثم اقترابه من لحظة توقيع العقد النهائي (بارود، 2005، صفحة 132).

**2. الوعد بالتعاقد:** هو أن يقوم أحد الأطراف بإصدار وعد بالتعاقد بناء على ما تم من مناقشات ومفاوضات، يعلن فيه عن رغبته بالتعاقد على أساس ما تم التوصل إليه من تفاهات إلى تلك اللحظة، ولكن وجد الطرف الآخر غير مستعد للإبرام النهائي، فإنه يستطيع أن يقدم وعدا من جانب واحد **unilateral promiss** لإبرام العقد، فإذا لم يعلن الموعد له رغبته بإتمام العقد خلال المدة المعينة فإن هذا الوعد يفقد الزاميته (الجبروري، صفحة 94).

**3. خطاب النوايا (lettres d'intentions):** خطابات النوايا أو رسائل النوايا هي عبارة عن اتفاق مبدئي يتم التوصل إليه قبل إبرام العقد النهائي، يتعلق بتنظيم عملية التفاوض (بلحاج، صفحة 225)، ويمكن أن يعبر فيه أحد المتفاوضين عن نيته ورغبته في الدخول في المفاوضات المبدئية أو الإبرام النهائي لعقد الترخيص إذا كان ذلك بعد إتمام المفاوضات الأولية.

**4. الاتفاق على تأجيل التوقيع:** هو اتفاق ثنائي يقضي بجعل مدة زمنية معينة تفصل بين ما تم الاتفاق عليه في المفاوضات من جملة المسائل الجوهرية والتوقيع النهائي للعقد، بهدف التهرب من المسؤولية المترتبة عن رفض إتمام العقد.

**5. الاتفاق على رفض الاستمرار في التفاوض:** إذا ما اعترض المتفاوضين عقبة معينة شكلت خلافا جديا بينهم ولم يتمكنوا من التوصل للاتفاق حولها فلا ي منعهما رفض الاستمرار في التفاوض بشرط إدراج ذلك الحق في الاتفاق على المبدأ لأن رفض متابعة المفاوضات في بعض الحالات قد يعد قطعاً تعسفياً لها وسبباً موجبا للمسؤولية (فلحوط، 2008، صفحة 63).

**6. الاتفاق على التفضيل على الغير:** هو اتفاق تمهيدي أو تحضيري (avant-contrat) يدخل ضمن اتفاقات المرحلة السابقة على التعاقد النهائي، حيث يلتزم بمقتضاه الواعد أن يختار الموعد له دون غيره، في حال قرر فعليا التعاقد مستقبلا بشأن الشيء محل التعاقد (بلحاج، صفحة 355).

### ثانيا: القيمة القانونية لاتفاقات مرحلة المفاوضات

إن النتيجة النهائية لمرحلة المفاوضات هي الوصول إما إلى اتفاق نهائي يقضي بإبرام عقد الترخيص وبالتالي يكون الطرفان ملزمان بما تم التوقيع عليه وأي إخلال يعرض صاحبه إلى القيام بالتعويض على أساس المسؤولية العقدية، وإما إنهاؤها إذا رأى الطرفان أنه لا يمكن التوصل إلى اتفاق، والحالة الثانية يثور بخصوصها إشكال، وهو مصير الاتفاقات التمهيدية التي تم التوقيع عليها في مرحلة المفاوضات وأثرها القانوني.

إن تلك المستندات لا تمتلك أية قوة إلزامية من وجهة نظر قانونية، أما الصعوبات التي تثيرها فيما يتعلق بقيمتها فمردها عدم ضبط المصطلحات المستخدمة في وصفها من جهة، ولافتقارها للقواعد القانونية الخاصة بكل شكل من الأشكال على سبيل التحديد من جهة أخرى (فلحوط، صفحة 62)، واستنادا إلى مبدأ الحرية في التعاقد، فإنه يستطيع أي طرف قطع المفاوضات في أي وقت وأي مرحلة وصلت إليها المفاوضات شريطة وجود سبب مشروع (نشمي، صفحة 73).

أما خطاب النوايا الذي يعتبر مجرد إعلان عن النوايا وليست له قيمة تعاقدية، فإنه يؤدي إلى نهوض المسؤولية التقديرية، وإن التعويض عن الضرر يكون على أساس الإخلال بالواجب القانوني العام، بمراعاة مبدأ حسن النية في المفاوضات وعدم الانحراف عن المسلك المألوف للشخص العادي (محمد شاكر، صفحة 42)، أما إذا كان خطاب نوايا في شكل عقد وتضمن هذا الأخير شروطه وأركانه القانونية، جاز التنفيذ العيني أو التعويض إذا تم الإخلال به.

