



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

المركز الجامعي بلحاج بوشعيب

عين تموشنت

معهد العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير

قسم الحقوق



مطبوعة في مقياس:

عقود الملكية الصناعية

محاضرات موجهة لطلبة السنة الأولى ماستر - قانون خاص - حقوق

من إعداد:

د. بن عزة أمال

السنة الجامعية: 2019-2020م

قائمة أهم المختصرات

أولاً- باللغة العربية:

- ج.ر: الجريدة الرسمية
- ج: الجزء
- د.ت.ن: دون تاريخ النشر
- د.د.ن: دون دار نشر
- ص: صفحة
- ط: الطبعة
- ق.إ.م.إ: قانون الإجراءات المدنية والإدارية
- ق.ت.ج: القانون التجاري الجزائري
- ق.ت.م: القانون التجاري المصري
- ق.م.ج: القانون المدني الجزائري

ثانياً- باللغة الفرنسية:

- P : page
- Op. Cit : Ouvrage précité

مقدمة:

العقد بصفة عامة هو توافق وتطابق إرادتين لإحداث أثر قانوني معين يتمثل في منح شيء أو القيام بعمل أو الامتناع عن عمل. وهو بهذا المفهوم يحتل مكانة هامة في المعاملات القانونية على مختلف الأصعدة -الوطنية والدولية- من خلال تجسيد المراكز القانونية وتنشئة الحقوق والالتزامات.

إذ يلعب العقد دوراً مهماً في تداول الثروات والخدمات، في ظلّ العولمة وحرية التجارة والمنافسة خاصة مع ظهور مختلف صيغ المؤسسات الاقتصادية، وغزو الوسائل الالكترونية.

فبعد قيام الثورة الصناعية في النصف الأخير من القرن التاسع عشر برزت مجموعة من التغيرات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية، كانت سبباً في كثرة الإنتاج وزيادته، وبالتالي اتساع حركة التجارة الداخلية والدولية بشكل كبير، مما استلزم معه قيام أنظمة قانونية جديدة تهدف لتأطير الحقوق المستحدثة.

حيث ظهرت مجموعة جديدة من العقود لمواكبة مناخ الاستثمار والتنمية الاقتصادية، والتي كان لوقوع التطور الاقتصادي والتكنولوجي عميق الأثر عليها، فتأثرت بإيجابياته وسلبياته، لتنتج عقوداً بسيطة أو مركبة تحمل في طياتها نقاطاً قانونية وتعقيدات فنية ومكاسب مالية وذلك فيما يعرف "بعقود الملكية الصناعية".

تعتبر حقوق الملكية الصناعية من الأموال التجارية لصلتها الوطيدة بالأنشطة التجارية، ولذا فإنّ العقد الوارد على مثل هذه الحقوق يعتبر في الغالب الأعم تجارياً ويدخل تحت عباءة القانون التجاري.

إنّ أهم ما تتميز به حقوق الملكية الصناعية أنّها حقوق مؤقتة، ولذا فإنّ العقد الذي يرد عليها يعتبر مؤقتاً أيضاً، وهو ما يبرز أهميته خصوصاً في العصر الحالي الذي جعل من الإبداع الفكري والابتكار مصدراً مولداً للثروة.

ولعل أهمية هذه الدراسة تكمن على وجه الخصوص في التعرف على أحد أهم المحاور الأساسية للمجتمع الاقتصادي الحالي أثناء بنائه لأسس النظام الاقتصادي الجديد، والذي حاول تكريس حقوق الملكية الصناعية وجعلها مصدراً للدخل الفردي والوطني.

إذ تهدف عقود الملكية الصناعية لوضع إطار عام لحقوق الملكية الصناعية وعملية استغلالها قانونياً، بعدما كانت حكراً على أصحاب الحقوق، مما يشجعهم على الإبداع والابتكار في ظلّ تزايد المنافسة من جهة، ومحاطر الاعتداء على هذه الحقوق من جهة أخرى.

ولعل التشريعات المختلفة قد عمدت إلى تنظيم حقوق الملكية الصناعية، من خلال إرساء بنية قانونية تحتية، لتنظيم ممارسة هذه الأنشطة. غير أنّها توقفت عند ذلك الحد ولم تكمل مسيرتها في تنظيم عقود الملكية الصناعية وتركت الأمر بيد طرفي العقد لتنظيمه وفقاً لما يرونه مناسباً لهم.

وقد حذا المشرّع الجزائري حذوهم بعد الانضمام لمنظمة التجارة العالمية¹، حيث عرفت الجزائر أول تنظيم لحقوق الملكية الصناعية بعد الاستقلال بموجب الأمر رقم 66-54 المتعلق بشهادات المخترعين وإجازات الاختراع²، والأمر رقم 66-86 المتعلق بالرسوم والنماذج الصناعية³، وهذا لبسط حماية تشريعية للحقوق التي ترد على الاختراعات والرسوم والنماذج الصناعية. حيث جرت العادة على حماية حقوق مالكيها استناداً إلى مبادئ العدالة والقانون الطبيعي.

ومن خلال ما سبق يتبادر إلى الذهن التساؤل المتعلق بـ إلى أيّ مدى يمكن للمانح التصرف في حقوق الملكية الصناعية؟ والذي يتفرع عنه مجموعة من التساؤلات حول ماهي أنواع عقود الملكية الصناعية؟ وكيف يتم إبرامها؟

كلّ هذه التساؤلات سيتمّ الإجابة عنها بالاعتماد على المنهج التحليلي الذي يعتمد على تحليل النصوص القانونية خاصة ما تعلق منها بحقوق الملكية الصناعية كبراءة الاختراع والعلامة التجارية والنماذج الصناعية...، بالإضافة للمنهج الوصفي الذي يتم من خلاله وصف بعض الوقائع والمراكز القانونية، كما سيتم في بعض الأحيان العودة للمنهج التاريخي عند البحث في تطور بعض عقود الملكية الصناعية.

وبناءً على ما سبق، ارتأينا تقسيم هذه الدراسة إلى ثلاثة فصول تماشياً مع منهجية العقد ومراحل الزمنية، حيث تُعالج في الفصل الأول الإطار المفاهيمي لعقود الملكية الصناعية، والفصل الثاني النظام القانوني لعقود الملكية الصناعية، وفي الفصل الثالث واقع المرحلة النهائية لعقود الملكية الصناعية.

¹ كعضو مراقب.

² المؤرخ في 3 مارس 1966، ج.ر، عدد 19، المؤرخة في 08-03-1966، المعدل والمتمم، ص.222.

³ المؤرخ في 28 أبريل 1966، ج.ر، عدد 35، المؤرخة في 03 ماي 1966، ص.406.

الفصل الأول

الإطار المفاهيمي لعقود الملكية الصناعية

تتعلق العقود التجارية بشأن من الشؤون الخاصة بالمجال التجاري كتبادل السلع والمنتجات أو الخدمات ويكون أطرافها من الأشخاص العاديين الطبيعيين أو المعنويين. بالإضافة لإمكانية أن يكون العقد داخلياً إذا لم يتضمن عنصراً أجنبياً واتصلت كافة عناصره بقانون وقضاء وطني، وعلى العكس من ذلك يكون العقد دولياً في حالة وجود العنصر الأجنبي ووجود تداخل بين القوانين الوطنية والأجنبية...

والواقع أنّ النظرة الاقتصادية للعقود التجارية قاصرة على جانب المعاملات المالية والتجارية، وهي تطبيق للنظرة القانونية والتي تعبر عن انتقال الأموال والخدمات بين طرفي العقد، وهو واقع الحال بالنسبة للمانح والمتلقي ضمن عقود الملكية الصناعية.

تتنوع عقود الملكية الصناعية بتنوع موضوعها وتشعب عناصرها وبالتالي تتعدد أشكالها ومجالاتها، فهي في تطور مستمر استجابة لمقتضيات الحياة التكنولوجية المعاصرة، الأمر الذي ساهم في تطورها وتنميتها على مختلف الأصعدة، والتي كان للتكتلات الاقتصادية الدور الأكبر في نشأتها.

فتركيز رؤوس الأموال ووسائل الإنتاج وتواجد علاقات عقدية بين مؤسسات ذات أنشطة مهنية ووجود علاقات منظمة، رتب عقوداً جديدة سواء في قطاع الإنتاج أو التوزيع أو الخدمات.

لذا فإنّ البحث عن الإطار المفاهيمي لعقود الملكية الصناعية يتناول أيّ قسم من أقسام القانون الوضعي الذي يرقى أحكام الملكية الصناعية وينظم شؤونها نظراً لتشعب مجالات هذه العقود، بعد أن أصبحت موضوعاً رئيسياً في السياسات التجارية الحديثة.

وللتفصيل في هذا الإطار سنتناول مفهوم عقود الملكية الصناعية في المبحث الأول، أمّا المبحث الثاني فسنخصصه لأنواع عقود الملكية الصناعية.

المبحث الأول: مفهوم عقود الملكية الصناعية

يرجع أصل وجود عقود الملكية الصناعية إلى البيئة التجارية، فهي عقود مبتكرة أبدعتها حاجات التجارة. فعقود الملكية الصناعية من العقود الحديثة التي ظهرت عندما استقرت في الأذهان فكرة انفصال ملكية الحقوق الصناعية كمنقول معنوي عن استعمالها، وبذلك يكون مستعمل هذا الحق غير مالكه. ولهذا سنخصص هذا المبحث لتناول مفهوم حقوق الملكية الصناعية (المطلب الأول) باعتبارها محلاً لإبرام عقود الملكية الصناعية (المطلب الثاني).

المطلب الأول: مفهوم حقوق الملكية الصناعية

تتسع حقوق الملكية الصناعية لتشمل كل ما يتعلق بعقل الإنسان من أفكار قابلة للتطبيق الصناعي، حيث تخرج تلك الأفكار من العقل لتجسد على أرض الواقع وتنشئ لصاحبها حقوقاً في ظلّ القوانين المعمول بها وطنياً ودولياً.

وللتفصيل أكثر في الموضوع نتناول في هذا المطلب تعريف الملكية الصناعية وطبيعتها القانونية (الفرع الأول) وعناصر هذه الملكية (الفرع الثاني).

الفرع الأول: تعريف الملكية الصناعية وطبيعتها القانونية

تعتبر الملكية الصناعية مجموعة من الحقوق المعنوية لها تعريفها الخاص الذي يميزها عن غيرها (أولاً)، ناهيك عن اختلاف طبيعتها القانونية (ثانياً) وهو ما سنوضحه بشيء من التفصيل.

أولاً- تعريف الملكية الصناعية:

لقد عرّف القانون المدني الجزائري⁴ الملكية في المادة 674 على أنها: "الملكية هي حق التّبع والتصرّف في أشياء بشرط أن تستعمل استعمالاً لا تحرمه القوانين والأنظمة".

فالملكية هي حق جامع مانع على الشيء، ومالكه سلطة التصرّف والاستغلال والاستعمال دون غيره وذلك في حدود القانون، وبالتالي لا يكون للغير نفس السلطات المخوّلة للمالك. لأنّ ذلك يؤدي إلى التعارض

⁴ الصادر بموجب الأمر رقم 75-58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، ج.ر، عدد 78، المؤرخة في 30 سبتمبر 1975، ص.990.

بينهما. وعندما تتجزأ عناصر الملكية، يحتفظ المالك في هذه الحالة بسلطة التصرف، وتكون سلطة الاستغلال والاستعمال للمتفعل حين انقضاء مدة العقد⁵.

أما عن تعبير الملكية الصناعية فهو المصطلح العام لكل أنواع الملكية الفكرية التي يُوجد لها تطبيق صناعي بما في ذلك الاختراعات، والرسوم أو النماذج الصناعية والعلامات التجارية والبيانات الجغرافية⁶.

إذ يتناول اصطلاح الملكية الصناعية الحقوق التي ترد على بعض المنقولات المعنوية وهي براءات الاختراع، العلامات التجارية، الرسوم والنماذج الصناعية، الأسماء التجارية⁷.

وفي هذا الإطار يمكن تعريف الملكية الصناعية على أنّها: "تلك الحقوق المعترف بها لصالح كلّ شخص على نشاطاته الإبتكارية ومنجزاته الفكرية حيث يمكن لصاحبها الاستئثار باستغلال براءة ابتكاره أو علامته التجارية أو اسمه التجاري في مواجهة الغير"⁸.

وتعرف أيضا على أنّها: "ما يُدعه فكر الإنسان من اختراعات ومصنّفات أدبية وفنيّة ورموز وصور مستعملة في التجارة"⁹.

أما عن التعريف التشريعي لحقوق الملكية الصناعية، فإنّ المشرّع قد ترك هذه المسألة بيد الفقهاء كونهم يُجيدون وضع التعريفات للمظاهر القانونية والتي تخلق الاختلاف بينهم، وبالتالي طرح تعريفات متعدّدة لمسألة واحدة.

وعليه، لم تقدم أغلب التشريعات¹⁰ تعريفاً للملكية الصناعية ومنها التشريع الجزائري، الذي اعترف بهذه الحقوق ولكن أدرجها تحت تسميات متنوعة.

⁵ علي نديم الحمصي، الملكية التجارية والصناعية - دراسة مقارنة-، ط1، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، 2010، ص.41.

⁶ نواره حسين، الملكية الصناعية في القانون الجزائري، الأمل للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2015، ص.9.

⁷ إدوار عيد، الأعمال التجارية والتجار والمؤسسة التجارية، مطبعة باخوس وشرتوني، بيروت، 1971، ص.406.

⁸ عامر محمود الكسواني، الملكية الفكرية ماهيتها، مفرداتها، طرق حمايتها، دار الجيب للنشر والتوزيع، عمان - الأردن، 1998، ص.23.

⁹ (Jean PIOTRAUT - Droit de la propriété intellectuelle, collection référence Luc), Ed. Ellipses, 2004, p.37;

نقلًا عن: عجة الجليلي، أزمات حقوق الملكية الفكرية، أزمة حق أم أزمة قانون أم أزمة وصول إلى المعرفة، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2012، ص.26.

فقد أشار لها بصدده ذكره لعناصر المحل التجاري¹¹ في نص المادة 78 من القانون التجاري¹² والتي جاء فيها: "تعدّ جزءاً من المحل التجاري الأموال المنقولة المخصّصة لممارسة نشاط تجاري ويشمل المحل التجاري إلزامياً عملائه وشهرته. كما يشمل أيضاً سائر الأموال الأخرى اللازمة لاستغلال المحل التجاري كعنوان المحل والاسم التجاري والحق في الإيجار والمعدّات والآلات والبضائع وحق الملكية الصناعية والتجارية كلّ ذلك ما لم ينص على خلاف ذلك".

فالمادة 17 مكرر من القانون المدني الجزائري تشير إليها بالأموال المعنوية¹³، أمّا المادة 687 من ذات القانون فتسميها بالأشياء غير المادية¹⁴. وتُحيل مباشرة في عملية تعريفها لهذه الحقوق لقوانين خاصة والمتمثلة أساساً في الأمر رقم 06/03 المتعلق بالعلامات¹⁵، والأمر رقم 07/03 المتعلق ببراءة الاختراع¹⁶، والأمر رقم 08/03 المتعلق بحماية التصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة¹⁷.

أمّا بالنسبة للرسوم والنماذج الصناعية فقد أبقى المشرّع الجزائري الأمر رقم 86/66¹⁸ دون تعديل، كما احتفظ بالأمر رقم 65/76 المتعلق بتسميات المنشأ¹⁹.

