ASJP Algerian Scientific Journal Platform
- دراسات اقتصادية -
ISSN 2602-7925
https://www.asjp.cerist.dz/en/PresentationRevue/417

المجلد: 17 العدد: 03(2023) ص215-226

حماية الأصول غير المادية بين استراتيجيات التغطية بالبراءات وإجراءات تريبس التحكيمية

Intangible Assets Protection Between Patent Coverage Strategies and TRIPS Arbitration Proceedings

بوعزوز جهاد
مخبر تمويل التنمية في الاقتصاد الجزائري
جامعة امحمد بوقرة بومرداس (الجزائر)
d.bouazzouz@univ-boumerdes.dz

معلومات المقال

تاريخ الارسال:
2023/08/10
تاريخ القبول:
2023/09/13

الكلمات المفتاحية:
- ✓ أصول غير مادية
- ✓ براءة اختراع
- ✓ ملكية فكرية

الملخص:

هدفت الدراسة لتوضيح تطور سبل حماية الأصول غير الملموسة التي ما فتئت نسبتها إلى مجمل الأصول تتزايد داخل ميزانيات المؤسسات وحتى الدول بدخول الرأسمالية مرحلة الاقتصاد القائم على المعرفة، نظرا لحساسية تنافسيتهما لهذه القيم المعنوية كالرأسمال البشري وبرامج الذكاء الاصطناعي والابتكار التنظيمي، الأمر الذي جعل المنافسة تتأجج حتى انفلتت عن القيود الأخلاقية فظهر التقليد والسطو على البيانات وسرقة المعلومات السرية، ما حمل جميع الفاعلين الاقتصاديين على السعي لتوفير حماية للذمة اللامادية سواء عبر التغطية بالبراءات أو بالاحتماء تحت اتفاقيات فض النزاعات المرتبطة بالملكية الفكرية.

Article info

Received
10/08/2023
Accepted
13/09/2023

Keywords:
- ✓ *intangible assets*
- ✓ *patent*
- ✓ *intellectual property*

Abstract :

The study aimed to illustrate the evolution of ways of protecting intangible assets that have been increasing among institutions and even States in a knowledge-based economy. Thus, The intensive competitiveness of these intangible values such as human capital, artificial intelligence programs and organizational innovation has led to immoral activities such as counterfeit, data theft and theft of confidential information, leading all economic actors to seek to provide the best means of protecting their immaterial integrity both through patent coverage and by sheltering under intellectual property disputes.

Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International (CC BY-NC-ND 4.0)

1.مقدمة:

باتت الأصول غير المادية أكثر توليدا للقيمة في الاقتصاد الجديد، إلا أن المعالجة المحاسبية لها تثير عدة اشكالات حول تحديدها ومراقبتها، ولا نثير في هذه الورقة مسألة قياسها، إذ لا خلاف حول أنها تأخذ بعدا متناميا كلما تكرست ملامح الاقتصاد القائم على المعرفة بقدر ما نبحث سبل حماية هذه الأصول في زمن اشتداد المنافسة وتصاعد عمليات السطو السيبراني من خلال التساؤل الأساسي:

هل تحمي البراءات الذمة اللامادية، أم لابد من صيانتها عبر اتفاقيات النظام التجاري الدولي؟

ويمكن أن نبسط هذا التساؤل بتقسيمه تيسيرا لمعالجته كما يلي:

التساؤل الفرعي الأول: ما هي استراتيجيات براءات الاختراع لحماية حقوق الملكية الفكرية؟

التساؤل الفرعي الثاني: ماهي تدابير واجراءات اتفاقية تريبس لصيانة الأوجه التجارية المرتبطة بالملكية الفكرية؟

فرضيات البحث: للإجابة على التساؤلات المطروحة ارتأينا صياغة واختبار الفرضيتين الموليتين:

- لم يعد بالإمكان فرض رقابة على الحالة التقنية في ظل مجتمع المعرفة مما أدى لتفشي التقليد واشتداد معركة المقاييس؛
- تعكس اتفاقية تريبس TRIPS تعاضد جهود المنظمة العالمية للملكية الفكرية WIPO والمنظمة العالمية للتجارة WTO قصد تكريس مبدأ التجارة العادلة وتوسيع مشمول النظام التجاري الدولي في ظل الاقتصاد القائم على المعرفة.

أهداف الدراسة:

تهدف الدراسة لتوضيح تطور سبل حماية الأصول غير الملموسة التي تعاظمت أصولها وقيمها في ظل الاقتصاد الراهن القائم على المعرفة، وهو ما جعل المنافسة تشتد بين المؤسسات للظفر بها بشتى الوسائل ولو كانت غير أخلاقية.

وقد استعملنا في سبيل ذلك المنهج الوصفي التحليلي لشرح كيفية عمل الأسلوبين، كما استعنا بالتحليل المقارن لتطورهما التاريخي.

تقسيمات البحث: للإجابة على الإشكالية المطروحة وتحليل مختلف جوانبها فقد اشتمل البحث على ثلاثة محاور مرتبة وفق التسلسل المنهجي التالي:

- أولا: مفهوم الأصول غير المادية.
- ثانيا: التغطية بالبراءات.
- ثالثا: إجراءات التحكيم في ظل اتفاقية حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة (TRIPS).

2. مفهوم الأصول غير المادية

حسب منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية تنافس استثمارات رأس المال غير المادي في بعض الدول الاستثمارات المادية، (OECD, 2007, p. 11) أما على المستوى الوحدوي فلقد أحس المختصون بزيادة اللاماديات المدمجة في السلعة وضرورة تكييف أنظمة محاسبة تكاليف وذلك منذ الثلث الأخير من القرن الماضي. (بوعمامة، 2002، صفحة 18) وقد عزيت هذه التحولات لدخول الاقتصاد الرأسمالي مرحلة الاقتصاد القائم على المعرفة. ولمزيد من التوضيح نستعرض فيما يلي مفهوم الأصول غير المادية وأصنافها.