وتنشأ المسؤولية التقصيرية أثناء مرحلة المفاوضات كلما صدر الخطأ عن أحد المتفاوضين وسبب هذا الخطأ ضرر للمتفاوض معه، إلا أن المعيار المعتمد لتقدير الخطأ من عدمه هو معيار حسن النية (شامة، 2015، صفحة 56).

### ثالثاً: موقف التشريع الجزائري من مرحلة المفاوضات

رغم الأهمية البالغة للمرحلة السابقة على إبرام العقد والالتزامات الناشئة عليها، إلا أن المشرع الجزائري لم ينص على مرحلة المفاوضات وتنظيمها صراحة بل ربما تركها للقضاء والفقهاء، فبالعودة إلى أحكام القانون المدني، نجده ينص على تمام العقد وتجاوزه لمرحلة التفاوض السابقة عليه بتبادل الإيجاب والقبول وتطابقهما من خلال أحكام المادة 59، ونصت المادة 65 من القانون المدني الجزائري بقولها: "إذا اتفق الطرفان على جميع المسائل الجوهرية في العقد و احتفظا بمسائل تفصيلية يتفقان عليها فيما بعد و لم يشترطا أن لا اثر للعقد عند عدم الاتفاق عليها، اعتبر العقد مبرما و إذا قام خلاف على المسائل التي لم يتم الاتفاق عليها، فإن المحكمة تقضي فيها طبقا لطبيعة المعاملة و لأحكام القانون و العرف والعدالة، وتطرق أيضا إلى أحكام الوعد بالتعاقد، حيث نص على إبرام العقد متى أعلن الموعد له رغبته في التعاقد خلال المدة المتفق عليها بشرط تعيين المسائل الجوهرية والأساسية للعقد، وهما نصت عليه المادتين 71 و 72 من القانون المدني، أما المتضرر من مرحلة التفاوض فإنه لا يملك إلا اللجوء إلى إثبات المسؤولية التقصيرية للحصول على التعويض تأسيسا على نص المادة 124 من القانون المدني أيضا.

كما نص أيضا على مبدأ حسن النية عند تنفيذ العقد بما يرتبه من التزامات وحقوق وكل ما شمله مما هو من مستلزمات العقد، حيث نص المادة 1/107: "يجب تنفيذ العقد طبقا لما اشتمل عليه وبحسن نية"، وقد نصت المادة 86 فقرة 2 من القانون المدني الجزائري على اعتبار السكوت عن واقعة لها علاقة بالعقد تدليسا. فالمشرع الجزائري لم يهتم بمرحلة التفاوض بالجدية اللازمة باستثناء بعض صور الاتفاقات التي تخلل مرحلة التفاوض على العقد والتي تنتهي في الغالب إلى إبرام العقد النهائي، فقد يكون ذلك قصد تركها للقضاء وهو ما يستشف من نص المادة 65 سابقة الذكر، لذلك وجب الرجوع للأحكام العامة للعقود والالتزامات لإسقاطها على مرحلة المفاوضات في عقود التراخيص باستغلال براءة الاختراع.

### المبحث الثاني: عوامل إنجاح المفاوضات في عقود تراخيص براءات الاختراع

إن التكاليف الباهظة لأبحاث التطوير في مجال الاختراعات وقيمة الكفاءات التي يحتاجها هذا النوع من الأبحاث جعل الكيانات الاقتصادية ذات الميزانية الضخمة هي المتحكمة فيها، ونقصد بها الشركات متعددة الجنسيات والتي باتت تسيطر وتحكّر استغلال البراءات في مختلف الميادين العلمية، وذلك بإيعاز وتمويل وحماية من طرف الدول الصناعية الكبرى وكذا الاتفاقيات الدولية، أما الدول النامية الفاقدة للتكنولوجيا، فإنها تسعى للحصول على تلك البراءات بجهد أقل وسعر معقول لرفع مستوى التنمية، باعتبارها الطرف الضعيف في هذا النوع من العقود، لذلك سنتعرض لمفهوم الشركات متعددة الجنسيات واستراتيجياتها في إبرام عقود ترخيص براءة الاختراع، ثم استراتيجيات الدول النامية في التفاوض على هذا النوع من العقود.

### المطلب الأول: مفهوم الشركات متعددة الجنسيات واستراتيجياتها التفاوضية

إن اتساع رقعة المبادلات التجارية وعبورها للحدود الدولية وزوال الحواجز الاقتصادية والمالية على الأسواق العالمية، جعلت ملاك براءات الاختراع المتمثلة عموما في الشركات متعددة الجنسيات في موضع قوة أمام مستوردي التكنولوجيا وهي الدول النامية.