¹⁰ ومنها المشرّع الفرنسي الذي اكتفى بتعريف كلّ حق من حقوق الملكية الصناعية على حدى وهذا بالنظر إلى القانون رقم 597/92 المؤرخ في 1992/07/01 المتعلق بحقوق الملكية الفكرية، وكذلك فعل المشرّع المصري بعدم تبنيه لتعريف جامع لحقوق الملكية الصناعية بالرغم من جمعه لكافة النصوص القانونية للملكية الفكرية في تقنين واحد وهو القانون رقم 2002/82. وهاذين الموقفين للمشرّع الفرنسي والمصري كانا بخلاف المشرّع المغربي والذي تبنى ضمن القانون رقم 17/97 المتعلق بالملكية الصناعية تعريفاً لهذه الأخيرة في المادة الثانية منه على أنّها: "يراد بلفظ الملكية الصناعية ما تفيد في أوسع مفهومها وتطبق ليس فقط على الصناعة والتجارة الصرفة والخدمات، ولكن أيضاً على كلّ إنتاج في مجال الصناعات الفلاحية والاستخراجية وكذا على جميع المنتجات المصنوعة أو الطبيعية مثل الأنعام والمعادن والمشروبات".
¹¹ أنظر في تفصيل عناصر المحل التجاري: عمورة عمار، العقود والمحل التجاري في القانون الجزائري، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، ص. 131 وما بعدها.

¹² الصادر بموجب الأمر 59-75 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، ج.ر، عدد 101، المؤرخة في 19 ديسمبر 1975 المعدل والمتمم.
¹³ حيث جاء في نص المادة 17 مكرر ق.م ما يلي: "يسري على الأموال المعنوية قانون محل وجودها وقت تحقق السبب الذي ترتب عليه كسب الحياة أو الملكية....".

¹⁴ تنص المادة 687 ق.م على: "تنظم قوانين خاصّة الحقوق التي ترد على أشياء غير مادية".

¹⁵ المؤرخ في 19 يوليو 2003، ج.ر، عدد 44، المؤرخة في 23 يوليو 2003، ص. 22.

¹⁶ المؤرخ في 19 يوليو 2003، ج.ر، عدد 44، المؤرخة في 23 يوليو 2003، ص. 27.

¹⁷ المؤرخ في 19 يوليو 2003، ج.ر، عدد 44، المؤرخة في 23 يوليو 2003، ص. 35.

¹⁸ المؤرخ في 28 أبريل 1966، ج.ر، عدد 35، المؤرخة في 3 ماي 1966، ص. 406.

¹⁹ المؤرخ في 16 يوليو 1976، ج.ر، عدد 59، المؤرخة في 23 يوليو 1976، ص. 866.

ثانياً- الطبيعة القانونية للملكية الصناعية:

تعدّ مسألة تحديد الطبيعة القانونية لحقوق الملكية الصناعية من المسائل التي يصعب البحث فيها، نظراً لأهميتها من حيث تحديد الآثار القانونية المترتبة عنها. لكن وعلى اعتبار أنّ حقوق الملكية الصناعية يمكن لصاحبها الاستئثار بها واحتكارها، فيمكن أن تندرج في إطار الحقوق المعنوية والتي تعدّ نوعاً ثالثاً من الحقوق المالية إلى جانب كل من الحقوق الشخصية والحقوق العينية²⁰.

وبالعودة للنصوص القانونية الواردة في القانون المدني الجزائري، نرى أنّه يمكن تكييف حقوق الملكية الصناعية على أنّها أموال تخضع لنظرية الأموال. أمّا عن الرابطة القانونية الموجودة بين كل من المخترع والمبدع والشيء الذي اخترعه أو أبدعه هي علاقة ملكية نابعة من عقل الإنسان وتتجسد فيها شخصيته²¹.

وعليه، يمكن اعتبار حقوق الملكية الصناعية والتي تسمح لصاحبها بالاستئثار باستغلال ابتكاره وإبداعه، حقوقاً ذات طابع مختلط تستمد القواعد المنظمة لها من عدّة نصوص قانونية، فهي تجمع بين القانون المدني الذي يجب الرجوع إليه في تمييز أنواع الحق، وبين القانون التجاري بشقيه العام والخاص الذي يعترف صراحةً بأنّ الإنتاج الفكري هو عمل تجاري²²، بالإضافة لنصوص القانون الخاص. كما يجب علينا العودة أيضاً للنصوص الواردة في القانون العام ومنها القانون الجنائي وذلك للبحث عن حماية لهذه الحقوق إذا ما تعلق الأمر بعملية الاعتداء عليها، ولا بدّ من الرجوع أيضاً للقانون الإداري فيما يتعلق بعملية تسجيل حقوق الملكية الصناعية²³ من إيداع للملف ومنح الوثيقة الخاصة بالحماية والنشر فكلّها عبارة عن إجراءات إدارية محضة²⁴.

²⁰ عجة جيلالي، المرجع السابق، ص.208.

²¹ نفس المرجع، ص.ص.47-48.

²² تنص المادة 2 من القانون التجاري على: "يعدّ عملاً تجارياً بحسب موضوعه... كلّ مقولة لاستغلال... الإنتاج الفكري".

²³ أنشأ المشرع الجزائري بموجب المرسوم رقم 63-248 المؤرخ في 10 جويلية 1963، ج.ر، عدد 49، المؤرخة في 19 جويلية 1963، ص.726، الديوان الوطني للملكية الصناعية والذي منحه صلاحيات متعلقة بالملكية الصناعية والتجارية والسجل التجاري، ثم نقلت هذه الصلاحيات للمعهد الجزائري للتوحيد الصناعي والملكية الصناعية والذي استحدث بموجب الأمر رقم 73-62 المؤرخ في 21 نوفمبر 1973، ج.ر، عدد 95، المؤرخة في 27 نوفمبر 1973، ص.1373، وتم احتفاظ الديوان بمهام التسجيل في السجل التجاري. ثم أخيراً أنشأ المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية بموجب المرسوم التنفيذي رقم 98-68 المؤرخ في 21 فيفري 1998، ج.ر، عدد 11، المؤرخة في 01 مارس 1998، مع ترك مهام التسجيل في السجل التجاري للمركز الوطني للسجل التجاري والذي احتفظ بصلاحيات الديوان الوطني للملكية الصناعية مع تبديل للاسم فقط بموجب المرسوم رقم 73-188، المؤرخ في 21 نوفمبر 1973، ج.ر، عدد 95، المؤرخة في 27 نوفمبر 1973. ومن بين مهام المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية وبموجب المادة 7 من القانون المنظم له فإنّه: "يقوم

وباعتبار أنّ الغاية من حقوق الملكية الصناعية والاستثمار بها هي الاتصال بالزبائن عن طريق جذبهم لنوع من المنتجات دون الأخرى مع خلق نوع من المنافسة²⁵، هذه الأخرى التي ليست لها حدود جغرافية. وبالتالي فإنّ حقوق الملكية الصناعية هي ذات طابع وطني من جهة وذات طابع دولي من جهة أخرى، وهذا راجع لعملية التسجيل والحماية التي تسعى لها الدول بموجب الاتفاقيات الدولية، وخير مثال على ذلك نص المادة 13 من المرسوم التنفيذي رقم 05-277 المتعلق بكيفيات إيداع العلامات وتسجيلها²⁶ والتي جاء فيها: "تخضع التسجيلات الدولية للعلامات الممتدة حمايتها إلى الجزائر في إطار الاتفاقات الدولية التي انضمت إليها الجزائر، إلى الفحص التلقائي بهدف التحقق من أنّها غير مستثناة من التسجيل لسبب أو عدّة أسباب من أسباب الرفض المذكورة في المادة 7 من الأمر رقم 03-06 المؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424هـ الموافق لـ 19 يوليو سنة 2003".

ونخلص في الأخير لمجموعة من النقاط توضح سبب اعتبار حقوق الملكية الصناعية من الحقوق المختلطة:

- أنّ هذه الحقوق هي من ثمرات العقل ومنصبة على عناصر معنوية ومتعلقة أساساً بعنصر الزبائن.
- بعض هذه الحقوق ملتصق بشخص صاحب الحق كحق المخترع أو حق المبدع، إذ يجب ذكر اسمه في براءة الاختراع حتى ولو قام بتسجيل حق الاستغلال باسم الغير²⁷.
- توجد مجموعة قيود تحدّ من عملية استغلال حقوق الملكية الصناعية كشرط المدة مثلاً والذي لا يصلح محلاً لحق الملكية.

الفرع الثاني: عناصر الملكية الصناعية

تتفرع عناصر الملكية الصناعية بصفة عامة إلى قسمين أساسيين²⁸: الأول يشمل الحقوق الواردة على المبتكرات النفعية، والثاني يشمل الإبداعات الفنية حيث تضم كل منها عدة أقسام منها:

المعهد بتنفيذ السياسة الوطنية في الملكية الصناعية خصوصاً السهر على حماية الحقوق المعنوية للمبدعين في إطار القوانين والتنظيمات المعمول بها".

24 نورة حسين، المرجع السابق، ص.11.

25 علي نديم الحمصي، المرجع السابق، ص.209.

26 المؤرخ في 2 أوت 2005، ج.ر، عدد 54، المؤرخة في 7 أوت 2005، ص.11.

27 أنظر المادة 11 من الأمر 03-07 المتعلق ببراءة الاختراع.

28 أنظر في ذلك كل من: عجة الجليلي، المرجع السابق، ص.263؛ علي نديم الحمصي، المرجع السابق، ص.209؛ نورة حسين، المرجع السابق، ص.22.

أولاً- براءة الاختراع:

تعتبر براءة الاختراع أحد أهم حقوق الملكية الصناعية؛ فهي جوهرها، إذ تنشأ كنتاج لإبداع فكري للمخترع، الذي يضع اختراعه في متناول الجميع ليصبح متداولاً بين الناس، فما المقصود بالبراءة؟

1- تعريف براءة الاختراع:

يقصد بالبراءة السند أو الوثيقة التي تمنحها الدولة للمخترع²⁹ مقابل فكرة إبداعية يتوصل إليها في أيّ من المجالات التقنية، تتعلق بمنتج أو طريقة صنع، أو بكليهما تؤدي لحل مشكلة معينة³⁰، تحوّل صاحبها حق الاستئثار باختراعه واستغلاله لمدة معينة وبشروط محدّدة وفقاً للحماية القانونية المقرّرة.

وقد عرّفها "إدوار عيد" على أنّها: "شهادة تعطى من قبل الدولة وتمنح مالكيها حقاً حصرياً باستثمار الاختراع الذي يكون موضوعاً لهذه البراءة"³¹.

كما عرّفها "محمود إبراهيم الوالي" على أنّها: "شهادة تمنحها الإدارة لشخص ما يستطيع بواسطتها أن يتمسك بالحماية التي يُضيفها القانون على الاختراعات مادام قد استوفى الشروط المحدّدة قانوناً لمنح براءة اختراع صحيحة"³².

ويستنتج من هذين التعريفين أنّ البراءة هي شهادة رسمية تصدر عن الدولة من خلال الجهة المخوّلة قانوناً بإصدارها بعد إتمام الإجراءات القانونية من قبل مالك الاختراع أو وكيله القانوني، تمكّنه من استغلال اختراعه لمدة معينة وبشروط محدّدة.

ولذلك فقد نظم المشرّع الجزائري ولأوّل مرة كلّ ما يتعلق بالاختراع ضمن الأمر رقم 66-54 المؤرخ في 03 مارس 1966 المتعلق بشهادة الاختراع وإجازة المخترعين، حيث نصت المادة 12 منه على أنّه: "يكون الحق في الإجازة خاصاً للمخترع الأجنبي أو لخلفه الأجنبي".

²⁹ سواء كان المخترع جزائرياً أو أجنبياً مقيماً في الجزائر أو خارجها، شخصاً طبيعياً أو معنوياً.

³⁰ دزيري حفيظة، حقوق الملكية الصناعية، أثر ظاهرة التقليد على المستهلك، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2016، ص.12.

³¹ إدوار عيد، المرجع السابق، ص.411.

³² محمود إبراهيم الوالي، حقوق الملكية الفكرية في التشريع الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1983، ص.30.

أما بعد التعديلات التشريعية والتي سايرت من خلالها الدولة التطور الحاصل في الميادين التجارية، صدر الأمر رقم 03-07 المتعلق ببراءة الاختراع، حيث تمّ التأكيد على حق المخترع- وطنياً كان أم أجنبياً- في الحصول على البراءة متى استوفى الشروط القانونية المؤهلة لذلك، حيث نصت المادة 01/10 منه على: "الحق في براءة الاختراع ملك لصاحب الاختراع كما هو محدد في المواد من 3 إلى 8 أعلاه، أو ملك لخلفه".

ومن خلال ما سبق، يمكن القول أنّ الدولة ممثلة في المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية تمنح شهادة للمخترع لاستغلال اختراعه مالياً مع تمتعه بالحماية القانونية المقررة بموجب الأمر رقم 03-07.

2- شروط الحصول على البراءة:

يعترف القانون بحق صاحب الاختراع حيث يمكنه استغلاله مالياً بنفسه أو من الغير، على أن يتبع المخترع مجموعة من الإجراءات للحصول على البراءة، فكلّ اختراع يمكن أن يكون موضوع براءة لكن ضمن شروط معينة.

أ- الشروط الموضوعية:

للحصول على براءة الاختراع وبالتالي حمايته، يجب أن يكون الاختراع جديداً ومنظوياً على نشاط ابتكاري وقابلاً للتطبيق الصناعي³³، بالإضافة لكونه مشروعاً بعدم إخلاله بالآداب والنظام العام وألا يكون الاختراع ممّا يحظر القانون منح براءة عنه³⁴.

سنوضح هذه الشروط كما يلي:

الشرط الأول: عنصر الجدة

فالجدّة معناها السبق إلى التعريف بالاختراع حتى يكون قابلاً للحماية القانونية، والجدّة تكون إمّا مطلقة وإمّا نسبية.

فالجدّة المطلقة تعني أن لا يكون الاختراع قد سبق الكشف عنه في السابق بأيّ طريقة كانت، وهذا حتى لا تكون الجدّة مقيدة في الزمان والمكان وبالتالي نكون أمام جدّة نسبية³⁵.

وقد استقرّ الفقه على تعريف هذا العنصر على أنّه: "السبق إلى التعريف بالاختراع"³⁶.

³³ أنظر المادة 3 من الأمر 03-07.

³⁴ أنظر المادة 7 من الأمر 03-07.

⁽³⁵⁾ معن عودة السكارنة العابدي، انقضاء الحق في براءة الاختراع، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2017، ص.171.

إذ نجد أنّ المشرّع الجزائري يأخذ بمبدأ الجِدّة المطلقة والتي تعتبر الأصل العام المقرّر في القانون المقارن³⁷، بشأن براءات الاختراع، حيث تناوله صراحةً في نص المادة 01/4 من الأمر 03-07 والتي نصت على: "يعتبر الاختراع جديداً إذا لم يكن مدرجاً في حالة التقنية، وتتضمن هذه الحالة كلّ ما وضع في متناول الجمهور عن طريق وصف كتابي أو شفوي أو استعمال أو أيّ وسيلة أخرى عبر العالم، وذلك قبل يوم إيداع طلب الحماية أو تاريخ مطالبة الأولوية بها".

ويقصد بحالة التقنية كلّ ما وضع مسبقاً قبل تاريخ تقديم طلب البراءة أو تاريخ الأولوية المطالب بها³⁸، أي وجود سابقة علنية للجمهور.

فإذا كان الاختراع معروفاً من قبل انتفى سبب إصدار البراءة، فإذا ما حصل وأن عرف الاختراع في الخارج فقد جدّته، بحيث لا يجوز أن تمنح براءة ثانية عليه ذلك أنّ مبدأ الجِدّة يستلزم تطبيقه من حيث الزمان والمكان معاً³⁹. فتوصل شخص لاختراع واستعماله بطريقة سرية وخفية دون علانية لا ينفى عنصر الجِدّة عن الاختراع⁴⁰.

الشرط الثاني: عنصر الابتكار

يعتبر هذا العنصر أساسياً لحماية حق المخترع، حيث يجب توفر الأصالة في الاختراع بحيث يجرز تطوراً في المجال الصناعي ويتجاوز ما هو مألوف⁴¹، فانتفاء هذا العنصر يجعل الاختراع غير مستحق للحماية.

وقد أكّدت المادة 5 من الأمر 03-07 على هذا الشرط حيث جاء فيها: "يعتبر الاختراع ناتجاً عن نشاط اختراعي إذا لم يكن ناجماً بداهةً من حالة التقنية.