مصطلح لامادي (intangible) يغطي جملة من الأفكار التي تكمل بعضها بعضا وإن كانت متمايزة من حيث الشكل والمضمون. فنجد الحديث عن الاستثمارات اللامادية، الأصول اللامادية، رأس المال اللامادي، وربما في تخصصات قريبة وجدنا رأس المال الفكري، رأس المال غير الملموس، رأس المال المعرفي وتعتبر جميعا مترادفات.

Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International (CC BY-NC-ND 4.0)

يميز البعض بين الرأس المال المادي والرأس مال الفكري (Zéghal & Maaloul, 2010, p. 3) وفق رؤية الدراسات الاقتصادية التي تعتبر أن الفكري مجموعة جزئية من اللامادي، وهنا يعبر الفكري عن كل ما ليس له جانب مادي، ويعبر رأس المال عن الأصول المملوكة للمؤسسة والتي ستسهم في تحقيق ربح مستقبلي، بينما يذهب البعض الآخر إلى تمييز ثلاث فئات من الاصول اللامادية: (Blair & Wallman, 2000, p. 4)

1. الأصول اللامادية التي تكون حقوق ملكيتها الفكرية واضحة نسبيا ولها أسواق يمكن أن تباع فيها وتشترى وهي نوعين: - البراءات، حقوق المؤلف، العلامات والاسماء التجارية؛
   - العقود التجارية، التراخيص، العقود واجبة النفاذ وقواعد البيانات.
2. الأصول اللامادية تحت رقابة المؤسسة، لكن حقوق الملكية لحمايتها قانونيا قد لا تكون موجودة مع قلة أسواق مبادلتها أو انعدامها، مثال ذلك: أنشطة البحث والتطوير الجارية، الأسرار التجارية، رأس مال السمعة، أنظمة إدارة الملكية وسيرورات الأعمال.
3. الأصول اللامادية التي لا تملك المؤسسة إلا قليل من الرقابة عليها وليس لها أسواق، بحيث تكون مدمجة في الأشخاص الذين يعملون لصالح المؤسسة. من أمثلة ذلك مركبات رأس المال الفكري الثلاث وهي الأصول البشرية وتضم مؤهلات الأفراد، مهاراتهم وحسن أدائهم. ثم الأصول الهيكلية ويقصد بها البنية التحتية التي تتحمل الأصول البشرية وتمكنها من العمل وتشمل الاجراءات، الاستخدامات، الأنظمة المعلوماتية والادارية للمؤسسة. وأخيرا الأصول العلاقاتية، وتعرف كأصول متولدة عن علاقات المؤسسة بالبيئة الخارجية من زبائن، موردين وشركاء. (Zéghal & Maaloul, 2010, p. 4)

تندرج تحت مسمى حقوق الملكية الفكرية أنواع عديدة من الحقوق المعنوية ما يجعل كل منها يخضع لقواعد تختلف عما يحكم غيرها، فهناك حقوق المؤلف التي لها جانب أدبي لصيق بالشخص المبدع وجانب مالي يمكّن هذا المبدع من استغلال ثمار جهوده ماليا. وهناك حقوق ترد على قيم تجارية معنوية متعلقة بشهرة المحل التجاري وثقة العملاء والاسم التجاري والعلامة التجارية، ورغم أن هذه الحقوق لا تتولد عن انتاج ذهني بالضرورة إلا أنها مرتبطة بجوانب غير مادية.

وعليه اصطلح على تسمية حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالإبداع الأدبي للمؤلفين على مصنفاتهم بحقوق الملكية الأدبية والفنية، وعلى الحقوق المعنوية المرتبطة بالعلامة التجارية والاسم التجاري والعملاء والاختراعات والنماذج والرسوم بحقوق الملكية الصناعية. (عوض، 2004، صفحة 19)

يرتكز تفكير القانونيين حول تصور الذمة اللامادية من حيث كونها تمثل نواة خلية اليقظة التنافسية وحتى لو كان القانون لم يشكل بعد صورة واضحة للسلعة غير المادية إلا أنه يعرف مركباتها. فالمؤسسة لم تعد تقدر فقط بالمخزونات ومعدات الاستغلال لكن تدمج أيضا أصولها غير المادية كنفقات البحث والتطوير، ملفات الزبائن والموردين، معطيات تجارية استراتيجية، هيكل تنظيمي، معرفة الأداء...، برغم صعوبة تكميمها انطلاقا من السرية التي تطبعها في الغالب وأنها تعكس أحيانا قدرات كامنة محددة حيث تمنح لمالكها ميزة بديلة حاسمة على منافسيه.

تتشكل الذمة اللامادية في جزء منها من سرية الأعمال وفي الشطر الآخر من حقوق الملكية الفكرية، وقد بدأ المتعاملون أخذها في الحسبان بمجرد اعتناء معايير المحاسبة الدولية بتسجيل مصاريف تطوير السلع والخدمات بالميزانية (المعيار IAS 38) وإبداء نادي الاعلام الآلي لكبريات الشركات الفرنسية Club Informatique des Grandes Entreprises - (CIGREf)

Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International (CC BY-NC-ND 4.0)

Françaises - امتعاضه من اعتبارها مجرد فكرة حقوقية غير ملزمة في القانون الفرنسي والمناداة بضرورة العودة لاتفاقية حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة (TRIPS) المبرمة على هامش اتفاقية مراكش 1994 المنشئة للمنظمة العالمية للتجارة، والتي تعتبر أن الذمة تتألف من الاستعلامات السرية المحمية وذات القيمة تجاريا وهو ما تنص عليه المادة 2/39 من اتفاقية TRIPS ، أما تنظيم الاعفاء الأوروبي رقم 2004/772 المؤرخ في 27 أفريل 2004 فيقدم ثلاثة معايير مجتمعة لتعريف الذمة غير المادية: الجوهرية، التعريف والسرية.