### الفرع الأول: مفهوم الشركات متعددة الجنسيات

لقد تعددت التعاريف المتعلقة بطبيعة الشركات متعددة الجنسيات من طرف الفقهاء سواء من حيث الجانب الاقتصادي أو الاستراتيجي أو القانوني كل حسب زاوية الرؤيا لديه، بالإضافة إلى اتصافها ببعض الخصائص التي تميزها عن الشركات التقليدية.

## أولاً: تعريفها

فمنهم من عرفها انه: مشروع يملك ويسيطر على عدة منشآت إنتاجية من خلال مركز رئيسي يرسم استراتيجية واحدة لمجموعة من الفروع المساعدة ذات شخصية قانونية مستقلة (فلحوط، صفحة 246). ويعرفها بعضهم أنها تجمع اقتصادي بين عدة شركات تتميز بجنسيات دول مختلفة وترتبط فيما بينها عن طريق المساهمة في رأس المال بقصد تحقيق هدف اقتصادي معين (التركي، 2016، صفحة 17). ويعرفها البعض الآخر أنها تلك الشركات التي تقود فعالية وأنشطة تتجاوز الحدود القومية، وقد تنامي دورها فأصبحت تسمى أيضا الشركات متعددة القومية **trans national** وهي ليست متعددة الجنسيات إذ أن لها جنسية واحدة هي جنسية الوطن الأم إلا أنها تعمل على نطاق عالمي في تحول الرأسمالية العالمية إلى الرأسمالية القومية إلى رأسمالية ما وراء الحدود القومية (خيتاوي، 2011، صفحة 103). نستنتج مما سبق أن الأمر لم يستقر على تعريف موحد ودقيق للشركات متعددة الجنسيات، فهناك من يسميها بالشركات العابرة للقارات ومنهم من يطلق عليها اسم الشركات الاحتكارية أو الشركات متعددة القومية، إلا أن الأمر المؤكد أنها شركات متعددة الجنسيات من حيث الملاك والإداريين ورقعة نشاطها التجاري والصناعي لكن تعمل تحت سياسة واستراتيجية الشركة الأم.

## ثانياً: خصائصها

تتمثل أهم سمات هذه الشركات بمستوى التطور التكنولوجي والبحث العلمي وبضخامة حجم الاستثمارات التجارية وامتداد نشاطها لخارج حدودها الجغرافية، مما جعلها توسم بالطابع الاحتكاري.

1. **مستوى البحث العلمي والتطور التكنولوجي العالي:** فهذه الشركات تتميز بامتلاك تكنولوجيا متطورة ساعدها على ذلك إنفاقها مبالغ طائلة على التطوير، وقد أدى امتلاك هذه الشركات لرؤوس أموال تراكمية إلى الاتفاق على عمليات التطوير المستمر لدرجة أن الشركات تعتبر هذا الاتفاق نوع من الاستثمار (<https://bit.ly/2tYZuuN>).
2. **الحجم الضخم للاستثمارات:** تتميز الشركات متعددة الجنسيات بكبر مساحة السوق التي تغطيها وامتدادها الجغرافي خارج الدولة الأم، أما ما جعل ذلك متاحا لها فهو جملة الإمكانيات التسويقية الهائلة، وكذا الفروع والشركات التابعة لها وهي التي تنتشر في معظم أنحاء العالم (غواطي، 2012-2013، صفحة 10).
3. **اتساع الرقعة الجغرافية للنشاط التجاري:** تتميز هذه الشركات بكبر مساحة السوق الذي يغطيها، وامتدادها الجغرافي خارج الدولة الأم، بما لها من إمكانيات هائلة في التسويق وفروع وشركات تابعة لها في مختلف أنحاء دول العالم (عبد العزيز، الطحان، فراس، 2010، صفحة 123).

## الفرع الثاني: استراتيجية الشركات متعددة الجنسيات مبنية على احتكار التكنولوجيا

لقد أصبحت المفاوضات في عقود التجارة الدولية تعتمد على المهارات الشخصية والاستراتيجيات التفاوضية العلمية حتى يحقق كل طرف أهدافه وفق مصالحه العليا، لذلك كان من أسباب نجاح عملية التفاوض الاعتماد على خطط مدروسة مبنية على المصالح والمكتسبات، فقد أصبحت الشركات متعددة الجنسيات تركز على عنصر الاحتكار، فيرون أن التكنولوجيا وسيلة وليست غاية تهدف لتحقيق أهداف عدة من أهمها الإثراء المالي من عائدات وأثمان نقل التكنولوجيا التي يدفعها المستوردون، وكذلك السيطرة على الأسواق العالمية الخارجية وبسط هيمنة الدول المتقدمة على الدول النامية (ماهر، 2018، صفحة 10)، كما تستعمل الشركات متعددة الجنسيات نقل التكنولوجيا كوسيلة لنقل الأعباء والتكاليف اللازمة لإنتاج التكنولوجيا ووضعها على عاتق أطراف أخرى من غير المساهمين، كما أنها تحقق هدفا استراتيجيا آخر ألا وهو تمويل أنشطة البحث والتطوير والتي سوف تضمن بها مراكزها الاحتكارية في الأسواق (غواطي، صفحة 133).