ومن المعلوم أنّ الاختراع غير الاكتشاف؛ فالأوّل يؤدي إلى إيجاد شيء جديد لم يكن موجوداً من قبل، أمّا الثاني فيؤدي للكشف عن شيء لم يكن معلوماً من قبل⁴².

³⁶ عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني حق الملكية مع شرح مفصل للأشياء والأموال، ج8، د.ط، دار إحياء التراث العربي، لبنان، ص.453.

³⁷ ورد ذلك في المادة 22 من القانون المغربي: "يعتبر قابلاً لاستصدار براءة اختراع جديد يستلزم نشاطاً إبداعياً، ويكون قابلاً للتطبيق الصناعي". والمشرّع الفرنسي في المادة 611-11 من قانون الملكية الفكرية:

«Une invention est considérée comme nouvelle si elle n'est pas comprise dans l'état de la technique».

³⁸ علي نديم الحمصي، المرجع السابق، ص.237.

³⁹ محمد أنور حمادة، النظام القانوني لبراءات الاختراع والرسوم والنماذج الصناعية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2002، ص.19.

⁴⁰ محمد حسنين، الوجيز في الملكية الفكرية، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، 1985، ص.136.

⁴¹ نفس المرجع، ص.27.

وقد يأخذ الابتكار أحد الصور التالية:

1. أن يكون الاختراع متعلقاً بإنتاج صناعي جديد، ذو خصائص مميزة عن غيره من المنتجات الصناعية الأخرى، فتسمى في هذه الحالة براءة اختراع المنتج.
 2. أن يكون الاختراع متعلقاً بطريقة جديدة تمكّن من استحداث منتج معروف أو نتيجة صناعية معروفة، وتسمى في هذه الحالة براءة اختراع الطريقة.
 3. أن يكون الاختراع تطبيقاً جديداً لطريقة أو وسيلة معروفة.
- ويعتبر الاختراع مشتقاً على عنصر الأصالة والابتكار إذا لم يتمكن الرجل المعتاد من التوصل إليه باستخدامه للتقنية السابقة.

الشرط الثالث: قابلية التطبيق الصناعي

ويشترط في الاختراع حتى يكون محمياً قانوناً أن يكون قابلاً للتطبيق الصناعي ذلك أنّ البراءة تمنح صاحبها حق استثمارها من الناحية الصناعية وتطبيقها بصورة مادية ملموسة⁴³، وهو ما ذكره المشرع الجزائري في المادة 6 من الأمر 03-07.

الشرط الرابع: شرط المشروعية

أيّ اختراع غير مشروع يسبب نشره أو استعماله إخلالاً بالأداب العامة أو النظام العام، لا يمكن بأيّ حال من الأحوال منح براءة بشأنه، وذلك لمراعاة المصلحة العامة والاعتبارات الاجتماعية، وهو ما جاء به المشرع صراحةً في نص المادة 8 في فقرتها الثانية والتي تنص على: "لا يمكن الحصول على براءات اختراع بموجب هذا الأمر بالنسبة لما يأتي: ... 2- الاختراعات التي يكون تطبيقها على الإقليم الجزائري مخالفاً بالنظام أو الآداب العامة...".

أمّا بشأن المعدّات الطبيّة والمتعلّقة بالعلاج أو التشخيص فلا يمنع من منحها براءة اختراع، مادامت قابلة للتطبيق الصناعي.

⁴² صلاح زين الدين، المدخل إلى الملكية الفكرية، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان- الأردن، 2000، ص.23.

⁴³ علي نديم الحمصي، المرجع السابق، ص.238.

ب- الشروط الشكلية:

يشترط من الناحية الشكلية للحصول على براءة الاختراع تقديم الطلب ممن له الحق في البراءة ومنح الرخصة.

إذ يتعين على كل شخص يرغب في إضفاء الحماية القانونية على اختراعه والحصول على براءة الاختراع في إقليم الدولة الجزائرية أن يتقدم بطلب كتابي للمصلحة المختصة⁴⁴ على مستوى المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية مرفوق بملف وصفي وتقني للاختراع يتضمن مجموع الوثائق المشار إليها في المادة 3 من المرسوم التنفيذي رقم 05-275 الذي يحدد كيفية إيداع براءات الاختراع⁴⁵.

ويقدم الطلب من قبل المخترع أو وكيله أو من آلت إليه حقوق الاختراع، وإذا اشترك أكثر من شخص في اختراع واحد فإن الحق في ملكية البراءة يكون مشتركاً بينهم بالتساوي باعتبارهم شركاء في الاختراع أو يعدّ ملكاً لخلفائهم⁴⁶، ما لم يتفقوا على خلاف ذلك خطأً.

وتنص المواد 20 و21 من الأمر 03-07 المتعلق ببراءة الاختراع على أنّ من يريد الحصول على براءة الاختراع أن يُودع طلبه والمتضمن استمارة طلب ووصف للاختراع ومطلب أو عدد من المطالب ورسم أو عدد من الرسوم مع وصف مختصر للاختراع ومستندات تثبت تسديد رسوم الإيداع والنشر. على أن يعتبر تاريخ الإيداع الخاص بطلب براءة الاختراع هو تاريخ استلام استمارة طلب الحصول على البراءة ووصف للاختراع مع بيان مطلب واحد على الأقل، كلّ هذا بشأن الطلبات الوطنية.

بعد الإيداع تقوم المصلحة المختصة بالتأكد من استيفاء الطلب للشروط المذكورة سابقاً، فإذا لم تكن متوفرة يستدعى طالب البراءة أو وكيله لتصحيح الملف في أجل شهرين مع إمكانية تمديد هذا الأجل إذا ما تطلب الأمر ذلك. وإذا لم يتم تصحيحه ضمن الأجل المحدد، يعتبر الطلب مسحوباً⁴⁷، أمّا إذا كان مستوفياً للشروط فتصدر للمخترع براءة عن اختراعه.

⁴⁴ أنظر المادة 20 من الأمر رقم 03-07.

⁴⁵ المؤرخ في 2 أوت 2005، ج.ر، عدد 54، المؤرخة في 7 أوت 2005.

⁴⁶ أنظر المادة 2/10 من الأمر رقم 03-07.

⁴⁷ أنظر المادة 27 من الأمر رقم 03-07.

ثانياً- المعرفة الفنيّة:

يعدّ مصطلح المعرفة الفنيّة أو «Know- How» من المصطلحات التي ظهرت في بداية القرن 19. حيث بدأ استخدامها في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1916 ضمن مجموعة المصطلحات الخاصّة بالملكية الصناعية، ضمن العقود المبرمة آنذاك بين القطاعات الصناعية المختلفة⁴⁸. وقد تمّ استخدام هذا المصطلح باللغة الفرنسية أيضاً فيما يُعرف بـ «Savoir faire».

1- مفهوم المعرفة الفنيّة:

في إطار تحديد مفهوم للمعرفة الفنيّة برزت عدّة محاولات لتعريف هذه الفكرة، حيث عرّفت على أنّها: "التطبيق العملي للأبحاث العلمية والوسيلة للحصول على أفضل التطبيقات لهذه الأبحاث"⁴⁹.

أمّا من جهته، فقد اعتبر الأستاذ "محسن شفيق" أنّ: "التكنولوجيا هي التطبيق العملي لثمرات العلم وابتكار أفضل الطرق لاستعمالها...»، وأضاف أيضاً: «هي مجموعة المعلومات التي تتعلق بتطبيق نظرية علمية أو اختراع، أي أنّها الجانب التطبيقي للعلم، وأنّها يطلق عليها في الاصطلاح الدارج Know- How حق المعرفة، وأنّ هذا الحق له قيمة اقتصادية في كافة الأنشطة لا سيما الصناعية منها"⁵⁰.

يعرّف الأستاذ "MAGNIN" أنّ المعرفة الفنيّة هي: "تلك المعارف التي تشمل المهارة التقنية والخبرة الفنيّة والأساليب والوسائل التي تمكّن مكتسبها من تصنيع منتج صناعي معين"⁵¹.

كما عرّفها "J-M. MOUSSERON" على أنّها: "معارف تقنية تقبل الانتقال للكافة ولكن ليس فوراً"⁵².

كما تناولت تعريف المعرفة الفنيّة لجنة حماية الملكية الصناعية التابعة لغرفة التجارة الدولية وفقاً لما يلي: "اكتساب المعرفة والتجربة الفنيّة أو الجمع بين المعارف والتجارب الفنيّة ذات الصفة السريّة اللازمة لوضع تلك المعارف والتجارب موضع التطبيق العملي بقصد تحقيق أهداف صناعية"⁵³.

⁴⁸ أحمد أنور محمد، الحل في عقد الامتياز التجاري-دراسة مقارنة-، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2010، ص.160.

⁴⁹ سميحة القليوبي، عقود نقل التكنولوجيا، مجلة مصر المعاهدة، عدد 402، 1986، ص.584.

⁵⁰ محسن شفيق، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة، مصر، ص.04.

⁵¹ MAGNIN François, Know- How et propriété industrielle, Librairies Techniques, 1974, p.94.

⁵² «Connaissances Techniques, Transmissibles, non immédiatement accessibles au public », J-M. MOUSSERON, Traité des brevets, 1984, p.18.

أما من الناحية التشريعية فقد تبني المشرع المصري فيما يتعلق بقانون حماية الملكية الفكرية رقم 82 لسنة 2002 حماية المعرفة الفنية واعتبرها معلومات غير مفصح عنها، حيث جاء في المادة 56 أنه: "تمتد الحماية التي تقرّها أحكام هذا القانون إلى المعلومات غير المفصح عنها التي كانت ثمرة جهود كبيرة والتي تقدم إلى الجهات المختصة بناءً على طلبها السماح بتسويق المنتجات الكيميائية الصيدلانية أو الزراعية التي تستخدم كيانات كيميائية جديدة، لازمة للاختبارات الواجب إجراؤها للسماح بالتسويق.

وتلتزم الجهات المختصة التي تتلقى هذه المعلومات بحمايتها من الإفشاء والاستخدام التجاري غير المنصف وذلك من تاريخ تقديم المعلومات إليها وحتى زوال السريّة عنها، أو لمدة لا تزيد عن خمس سنوات أي لفترتين أقل. ولا يعتبر تعدياً على حقوق صاحب هذه المعلومات ما تقوم به الجهات المختصة من الكشف عنها لضرورة تقتضيها حماية الجمهور".

وهو ما تبناه المشرع العراقي أيضاً ضمن قانون براءات الاختراع والنماذج الصناعية والمعلومات غير المفصح عنها... حيث عرف المعلومات غير المفصح عنها في المادة الأولى من الفصل الثالث مكرر كما يلي: "للأشخاص الطبيعية والمعنوية صلاحية حبس المعلومات بصورة قانونية في حدود سيطرتهم على كشفها أو الحصول عليها أو استعمالها من قبل الآخرين بدون موافقة بطريقة تتعارض مع الأعراف التجارية الثابتة، طالما أنّ هذه المعلومات:

أ- سرّية بمعنى أنّها غير معروفة عموماً أو متاحة بصورة مقروءة للأشخاص في حدود الفئات التي تتعامل عادةً مع هذا النوع من المعلومات في مسألة ما، كهيئة أو جمعية أو تشكيل منظم العناصر.
ب- لها قيمة تجارية لأنّها أسرار.

ج- خاضعة لمراحل رصينة حسب أوضاع الشخص الذي يجوز المعلومات بصورة قانونية لخفضها سرّاً".

ويلاحظ من خلال هذه التعريفات أنّ بعضها أخذ بالتعريف الضيق للمعرفة الفنيّة والبعض الآخر بالمعنى الواسع، ولكن القاسم المشترك بينهم هو اعتدادهم بالكفاءة الصناعية من حيث الخبرة والمعرفة العملية، إذ أسندوا في تعريفهم للمعرفة الفنيّة على أنّ هذه الأخيرة تسهم بشكل مباشر أو غير مباشر في استخلاص وصياغة منتج صناعي، الأمر الذي يحصرها في المكتسبات المادية الناتجة عن ممارسة نشاط صناعي.

53 أحمد أنور محمد، المرجع السابق، ص.163.

2- شروط حماية المعرفة الفنية:

تعتبر المعرفة الفنية حقاً مالياً يردّ على منقول معنوي، تتشكل من مجموعة عناصر يمكن التوصل من خلالها إلى نتائج صناعية أو تجارية عن طريق استغلالها بالتداول بين المشروعات مع استثناء صاحبها بها، ولذا فهي تتطلب وجود شروط لحمايتها والتي تتمثل في:

أ- السرية:

يعدّ شرط السرية من أهم الشروط الواجب توافرها في المعرفة الفنية، والذي يمثل خاصية من خصائصها في ذات الوقت، إذ بدونها تصبح المعرفة الفنية عديمة الجدوى⁵⁴.

إذ حتى يمكن لحائزها أن يُطالب بحمايتها قانوناً، يجب أن تكون المعرفة الفنية سرية خاصة وأنّ هذا النوع من حقوق الملكية الصناعية لم يكن محلاً لحماية تشريعية خاصة، كما هو الحال بالنسبة لبراءة الاختراع التي يتطلب الحصول عليها الإعلان عنها كما سبق الإشارة إلى ذلك.

لذا فلا مجال أمام مالك المعرفة الفنية لحمايتها سوى الإبقاء عليها سرّاً، وهذا لضعف الحماية المقررة للمعرفة الفنية، والمستمدة أساساً من القواعد العامة للمسؤولية عن الأفعال الضارة⁵⁵.

ويقصد بالسرية في هذا الشأن عدم إفشاء المعرفة الفنية أو الإفصاح عنها للغير في أيّ مجال من المجالات التي تقع تلك المعلومات في نطاقه سواء أكان متعلقاً بالإنتاج أو التسويق... مع إبقائها بعيدة عن المشروعات المنافسة من خلال الاحتفاظ بسريتها⁵⁶.

ب- الجدة والأصالة:

تلحق فكرة الجدة المعرفة الفنية بفكرة السرية، على أنّ ذلك لا يعني أنّها حديثة لكن ما يميزها عن براءة الاختراع مثلاً أنّ هذه الأخيرة تقاس بمدى ما يحدثه الاختراع من تطور تكنولوجي قائم ومعروف في مجال معين. أما فكرة الجدة في المعرفة الفنية فتقوم على أساس أنّ عناصر هذه الأخيرة مأخوذة من وضع قائم مع إضافة بعض

54 أحمد أنور محمد، المرجع السابق، ص.183.

55 حسام محمد عيسى، نقل التكنولوجيا- دراسة في الآليات القانونية للتبعية الدولية، دار المستقبل العربي، 1987، ص.132.

56 سميحة القليوبي، عقود نقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص.394.

التحسينات العملية أو التفصيلية التي تدخل في صناعة محددة، حيث يقاس هذا التجديد بالمستوى التكنولوجي الذي سيحدثه مقارنة بما هو موجود في مشروعات أخرى⁵⁷.

ج- قابليتها للتداول:

يعتبر هذا الشرط من أهم شروط حماية المعرفة الفنية؛ إذ يجب أن تتوفر هذه الأخيرة على القابلية للانتقال حتى يمكن أن يطلق عليها وصف المعرفة الفنية، من خلال تحديد ذاتيتها ضمن العقد، وتوضيح مضمونها وكيفية الاستفادة منها وتطبيقها⁵⁸.

وهذه الخاصية للمعرفة الفنية هي ما تميزها عن المهارات للصيقة بصفة الشخص، والتي لا يمكن نقلها من مشروع لآخر دون انتقال مالكتها معها⁵⁹.

ثالثاً- التصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة:

نظمها المشرع الجزائري لأول مرة بموجب الأمر رقم 03-08 المتعلق بحماية التصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة⁶⁰، وهذا لتحفيز الاستثمار في المجال الإلكتروني والرقمي وتوفير قدر من الحماية. لكن ما المقصود بها، وما هي شروط حمايتها؟

1- تعريف التصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة:

لم تختلف التعريفات القانونية للتصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة عن ذلك التعريف التقني⁽⁶¹⁾، حيث عرّفت اتفاقية واشنطن⁶² التصميم بأنه: "تصميم ثلاثي الأبعاد للعناصر المكونة لدائرة متكاملة والتي يكون أحدها

⁵⁷ محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية والمصرفية، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا، المجلد 1، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص.ص. 101-102.