3. التغطية بالبراءات

1.3 تعريف براءات الاختراع:

الابتكار هو فكرة لمبتكر تسمح في الواقع التطبيقي بحل لمشكلة خاصة في ميدان التقنية، فيما البراءة هي حق ملكية صناعية حررته مصلحة مؤهلة قصد حماية ابتكار (INAPI, 2016, pp. 3-4)، تحكمه قانونا على الصعيد الدولي اتفاقية اتحاد باريس 20 مارس 1980 ومعاهدة التعاون في مجال البراءات (PCT) ومحليا الأمر رقم: 07/03 المؤرخ في 19 جويلية 2003، والمرسوم التنفيذي رقم : 275/05 المؤرخ في 02 اوت 2005.

تاريخيا يمكن ان نعتبر"la Parte Veneziana" كأول تقنين لبراءات الاختراع، (Biron, 2017, p. XI) وهي وثيقة تمنحها مدينة البندقية (فينيسيا) منذ 1474 لكل من يقدم ابتكارا جديدا وعبقريا لم يسبق ان انجز في حدود المدينة، و هي تعطي لحاملها الحق الحصري في استغلاله لمدة عشر (10) سنوات، وكان الهدف من وراء ذلك تشجيع انشطة الابتكار، تعويض المصاريف التي تكبدها المبتكر، الاعتراف بحق المبتكر و توضيح الدور الاجتماعي للابتكار.

ولكي يحظى الابتكار في القوانين الدولية والوطنية الحديثة ببراءة يجب أن يكون: جديدا، قابلا للتطبيق صناعيا وناتجا عن نشاط ابتكاري. (INAPI, 2016, p. 05)

- جديد بمعنى غير متضمن في حالة التقنية مسبقا وتشمل كل ما هو معروف ويمكن بلوغه من قبل الجمهور من خلال وصف كتابي أو لفظي أو استعمالي في أي مكان بالعالم قبل تاريخ إيداع طلب تسجيل البراءة؛
- قابل للتطبيق الصناعي إذا كان موضوعه يمكن أن يصنع أو يستخدم في شتى انواع الصناعات؛

ناتج عن نشاط ابتكاري أي غير ناجم بطريقة آلية عن حالة التقنية.

2.3 استراتيجيات براءات الاختراع:

لا يسعنا بحال أن نقدم عرضا وصفيا موسعا لجميع استراتيجيات البراءات، سنسرد الاهم منها ونبين معضلة تصادم أنماط الحماية التقليدية مع المعايير ثم نختم باستراتيجية سرية الأعمال.

- **البراءة الطعم:** الهدف منها إيهام المنافس أننا نتحكم في السوق بتملكنا لحق ملكية صناعية يمنع الوافد الجديد من أن يهتم بتكنولوجيا او بهذا السوق؛ الطعم او الشرك يمكن ان يكون لفترة قصيرة إذا كان المنافس مؤهل لأن يحلل نوعية البراءة ويعي أنها ليست على قدر من القوة والمتانة. ويمكن ان تهدف مثل هذه الاستراتيجية لما يلي:

✓ تأخير منافس معين في سياسته للبحث والتطوير عبر تحويل اهتمامه نحو تكنولوجيا طعم، بما يجعله يسلك طريق خاطئ بجعله يعتقد ان المؤسسة قد باشرت ابحاث متعلقة بميدان غير متوقع من الممكن أن يتطور بشكل معتبر مما يجعله يولد ارباحا معتبرة.

✓ رفع تكلفة البحث والتطوير عند المنافس بإرغامه على ابقاء عدة اتجاهات بحثية مشتغلة.

Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International (CC BY-NC-ND 4.0)

البراءة الطعم تصطدم في الغالب ببعض صعوبات الحجم، فمن جهة الوسائل المستعملة من قبل المباشر لهذه الاستراتيجية تبقى معتبرة من حيث الوقت والتكلفة، ومن جهة أخرى لا يمكن للشركات المدرجة اعتماد هذه الاساليب لأنه في حال ثبت التصريح الكاذب حول تكنولوجيا جديدة لغرض إشعال أسعار البورصة سيؤسس لجنحة التلاعب بالأسعار.

- **شبكة البراءات:** إذا أخذنا مقاربة الحرب الاقتصادية ستبدو شبكة البراءات كمحاولة لحصار المنافس. فنظرية شبكة البراءات تستغل فكرة براءة اختراع التبعية الواردة ضمن المادة 613-15 من قانون الملكية الفكرية الفرنسي، فكثيرا ما يقدم شخصا أولا براءة اختراع أولى إلا أنه من أجل الاستغلال الاقتصادي لهذه البراءة يستوجب الأمر تقديم براءات اختراع مكملة تحسن الابتكار القاعدي (الأول)، وهكذا سينطلق سباق سرعة بين المبتكر الأول ومنافسيه، حيث يحاول كل منهم ان يبادر بتقديم براءات التحسين. وفي حال ما إذا كان من يقدم براءة التحسين غير المبتكر الأول يجب التساؤل حول كيفية إدارة البراءات المكملة والتابعة لبعضها بعضا، فالمتقدم الثاني سيستفيد قسرا من ترخيص لصالحه، بالمقابل لا يمكن للمبتكر الأول ان يستغل تكنولوجيا التحسين ذات براءة مسجلة دون ترخيص من حاملها.

يمكن للمحكمة الابتدائية حفاظا على المصلحة العامة ان تمنح رخصة لحامل براءة التحسين في حدود استغلال الابتكار موضوع البراءة تحت قيد أن يشكل تطورا تقنيا بالنسبة لسابقه بما يقدم فائدة اقتصادية معتبرة، وذلك بناء على طلبه. (Morange, 1996) ولا يقدم الطلب إلا بعد انقضاء ثلاث سنوات من تسجيل براءة الاختراع أو أربع سنوات من تقديم طلب تسجيلها، مع التنويه بضرورة معرفة قوانين البلد الذي يراد تطبيق هذه الاستراتيجية بها لأنه في حالات معينة قد تنقلب وبالا على منفذها، ففي الولايات المتحدة الأمريكية يعاقب القانون على الايداع المكثف لطلبات تسجيل البراءات باعتباره تقييدا تعسفيا للمنافسة.