تفرض القيود داخل قطاع صناعة التكنولوجيا من قبل صاحب براءة أو مرخص في إطار اتفاق ترخيص، وهي تهدف إلى التقليل إلى أقصى حد من التنافس أو الانتفاع المجاني، ويسعى أصحاب البراءات من خلال فرض هذه القيود، إلى استعادة ما تكبدوه من تكاليف بحث وتطوير مرتفعة، فيفرضون شروطاً يمكن أن تقيد تنافسية مؤسسات الأعمال التي يكون مركزها التفاوضي ضعيفاً (مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، 2016، بحث في الصلة بين أهداف سياسة المنافسة والملكية الفكرية، ص 5).

إن استراتيجية التفاوض التي أصبحت تركز عليها الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية وعلى رأسها الولايات المتحدة الأمريكية، هي تفعيل مبدأ الدولة الأولى بالرعاية الذي تضمنه اتفاق تريبس (المادة 3 من اتفاق تريبس)، وهي تمتع الدول الأعضاء واستفادتهم من أية معاملة تفضيلية تمنح من دولة لأخرى في إطار منظمة التجارة العالمية وخصوصاً في الجوانب المتعلقة بالملكية الفكرية، مما جعل هذه الدول في موضع قوة عند تفاوضها مع الدول النامية حول موضوع التراخيص.

وفي نفس الاتفاق، ورغم الجهود المبذولة على المستوى الدولي حول حضر الشروط التقييدية في عقود نقل التكنولوجيا وإبطال هذه العقود إذا تضمنت شروطاً تقييدية تعسفية (المادة 4 من اتفاق تريبس)، (كالتقيود على نقل التحسينات، إجراء بحوث التطوير التكنولوجي، تدريب اليد العاملة، الشراء الإجباري للمواد والسلع المتعلقة بالبراءة من المرخص... الخ) إلا أن الدول الصناعية لا تزال تدرج هذه البنود في عقود التراخيص لإحكام سيطرتها على هذه الاختراعات، إذ تستغل هذه الدول لعبة المصطلحات في تفسير مصطلح التعسف المنصوص عليه في الشروط التقييدية، كاستيلاء المرخص على الاختراعات التي قد يتوصل لها المرخص له خلال مدة عقد الترخيص، وكذا منع المرخص له من الطعن في صحة عقود التراخيص، وأيضاً عدم التفاوض على إدراج معارف أخرى في عقد الترخيص.

وتولي الشركات متعددة الجنسيات أهمية بالغة في دراسة السوق التي ستدخلها، وذلك من خلال تحليل الظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية والاستراتيجية للبلد المضيف حتى تعرف كيف تحمي مصالحها بخصوص السر الصناعي محل براءة الاختراع، كما تعطي أهمية بالغة للنظام الجبائي والضريبي للبلد المرخص له وكذا معدل الدخل القومي لليد العاملة، فهذه العوامل تدخل ضمن سياسة هذه الشركات قبل الدخول في منافسة السوق المحلية.

الحرص على سرية التفاوض، والمقصود هنا، هي المعلومات التي يفصح عنها المرخص بخصوص محل العقد والمتمثلة في البيانات التقنية والفنية للتكنولوجيا براءة الاختراع من حيث خصائصها، وكيفية استعمالها، ومدى ملاءمتها لمشروع المرخص له، فهي صورة من صور التقييد الخفية في عقود نقل التكنولوجيا للدول النامية، حيث تبدأ المباحثات في هذا الشأن خلال مرحلة المفاوضات إلى غاية إبرام العقد النهائي حتى تواصل احتكار ما توصلت إليه من تطور تكنولوجي لأطول مدة ممكنة، فنجاح المفاوضات غير مضمون، لذلك تلج الدول المتقدمة على تجسيد استراتيجيتها الاحتكارية بتحرير تعهدات كتابية أو دفع مقدار من المال يلتزم به المرخص له كضمان على كشف السرية خلال مرحلة التفاوض.

تعد عقود تراخيص براءة الاختراع آلية تساعد الدول المصنعة في ترويج اختراعاتها مع تحكمها في ثمنها، فلا تحتاج الشركات متعددة الجنسيات سوى لمنح البعض من حقوقها الاستثنائية للمرخص له دون أية قيود أو مخاطر، فهي بوابة جديدة لتسويق ابتكاراتها في أسواق الدول النامية.