⁵⁸ أحمد أنور محمد، المرجع السابق، ص.188.

⁵⁹ ياسر سيد الحديدي، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، منشأة المعارف، الإسكندرية- مصر، 2000، ص. 83.

⁶⁰ المؤرخ في 19 جويلية 2003، ج.ر، عدد 44، المؤرخة في 23 جويلية 2003.

⁶¹ يعرف التصميم الشكلي للدائرة المتكاملة من الناحية التقنية على أنه: "دائرة إلكترونية تشكل كل مكوناتها بطريقة كيميائية على قطعة من مادة شبه موصلة للكهرباء كما في شرائح السيلكون التي تحتوي على مكونات كهربائية مما يمثل دائرة متكاملة تستعمل في حاسبات الجيل الثالث"، أنظر: محمد محمد الهادي، المعجم الشارح لمصطلحات الكمبيوتر، دار المريخ للنشر، الرياض، 1988، ص.201، نقلا عن: حسين عبد الله عبد الرضا، رشا مجيد حميد، الحماية القانونية المدنية لتصاميم الدوائر المتكاملة، مجلة جامعة الأنبار للعلوم القانونية والسياسية، العدد الثاني عشر، المجلد الأول، 2017، ص.99.

على الأقل عنصراً نشيطاً، أو ترتيب ثلاثي الأبعاد لهذه العناصر بحيث يكون هذا التصميم أو الترتيب مُعد للتصنيع"⁶³.

أما عن تعريف الاتفاقية للدائرة المتكاملة فقد جاء كما يلي: "هي منتج في شكله النهائي أو شكله الوسيط ويتكون من مجموعة من العناصر المتصل بعضها ببعض، أحدهما على الأقل عنصر نشط، بحيث تتشكل كل أو بعض هذه العناصر مع ما بينها من وصلات في جسم مادي معين أو عليه ويُراد منها تأديته وظيفة إلكترونية"⁶⁴.

أما عن المشرع الجزائري فقد عرّف الدائرة المتكاملة في المادة الثانية الفقرة الأولى من الأمر 03-08 المتعلق بحماية التصميم الشكلي للدوائر المتكاملة على أنّها: "منتج في شكله النهائي أو في شكله الانتقالي يكون أحد عناصره على الأقل عنصراً نشيطاً وكلّ الارتباطات أو جزء منها هي جزء متكامل من جسم و/أو سطح لقطعة من مادة، ويكون مخصصاً لأداء وظيفة إلكترونية".

أما التصميم الشكلي فقد عرّفه المشرع في ذات المادة الفقرة الثانية على أنّه: "... التصميم الشكلي، نظير الطبوغرافيا: كلّ ترتيب ثلاثي الأبعاد، مهما كانت الصيغة التي يظهر فيها، لعناصر يكون أحدها على الأقل عنصراً نشيطاً ولكلّ وصلات دائرة متكاملة أو للبعض منها أو لمثل ذلك الترتيب الثلاثي الأبعاد المعدّ لدائرة متكاملة بغرض التصنيع".

من خلال التعريفات السابقة، يلاحظ أنّها قد وضعت تعريفات منفصلة ومستقلة لكل من التصميم الشكلي وآخر للدائرة المتكاملة وكأنتهما منفصلين عن بعضهما البعض، في حين أنّ كلاهما يكمل الآخر. بالإضافة لذلك فإنّ التصميم الشكلي هو الذي يكون محلاً للحماية القانونية باعتباره الأساس في تصنيع العديد من الدوائر المتكاملة. ولكن ذلك لا يعني أنّه لا يمكن حماية الدوائر المتكاملة إذ يستطيع مالكها حمايتها وفقاً للقانون الذي ينظم براءة الاختراع إذا ما توافرت على الشروط الموضوعية للحماية القانونية والمتمثلة أساساً في الجِدّة والقابلية للتطبيق الصناعي والمشروعية. كما يمكن حمايتها أيضاً بالقانون المنظم للرسوم والنماذج الصناعية إذا ما توافرت الشروط المطلوبة، وبالتالي يكون للمالك حق توسيع الحماية للدائرة المتكاملة.

⁶² اتفاقية الملكية الفكرية فيما يتصل بالدوائر المتكاملة، 26 ماي 1989، حيث كانت أوّل اتفاقية وضعت لحماية التصميم الشكلي للدوائر المتكاملة، وقعت عليها ثمان دول، إلا أنّها لم تدخل حيّز النفاذ بعد، أنظر: حسين عبد الله عبد الرضا، رشا مجيد حميد، المرجع السابق، ص.99.

⁶³ المادة ii-2 من اتفاقية واشنطن.

⁶⁴ المادة i-2 من اتفاقية واشنطن.

2- شروط حماية التصميم الشكلي للدوائر المتكاملة:

تحتاج التصميم الشكلي للدوائر المتكاملة لنصوص قانونية توفر لها الحماية من التقليد والمنافسة غير المشروعة والاستغلال من قبل الغير دون وجه حق. لكن قبل أن تشملها هذه الحماية يجب أن تتوفر على مجموعة من الشروط الموضوعية والشكلية والتي اعتبرها المشرع أساساً لإصباح الحماية.

أ- الشروط الموضوعية:

نصت المادة الأولى من الأمر 03-08 المتعلق بحماية التصميم الشكلي للدوائر المتكاملة، على أنّ هذا الأمر يهدف لتحديد القواعد المتعلقة بحماية التصميم الشكلي للدوائر المتكاملة، باعتبارها نتاج تقدم تكنولوجي ينم عن تسخير جهود وكفاءات عالية وإمكانيات كبيرة، ولكن هذه الحماية تتطلب شروط متمثلة في:

الشرط الأول: الأصالة

يجب أن يتوفر التصميم الشكلي للدائرة المتكاملة على الابتكار والحدثة؛ أي إيجاد شيء لم يكن موجوداً من قبل، وهو ما أكدّه المشرع الجزائري من خلال نص المادة 3 من الأمر 03-08 المتعلق بحماية التصميم الشكلي للدوائر المتكاملة حيث نص على: "يمكن بموجب هذا الأمر حماية التصميم الشكلي للدوائر المتكاملة الأصلية. يعتبر التصميم الشكلي أصلياً إذا كان ثمره مجهود فكري لمبتكره، ولم يكن متداولاً لدى مبتكري التصميم الشكلي وصانعي الدوائر المتكاملة".

وبالتالي يكون محلاً للحماية القانونية التصميم الشكلي الأصيل الذي نتج عن جهد فكري للمبتكر، والذي يتميز بطابع خاص يبرز من خلال الأداء الوظيفي للتصميم مقارنةً بالتصاميم السابقة.

الشرط الثاني: عدم شيوع التصميم

ويقترّب هذا الشرط المطلوب توفره في التصميم الشكلي من شرط الجدّة المطلوب لمنح براءة الاختراع، غير أنّه لا يطبق بمعناه الحرفي، لأنّ تطبيقه بهذا الشكل يؤدي لاستبعاد العديد من التصميم الشكلي المتميزة وغير المألوفة من نطاق الحماية لإمكانية التوصل إليها ببذل جهد معقول من قبل المبتكرين هذا من جهة، وسهولة الإطلاع عليها وسرعة التداول بين الجمهور من جهة أخرى⁶⁵.

⁶⁵ حسين عبد الله عبد الرضا، رشا مجيد حميد، المرجع السابق، ص.103.

الشرط الثالث: القابلية للتطبيق الصناعي

يقصد بهذا الشرط أن يكون التصميم الشكلي للدوائر المتكاملة قابلاً لاستغلاله صناعياً، وهذا لتمييز المنتجات الصناعية عن غيرها، وبالتالي يجب أن يؤدي التصميم لنتيجة صناعية حتى يمكن أن يتمتع بالحماية القانونية⁶⁶.

ولكن هذا الشرط لم تشر إليه المادة 3 من الأمر رقم 03-08 المتعلق بحماية التصميم الشكلي للدوائر المتكاملة صراحةً، وإنما تمّ ذكره في معرض تعريف التصميم الشكلي ضمن المادة 2/2 من الأمر 03-08 السالف الذكر والتي جاء فيها: "التصميم الشكلي، نظير الطبوغرافيا: كلّ ترتيب ثلاثي الأبعاد، مهما كانت الصيغة التي يظهر فيها، لعناصر يكون أحدها على الأقل عنصراً نشيطاً ولكلّ وصلات دائرة متكاملة أو للبعض منها أو لمثل ذلك الترتيب الثلاثي الأبعاد المعدّ لدائرة متكاملة بغرض التصنيع".

ب- الشروط الشكلية:

يتم إيداع طلب تسجيل التصميم الشكلي للدوائر المتكاملة لدى المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية⁶⁷، بصفة مباشرة أو عن طريق رسالة موصى عليها مع إشعار بالاستلام أو أيّ وسيلة أخرى مناسبة تثبت الاستلام، من قبل المبدع شخصياً أو ذوي حقوقه⁶⁸ أو من ينوب عنه⁶⁹، على أن يستوفي الطلب مجموعة من الوثائق حسب ما ورد في المادة 3 من المرسوم التنفيذي رقم 05-276.

وفي كلّ الأحوال، إذا لم يستوفِ الطلب الشروط اللازمة، تبلغ المصلحة المختصة المودع بذلك وتطلب منه إتمام ملفه في أجل شهرين قابلة للتمديد لمدة شهر واحد في حالة الضرورة المعللة. أمّا إذا لم تصحح النقائص في الأجل المحددة يعتبر الطلب مسحوباً.

وبعد تلقي المصلحة المختصة للطلب إمّا بصورة مباشرة أو غير مباشرة، وتتحقق من استيفاء الشروط الشكلية وأنّ الإجراءات المتّبعة صحيحة، تقوم المصلحة المختصة بتسجيل التصميم الشكلي للدوائر المتكاملة في سجل التصميم الشكلي.

⁶⁶ حسين عبد الله عبد الرضا، رشا مجيد حميد، المرجع السابق، ص. 103

⁶⁷ أنظر المادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم 05-276 المؤرخ في 02 أوت 2005، ج.ر، رقم 54، المؤرخة في 07 أوت 2005، ص. 9، الذي يحدّد كفاءات إيداع التصميم الشكلي للدوائر المتكاملة وتسجيلها.

⁶⁸ أنظر المادة 9 من الأمر رقم 03-08 المتعلق بحماية التصميم الشكلي للدوائر المتكاملة.

⁶⁹ أنظر المادة 12 من الأمر رقم 03-08 المتعلق بحماية التصميم الشكلي للدوائر المتكاملة.

رابعاً- العلامات:

تعتبر العلامات من بين الحقوق الأساسية للملكية الصناعية، والتي تزيد من قيمة المنتج أو الخدمة وتميزه عن غيره من المنتجات أو الخدمات المماثلة في السوق، وتمنع حدوث أيّ لبس بينهم، كما يمكن أن تستخدم كأداة تسويق لمنتجات مؤسسة ما، فما المقصود بها؟

1- تعريف العلامة:

تزايد الاهتمام بالعلامات مع بواكر الثورة الصناعية حيث استخدمت كوسيلة لتمييز المنتجات عن غيرها فاكتسبت شهرة وطنية ودولية⁷⁰.

وقد اهتم الفقه بتعريف العلامة، حيث عرّفها "سميحة القليوبي" على أنّها: "كلّ إشارة أو دلالة يضعها التاجر أو الصانع على المنتجات التي يقوم ببيعها أو صنعها لتمييز هذه المنتجات عن غيرها من السلع المماثلة"⁷¹. كما عرّفها "حسام الدين عبد الغني الصغير" على أنّها: "كلّ إشارة أو رمز يتخذ شعاراً لتمييز منتجات مشروع تجاري أو صناعي، أو يتخذ شعاراً للخدمات التي يؤديها المشروع"⁷².

أمّا قانوناً، فقد عرّفها المشرّع الجزائري في المادة 01/2 من الأمر رقم 03-06 المتعلق بالعلامات على أنّها: "كلّ الرموز القابلة للتمثيل الخطي، لا سيما الكلمات بما فيها أسماء الأشخاص والأحرف والأرقام، والرسومات أو الصور والأشكال المميزة للسلع أو توضيبيها، والألوان بمفردها أو مركبة، التي تستعمل كلّها لتمييز سلع أو خدمات شخص طبيعي أو معنوي عن سلع وخدمات غيره"⁷³.

⁷⁰ عجة الجيلاي، المرجع السابق، ص.271.

⁷¹ سميحة القليوبي، الوجيز في التشريعات الصناعية، حقوق الملكية الصناعية، ج5، مكتبة القاهرة الحديثة، مصر، 1976، ص.220.

⁷² حسام الدين عبد الغني الصغير، الترخيص باستعمال العلامة التجارية، دار الكتب القومية، القاهرة، 1993، ص.16.

⁷³ حيث كانت تعرّف سابقاً ضمن المادة 2 من الأمر رقم 66-57 المؤرخ في 19 مارس 1966، ج.ر، عدد 23 المؤرخة في 22 مارس 1966، المتعلق بعلامات الصنع والعلامات التجارية، المعدل بموجب الأمر رقم 66-308 المؤرخ في 14 أكتوبر 1966، ج.ر، عدد 91، المؤرخة في 25 أكتوبر 1966 المعدل والمتمم، على أنّها: "تعتبر علامة المصنع أو علامة تجارية أو علامة خدمة الأسماء العائلية أو الأسماء المستعارة أو التسميات الخاصة أو الاختيارية أو المبتكرة والشكل المميز للمنتجات أو شكلها الظاهر والبطاقات والأغشية والرموز والبصمات والطابع والأختام وطوابع الرسوم المميزة والأشرطة والحواشي وتركيبات أو ترتيبات الألوان والرسوم والصور أو النقوش الناتجة والحروف والأرقام والشعارات وبصفة عامة جميع السمات المادية التي تصلح لتمييز المنتجات أو الأشياء أو الخدمات لكلّ مؤسسة، ويجوز اعتبار شعار الإعلان علامة إذا وقع تسجيله لهذه الغاية".

أكد المشرع الجزائري من خلال هذا النص على الأشكال التي يمكن أن تتخذها العلامة، الأمر الذي دفعه لذكرها على سبيل المثال لا الحصر، نظراً لتعدددها ومجاراتها للتطور الحاصل في جميع الميادين. فالغاية من وجودها هو تمكين المستهلك من معرفة السلعة بموجب العلامة التي وضعها الصانع أو التاجر على المنتج أو الخدمة لضمان عدم تضليل الجمهور، وكذلك لتمييز المنتجات المتداولة.

2- شروط حماية العلامة:

يستخدم التاجر أو الصانع أو المستثمر العلامة لتمييز منتجاته وخدماته، لكن لا تكون قابلة للتسجيل أو الإيداع وبالتالي الحماية إلا إذا توافرت على مجموعة من الشروط القانونية، والمتمثلة أساساً في الشروط الموضوعية والشكلية.

أ. الشروط الموضوعية:

حتى يتم حماية العلامة قانونياً يجب أن تتوفر على عدة شروط تم استخلاصها من الأمر 03-06 المتعلق بالعلامات، والتي تتمثل في:

الشرط الأول: التمييز

حتى تستفيد العلامة من الحماية القانونية يجب أن تكون ذات صفة مميزة عن غيرها، فيمنع تشابهها مع غيرها من المنتجات أو الخدمات المماثلة بها⁷⁴.

فلا يصح أن تكون العلامة مجردة، إذ لا تعتبر علامة تتمتع بالحماية القانونية متى ما كانت شائعة بين الناس، إذ يجب أن تظهر العلامة ذاتية المنتج أو الخدمة⁷⁵، وبالتالي إذا فقدت طابعها المميز تفقد بالضرورة الحماية لتخلف الوظيفة الأساسية.