- **براءات السد:** قياسا على المنطق العسكري يمكن تشبيه براءة السد بنقطة قوة كحصن أو معقل يمنع الأعداء من احتلال القرى المجاورة دون أي يقوم محتل هذه النقطة باستثمار تلك القرى.

براءات السد تهدف لمنع البلوغ إلى تكنولوجيا جديدة، يستخدم الممارسون أيضا مصطلح براءات الردع. لها نفس أهداف باقي أنواع البراءات الأخرى، أي ثني المنافسين عن القدوم لسوق المعني. وتتلخص هذه الاستراتيجية في تقديم عدد كبير جدا من البراءات بما يشكل حقل ألغام يعزل المنافسين. (Liotard, 1999, p. 76) في هذا الحقل تعطى الأولوية لصلاحية البراءات المقدمة على المدى الذي تغطيه، وكذا غزارة البراءات المقدمة مما يجعل المنافس يبتعد عن المنتَج حتى لا يتهم بالتقليد، ويستغرق وقتا حتى يكتشف البراءة المستغلة فعلا. عمليا وجدت هذه الاستراتيجية الردعية فعالة ضد المؤسسات الصغيرة التي تتحاشى الدخول في نزاعات قضائية مكلفة.

- **فيضان البراءات:** هنا نحتل جميع تقسيمات السوق مهما كانت بسيطة، فلا ندع امكانية لأن ترد براءة اختراع في القطاع الذي يغطيه فيضان براءاتنا. الفكرة القاعدية هنا أن نحتل الأرضية من جميع النواحي بشكل يمنع المنافسين المحتملين من ولوج قطاع نشاطنا.

يعاب على هذه الاستراتيجية أنها مكلفة جدا، فلا تطيقها غير بعض المؤسسات ذات الحجم المعتبر، كما أن التفوق الرقمي جعل البراءات جميعها مرتبطة بعضها ببعض مما يصعب من مهمة المنافس الذي يحاول الاحاطة بها.

Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International (CC BY-NC-ND 4.0)

3.3 استراتيجيات براءات الاختراع:

أظهر التطور التكنولوجي في السنوات الأخيرة أن حجر التكنولوجيا يمكن أن يمنع تسويق المنتج، بهذا الشأن وأخذا في الحسبان أن بعض المنتجات لابد أن تكون متوافقة بالضرورة فيما بينها. وجب أن تدمج البراءات ضمن معايير، فبمجرد تقديم البراءة يتساءل حاملها عما يجب أن يفعل بها: (Thibault du Manoir de Juaye, 2006, pp. 159-160)

- يصنع هو بذاته المنتجات التي تتأتى منها؛
- يعهد لطرف ثالث استغلال البراءة بترخيص؛
- التنازل عن البراءة مقابل تعويض يتناسب والعائدات التي تولدها؛
- عدم استغلالها وتحمل مخاطر ذلك.

تختلف الاجابات بحسب الأنشطة، المشاريع والطموحات، مع ذلك أثر المعايير التقنية المشتركة (التقييس) على مجمل المتعاملين يظل أساسيا، حيث أنه غالبا لا يتسنى تسويق منتج إلا إذا كان متوافقا -بمعنى يمكن أن يشتغل- مع المنتجات المنافسة. ففي مجال الأنترنت أو الهاتف الجوال جميع الأنظمة يجب أن تكون متوافقة ويمكن أن تتعامل فيما بينها بالشكل الذي يجعل المعطيات يمكن أن ترسل من بلد لأخر دون أدنى عقبة، أو أن شخصين في نقطتين مختلفتين يمكن أن يتحادثا مع تباين متعاملي الهاتف الذين يسديان خدمات كل منهما.

لو أن قرص مضغوط (CD) أو (DVD) لا يمكن أن يقرأ سوى على علامة من الأجهزة القارئة، لا محالة أن الشركة المصنعة ستبوء بالفشل، من هنا يلتزم مهنيو القطاعات المختلفة بالتعاون وتحديد الشروط المادية والتقنية لتوافق العتاد والعمل المتقاطع ما بين الأنظمة.

مثل هذه المعايير التقنية ستدفع حاملي البراءات إما للدخول في مسيرة طوعية لتقاسم المعرفة، أو للمزايدات على دور البطل وخسارة الجميع، أي أن الاستغلال المشترك للبراءة قد أصبح عنصرا مفتاحيا للاستراتيجية تحت ضغوط عولمة الأسواق وارتفاع تكاليف إطلاق المشاريع. هكذا فُرض تقييس قطاع الاعلام الآلي الدقيق ولا علاقة مباشرة من وجهة النظر التقنية لجودة المنتجات بالأمر.

4.3 استراتيجية السرية:

لا يمكن أن نضع للسرية أو الخصوصية بنودا دون معاينة كيفية سير المعلومات وماهي المنافذ الممكنة، وهنا يضطر القانوني أيضا لمباشرة سيرورة استعلام اقتصادي حتى يحلل تدفقات المعلومات. بند السرية يقتضي في كثير من الحالات الالتزام الاخلاقي أكثر من الالزام القانوني، لكون الوسائل المختلفة للتوقي من التسربات غير مبينة، وعليه وجب تحليل كيف تحدث هذه التسربات حتى نتمكن من صياغة صحية للبند.