وتعمل الشركات متعددة الجنسيات على خلق فروع للشركة الأم في مختلف الأسواق العالمية مع اشتراط الإنتاج دون التطوير والبحث، وهو ما يعد طريقة ملتوية للاحتفاظ بالأسرار الصناعية مع استغلال نقص الخبرة لدى الدول النامية التي كان همها الوحيد محاولة إيجاد آلية للحصول على التكنولوجيا دون الأخذ بعين الاعتبار تبعات وأثار هذا النقل المقيد.

### المطلب الثاني: سياسة الدول النامية في مفاوضات عقود تراخيص براءة الاختراع

إن التفاوض بشأن عقود التراخيص ومدى ضخامتها وتعقيدها، لا يمكن أن يكفل بالنجاح إلا بتحديد خطط استراتيجية شكلية وموضوعية دقيقة ومحكمة تأخذ بعين الاعتبار خصوصيات الدول النامية، فالعوامل الفنية والاقتصادية والقانونية تحتاج إلى تخطيط مسبق مبني على السياسة المنتهجة في العقود الدولية للوصول

إلى إنجاح ترخيص استغلال براءة الاختراع، لذلك سنوضح أسباب لجوء الدول النامية لعقود التراخيص وما هي الاستراتيجيات التي تعتمدها لتحقيق نقل تكنولوجي فعال.

### الفرع الأول: دوافع لجوء الدول النامية لعقود تراخيص براءة الاختراع

تلجأ الدول النامية إلى عقود نقل التكنولوجيا ونخص بالذكر عقد التراخيص باستغلال براءة الاختراع؛ إلى رغبتها في الوصول إلى نقل يتضمن مستلزمات الاختراع والسيطرة عليها من حيث تحقيق نفس النتائج التي يحققها المرخص للبراءة دون تدخل منه، سواء من الناحية الفنية أو اليد العاملة أو الخبراء التقنيين، وأيضاً، رغبة المرخص له في الحصول على تكنولوجيا قام الغير بتطويرها بشكل أفضل، انطلاقاً من قناعة المرخص له بأن الحصول على هذا الترخيص قد يكون أوفر له من تطوير هذه التكنولوجيا بنفسه (حموري، الجوانب القانونية للترخيص وفقاً للقانون الأردني، ندوة الويبو بالتعاون مع الجامعة الأردنية، عمان من 6 إلى 8 أبريل 2004، ص 55).

ويسعى المستوردون للتكنولوجيا لعلاج راب الفجوة التكنولوجية المعرفية لديهم عن طريق جلب المعلومات والمعرفة الفنية التي تشكل محلاً للتكنولوجيا المنقولة، والتي يمتلكها موردوها بغية تنشيط جوانب النمو التجاري والاقتصادي، لاسيما مع مساهمة التكنولوجيا المنقولة في مقدرات التنمية الشاملة في كافة الأنشطة التجارية والاستثمارية والاقتصادية على مستوى المشروعات والأفراد أو الهيئات والدول (ماهر، صفة 7). إن عدم تكوين الكفاءات في مجال التكنولوجيا الحديثة، وغياب وسائل البحث والتطوير العصرية الباهظة الثمن والتحكم فيها، جعل الدول النامية تتجه إلى استغلال آلية تراخيص براءة الاختراع بهدف تحصيل المعلومات الفنية والتقنية، وكذا استغلال المهارات والخبرات التي يتمتع بها موردي التكنولوجيا المبرأة للاستفادة منها في التنمية الاقتصادية المحلية.

### الفرع الثاني: تحديد استراتيجيات تفاوض الدول النامية لاستجلاب التكنولوجيا

تحتاج مرحلة المفاوضات في عقود تراخيص براءات الاختراع إلى اعتماد أطراف التعاقد على مفاوضين ذوو كفاءة عالية ومؤهلات علمية خاصة، دون إغفال الجانب الدبلوماسي خلال المشاورات والمناقشات لمحاولة ترجيح الكفة لصالحهم والتوصل إلى إنجاح المفاوضات، فهي عملية تعتمد على تقنيات ودراسات ومهارات عالية بغية الوصول إلى إبرام عقد خالي من الخلافات والنزاعات والبنود التعسفية، وبالتالي لا بد من عوامل ومعايير دقيقة لنجاح عملية التفاوض كحسن اختيار المرخص وفريق المفاوضين ومضمون العقد.

### أولاً: معايير اختيار المرخص

إن تحديد الأهداف من عقود تراخيص براءة الاختراع بدقة يسهل على الدول المتلقية اختيار الشريك الأجنبي المورد للتكنولوجيا، لذلك يعتمد المرخص له عادة على بعض المعايير ليكون اختيار المرخص المناسب موفقاً:

- معيار شهرة ومصداقية الشركات المرخصة للبراءات والتي سيرتبط معها بعلاقة تعاقدية لمدة معينة وبمقابل مالي كبير، فعادة ما تكون شهرة الكيان المرخص للبراءة واتساع رقعة نشاطه التجاري والصناعي دليلاً على مصداقيته وكفاءة ابتكاراته.