وقد نصت المادة 01/02 من الأمر 03-06 المتعلق بالعلامات على أنّ العلامة هي كلّ الرموز والكلمات والأسماء والأحرف والأرقام والرسومات... التي تستعمل لتمييز سلع أو خدمات شخص طبيعي أو معنوي عن سلع وخدمات غيره. وعليه، فإنّ جميع الصفات المادية التي ذكرتها هذه المادة تصلح لتمييز السلع والخدمات وتمنح لها شكلاً خاصاً يدلّ على طريقة صنعها أو نوعها أو مصدرها حتى تستفيد من الحماية القانونية.

⁷⁴ دزيري حفيظة، المرجع السابق، ص.48.

⁷⁵ علي نديم الحمصي، المرجع السابق، ص.284.

الشرط الثاني: الجدة

يجب أن تكون العلامة جديدة ولم يسبق استعمالها من قبل حتى تحظى بالحماية، إذ لا يكفي أن تكون العلامة مميزة للسلعة أو الخدمة فقط.

حيث فرض المشرع الجزائري على طالب تسجيل العلامة شرطاً متعلقاً بجدة الرمز المستعمل كسمة مادية للدلالة على السلعة أو الخدمة سواء كان كلمة أو اسم أو حرف أو رقم أو رسم، بحيث تكون جديدة وغير مستعملة من قبل، وهذا ما يستخلص من المادة 9/7 من الأمر 03-06 المتعلق بالعلامات: "تستثنى من التسجيل: الرموز المطابقة أو المشابهة لعلامة كانت محل طلب تسجيل أو تسجيل يشمل سلعاً أو خدمات مطابقة أو مشابهة لتلك التي سجلت من أجلها علامة الصنع أو العلامة التجارية إذا كان هذا الاستعمال يحدث لبساً".

الشرط الثالث: المشروعية

لقد أكد المشرع الجزائري على ضرورة أن تستوفي العلامة كافة الشروط الموضوعية حتى يقبل طلب التسجيل والإيداع⁷⁶، ومنها أن تكون غير مخالفة للنظام العام والآداب العامة، وهو ما جاء به نص المادة 4/7 من الأمر رقم 03-06 على: "تستثنى من التسجيل: 4- الرموز المخالفة للنظام العام والآداب العامة والرموز التي يحظر استعمالها بموجب القانون الوطني أو الاتفاقيات الثنائية أو المتعددة الأطراف التي تكون الجزائر طرفاً فيها".

والمنع هنا يشمل كلّ العلامات التي لا يجوز تسجيلها لأسباب وطنية أو دولية، دينية أو أخلاقية، سواء بموجب نص وطني أو اتفاقية دولية ثنائية أو متعددة الأطراف، لتشمل كلّ ما يُشكّل اعتداء على النظام العام والآداب العامة⁷⁷، ومثالها الصليب، الصور الخليعة، الدمغات الرسمية... الخ.

ب. الشروط الشكلية:

نصت المادة 4 من الأمر رقم 03-06 المتعلق بالعلامات على أنه: "لا يمكن استعمال أيّ علامة لسلع أو خدمات عبر الإقليم الوطني إلا بعد تسجيلها أو إيداع طلب تسجيل بشأنها عند المصلحة المختصة".

(76) إذ تنص المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 05-277 المؤرخ في 02 أوت 2005، ج.ر، عدد 54، المؤرخة في 07 أوت 2005 الذي يحدد كفاءات إيداع العلامات وتسجيلها على: "إذا تبين من الفحص الشكلي أنّ الإيداع استوفى الشروط المطلوبة في المواد من 4 إلى 7 أعلاه، تبحث المصلحة المختصة عمّا إذا لم تكن العلامة المودعة مستثناة من التسجيل لسبب أو عدّة أسباب من أسباب الرفض المنصوص عليها في المادة 7 من الأمر 03-06...".

⁷⁷ نورة حسين، المرجع السابق، ص.53.

حيث تبدأ العملية بتقديم صاحب العلامة أو وكيل عنه طلب إيداع مرفقاً بملف يتضمن نموذج العلامة المراد تسجيلها، والمنتج أو الخدمة التي تنطبق عليها.

على أن يقدم الطلب للمصلحة الخاصة بذلك ضمن المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية، بموجب رسالة موصى عليها مع إشعار بالوصول، وذلك بعد تعبئة البيانات في النموذج المسّلم من المعهد.

وبعد تقديم الملف فإنه يخضع للدراسة والفحص التي تنتهي بتدوين محضر الإيداع الذي يُدوّن فيه تاريخ الإيداع ورقم التسجيل ودفع الرسوم، بحيث لا يقبل أيّ طلب إيداع بدون دفع الرسوم.

على أن تقيّد المصلحة المختصة العلامة المقبولة ضمن سجل خاص الذي يمسكه المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية، والذي تُدوّن فيه كافة العلامات والعقود الواردة عليها بموجب الأمر رقم 03-7806.

ثمّ يتمّ النشر ضمن النشرة الرسمية للعلامات، بحيث يصبح صاحب العلامة مالكاً قانونياً لها، يحق له استغلالها واستعمالها والتصرّف فيها بالبيع والرهن، والترخيص بالاستغلال.

خامساً- الرسوم والنماذج الصناعية:

إنّ التطور الكبير الذي عرفه الميدان التجاري والصناعي دفع لإيجاد صورة أخرى من صور الإبداعات والتي تعتمد في الأصل على الرسوم والنماذج الصناعية وهذا بعيداً عن الاختراعات المحمية بموجب البراءة. فما المقصود بالرسوم والنماذج الصناعية؟ وما هي شروط حمايتها القانونية؟

1- تعريف الرسوم والنماذج الصناعية:

يكسب الرسم والنموذج الصناعي المنتج مظهراً خاصاً وذاتية متميزة عن غيره من المنتجات، فهو يعبر عن الشكل الخارجي له، ولهذا اختلفت التعريفات التي أوردها الفقه بشأهما.

فهناك من عرّفها على أنّها: "الرسوم والأشكال ذات الطابع الفني الذي يُوضع على المنتجات عند صنعها لإعطائها مظهراً جميلاً فينجذب إليها الزبائن كما يميزها عن المنتجات المماثلة"⁷⁹.

أمّا بالنسبة لـ "سميحة القليوبي" فقد عرّفت الرسم على أنّه: "كل تركيب للخطوط يستخدم لإعطاء السلع أو المنتجات رونقاً جميلاً أو شكلاً جذاباً يميزها عن غيرها من السلع أو المنتجات المتماثلة"⁸⁰.

⁷⁸ أنظر المادة 14 من المرسوم التنفيذي رقم 05-277.

⁷⁹ علي نديم الحمصي، المرجع السابق، ص. 268.

⁸⁰ سميحة القليوبي، الوجيز في التشريعات الصناعية، ملتزم للطبع والنشر، القاهرة، 1967، ص. 183.

أما عن الفقيه "السنهوري" فقد عرّف الرسم الصناعي على أنه: "كل تركيب مخطوط أو كل شكل جسم بألوان أو بغير ألوان لاستخراجه في الإنتاج الصناعي بوسيلة آلية أو يدوية أو كيميائية"⁸¹.

أما المشرّع الجزائري فقد عرّف الرسم والنموذج الصناعي ضمن المادة الأولى من الأمر رقم 66-86 المتعلق بالرسوم والنماذج كما يلي: "يعتبر رسماً كلّ تركيب خطوط أو ألوان يقصد به إعطاء مظهر خاص لشيء صناعي أو خاص بالصناعة التقليدية، ويعتبر نموذجاً كلّ شكل قابل للتشكيل ومركب بألوان أو بدونها أو كلّ شيء صناعي أو خاص بالصناعة التقليدية يمكن استعماله كصورة أصلية لصنع وحدات أخرى ويمتاز عن النماذج المشابهة له بشكله الخارجي".

ومن خلال هذه التعريفات يمكن القول أنّ الرسم والنموذج الصناعي يؤكّدون على الشكل الخارجي للمنتج ومظهره ممّا يمنحه رونقاً خاصاً به، مع الملاحظ أنّ أغلب التعريفات متشابهة من حيث المضمون، فجلّها متفق على أنّ الرسم مرتبط بخطوط وألوان، أمّا النموذج فهو القالب المستعمل لصنع المنتج الصناعي، يهدف كلاهما لإعطاء مظهر جديد لسلعة معينة مهما كانت وسيلة تطبيقه سواء كانت يدوية أو آلية أو حتى كيميائية.

2- شروط حماية الرسوم والنماذج الصناعية:

لقد حدّد المشرّع الجزائري وفي إطار حماية الرسوم والنماذج الصناعية مجموعة من الشروط التي يجب أن تتوفر عليها الرسم أو النموذج الصناعي حتى يحظى بالحماية القانونية، وذلك ضمن الأمر رقم 66-86 وهي:

أ- الشروط الموضوعية:

حتى يستفيد مالك الرسم والنموذج الصناعي من الحماية المقرّرة وفق القانون، يجب أن يتميز هذا الرسم أو النموذج بمجموعة عناصر وخصائص والتي تعتبر في مجملها شروطاً موضوعية للحماية، والتي تتمثل أساساً في:

الشرط الأوّل: الجدّة والابتكار

إنّ الرسم والنموذج الصناعي يؤديان وظيفة فنيّة، لذا يجب أن يكون كلّ منهما ظاهراً للجمهور وألاً يكون مخفياً مع ضرورة توافر عنصري الجدّة والابتكار. وقد نصّ المشرّع الجزائري في المادة الأولى الفقرة الثالثة من الأمر رقم 66-86 المتعلق بالرسوم والنماذج على تعريف الجدّة على أنّها: "ويعتبر رسماً جديداً كلّ رسم أو نموذج لم

⁸¹ عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، ج2، دار النهضة العربية، القاهرة، 1967، ص.462.

يتكرر من قبل....". أما الفقرة الثانية من ذات المادة فقد نصت على: "إنّ الحماية الممنوحة بموجب هذا الأمر تشمل الرسوم والنماذج الأصلية الجديدة دون غيرها".

فعنصر الجدة يقصد به أن يكون للرسم طابع مميّز وخاص وله ذاتية يستقل به عمّا يشابهه، لأنّ الجدة متصلة في حقيقة الأمر بالشكل الخارجي⁸².

غير أنّ الجدة المطلوبة وفقاً للقانون الجزائري هي الجدة المطلقة في الزمان والمكان، بحيث يجب أن يكون الرسم أو النموذج متميزاً ذو تعبير مبتكر ولم يسبق تسجيله على نفس المنتجات أو غيرها أو أذيع للجمهور بأيّ وسيلة كانت⁸³.

أما عن الابتكار فيجب أن ينطوي الرسم أو النموذج على الحداثة حتى يمكن تمييزه عن غيره، بحيث يظهر فيه صاحبه مجهوده الشخصي حتى ولو استعان بعناصر مستمدة من الطبيعة أو أشياء مستعملة من قبل⁸⁴.

الشرط الثاني: القابلية للتطبيق الصناعي

ويقصد بالصفة الصناعية: أن يخصّص الرسم أو النموذج لاستخدامه في مجال الإنتاج الصناعي، أي يكون قابلاً للتطبيق الصناعي على المنتجات الصناعية بحيث يندمج في المنتجات التي يطبق عليها⁸⁵.

وبالتالي فإنّ الرسم أو النموذج الذي لا يقبل التطبيق الصناعي ويكون مجرد فكرة فنيّة فهو لا يخضع للحماية الخاصة بالأمر رقم 66-86، لأنّ المشرّع الجزائري قد نص على هذا الشرط صراحةً في المادة الأولى من هذا الأمر، بحيث يخضع للحماية كلّ رسم أو نموذج قابل للاستغلال الصناعي حتى لو تعلق الأمر بالصناعات التقليدية.

الشرط الثالث: المشروعية

فالمشرّع الجزائري يرفض تسجيل كلّ رسم أو نموذج مخالف للنظام العام أو الآداب العامة وفقاً لأحكام المادة 7 من الأمر 66-86 المتعلق بالرسوم والنماذج والتي جاء فيها: "يرفض كلّ طلب يتضمن أشياء لا تحتوي على طابع رسم أو نموذج مطابق للمعنى الوارد في هذا الأمر أو تمس بالآداب العامة".

⁸² فاضلي إدريس، المدخل للملكية الفكرية الأدبية والفنية والصناعية، ط2، ديوان المطبوعات الجامعية، 2010، ص.265.

⁸³ محمود إبراهيم الوالي، المرجع السابق، ص.91.

⁸⁴ صلاح زين الدين، الملكية الصناعية والتجارية، ط2، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2010، ص.214.

⁸⁵ نفس المرجع، ص.211.

ب- الشروط الشكلية:

يقدم صاحب الرسم أو النموذج الصناعي طلب الإيداع إلى المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية عن طريق تسليم الرسم أو النموذج بصورة مباشرة، أو عن طريق إرساله عبر البريد برسالة موصى عليها مع طلب الإشعار بالاستلام.

حيث تنص المادة 9 من الأمر رقم 66-86 على أنه: "يتم كلّ إيداع رسم أو نموذج بتسليم هذا الرسم أو النموذج أو بتوجيهه داخل ظرف موصى عليه مع طلب الإشعار بالاستلام إلى السلطة المختصة".

هذا ويتمّ إيداع الرسم إمّا في شكل تخطيطي أو مصور أو في شكل عيّنة، أمّا بالنسبة للنموذج فيمكن إيداعه في شكل تمثيل للشيء نظراً لحجمه الذي يخلق صعوبات في بعض الأحيان، على أن يتمّ التمثيل في شكل رسم أو صورة شمسية...⁸⁶.

وقبل القيام بالتسجيل يجب على المعهد الوطني للملكية الصناعية ممثلاً في المصلحة المختصة، فحص الطلب والتحقق من توفر المستندات المطلوبة واستيفاء الشروط الموضوعية، بالإضافة لدفع الرسوم الإلزامية.

تُسَلَّم بعدها للمودع أو وكيله نسخة من التصريح تكون بمثابة إثبات إيداع⁸⁷، ثمّ تقوم الهيئة المختصة بنشر الرسوم والنماذج الصناعية وفق إجراءات معينة تتمثل في قيام صاحب الرسم أو النموذج أو وكيله بتقديم طلب نشر الرسم أو النموذج من نسختين إلى المصلحة المختصة مع طلب الإشعار بالاستلام.

المطلب الثاني: إبرام عقود الملكية الصناعية

عقود الملكية الصناعية ككلّ العقود تتطلب في تكوينها أركان ثلاثة طبقاً للقواعد العامة، وهي الرضا والمحل والسبب (الفرع الأول)، فإذا انعدم ركن من هذه الأركان لا ينعقد العقد بل يكون باطلاً، بالإضافة للركن الشكلي (الفرع الثاني).

⁸⁶ نواره حسين، المرجع السابق، ص. 40.

⁸⁷ المادة 12 من الأمر رقم 66-86 المتعلق بالرسوم والنماذج الصناعية.

الفرع الأول: الأركان الموضوعية

تطبق القواعد العامة التي نص عليها المشرع في القانون المدني على عقود الملكية الصناعية، هذه الأخيرة التي لم يتناولها المشرع بالتفصيل والتدقيق في جزئياتها. وعليه، سنبحث في هذا المقام في كل من ركن التراضي، المحل والسبب.

أولاً- التراضي:

هو ركن في عقد الملكية الصناعية مهما اختلف نوعه، ومن ثمّ لقيام العقد صحيحاً يجب أن يتوفر رضا المتعاقدين به، وسلامة الرضا من العيوب. ولكي يكون التراضي صحيحاً يتعيّن أن تكون كلٌّ من الإرادتين صادرة عن ذي أهلية، وأن تكون خالية من العيوب. فالتراضي هو تطابق الإيجاب والقبول كتعبير عن إرادة طرفي العقد، وعلى هذا نصت المادة 59 من القانون المدني الجزائري، على أنّ العقد يتم بمجرد أن يتبادل الطرفان التعبير عن إرادتهما المتطابقتين دون الإخلال بالنصوص القانونية.