يختلف سريان المعلومات من مشروع لآخر ومن مؤسسة لأخرى، ما يجعل صياغة بند يشمل الجميع غير واردة، مع ذلك يجب أن يحتوي كل بند سرية على جملة من المكتسبات (المتطلبات) التي لا يمكن تجاوزها. أولها أن نعرف كيفية تنظيم سريان المعلومات في المؤسسات وما هي الاجراءات والاحتياطات المعتمدة لحمايتها، يتوقع إذن أن يوضع بند لإعلام جميع الأطراف حول الاجراءات المتخذة لدى كل مؤسسة لضمان السرية:

- وجود ميثاق السرية؛
- بند عدم المنافسة ضمن عقود عمل أجراء شركات المناولة؛
- إجراءات تحسيس وتكوين الأجراء...

Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International (CC BY-NC-ND 4.0)

ثانيا تنظيم نشر المعلومات ما بين الشركاء، حيث يحدد لكل مشروع قائمة الأفراد المؤهلين لمعرفة المعلومات السرية في كل مؤسسة. يجب أيضا توقع آليات الإنابة في حالة غياب شخص مستهدف.

في مرحلة لاحقة، عقد السرية يجب أن يصف بدقة أنماط نقل المعلومة مستشرفا مثلا ما إن كانت مشفرة أو محفوظة على مفاتيح USB ..إلخ.

بالإضافة إلى ضرورة وضع تنظيم مادي لاكتشاف مصادر التسربات المحتملة، فلا يجب مثلا أن نتخذ بحال من الأحوال نسخة مطابقة تماما لوثيقة معينة، الفروق المتعمدة قد تكون بسيطة، محدودة في بعض اخطاء الرقن، فإن تم تسريب نسخة سيكون ممكنا معرفة المتسبب باستحقاق.

4. اجراءات التحكيم في ظل اتفاقية TRIPS

يطلق عليها أيضا اتفاقية أوجه الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة والتي جاءت ضمن الاتفاقيات الثمان والعشرين (28) التي أسفرت عنها جولة الأورغواي (1986-1994) إرساء لمبدأ المنافسة العادلة وتوسيعا لمشمول النظام التجاري الدولي ليسع قطاعات النسيج والفلاحة والخدمات وكذلك الجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية، فضلا عن تعديلات باتجاه تحسين أداء جهاز تسوية المنازعات.

لكن إدارة مسائل الملكية الفكرية لا تزال من صلاحية المنظمة العالمية للملكية الفكرية (WIPO) World Intellectual Property Organisation التي أنشئت في 1967 بستوكهولم –السويد- ثم غدت إحدى وكالات منظمة الأمم المتحدة اعتبارا من 1974 واتخذت من جنيف مقرا. وتفاديا لأي تعارض بين الهيئتين، (عوض، 2004، صفحة 32) تم سنة 1996 إبرام بروتوكول تعاون بينهما بخصوص إدارة نظام الملكية الفكرية على الصعيد الدولي.

1.4 جديد اتفاقية TRIPS : (WTO, s.d.)

تحيل الاتفاقية ابتداء على أربع أهم اتفاقيات الملكية الفكرية على الصعيد الدولي وهي: (عوض، 2004، صفحة 33)

- اتفاقية برن 1886 صيغة باريس 1971 الخاصة بالملكية الأدبية والفنية، حقوق المؤلف والحقوق المجاورة؛
- اتفاقية باريس 1883 صيغة باريس 1971 الخاصة بالملكية الصناعية؛
- اتفاقية روما 1961 الخاصة بحماية الحقوق المجاورة (حقوق فناني الأداء ومنتجي التسجيلات الصوتية وهيئات الإذاعة)؛
- اتفاقية واشنطن 1989 الخاصة بالدوائر المتكاملة.

هذا مع بعض التعديلات المهمة، منها أنها أدرجت حماية أنظمة المعلومات وقواعد البيانات ضمن نطاق حقوق المؤلف (م 10) ما جعلها تتحول من حقوق الملكية الصناعية -براءات اختراع- إلى حقوق ملكية أدبية. نظمت أيضا الحقوق المجاورة والأسرار التجارية والممارسات غير التنافسية في الرخص، فضلا عن تضمنها لقواعد عامة بشأن الملكية الفكرية وكيفية تعامل الدول معها والتزاماتهم تجاهها وآليات فض منازعات الملكية الفكرية، وذلك ما جعلها:

- تمثل الإطار الأشمل لموضوعات الملكية الفكرية؛
- أوجدت سوقا للسلع الثقافية من خلال تنظيمها المحتوى الاقتصادي، المالي والاستثماري لمصنفات الملكية الفكرية؛

Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International (CC BY-NC-ND 4.0)

- جعلت من منظمة التجارة العالمية (WTO) مركزا ثانيا لإدارة نظام الملكية الفكرية إلى جانب المنظمة العالمية للملكية الفكرية (WIPO)، حيث خصصت اتفاقية مراكش من بين هيئاتها مجلسا خاصا لتنفيذ اتفاقية TRIPS وإدارتها.

2.4 مذكرة التفاهم حول القواعد والاجراءات التي تحكم تسوية المنازعات: (WTO, pp. 385-397)

كان مبدأ التراضي والتسوية الودية للنزاعات التي قد تثور كسبيل وحيد أمام الأطراف المتعاقدة في اتفاقيةGATT وكذا مبدأ الاجماع لإنفاذ توصيات فريق التسوية المقدمة بخصوص حل مسألة معينة وكذا حق الطرف المشكو منه في رفض تشكيل الفريق وحقه في رفض السير في الاجراءات ثم حقه في رفض تقرير الفريق يشكل قصورا واضحا، مما حملهم على التوقيع على مذكرة تفاهم تعدل عمل جهاز تسوية المنازعات بشكل يمكن صاحب الحق من انتزاع حقه وإلزام المعتدي بإنصافه. ولعل الأهم من بين جملة ما استحدث بذلك الشأن: (البدراوي، 2004، الصفحات 4-6)

- مبدأ الاجماع السلبي: أي وجوب قبول تقرير فريق التسوية إلا إذا حصل إجماع على رفضه، بمعنى أن الاجماع كان شرطا للقبول فأصبح شرطا للرفض وفي هذا تحول واضح من الاختيارية إلى الالزام.
- تحديد الآجال الزمنية للتسوية.
- استحداث جهاز استئناف دائم تخضع تقاريره لمبدا الاجماع السلبي أيضا، وهذا ما يعطي نظام التسوية لدى WTO خصوصية وسط بين التحكيم المؤسسي العادي والقضاء، فهو عند المختصين نظام شبه قضائي من حيث ازدواجية درجة التقاضي – الاستئناف- و في ذات الوقت تعاقديا بسبب كون فريق التسوية من قوائم الخبراء المعتمدين وليس القضاة.
- سن توصيات ضمان التنفيذ.