- معيار توفير الضمانات للمستثمرين الأجانب خاصة من الناحية القانونية، فتوفير الحماية اللازمة لعناصر الملكية الفكرية يعد وسيلة والية لتوفير الأمان للمخترعين وملاك البراءات للدخول في مفاوضات بشأن ترخيص اختراعاتهم للدول النامية.

- معيار تحديد المتطلبات والأولويات في قطاع معين، ومدى توافق وملائمة الاختراع مع الأهداف المراد الوصول إليها من خلال هذا الترخيص حتى يسهل اختيار المرخص الملائم، حيث تؤكد غالب الدول الصناعية على توفير بعض الشروط والضمانات لترخيص اختراعاتها.

### ثانياً: اختيار فريق المفاوضات

إن الصفة المعقدة والمركبة التي يتميز بها عقد ترخيص براءة الاختراع، وكذا ضخامة الاستثمار في هذا المجال لا يدع مجال للشك، أن الدولة ممثلة في مؤسساتها الاقتصادية كطرف في العلاقة التعاقدية مع نظيرتها من الشركات متعددة الجنسيات، يحتاج إلى تمويل وسيولة مالية تتعدى في كثير من الأحيان القدرات المالية للمؤسسات، لذلك تكون مرافقة الدولة لهذه المشاريع أمراً حتمياً، كما يكون لرجال القانون دوراً بارزاً في مرحلة التفاوض لحماية الطرف الضعيف وهو المرخص له لمحاولة جلب أكبر قدر من الحصانة القانونية التي تمكنه من السيطرة على التكنولوجيا المراد استيرادها.

اختيار فريق التفاوض في كافة المجالات المرتبطة لعقد الترخيص، حيث يتم تحديد رئيس فريق التفاوض المكلف بالرد على المقترحات ومن يتكلف بالشؤون القانونية البحتة، ومن يراجع الجانب المالي للعقد، وخاصة الفريق المتخصص في الجانب التقني والتكنولوجي محل براءة الاختراع، لتجنب نشوب خلافات بسبب تباين وجهات النظر بخصوص النطاق الزمني والمكاني لاستغلال براءة الاختراع ونسبة المقابل المالي، مما قد يؤدي إلى تعثر المفاوضات والتي قد تؤدي إلى تنشج العلاقات السياسية والاقتصادية بين الدول المتعاقدة.

### ثالثاً: التفاوض على مضمون العقد

تعتبر اللغة من أهم العوامل لإنجاح المفاوضات في العقود عامة، فالحوار وتبادل الآراء والأفكار يعتبر السمة الأساسية في عملية التفاوض؛ لأن الاتفاق على لغة معينة يؤدي إلى توحيد المصطلحات المستعملة، وبالتالي تجنب الخلافات وسوء الفهم وغالباً ما تنتج رغبة الأطراف إلى استعمال اللغة الانجليزية باعتبارها لغة التجارة العالمية في العصر الحاضر، فلا بد للدول النامية أن ترسل مفاوضين متمكنين في اللغات الأجنبية القانونية المتعامل بها في المفاوضات، مع أخذها بعين الاعتبار استعمال المصطلحات السهلة والواضحة والقانونية.

إن من أهم العناصر التي يتم التفاوض عليها، هي كيفية صياغة عقود ترخيص براءة الاختراع من حيث محل العقد، نطاق الاستغلال، المقابل المالي، تسوية النزاعات والقانون واجب التطبيق، ضمان نقل حقيقي للتكنولوجيا المتعلقة بالبراءة، الخدمات الإضافية التبعية والتمثلة في التدريب والتكوين ونقل المعرفة الفنية والتقنية للمشروع، إضافة إلى الإحاطة القانونية بكل التشريعات المتعلقة بالملكية الفكرية عموماً وبراءة الاختراع خصوصاً سواء كان ذلك على المستوى المحلي أو الدولي.

التفاوض على إدراج بند إعادة التفاوض عند وقوع أحداث استثنائية، فالعقود التي تنفذ خلال مدة طويلة تجعل من الممكن تصور حدوث ظروف طارئة أو غير متوقعة تخل بهذا التوازن بصورة يصبح معها تنفيذ التزامات أحد الأطراف باهظاً ومرهقاً، وهنا يشكل بند التفاوض طوق نجاة للطرف المتضرر فمن خلاله يمكن للأطراف التفاوض على التخفيف من الالتزامات المرهقة أو الزيادة في الالتزامات المقابلة (الشبلاق، صفحة 311)، ويتمثل شرط إعادة التفاوض "hardship"؛ بأن يتفق الأطراف على إعادة التفاوض في أمور العقد إذا وقعت أحداث من طبيعة معينة يحددها في الاتفاق لظروف مالية أو اقتصادية خاصة من شأنها أن تؤدي إلى أحداث اختلال توازن العقد بشكل كبير، بحيث ينتج عنها ضرر مالي فادح لأحد المتعاقدين (بلحاج، صفحة 314).