فلكي يوجد الرضا، لا بدّ وأن تتطابق إحدى الإرادتين مع الأخرى متجهةً لإحداث نفس الأثر القانوني، فتصدر الإرادة من أحد الطرفين ليعرض على الطرف الآخر أن يتعاقد معه وهذا هو الإيجاب، ثم تليها الإرادة الثانية مطابقة لها وهذا هو القبول⁸⁸.

ثانياً- المحل:

المحل ركن في العقد، وهو ما يتعهد به المدين، أي قد يلتزم بإعطاء شيء أو أداء عمل، أو الامتناع عن عمل⁸⁹، هذا فيما يخص محل الالتزام.

أمّا عن محل العقد، فهو العملية القانونية التي تراضي الطرفان على تحقيقها⁹⁰. ففي عقود الملكية الصناعية نجد أنّ محلها المراد تحقيقه هو نقل أحد عناصر الملكية الصناعية في مقابل دفع الثمن.

⁸⁸ بلحاج العربي، النظرية العامة في الالتزام في القانون المدني الجزائري، التصرف القانوني، العقد والإرادة المنفردة، ج1، ط5، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007، ص.57.

⁸⁹ أنظر المادة 54 ق.م.ج.

⁹⁰ بلحاج العربي، المرجع السابق، ص.138.

ولتحقيق هذه العملية القانونية ينشئ العقد التزامات على أطرافه⁹¹، فيؤلد التزام على المانح بنقل حق الاستغلال أو الاستعمال⁹²، والتزام المتلقي بدفع الثمن. ولذلك فإنّ محل العقد يتحدّد بمحل الالتزامات الرئيسية التي تتحقق بها العملية القانونية.

هذا ولم يرد في القانون الجزائري نص خاص على الشروط الواجب توفرها في محل عقد الملكية الصناعية، باعتبار هذا الأخير غير منظم بنصوص قانونية- غير مسمى-، لذا يخضع في ذلك للقواعد العامة التي نص عليها المشرّع في المواد من 92 إلى 96 من القانون المدني الجزائري، التي تحدّد شروط محل الالتزام بوجه عام، وبالتالي يمكن أن تنصرف أحكامها لعقود الملكية الصناعية.

وتتلخص هذه الشروط في أن يكون المحل ممكناً أو موجوداً، وأن يكون معيناً أو قابلاً للتعيين، وأن يكون مشروعاً.

ثالثاً- السبب:

يعرف السبب غالباً على أنّه الغرض المباشر والمجرد الذي يهدف إليه المتعاقد من التزامه، أمّا الغرض غير المباشر فهو الدافع إلى التعاقد⁹³. وهو يتصل بإرادة كل من المانح والمتلقي في عقود الملكية الصناعية، وحتى يعتد بهذه الإرادة قانوناً وجب أن يكون لها سبب مشروع وموجود.

فاتفاق كل من المانح والمتلقي على إبرام أحد عقود الملكية الصناعية يجد سببه في رغبتهم لتبادل هذه الحقوق والاستفادة منها باستغلالها واستعمالها وبالتالي الوصول إلى نتيجة معينة طالما صدر عن إرادة واعية ومعتبرة قانوناً.

الفرع الثاني: الأركان الشكلية

تعتبر الشكلية أساس إثبات الحقوق وتبيين الالتزامات الناتجة عن العقود، فهي ترمي إلى حماية طرفي العقد. إذ تلعب الكتابة دوراً هاماً في عقد الملكية الصناعية باعتبارها وسيلة تقليدية في الإثبات، أو شرطاً للانعقاد إذا نص القانون على ذلك، ولهذا أصبحت هذه العقود تتخذ أشكالاً مختلفة بحسب المنظور القانوني لها خاصة مع التّقدم في الميدان التجاري، ولهذا يمكن أن تتخذ الكتابة في عقد الملكية الصناعية أشكالاً متعددة منها:

⁹¹ وهو ما سيتم دراسته ضمن الفصل الثاني.

⁹² نجد أنّ المانح ينقل في هذا الشأن حقّه على عنصر من عناصر الملكية الصناعية وليس الشيء ذاته، أي أنّه ينقل سلطته القانونية.

⁹³ بلحاج العربي، المرجع السابق، ص.155.

1- الشكل القانوني:

إنّ القاعدة العامة في العقود هي أنّها رضائية إذ يكفي التراضي لانعقادها، ما لم يقض القانون بخلاف ذلك. فقد يشترط هذا الأخير أن يتمّ التعبير عن الإرادة في شكلٍ محدد، ويكون هذا الشكل في الغالب محرراً رسمياً.

والحقيقة إنّ كتابة عقود الملكية الصناعية هي من الأمور المسلّم بها نظراً للقيمة المالية والمعنوية التي تتمتع بها عناصرها والتي تشكل ضماناً أساسياً يمكن أن يحتج به المانح في مواجهة الكافة. وإزاء هذا الأمر نجد المشرع المصري⁹⁴ قد سارع إلى إضفاء حماية قانونية لمثل هذه العقود، حيث أوجب إفراغ هذا التصرف القانوني في قالب شكلي وهذا في إطار معالجته لعقود نقل التكنولوجيا، وذلك لوضع حدٍ لأيّ تجاوز يمكن أن يعرفه هذا النوع الجديد من العقود، وهو ما أكدته المادة 1/74 ق.ت.م: "يجب أن يكون عقد نقل التكنولوجيا مكتوباً وإلا كان باطلاً". ويرجع أمر اشتراط الكتابة لطول الفترة الزمنية التي تمرُّ بها مثل هذه العقود، فتكون الكتابة بمثابة وسيلة جوهرية لإثبات الحقوق والالتزامات الناشئة عن العقد.

وحسب نص المادة فالكتابة شرط شكلي لانعقاد العقد والتي لا يكون جائزاً بدونها، وإلا كان الجزاء على ذلك البطلان⁹⁵، ومعنى ذلك أن تفرغ إرادة المتعاقدين في قالب شكلي خاص وهو الكتابة، مما يتطلب تحديد عناصر العقد بدقة⁹⁶. ولعل مقصد المشرع من ذلك هو توعية الأطراف لمدى أهمية العقد المراد إبرامه وضرورة إفراغه في محررٍ مكتوب تجنباً للخلافات التي تطرأ أثناء فترة التنفيذ، وكذا لإتاحة فرصة فرض رقابة على الشّروط الواردة فيه، وهو ما يجعل هذا الشّروط يصب في مصلحة المتلقي من حيث اعتباره وسيلة رسمية للإثبات يمكن الاحتجاج بها.

أما في الجزائر فإنّ التشريع يخلو من أيّ تنظيم لعقود الملكية الصناعية وبالتالي يجب العودة إلى القواعد العامة في القانون المدني باعتبارها الشريعة العامة، وللقانون التجاري باعتبار العقد من العقود التجارية.

⁹⁴ كما اشترط المشرع الأمريكي والألماني أيضاً الكتابة واعتبرها شرطاً لانعقاد العقد، أنظر: محمد محسن إبراهيم النجار، المرجع السابق، ص.42.

⁹⁵ منير محمد الجنبهي، ممدوح محمد الجنبهي، العقود التجارية (عقد نقل التكنولوجيا، الوكالة التجارية، عقد السمسرة، عقد النقل)، طبقاً للقانون رقم 17 لسنة 1999، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2000، ص.11.

⁹⁶ وهو ما ورد بالمذكرة الإيضاحية للقانون المصري؛ أنظر: محمد شتا أبو سعود، التعليق على نصوص قانون التجارة الجديد الصادر بالقانون رقم 17 لسنة 1999، معلقاً عليها بآراء الفقهاء وأهم مبادئ النقض الصالحة للتطبيق في ظل القانون الجديد، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2000، ص.ص. 433-434.

2- الشكل الاتفاقي:

فإذا كانت الرضائية تشكل القاعدة العامة في العقود، فإنّ الشكلية هي الاستثناء، حيث فرض المشرع هذه الأخيرة على بعض التصرفات القانونية والتي لا تكتمل بدونها. غير أنه قد يحدث في الواقع العملي أن يتفق الأطراف على إظهار إرادتهم في شكل خاص لم يفرضه المشرع، فهل يعدّ هذا الشكل دليل إثبات أو ركناً للانعقاد؟ خاصةً ونحن بصدد دراسة عقد الملكية الصناعية مع غياب تنظيم تشريعي له في الجزائر.

في الحقيقة تضاربت آراء الفقه حول هذه المسألة، فمنهم من يرى أنّه لا يتصور وجود شكلية إلا إذا كان هناك شكل محدد يجب التقيد به، ومن مؤيدي هذا الاتجاه الفقيه إيرنغ والذي يرى: "أنّ الشكلية تقتضي أن يكون هناك تنظيم وضعي يفرض شكلاً معيناً على التعبير عن الإرادة ليس لصاحبه اختيار سواء"⁹⁷.

أما البعض الآخر فهم يوسعون من مفهوم الشكلية، ويرون أنّ التعبير عن الإرادة بحد ذاته هو شكل بالمعنى القانوني، واستند أصحاب هذا الاتجاه في ذلك إلى أنّ الإرادة شيء خفي لا يمكن أن تظهر للواقع إلا عن طريق شيء مادي ملموس وهذا بالتعبير عنها، وإعطاء شكل للتصرف القانوني⁹⁸. وفي هذا الصدد نص المشرع الجزائري في المادة 1/60 من ق.م.ع: "التعبير عن الإرادة يكون باللفظ، وبالكتابة، أو بالإشارة المتداولة عرفاً، كما يكون باتخاذ موقف لا يدع أي شك في دلالة على مقصود صاحبه".

وبالتالي إذا أخذنا بهذا الاتجاه في إبراز معنى الشكلية في العقود، فإنّ كل تعبير عن الإرادة يصدر في شكل معين، يعتبر شكلاً قانونياً يفرضه المشرع، غير أنّ الواقع هو بعكس ذلك.

وبحسب الاتجاهين السابقين فإنّ الشكل الاتفاقي إذا نظرنا إليه من ناحية الاتجاه الأول فهو لا يعتبر شكلاً قانونياً لأنه غير مفروض من قبل المشرع، وإتّما الأطراف ارتضوا إفراغ تصرفهم القانوني في شكل معين، أما إذا نظرنا إليه وفق المفهوم الموسع للاتجاه الثاني فيعتبر الشكل الاتفاقي شكلاً بالمعنى القانوني.

وبين هذا وذاك نستنتج أنّ الشكل الاتفاقي ليس شكلاً بالمعنى القانوني، إذ لم يفرضه المشرع، ولهذا يبقى التصرف رضائياً رغم صدوره في شكل مادي ارتضى الطرفين له ذلك، فهي مجرد دليل للإثبات بين المتعاقدين، إذ لا تغني عن كون العقد لا يزال رضائياً.

⁹⁷ وسن قاسم الخفاجي، الشكلية الاتفاقية في العقود، مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية، جامعة بابل، العدد الأول، السنة الثالثة، 2011، ص.10.

⁹⁸ نفس المرجع، ص.10.

المبحث الثاني: أنواع عقود الملكية الصناعية

حرر مبدأ حرية التعاقد إرادة كل من المانع والمتلقي في إنشاء عقد الملكية الصناعية وذلك في إطار يكفل نقل عناصر هذا العقد بصورة سليمة، ويحافظ في الوقت ذاته على التوازن العقدي بين كل منهما. ولهذا تتعدد أنواع عقود الملكية الصناعية. فمن حيث التقسيم (المطلب الأول) فهي تختلف باختلاف الناحية أو الزاوية التي ينظر إلى العقد من خلالها. أما من حيث التصنيف (المطلب الثاني) فكلما ازداد التطور التجاري والاقتصادي تظهر هناك تصنيفات جديدة لهذا النوع من العقود تغطي على الساحة العملية.

المطلب الأول: تقسيمات عقود الملكية الصناعية

تقسم عقود الملكية الصناعية كغيرها من العقود الأخرى؛ وذلك لعدم وجود نصوص خاصة تحكم هذا النوع من العقود. حيث توجد عدّة أنواع من العقود وهذا بالنظر إلى التقسيم الفقهي الذي ينظر إليها من ناحية التنظيم القانوني للعقد (الفرع الأول)، ومن ناحية طبيعة العقد (الفرع الثاني) فيقسمها لقسمين وذلك على سبيل المثال لا الحصر.

الفرع الأول: من حيث التنظيم القانوني للعقد

تناول المشرع الجزائري في المواد من 55 إلى 58 من القانون المدني الجزائري بعض أنواع العقود بصفة عامة، والتي تختلف باختلاف العقد ذاته هذا من جهة، ومن حيث الزاوية التي ينظر إليها من جهة أخرى. حيث يمكن تقسيمها من حيث شروط تكوين العقد إلى عقود رضائية وعقود شكلية وعقود عينية، ومن حيث مضمون العقد لعقود ملزمة لجانب واحد وعقود ملزمة لجانبين؛ وعقود معاوضة وعقود تبرع. وستتناول في هذا المقام ما ينطبق على عقود الملكية الصناعية من تقسيمات.

أولاً- عقد رضائي:

العقد الرضائي هو العقد الذي يكفي لانعقاده توافق إرادتي الطرفين؛ أي باقتران الإيجاب والقبول، فالتراضي وحده هو الذي يُكوّن العقد⁹⁹. أيًا كانت وسيلة التطابق بين الإيجاب والقبول، سواء تمّ بالكتابة أو المشافهة أو

⁹⁹ عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، نظرية الالتزام بوجه عام: مصادر الالتزام، ج1، ط3، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2000، ص.163.

الإشارة¹⁰⁰. فالرضائية هي القاعدة العامة وفقاً لنص المادة 59 ق.م.ج، والتي تنص على أن يتم العقد بمجرد أن يتبادل الطرفان التعبير عن إرادتهما المتطابقتين دون الإخلال بالنصوص القانونية، ويعني ذلك عدم وجود نص خاص يحكم المسألة.

فعقود الملكية الصناعية تعدّ من العقود الرضائية، حيث يكفي اقتران الإيجاب الصادر من المانح بالقبول من المتلقي أو العكس لانعقاده دون الحاجة لأيّ إجراء شكلي أو رسمي¹⁰¹.

ثانياً - عقد ملزم للجانبين:

فالعقد الملزم للجانبين هو الذي يعتبر كلّ متعاقد بموجبه دائناً ومديناً في آن واحد¹⁰²، إذ ترتب عقود الملكية الصناعية عند انعقادها التزامات متبادلة على أطرافها، فيلتزم المانح بتمكين المتلقي من الانتفاع بمحل العقد الذي يمكن أن يكون براءة اختراع أو معرفة فنيّة أو علامة تجارية أو رسم أو نموذج صناعي أو تصميم شكلي لدائرة متكاملة، بينما يلتزم المتلقي بأداء المقابل حسب الاتفاق، والتزامات كلا الطرفين تعدّ سبباً للالتزام الطرف الآخر، فإذا لم يتم أحد الأطراف بتنفيذ التزامه، جاز للطرف الآخر الامتناع عن التنفيذ أيضاً، ويتمسك في هذه الحالة بالدفع بعدم التنفيذ¹⁰³.

ثالثاً - عقد معاوضة:

عقد المعاوضة هو العقد الذي يأخذ فيه المتعاقد مقابلاً لما أعطى¹⁰⁴. وتعتبر عقود الملكية الصناعية من عقود المعاوضة، حيث يأخذ كلّ طرف فيه مقابلاً لما أعطى، فالمانح يحصل من المتلقي على مقابل مادي، بينما يحصل المتلقي على حق استعمال أو استغلال محل العقد كمقابل لما دفعه.

الفرع الثاني: من حيث طبيعة العقد

تتميز عقود الملكية الصناعية، بالعديد من الخصائص التي تنبع من طبيعة العقد ذاته، إذ تعبّر أغلب عقود الملكية الصناعية على نقل لعناصر الملكية الصناعية بطريقة قانونية حيث يُمكن من خلاله المانح المتلقي من

¹⁰⁰ بلحاج العربي، المرجع السابق، ص.ص. 46-47.