من مزايا هذا النظام أيضا أنه يقر (المادة 25من مذكرة التفاهم) التحكيم العادي كآلية للتسوية إذا ما رغبت الأطراف في اللجوء إليه وأبدت نيتها بمشارطة تبلغ للدول المتعاقدة قبل بدأ الاجراءات ويلتزم طرفا النزاع بتنفيذ قرار التحكيم تحت وصاية جهاز الاستئناف. غير أنه عمليا لوحظ ميول الأطراف في جميع المنازعات التي تلت هذا التعديل إلى جهاز تسوية المنازعات عوض التحكيم المستقل. (نعار، 2007، صفحة 167)

4.3 مراحل فض النزاعات حسب إجراءات ما بعد TRIPS:

- **بدأ الاجراءات:** يكون بمساع حميدة من قبل جميع الأطراف المتعاقدة تسمى المشاورات، حيث يقدم طالب المشاورات طلبا مكتوبا إلى غريمه مع إشعار الجهاز والمجالس واللجان ذات الصلة بالموضوع. (WTO, p. 389)وعلى متلقي الطلب أن يرد في غضون عشرة (10) أيام أو يدخل في مشاورات -سرية لا تخل بحقوق أي طرف- مع الأطراف المتعاقدة قبل ثلاثين (30) يوما من تلقي الطلب تسفر عن حل رضائي في أجل أقصاه ثلاثين (30) يوما.
- **مرحلة تشكيل فريق خبراء حسم المنازعات (Panel):** إذا لم ينخرط متلقي الطلب طوعا في المفاوضات ضمن الآجال أو لم يتوصل لحل ودي، يحق لطالب المشاورات المطالبة بتشكيل فريق حسم ويقدم طلبه مكتوبا يبين فيه إذا ما كانت هناك مشاورات قبل، والأساس القانوني للشكوى ويبين اختصاص فريق الحسم الذي يرغب به إذا كان غير محدد في القواعد. (WTO, p. 391)، حيث تنص المادة رقم (07) من مذكرة التفاهم ذاتها على ما يلي: "تختص فرق حسم المنازعات بأن تفحص، في ضوء الأحكام ذات الصلة بالموضوع الذي قدمه الطرف الشاكي إلى جهاز تسوية المنازعات بهدف الوصول

Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International (CC BY-NC-ND 4.0)

إلى نتائج من شأنها مساعدة جهاز تسوية المنازعات على تقديم التوصيات أو اقتراح الاحكام المنصوص عليها في ذلك الاتفاق أو تلك الاتفاقات التي استند عليها الطرف الشاكي". (WTO, pp. 391-392)

يشترط في أعضاء الفريق الاستقلالية وتنوع المؤهلات والخبرات، وتحتفظ أمانة المجلس بقائمة إرشادية للأشخاص الحكوميين وغير الحكوميين الذين تتوافر فيهم تلك الاستعدادات، يضم الفريق ثلاثة - غالبا- إلى خمسة أعضاء -إذا اتفق الطرفان- يعلم جميع الأطراف عن بداية تشكيل الفرق ثم تعرض الأمانة ترشيحاتها على الطرفين ولا يحق لهما التعليق أو الاعتراض إلا لأسباب وجيهة.

إذا لم يتفق بشأن أعضاء الفريق خلال عشرين (20) يوما، يتولى الأمين العام بناء على طلب أحد الطرفين وبالتشاور مع رئيس الجهاز أو رئيس المجلس أو رئيس اللجنة المختصة تشكيل الفريق حسب ما يراه منسجما مع قواعد الاتفاق المشمول، ويخطر رئيس الجهاز الطرفين بتكوين الفريق وفق هذه الآلية في غضون عشرة (10) أيام من تلقي الطلب، فإذا كان أحد الطرفين من البلدان النامية وجب أن يكون أحد أعضاء الفريق من الدول النامية، وتتكفل المنظمة بتكاليف أعضاء فريق الحسم بما فيها السفر والإقامة (المادة 8، الفقرات: 2، 3، 4، 7، 10، 11 من مذكرة التفاهم). (WTO, pp. 393-394)