### خاتمة:

إن الفجوة العميقة في مراكز القوة الاقتصادية بين الدول الصناعية والدول النامية، جعلت هذه الأخيرة مجبرة على إيجاد آليات تسمح لها باستغلال براءات الاختراع بأقل تكلفة ممكنة، لتتمكن من دفع اقتصادها الوطني إلى الرقي المبني على التكنولوجيا الحديثة، ومحاولة إيجاد مكان وسط المجتمع الدولي المتقدم، فالتباين في الأهداف بين المرخص والمرخص له؛ جعل العلاقة بين الشركات متعددة الجنسيات والدول النامية علاقة أخذ وعطاء مبنية على المصالح المشتركة، لذلك كانت مرحلة المفاوضات مرحلة أساسية وحاسمة في إنجاح عقود تراخيص البراءات.

لقد اتضح جليا من خلال هذه الدراسة ; تعارض استراتيجيات الدول الصناعية ممثلة في الشركات متعددة الجنسيات ومصالح الدول النامية، حيث تعمل الشركات المصنعة من ترخيصها للاختراعات على زيادة رقعة نشاطها التجاري من خلال دخول أسواق الدول النامية لزيادة الثراء المالي، بينما تسعى الدول النامية إلى محاولة الحصول على التكنولوجيا المتطورة رغم خضوعها لشروط تقييدية خفية، فمن خلال هذه الدراسة المقيدة ببعض الورقات يمكن الخروج ببعض النتائج المهمة:

- بروز فراغ تشريعي جلي في تنظيم مرحلة المفاوضات السابقة على إبرام عقود تراخيص براءة الاختراع سواء على مستوى التشريع الوطني أو الدولي.

- سيطرة الشركات متعددة الجنسيات على أغلب وأكبر براءات الاختراع ذات القيمة المالية والتكنولوجية العالية.

- تبني الشركات متعددة الجنسيات لسياسة الاحتكار التكنولوجي المستند على الحماية القانونية المكرسة في الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالملكية الفكرية.

- استراتيجيات الدول النامية مبنية على استغلال آلية ترخيص براءة الاختراع لاستجلاب التكنولوجيا وتحقيق التنمية مع تكلفة أقل وجهد يسير.

- غياب فريق تفاوضي ذو خبرة وكفاءة من الناحية القانونية والتقنية أثناء مرحلة المفاوضات بالنسبة للدول النامية يعرقل عملية إنجاز عقد الترخيص ويجعل الدول النامية في موقف تفاوضي ضعيف.

### وعلى ضوء هذه النتائج يمكننا تقديم بعض الاقتراحات التي نراها ناجعة إلى حد بعيد:

- النقل الحقيقي والفعالة للتكنولوجيا عن طريق تراخيص براءات الاختراع، لا يتحقق إلا بجعل مرحلة المفاوضات حجر الأساس في تحصيل أكبر قدر من المزايا والمصالح والحصانة القانونية، فالنقل الفعلي الذي تنتظره الدول النامية من عقود التراخيص لا يمكن أن يتجسد إلا بتوفير الوسائل المادية والبشرية والآليات القانونية حتى تتمكن من تحسين مركزها التفاوضي.

- اختيار فريق تفاوضي كفاء، متكون من رجال القانون المتمرسين في مجال العقود الدولية وقوانين الملكية الفكرية والخبراء والتقنيين في مجال براءة الاختراع المراد الترخيص لها، لتعزيز مركزها التفاوضي مع الشركات متعددة الجنسيات.

- استغلال آليات التعاون مع المنظمات الدولية في مجال الملكية الفكرية لمساعدتها ومرافقتها في التنمية الاقتصادية، فقد قامت المنظمة العالمية للملكية الفكرية (WIPO) على سبيل المثال ; بإصدار «دليل للنواحي القانونية لمفاوضة وإعداد تراخيص الملكية الصناعية واتفاقات نقل التكنولوجيا المناسبة لاحتياجات الدول النامية»، حتى تتمكن هذه الأخيرة من تحقيق أهدافها الاقتصادية وكسر الاحتكار التكنولوجي للدول الصناعية.