¹⁰¹ سميحة القليوبي، الملكية الصناعية، ط5، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005، ص.253.

¹⁰² بلحاج العربي، المرجع السابق، ص.48.

¹⁰³ عبد الرزاق أحمد السنهوري، المرجع السابق، ص.170.

¹⁰⁴ حسام الدين كامل الأهواني، مصادر الالتزام، ب.د.ن، القاهرة، 1992، ص.26.

استغلال حق ملكية صناعية ما في مكان محدد ولمدة معينة، ولذا فهو يتميز بطبيعة قانونية خاصة عن غيره من العقود.

أولاً- عقد محدد:

عقود الملكية الصناعية هي من العقود المحددة نظراً للالتزامات التي تقع على عاتق طرفيها لتبادل عناصر الملكية الصناعية وما يستتبع ذلك من التزامات كالمساعدة الفنية والتدريب...، وبالتالي لا يتصور أن يكون هذا العقد احتمالياً بحيث لا يستطيع فيه الطرفين تحديد القدر الذي سيأخذه وسيُعطيه وقت انعقاد العقد، ذلك أن عقد الملكية الصناعية وقبل توقيعه يقوم على مفاوضات ودراسة لكل جوانب العقد قبل إبرامه بصفة نهائية.

ثانياً- عقد ممتد:

هو ذلك العقد الذي يكون الزمن عنصراً جوهرياً فيه، فهو الذي يُنفذ فيه الالتزام بأداءات مستمرة¹⁰⁵، بحيث يكون لذلك أثر ملحوظ في تقدير محل العقد.

فعقود الملكية الصناعية هي من العقود الممتدة في الزمن، فيعتبر هذا الأخير عنصراً جوهرياً فيها، إذ لا يمكن تنفيذ هذا العقد دفعة واحدة بمجرد انعقاد العقد. وباعتبار عناصر الملكية الصناعية تتراوح مدة حمايتها بين 10 إلى 20 سنة، فإنّ المنفعة المترتبة على عقود الملكية الصناعية تُقاس بتلك المدة هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإنّه لا يمكن الحصول على المنفعة وتحقيق الربح الفوري بمجرد انعقاد العقد وإنما يجب أن تمر فترة حتى يتحقق ذلك.

ثالثاً- عقد غير مسمى:

عقود الملكية الصناعية، وبالرغم من انتشارها في الواقع العملي إلا أنّها لا تزال من العقود غير المسماة التي لم ينظمها المشرع الجزائري. فقد اقتصر الأمر على إجازة بعضها وهذا فيما يُعرف بالرخص التعاقدية لبراءة الاختراع والعلامات التجارية¹⁰⁶... لكن الأمر لم يتعدى حدود ذلك فلم يشملها بالتنظيم القانوني.

¹⁰⁵ بلحاج العربي، المرجع السابق، ص. 51.

¹⁰⁶ أنظر المادة 37 من الأمر رقم 03-07 المتعلق ببراءة الاختراع، والمادة 16 من الأمر رقم 03-06 المتعلق بالعلامات.

رابعاً- عقد قائم على الاعتبار الشخصي:

يقصد بالاعتبار الشخصي حرية كل طرف في اختيار الطرف الآخر بناءً على معايير وصفاته تهمه لإنجاح عمله، بحيث تصبح شخصية المتعاقد محل اهتمام في العقد، ويقصد بشخصية المتعاقد كل من كفاءته ومركزه المالي وسمعته...¹⁰⁷.

إذ تقوم عقود الملكية الصناعية على الاعتبار الشخصي، حيث يسعى المانع للتعاقد مع متلقٍ يتمتع بسمعة جيّدة ومركز مالي قويّ، ونفس الأمر بالنسبة للمتلقّي فكلاهما يهدف لتنفيذ محل العقد بصورة يسيرة من خلال القدرة على الإدارة الجيّدة. فإطلاع الطرفين على معلومات وأسرار الطرف الآخر تتطلب الكثير من الحرص في المقابل، وهذا لعدم إفشاء الأسرار والمعلومات للغير.

المطلب الثاني: تصنيف عقود الملكية الصناعية

قام الفقه¹⁰⁸ بتقديم تصنيفات لعقود الملكية الصناعية قائمة على أساس البناء القانوني للعقد، وبذلك تقسم هذه العقود إلى عقود بسيطة وعقود مركبة. وفي هذا الشأن سنذكر بعض عقود الملكية الصناعية من المجموعتين وذلك على سبيل المثال لا الحصر، وفقاً لما هو موجود في الواقع العملي.

الفرع الأول: العقود البسيطة

استطاعت بعض عقود الملكية الصناعية أن تبرز بشكل فعّال في الواقع العملي مقارنةً بالعقود الأخرى، وهذا لعلاقتها المباشرة بحرية التجارة والصناعة هذا من جهة، ومن جهة أخرى لبساطة العقد كون محله متعلق بنقل عنصر واحد من عناصر الملكية الصناعية وهذا مثل عقد الترخيص باستغلال براءة الاختراع وعقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية.

¹⁰⁷ ماجد عمار، عقد الترخيص الصناعي وأهميته للدول النامية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1987، ص.9.

¹⁰⁸ تم الاعتماد في هذا التصنيف على التقسيم الذي ورد في العقود بشكل عام، حيث يعتبر العقد البسيط ذلك العقد الذي يتناول نوعاً واحداً من العقود، أما العقد المركب أو ما يعرف بالعقد المختلط فهو الذي يجمع بين عدة عقود امتزج بعضها ببعض الآخر؛ أنظر: بلحاج العربي، المرجع السابق، ص.53.

أولاً- عقد الترخيص باستغلال براءة الاختراع:

ظهر الترخيص باستغلال براءة الاختراع كصورة غير مباشرة لاستغلال البراءة، وأصبح حالياً يمثل أبرز تقنيات نقل التكنولوجيا¹⁰⁹، وهذا نظراً لأهميته البالغة في التطور الصناعي.

ويجد عقد الترخيص باستغلال براءة الاختراع سنده القانوني في المادة 11 من الأمر رقم 03-07 والتي تنص على: "مع مراعاة المادة 14 أدناه، تحوّل براءة الاختراع لمالكها الحقوق الاستثنائية الآتية:

1- في حالة ما إذا كان موضوع الاختراع منتوجاً، يمنع الغير من القيام بصناعة المنتج أو استعماله أو بيعه أو عرضه للبيع أو استيراده لهذه الأغراض دون رضاه؛

2- إذا كان موضوع الاختراع طريقة صنع، يمنع الغير من استعمال طريقة الصنع واستعمال المنتج الناتج مباشرة عن هذه الطريقة أو بيعه أو عرضه للبيع أو استيراده لهذه الأغراض دون رضاه.

لصاحب البراءة الحق كذلك في التنازل عنها أو في تحويلها عن طريق الإرث وإبرام عقود تراخيص".

فالمشرّع الجزائري خوّل لمالك براءة الاختراع مجموعة من الحقوق على الاختراع، بحيث يكون له دون سواه ممارسة هذه الحقوق، والتي أهمّها حق التصرف، فيكون للمخترع وحده استخدام اختراعه أو أن يرخّص للغير باستغلاله¹¹⁰.

أمّا عن الترخيص فهو مصطلح مشتق من الكلمة اللاتينية (Licentia) والتي تعني الحرية، أي مشروعية الفعل وقانونيته وبدون الترخيص فإنّ الفعل يعتبر غير مشروع¹¹¹.

لكن من الناحية الفقهية، فقد حاول العديد من الفقهاء تعريف عقد الترخيص، فمنهم من عرفه على أنّه: "عقد بمقتضاه يخوّل مالك البراءة شخصاً آخر مجرد حق الانتفاع بالاستغلال لمدة معينة لقاء أجر معلوم، مع احتفاظ المالك بحق الاستغلال ذاته"¹¹².

¹⁰⁹ صلاح الدين جمال الدين، عقود نقل التكنولوجيا، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005، ص.101.

¹¹⁰ يقوم المخترع عادةً بالتريخيص باستغلال اختراعه لتفادي الدخول في متاهة الأعمال التجارية، بحيث يحقق أرباحاً ويبقى في المقابل بعيداً عن الميدان التجاري.

¹¹¹ ريم سعود سماوي، براءات الاختراع في الصناعات الدوائية: التنظيم للتراخيص الاتفاقية في ضوء منظمة التجارة العالمية (W.T.O)، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان- الأردن، 2008، ص.199.

¹¹² كمال مصطفى طه، القانون التجاري: الأعمال التجارية والتجار والمحل التجاري والملكية الصناعية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 1996، ص.236.

كما تمّ تعريفه على أنّه: "عقد رضائي يتمّ بين طرفين يمنح بمقتضاه الطرف الأوّل ويسمى المرخص إذناً إلى الطرف الثاني ويسمى المرخص له، بأن يتمتع بحق أو أكثر من حقوق الملكية الصناعية التي يملك الطرف الأوّل...¹¹³.

أمّا عن المشرّع الجزائري، ومن خلال المادة 37 من الأمر رقم 03-07، فقد أشار لعقد الترخيص دون منح تعريف له، ولقد سار في هذا النهج كباقي التشريعات الأخرى التي لم تعرف عقد الترخيص باستغلال براءة الاختراع، حيث جاء في نص المادة أعلاه الفقرة الأولى ما يلي: "يمكن لصاحب براءة الاختراع أو طالبها أن يمنح لشخص آخر رخصة استغلال اختراعه بموجب عقد.

وما يلاحظ من التعريفات السابقة أنّها لم تشر بصفة رئيسية للالتزام بالاستغلال الذي يعتبر أساسياً في عقد الترخيص، إذ لا جدوى من هذا العقد إذا لم يقيم المرخص له باستغلال براءة الاختراع التي تمّ التعاقد بشأنها. لكن وحتى لا تزيد الأعباء المالية على المخترع أو نظراً لعدم كفاءته أو نقصها من حيث القيام بمشاريع لاستغلال هذا الاختراع فإنّه يلجأ غالباً للترخيص للغير باستغلاله والذي يتخذ ثلاثة صور:

أ- الترخيص الوحيد

ب- الترخيص الاستثنائي

ج- الترخيص غير الاستثنائي

ثانياً- عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية:

ظهر عقد الترخيص باستعمال العلامة عندما ثبت أنّه بالإمكان التصرف في العلامة كمنقول معنوي بعيداً عن الاستعمال، وبهذا يكون المستعمل غير المالك¹¹⁴.

وبرز هذا النوع من العقود لأوّل مرة في الولايات المتحدة الأمريكية، كنتيجة للتعاون بين المشروعات في خلق فرص للتوسع التجاري بالاعتماد على شهرة العلامة التجارية¹¹⁵.

إذ أنّه من المقرّر أنّ ملكية العلامة تنشئ وبمجرد تسجيلها حقاً لصاحبها- حق استثنائي- واجب الاحترام داخل حدود الدولة التي سجلت فيها، وبالتالي يجوز لمالكها التصرف فيها. وهو ما أشار إليه المشرّع الجزائري في

¹¹³ ماجد عمار، المرجع السابق، ص.30.

¹¹⁴ حسام الدين عبد الغني الصغير، المرجع السابق، ص.6.

¹¹⁵ نفس المرجع، ص.7.

المادة 9 من الأمر 03-06 المتعلق بالعلامات، حيث جاء في الفقرة الأولى والثانية ما يلي: "يحوّل تسجيل العلامة لصاحبها حق ملكيتها على السلع والخدمات التي يُعيّنها لها.

مع مراعاة أحكام المادة 11 أدناه، فإنّ الحق في ملكية العلامة يحوّل صاحبه حق التنازل عنها ومنح رخص الاستغلال ومنع الغير من استعمال علامته تجارياً دون ترخيص مسبق منه على سلع أو خدمات مماثلة أو مشابهة لتلك التي سجلت العلامة من أجلها".

وبهذا فقد قرّر المشرّع حق صاحب العلامة في التصرف فيها بالترخيص، وأجاز انتقال استعمالها للغير عن طريق عقد مبرم بينهم، على أن يحدّد في مضمونه نطاق الترخيص.

ومن الناحية التشريعية فلم يحدّد المشرّع تعريفاً لعقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية، وإنما اكتفى بالإشارة إليه وترك تلك المهمة للفقهاء، حيث نصت المادة 16 من الأمر رقم 03-06 المتعلق بالعلامات على أنّ: "يمكن أن تكون الحقوق المرتبطة بالعلامة موضوع رخصة استغلال واحدة أو استثنائية أو غير استثنائية، لكلّ أو لجزء من السلع أو الخدمات التي تمّ إيداع أو تسجيل العلامة بشأنها".

أمّا من الناحية الفقهية، فقد عُرّف هذا العقد على أنّه: "عقد يبرمه مالك العلامة التجارية ويرخص فيه لشخص طبيعي أو معنوي أو أكثر باستعمال علامته على كلّ أو بعض المنتجات التي تميزها العلامة المرخص باستعمالها، وذلك خلال مدة محدّدة وداخل نطاق جغرافي معين، ولقاء أجر متفق عليه"¹¹⁶.

وعرّفه البعض على أنّه: "العقد الذي يحوّل صاحب العلامة بموجبه لغيره استعمالها خلال مدة معينة في مقابل أجر معلوم، مع بقاءه محتفظاً بملكيتها"¹¹⁷.

ويّضح لنا من خلال التعريفين أنّ عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية لا يؤدي لنقل ملكية العلامة المرخص باستعمالها، فيبقى للمالك ملكيتها كما يمكنه التنازل عنها ونقل ملكيتها في أيّ وقت، باعتبار هذه التصرفات لا تتنافى مع حق الاستعمال الذي يعتبر حقاً شخصياً. بالإضافة لذلك يمكن للمالك استعمال علامته بنفسه أو إبرام عقود تراخيص أخرى طالما لا يوجد ما يخالف ذلك¹¹⁸.

¹¹⁶ خاطر لطفي، موسوعة حقوق الملكية الفكرية- دراسة تأصيلية وفقاً للقانون رقم 82 لسنة 2002 في شأن حماية حقوق الملكية الفكرية-، ط1، د.م.ن، د.س.ن، ص.286.

¹¹⁷ حسام الدين عبد الغني الصغير، المرجع السابق، ص.57.

¹¹⁸ خاطر لطفي، المرجع السابق، ص.286.

وقد ذكر المشرع الجزائري في المادة 1/17 من الأمر رقم 03-06 المتعلق بالعلامات على أنه: "يجب تحت طائلة البطلان، أن يتضمن عقد الترخيص في مفهوم المادة 16 أعلاه، المبرم وفقاً للقانون المنظم للعقد العلامة، فترة الرخصة، السلع والخدمات التي منحت من أجلها الرخصة والإقليم الذي يمكن استعمال العلامة في مجاله أو نوعية السلع المصنعة أو الخدمات المقدمة من قبل حامل الرخصة".

ويستخلص من هذه المادة أنّ المشرع تطلب توافر مجموعة من الشروط أو البيانات تحت طائلة بطلان عقد الترخيص باستعمال العلامة وهي على التوالي:

- العلامة.
- مدة الترخيص.
- السلع أو الخدمات التي منحت من أجلها الرخصة.
- الإقليم المحدد للرخصة.
- نوعية السلعة أو الخدمة المشمولة بالرخصة.

الفرع الثاني: العقود المركبة

ظهرت العقود المركبة كنتيجة لمزج عدّة عمليات قانونية تكون في مجموعها عقداً متميزاً عن باقي العقود الأخرى. وهي تعدّ ذات أهمية خاصة في تحقيق التنمية الاقتصادية ناهيك عن تحريك آلية الاستثمار في مجال الملكية الصناعية وهي على سبيل المثال عقود الفرانشيز وعقود تسليم المفتاح في اليد باعتبارها من الأمثلة الأكثر انتشاراً في الواقع العملي.