- **إجراءات عمل الفريق:** يراعى دوما مصلحة الطرفين وسيادة مبدأ الارادة، حيث يمكن لجميع أعضاء الاتفاق أن يقدموا الوثائق للطرفين ولفريق الحسم أو يتدخلون كطرف ثالث (المادة 10)، ويتفق أعضاء الفريق مع الطرفين في أسرع وقت ممكن – أسبوع بعد تشكيل الفريق وتحديد اختصاصاته- على جدول زمني أقصاه ستة (06) أشهر للفصل في النزاع، فإن توصلا لتسوية فيكون التقرير مختصرا يعلن فيه التوصل لتسوية بين الطرفين، وإن فشل الطرفان في التوصل لحل توافقي أثناء ذلك يقدم أعضاء الفريق استنتاجاتهم في شكل تقرير مكتوب يفصل بيان الوقائع وانطباق الأحكام وتبرير نتائج وتوصيات الفريق، يوجه لجهاز تسوية المنازعات (المادة 12)، المداولات تكون سرية وتدرج أراء أعضاء فريق الحسم دون ذكر الأسماء.
- **اعتماد تقرير فريق الحسم:** يقوم الجهاز باطلاع الطرفين وتعميم التقرير على الأعضاء قبل عشرين(20) يوما من اجتماع النظر في اعتماده، ليمنح الجميع فرصة مراجعته وتقديم الملاحظات، ويقدم العضو المعترض أسبابه مكتوبة حتى يتم تعميمها قبل عشرة (10) أيام كحد أدنى من اجتماع النظر في اعتماد التقرير، ويحق للطرفين المشاركة في دراسة التقرير وتسجيل ملاحظاتهما كاملة، فإن لم يخطر أحد الطرفين الجهاز بقراره تقديم استئناف أو تتوافق أراء الفريق بالعكس يعلن الجهاز اعتماد التقرير في أجل ستين يوما (60) من تاريخ تعميمه على الأطراف (المادة 16).
- **الاستئناف:** استحدث جهاز تسوية المنازعات هيئة دائمة للاستئناف تتشكل من سبعة (07) أعضاء من ذوي الخبرة والكفاءة، يخصص ثلاثة (03) أعضاء لكل قضية ويعملون بالتناوب، ويقتصر عمل جهاز الاستئناف على المسائل القانونية الواردة في تقرير فريق الحسم والتفسيرات المرتبطة بها. (WTO, p. 404) ويعتمد جهاز تسوية المنازعات توصيات جهاز الاستئناف ويقبلها الطرفان دون شرط، ويحق لجهاز الاستئناف أن يقترح على العضو المعني سبل تنفيذ مضمون قراراته، وفي حالة توافق أراء أعضاء جهاز تسوية المنازعات بعدم اعتماد تقرير جهاز الاستئناف فيعلن عدم اعتماده في أمد ثلاثين (30) يوما من تعميمه.

Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International (CC BY-NC-ND 4.0)

- **التنفيذ:** يتابع جهاز تسوية المنازعات مدى التزام الطرف المعني بتنفيذ قرارات وتوصيات تقرير فريق الحسم، فإن لم يمتثل خلال مدة تحددها (المادة 21) يلزمه الجهاز بالدخول في مفاوضات قصد تعويض الطرف المتضرر وإلا يمكن لخصمه أن يطلب إلى الجهاز تعليق استفادته من الحقوق والمزايا التي يكفلها الاتفاق المشمول (المادة 22 من مذكرة التفاهم).

5. الخاتمة:

يرتكز تفكير القانونيين حول تصور الذمة اللامادية من حيث كونها تمثل نواة خلية اليقظة التنافسية، ما يرشحها لتكون موضوع نزاعات في ظل تحولات اقتصاد المعرفة، وحتى لو تأخر القانون في تشكيل صورة واضحة للسلعة غير المادية إلا أنه يعرف مركباتها. فالمؤسسة لم تعد تقدر فقط بالمخزونات ومعدات الاستغلال لكن تدمج أيضا أصولها غير المادية كنفقات البحث والتطوير، ملفات الزبائن والموردين، معطيات تجارية استراتيجية، هيكل تنظيمي، معرفة الأداء...، تتشكل الذمة اللامادية في جزء منها من سرية الأعمال وفي الشطر الآخر من حقوق الملكية الفكرية، وتندرج تحت مسمى حقوق الملكية الفكرية أنواع عديدة من الحقوق المعنوية ما يجعل كل منها يخضع لقواعد تختلف عما يحكم غيرها، ويتطلب أدوات حماية مختلفة وهذا ما يثبت الفرضية الأولى.

الانفجار التكنولوجي جعل المنظمة العالمية للملكية الفكرية قاصرة عن الاحاطة بالحالة التقنية أو السيطرة على مقتضيات حجر المعرفة لاسيما في ظل حاجات المجتمع الجديد لتقاسمها فظهر التقييس، لكن ذلك لم يمنع من انفلات أساليب المنافسة والإضرار بحقوق المبتكر. فكان أن عُقد بروتوكول تعاون مع منظمة التجارة العالمية قصد إدارة اتفاقية الجوانب المتعلقة بالتجارة لحقوق الملكية الفكرية، ما اعتبر توسعة لمشمول النظام التجاري الدولي واصلاحا لجهاز تسوية المنازعات بإخراجه من الصبغة التوافقية الودية التي كان عليها في ظل الجات وإعطائه طابعا إلزاميا من خلال اعتماد مبدأ الاجماع العكسي ثم قوة التنفيذ الالزامي في ظل TRIPS، وهو ما يثبت أيضا الفرضية الثانية.

نتائج الدراسة:

يمكن صياغة أهم نتائج الدراسة في النقاط التالية:

- تنقسم حقوق الملكية الفكرية إلى حقوق ملكية أدبية وفنية وحقوق ملكية صناعية؛
- تشمل الذمة اللامادية إلى جانب حقوق الملكية الفكرية متطلبات سرية الأعمال التي تمثل أولى صور حماية الأصول غير الملموسة، لكنها تعد حواجز هينة أمام شراسة أساليب المنافسة لدى الرأسماليون الجدد؛
- البراءات لا تشكل حماية فحسب، بل هي في ذات الوقت حواجز بلوغ وأدوات حجر للمعرفة، مما أدى لفرض المعايير كحل لحاجات تقاسم المعرفة تحت ضغوط السوق المعولم؛
- تعتبر سلطات مدينة البندقية أول من منح البراءات: (la parte veneziana)، دعما للإبداع والابتكار؛
- لا تلغي اتفاقية TRIPS سابقاتها (برن، باريس، روما)، بل تحيل عليها وتكملها من حيث كونها نتاج تلاقح منظمتي WIPO وWTO من أجل فضاء أوسع وأشمل لإدارة موضوعات الملكية الفكرية على الصعيد الدولي؛
- إجراءات التحكيم لدى TRIPS متفردة فلا هي قضاء ولا هي تحكيم، بل جمعت بين الفضلين من حيث ازدواج درجة التقاضي (الاستئناف) وكذا الاعتماد على متخصصين أكثر تحررا من القضاة، ثم إلزامية التنفيذ القهري؛
- الربط بين التغطية بالبراءات والإجراءات التحكيمية يعطي حماية أقوى في شكل دفوع قبلية ثم دفاعات بعدية ضد التعدي على الذمة اللامادية.

Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International (CC BY-NC-ND 4.0)

الاقتراحات:

انطلاقا مما سبق فإنه يمكن عرض بعض الاقتراحات الآتي ذكرها على النحو التالي:

- العمل على أخلقة وتهذيب أنشطة المؤسسات –وحتى الدول- من حيث انتهاج أساليب المنافسة الشريفة، بعيدا عن الأنشطة اللاأخلاقية للحصول على المعلومات السرية وتقليد المنافسين؛
- السعي لتثمين إجراءات تريبس TRIPS التحكيمية من خلال العمل على تكوين القضاة والخبراء المتخصصين؛
- متابعة التطورات الناتجة عن ولوج اقتصاد المعرفة وتطور الذكاء الاصطناعي وما ينتج عنها من ثغرات جديدة تشكل نزاعات بين المؤسسات خاصة، والعمل على إيجاد إجراءات تحكيمية مناسبة لها؛
- فرض إلزامية التنفيذ والخضوع للأحكام من طرف الأطراف المتنازعة؛
- تظافر جهود مختلف المنظمات الدولية للعمل على حسن إدارة موضوعات الملكية الفكرية على الصعيد الدولي خاصة.

6. قائمة المراجع:

- حسن البدراوي. (12-13 جوان, 2004). تسوية المنازعات في إطار المنظمة العالمية للتجارة. (ندوة الويبو الوطنية المتخصصة للقضاة والمدعين العامين والمحامين، المحرر) صنعاء- اليمن، اليمن. تاريخ الاسترداد 08 مارس, 2023، من WIPO/IP/JU/SAA/04/5
- سهيلة بوعمامة. (2002). دور محاسبة الأنشطة في تحسين طرق حساب التكاليف(رسالة ماجستير). سطيف، كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية و علوم التسيير، سطيف -الجزائر: جامعة فرحات عباس.
- فتيحة نعار. (2007). التحكيم في إطار المنظمة العالمية للتجارة. (كلية الحقوق ، جامعة الجزائر1 بن يوسف بن خدة، المحرر) *المجلة الجزائرية للعلوم القانونية الاقتصادية والسياسية*(2007/01)، صفحة 167. تاريخ الاسترداد 10 مارس, 2023، من http://www.asjp.cerist.dz/en/article/96626
- محمد محي الدين عوض. (2004). *حقوق الملكية الفكرية وحمايتها قانونيا* (الإصدار الطبعة الاولى). الرياض، المملكة العربية السعودية: مركز الدراسات والبحوث بجامعة نايف العربية للعلوم الأمنية.

- Biron, M. F. (2017). *Le régime de protection par brevet de la propriété intellectuelle face à la nouvelle economie de la connaissance:un cataliseur ou un inhibiteur de la créativité? (mémoire de maitrise en sciences)*. CANADA: HEC MONTREAL. Consulté le Mars 10, 2023
- Blair, M., & Wallman, S. (2000). *Unseen Wealth: Report of the Brookings task force on understanding intangibles sources of value*. Washington: The Brookings institution. Consulté le Avril 11, 2023

Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International (CC BY-NC-ND 4.0)

- INAPI. (2016, Octobre 17). Les Brevets D'invention. (INAPI, Éd.) ALGERIE. Consulté le Avril 11, 2023, sur *https://www.wipo.int/edocs/mdocs/mdocs/fr/ompi_pct_czl_16/ompi_pct_czl_16_f01.pdf*
- Liotard, I. (1999, 3eme trimestre). Les Droits De La propriété intellectuelle, une nouvelle arme stratégique des firmes. (D. B. Supérieur, Éd.) *Revue D'économie Industrielle*(89). Consulté le Avril 10, 2023, sur https://www.persee.fr/doc/rei_0154-3229_1999_num_89_1_1756
- Morange, B. (1996). *La propriété intellectuelle, une arme stratégique de guerre économique.* FRANCE. Consulté le Mars 10, 2023
- OECD. (2007). *Policy Brief : Creating value from intellectual assets.* Paris: OECD Observer. Consulté le Mars 09, 2023, sur https://www.oecd.org/sti/inno/36701575.pdf
- Thibault du Manoir de Juaye. (2006). l'intelligence juridique: une nouvelle matière. Dans s. perrine, & L. d. française (Éd.), *intelligence économique et gouvernance compétitive* (pp. 159- 160). paris: la documentation française. Consulté le avril 15, 2023
- WTO. (s.d.). *https://www.wto.org/french/tratop_f/dispu_f/dsu_f.htm*. (WTO, Éditeur) Consulté le mars 12, 2023, sur https://www.wto.org/: https://www.wto.org/french/tratop_f/dispu_f/dsu_f.htm
- WTO. (s.d.). Mémorandum d'accord sur les règles et procedures regissant le règlement des différends, Annexe II de la charte de l'OMC. (WTO, Éd.) Consulté le avril 12, 2023, sur www.wto.org/: https://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/28-dsu.pdf
- Zéghal, D., & Maaloul, A. (2010, Juin 12). Le traitement comptable des intangibles, ses conséquences et les solutions envisagées. Capital immatériel : état des lieux et perspectives. Montpellier, (fichiers sur CD ROM). halshs-00525, France. Consulté le Avril 13, 2023, sur https://shs.hal.science/halshs-00525802/document

Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International (CC BY-NC-ND 4.0)