- من جهته، المشرع الجزائري مدعو لإعادة النظر في إرساء نظام قانوني خاص بتنظيم عقد الترخيص باستغلال براءة الاختراع، بما فيها مرحلة المفاوضات التي تعد في نظرنا من أهم وأخطر الآليات المحددة لمدى نجاح عقد ترخيص براءة الاختراع وجعله صحيحا في شكله وفعال في محتواه.

### قائمة المصادر والمراجع

#### أولا: المصادر

- اتفاق تريبس المتعلق بالجوانب التجارية للملكية الفكرية (TRIPS) المنبثقة عن اتفاق مراكش 1994.
- قانون رقم 75-58، المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون المدني الجزائري، المعدل والمتمم بالقانون رقم 07-05 المؤرخ في 13 ماي 2007.
- أمر رقم 03-07، مؤرخ في 19 جمادى الأولى 1424، الموافق 19 يوليو سنة 2003، يتعلق ببراءة الاختراع، الجريدة الرسمية رقم 44.

#### ثانيا: المراجع

##### 1. الكتب

- بلحاج، العربي، (2019)، النظام القانوني لمرحلة المفاوضات العقدية، الجزائر، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع.
- الجبوري، علاء عزيز، (2011)، عقد الترخيص "دراسة مقارنة"، الأردن، دار الثقافة للنشر والتوزيع.

- خيتاوي، محمد، (2011) الشركات النفطية متعددة الجنسيات وتأثيرها في العلاقات الدولية، سوريا، دار مؤسسة رسلان للطباعة والنشر والتوزيع.
- سلامة، احمد عبد الكريم، (2011)، قانون العقد الدولي، مصر، دار النهضة العربية.
- شامة، سامي معمر، (2015)، التراخيص باستغلال براءة الاختراع، الجزائر، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع.
- محمد شاكر، محمود محمد، (2016)، المسؤولية عن قطع المفاوضات "دراسة مقارنة"، مصر، المركز القومي للإصدارات القانونية.
- ماهر، وليد علي، (2018)، عقد التراخيص التجاري، مصر، مركز الدراسات العربية للنشر والتوزيع.
- فلحوط، وفاء مزيد، (2008)، المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، لبنان، منشورات الحلبي الحقوقية.

## 2. الرسائل الجامعية

- غواطي، حمزة، (2012-2013)، تأثير استراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات في نقل التكنولوجيا في الدول النامية، رسالة ماجستير، الجزائر، جامعة بسكرة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير.
- نشمي، مصطفى خضير، (2013-2014)، النظام القانوني للمفاوضات التمهيدية للتعاقد، رسالة ماجستير، الأردن، جامعة الشارقة الأوسط، كلية الحقوق.

## 3. الدوريات والملتقيات

- بارود، حمدي محمود، (2005)، القيمة القانونية للاتفاقات التي تتخلل مرحلة التفاوض قبل العقدية في مجال عقود التجارة الدولية، مجلة الجامعة الإسلامية سلسلة الدراسات الإنسانية، المجلد الثالث عشر، العدد الثاني، صفحة 132.
- التريكي، عبد الله بن عبد الرحمن بن عبد العزيز، (2016)، أحكام تكوين الشركات متعددة الجنسيات "دراسة مقارنة"، مجلة جامعة النصر، العدد السابع، صفحة 17.
- حموري، طارق، (2005)، الجوانب القانونية للترخيص وفقا للقانون الأردني، ندوة الويبو بالتعاون مع الجامعة الأردنية، عمان من 6 إلى 8 ابريل 2005.
- الشبلاق، نبيل إسماعيل، (2013)، الطبيعة القانونية لمسؤولية الأطراف في مرحلة ما قبل العقد، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 29، العدد الثاني، الصفحات 309-311.
- عبد العزيز، احمد، الطحان، جاسم زكريا، فراس، عبد الجليل، (2010)، الشركات متعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية، مجلة الإدارة والاقتصاد، العدد 85، صفحة 123.
- مذكرة من إعداد أمانة الاونكتاد، (2016)، بحث في الصلة بين أهداف سياسة المنافسة والملكية الفكرية، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، جنيف، سويسرا، من 19 إلى 21 أكتوبر 2016.

## 4. المواقع الإلكترونية

- الشيمي، محمد نبيل، الشركات المتعددة الجنسية والدول النامية منافع .... ومأخذ، 30 مارس 2010، موقع الحوار المتمدن <https://bit.ly/2tYZuuN> ، يوم 2019/12/08 الساعة العاشرة مساء وأربعين دقيقة.
- موقع المنظمة العالمية للتجارة (OMC)، <https://bit.ly/2MF6C68> ، يوم 2019/12/23 الساعة العاشرة صباحا وعشرون دقيقة.
- موقع الويبو (wipo) <https://bit.ly/2Tm5Sae> ، يوم 2019/12/30 الساعة الثالثة زوالا وخمس وعشرون دقيقة.