أولاً- عقد الفرانشيز:

يرجع أصل مصطلح الفرانشيز لكلمة (Franchise)، وهي كلمة فرنسية قديمة الأصل من فعل فرانشير (Franchir) أو أفرانشير (Affranchir) والتي تعني التحرر من العبودية والقيود. وقد اكتسب هذا المصطلح في فرنسا في القرنين الثاني والثالث عشر معنى الحق أو الحرية التي يمنحها السيد أو النبيل لشخص ما ويتنازل بموجبها عن بعض حقوقه لهذا الشخص¹¹⁹ وذلك بمقابل. وعادة ما كان التنازل عن الحق يتمثل في تنازله عن

¹¹⁹ حسام الدين خليل فرج محمد، عقد الامتياز التجاري (Franchise) وأحكامه في الفقه الإسلامي "دراسة مقارنة"، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2011، ص.56.

استغلاله لجزء من الأراضي الزراعيّة المملوكة له فيل فرانش (Vill franchises) أو تقسيم الإقطاعيات الكبرى لإقطاعيات صغيرة بهدف تنميتها وتطويرها، وهو ما عرف بسياسة فيليب أوجست. كما استخدم هذا المصطلح ليصف ما اعتاد عليه الملوك في تلك الفترة من منح تراخيص لكبار المسؤولين في الدولة لجمع عوائد الضرائب في إقليم معين مقابل مبلغ من المال يتم دفعه جملة¹²⁰. أما في اللغة الإنجليزية فقد استخدم مصطلح فرنشايزينغ (Franchising)، والذي يشير لممارسة بعض الحقوق السياسية مثل الحق في الانتخاب والحق في التصويت. وفي المجال التجاري استخدم هذا المصطلح للدلالة على منح الغير حق استخدام الاسم أو العلامة التجارية التي تخص شخصاً آخر¹²¹.

أما من ناحية تعريف عقد الفرانشيز، فيعرفه الاتحاد الفرنسي للفرانشيز على أنه: "طريقة للتعاون بين مشروعين، مشروع المانح من جهة ومشروع أو مشروعات المتلقين من جهة أخرى ويتضمن بالنسبة للأول:

1- الملكية أو الحق في استخدام علامات لجذب العملاء سواء أكانت علامات تجارية أم صناعية أم شعارات أم اسماً لشركة أم اسماً تجارياً أم رموزاً.

2- استخدام المعرفة الفنية والخبرة المكتسبة الخاصة به.

3- مجموعة من المنتجات أو الخدمات أو التكنولوجيا سواء أكانت مبرأة أم لا.

ويشكل هذا الارتباط بين هذه العناصر الثلاثة مفهوم الفرانشيز¹²².

أما من جهته فقد عرفته اللائحة الأوروبية رقم 4087/88 الصادرة عن المجلس الأوروبي في مادتها الأولى على أنه: "اتفاق تقوم بمقتضاه شركة المانح بتحويل شركة أخرى، نظير مقابل مادي مباشر أو غير مباشر، الحق في

Laurent GIMALAC & Stéphane GRAC, La Franchise Guide juridique et pratique, Editions du puits fleuri, France, p.19.

¹²⁰ ياسر سيد محمد الحديدي، المرجع السابق، ص.4.

¹²¹ أنور أحمد محمد، المحل في عقد الامتياز التجاري -دراسة مقارنة-، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2010، ص.23.

¹²² ورد هذا التعريف بتقنين السلوك المعد من قبل الاتحاد الفرنسي للفرانشيز سنة 1972 والذي تمت مراجعته سنة 1977 وصدر سنة 1984، بحيث تضمن الالتزامات التي تقع على المانح خاصة ما تعلق بالالتزام قبل التعاقد بالإعلام، وهو ما جعله يستخدم على نطاق واسع في مجال الفرانشيز بشكل عام، ومن قبل فقهاء القانون بشكل خاص، أنظر: ياسر سيد الحديدي، المرجع السابق، ص.13-20.

استغلال كافة حقوق الملكية الصناعية أو الفكرية فيما يتعلق بالعلامة التجارية، الاسم التجاري، العنوان التجاري، الرسوم والنماذج الصناعية".

ومن الجانب الفقهي فنجد من يعرفه على أنه: "وسيلة عقدية للتعاون بين المشروعات المستقلة فهي تعتمد على نقل المعارف الفنية والتجارية وما يرتبط بها من حقوق الملكية الفكرية والصناعية، والمساعدة الفنية من المانح للمتلقي الذي يمارس نشاطه وفقاً لمعايير وشروط يضعها المانح، في مقابل أداءات مادية للأخير بهدف تكرار النجاح الذي حققه المانح في نشاطه التجاري"¹²³.

كما يعرف أيضاً على أنه: "نظام للمساعدة والتعاون بين المشروعات من خلال عقد يبرم بين المانح والمتلقي، بموجبه يمنح الأول الثاني مقابل مبلغ من المال حق الاستغلال- تحت شروط محددة- العلامة والطرق التجارية، ويتم استعمال ذلك كله، تحت يافطة المانح، الملتزم بإمداد الثاني على وجه الاستمرار بالخدمة والمساعدة، بالشكل الذي يكفل لهذا الأخير تنمية وتقدم مشروعه".

وعليه فإنّ عقد الفرانشيز هو أحد عقود التوزيع الذي يلتزم بموجبه الطرف الأول والذي يطلق عليه المانح (Franchiseur) بتمكين الطرف الثاني والذي يطلق عليه المتلقي (Franchisé) بالاستفادة من النجاح الذي حققه في استخدامه لحقوق الملكية الصناعية الخاصة به وأهمها اسم المانح وعلامته التجارية، وكذلك الاستفادة من خبراته ومهاراته وأنظمة عمله ومعرفته الفنية للقيام بأحد الأنشطة الاقتصادية سواء كانت تجارية أو صناعية أو خدمة¹²⁴، كما يحصل على التدريب والمساعدة طوال فترة التعاقد، وذلك نظير مبلغ مالي يدفعه المتلقي.

ثانياً- عقد تسليم المفتاح في اليد:

يمكن تعريف عقد تسليم المفتاح في اليد على أنه ذلك العقد الذي يلتزم بمقتضاه المانح وبمقابل مادي بتأسيس وتحقيق ثم تسليم مصنع في حالة صالحة للعمل للمتلقي.

¹²³ أنور أحمد محمد، المرجع السابق، ص.41.

¹²⁴ فايز نعيم رضوان، عقد الترخيص التجاري، ط1، مطبعة الحسين الإسلامية، د.م.ن، 1990، ص.17.

وهو أيضاً: "عقد يلتزم بمقتضاه المانح للتكنولوجيا سواء أكان واحداً أم مجموعة شركات بتحمل مسؤولية إنجاز مصنع وتسليمه في حالة تشغيل"¹²⁵.

كما يمكن تعريفه على أنه: "عقد مركب يحتوي على جملة عمليات قانونية يدخل ويتعامل مع أموال مادية ومعنوية وتنصهر كلها في عقد واحد ذو طبيعة خاصة"¹²⁶.

ونخلص من تعريف عقد المفتاح في اليد بأنه ذلك العقد الذي يتعهد بموجبه المانح بالقيام بتسليم مشروع بشكل كامل من كافة الجوانب، بحيث لا يحتاج المتلقي سوى إلى المفتاح من أجل مباشرة العمل ضمن مشروعه، على أن يتحمل المانح مسؤولية التصميم والتجهيز والانتهاء من المشروع. فهو من العقود المركبة التي تجمع ما بين عقد البيع وعقد المقاولة فهو يجمع بين الأموال المادية والمعنوية¹²⁷. ويتخذ هذا النوع من العقود صوراً متعددة نتيجة للطلب المتزايد عليها هذا من جهة، ورغبة الأطراف في الحصول على الإمكانيات المختلفة بأقل تكلفة من جهة أخرى، ولهذا نجد منها:

أ. عقد تسليم المفتاح الجزئي:

يتم هذا العقد من خلال توكيل المانح لمقاول للقيام بجميع العمليات المذكورة ضمن عقد تسليم المفتاح في اليد، مع احتفاظه بالبعض الآخر حتى يقوم به بنفسه¹²⁸.

ب. عقد تسليم المفتاح الشامل:

يتألف العقد هنا من مجموعة عمليات متتالية؛ تبدأ بعملية إقامة الأبنية، ونقل عناصر الملكية الصناعية، وتوريد الآلات وعملية تركيبها وتدريب العاملين. ويتمثل دور المانح في هذا النوع من العقود في الإشراف الفني العام للمشروع، إلى غاية تسليم المفتاح للمتلقي عند الانتهاء من الانجاز¹²⁹.

¹²⁵ صلاح الدين جمال الدين، المرجع السابق، ص.115.

¹²⁶ سمير عبد السميع الأوزن، مسؤولية المهندس الاستشاري والمقاول في مجال العقود المدنية وعقد تسليم المفتاح، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2004، ص.169.

¹²⁷ ياسر باسم ذنون، هند فالح محمود، مسؤولية المهندس الاستشاري في عقد تسليم المفتاح، مجلة الرافدين للحقوق، المجلد 11، العدد 40، العراق، 2009، ص.52.

¹²⁸ نفس المرجع، ص.54.

¹²⁹ سمير عبد السميع الأوزن، المرجع السابق، ص.168.

ت. عقد تسليم الإنتاج:

يقوم المانح وبالإضافة لإنشاء البناء وتجهيزه؛ بإدارة المشروع لفترة من الزمن مع ضمان الإنتاج وهذا للتأكد من نجاح المشروع. حيث يتولى المانح تقديم المساعدة الفنية وتدريب العاملين لدى مشروع المتلقي خلال تلك الفترة وهذا حتى يتمكنوا من إنجاز السلعة بالمواصفات المطلوبة¹³⁰.

¹³⁰ ياسر باسم ذنون، هند فالح محمود، المرجع السابق، ص.54.

الفصل الثاني

النظام القانوني لعقود الملكية الصناعية

إنّ الملكية الصناعية هي سلطة الشخص على شيء تمكنه من الاستئثار والانتفاع به مادياً، فهي تحول المبتكر أو المبدع حق الاستئثار المطلق بمزايا هذه الملكية، وتقرر له حماية قانونية من كل شكل من أشكال المنافسة غير المشروعة.

فمتى ما قام المبتكر أو المبدع بتسجيل اختراعه أو إبداعه، فإنّ ذلك يمنحه حقوقاً عليه كما هو الشأن بالنسبة لجميع حقوق الملكية الأخرى، يمكن الاحتجاج به في مواجهة الغير.

ولكن على اعتبار أنّ حق احتكار الاستغلال يحصل عليه المانع بموجب القانون، فهو استئثار مشروع قانوناً، يمكن صاحبه من القيام بمختلف التصرفات القانونية التي تجيز استعمال هذا الحق من قبل الغير، ومن بينها إبرام عقد الملكية الصناعية على اختلاف أنواعه.

فإبرام عقد الملكية الصناعية عبر مختلف مراحلها يعتبر جزءاً مهماً في تكوين وترسيخ قواعده، خاصة ما تعلق بالمرحلة التمهيديّة، والتي يتمّ من خلالها الإعداد والتحضير للعقد محل التفاوض من خلال الوقوف على جميع جوانبه وتدليل الصعوبات التي يمكن أن تواجه الطرفين خلال المرحلة التي تليها والمتعلقة أساساً بتنفيذ العقد، مع العمل على إيجاد الحلول المناسبة لها.

ونظراً لأهمية ما تتميز به عقود الملكية الصناعية من ارتباط أطرافها بعلاقات متبادلة ومتشابكة تبرز خصائصها من خلال التنظيم التعاقدي بين الطرفين، سنحاول إبراز الذاتية التي تتمتع بها هذه العقود والكيفية التي يمكن من خلالها البدء في إبرام العقد من خلال المرحلة التمهيديّة مع العمل على إرساء قواعد اتفاقية تُنظّم هذا الأسلوب وتعاقداته، مع الاعتماد على القواعد والمعايير التي طرحتها الجهود الدولية في هذا الصدد.

ولذلك قسمنا هذا الفصل إلى مبحثين، على أن نتطرق في المبحث الأول للمرحلة التمهيديّة في إبرام عقود الملكية الصناعية، ثمّ مرحلة تنفيذ العقد في المبحث الثاني.

المبحث الأول: المرحلة التمهيديّة للتعاقد

تبدأ المرحلة التمهيديّة بعملية المفاوضات (المطلب الأول) التي تقارب بين وجهتي نظر المتعاقدين عبر الخضوع للحوار والمناقشة والتفاعل بين الطرفين أو بين ممثليهم، من أجل إتمام الموضوع محل التعاقد والتوفيق بين المصالح المتعارضة، ثم تليها مرحلة تكوين العقد (المطلب الثاني) والتي تخرج العقد بشكله النهائي لتبدأ عملية التنفيذ.

المطلب الأول: المفاوضات في عقود الملكية الصناعية

في عقود الملكية الصناعية يتمّ التفاوض بين المتعاقدين بصدد المشروع المرخص به ومناقشة تفاصيله الاقتصادية والتجارية والقانونية لإقامة رابطة عقدية متوازنة تحقق المصالح المشتركة لأطرافها، عن طريق التمهيد لهذه العملية التي يتمّ خلالها تبادل الأفكار وتحديد اتجاهات الإرادة (الفرع الأول)، وأيضاً تنظيمها لمعرفة الالتزامات المترتبة على الطرفين خلالها (الفرع الثاني).

الفرع الأول: التمهيد لعملية المفاوضات

تفترض مرحلة التفاوض وجود مناقشة مشتركة بين طرفين يسعيان إلى إبرام عقد في المستقبل، خاصة بعد ظهور العقود المركبة التي أسفرت عنها الأساليب الحديثة في التعامل، والتي تتسم بالتعقيدات القانونية والفنية والاقتصادية وتستغرق الكثير من الوقت والدراسة. أضف إلى ذلك أنّ التفاوض يلعب دوراً وقائياً بالنسبة لمرحلة إبرام العقد أو عدم إبرامه¹³¹، إذ يمكن من التعرف على المتعاقد الآخر وتقدير إمكاناته وتحديد مضمون العقد والإعداد الجيد له بحسب ما تقتضيه المصالح المشتركة¹³².

إذ يعتمد المانح في الغالب الأعم لإعداد مضمون العقد بشكل يحدد مصالحه دون مراعاة لمصلحة المتلقي، والسبب في ذلك يعود لكون المانح طرف قوي ومحترف يتمتع بخبرة عالية تمكنه من الخوض في منافسة اقتصادية

¹³¹ حياة محمد محمد أبو النجا، الالتزام بالتفاوض في عقود التجارة الدولية، رسالة دكتوراه، المنصورة، القاهرة، 2004، ص.38.

¹³² بن عزة أمال، نقل المعارف الفنية، دراسة في عقود نقل التكنولوجيا، الحقوق الاقتصادية في ظل تحقيق التنمية المستدامة، ط1، العدد

2، سلسلة بيت القانون الدولية، ألفا للوثائق، عمان، الأردن، 2020، ص.279.

عالمية. لكن وإن لم يكن التفاوض ذا أهمية كبيرة، إلا أنّ هذه العملية عادة ما تتمّ من خلال عناصر وإجراءات معينة بدقّة يمكن إتباعها، والتي تتمثل في¹³³:

أ- تحديد الاحتياجات:

يجب على المتلقي -إذا بادر بالطلب- أن يقدّم طلباً يوضح فيه ما يحتاج إليه بدقّة، وإن اقتضى الأمر لذلك فعليه الاستعانة بمجموعة من الخبراء لتوضيح أفكاره للمانح، حتى يتناسب ما سيقدمه هذا الأخير مع ظروف ورغبة المتلقي، إذ لا يلتزم المانح بتحديد ذلك من تلقاء نفسه إلا إذا كان طلب المتلقي يدخل ضمن ماهو عادي ومألوف.

ب- تحديد الشّروط:

يقوم المتلقي بإبراز مطالبه من خلال طرح شروط للتعاقد¹³⁴ مبيّناً رغبته الجديدة في إبرام العقد. حيث تكون هذه الشّروط بمثابة أساس يعتمد عليه المانح في استجلاء رغبة وأهداف المتلقي، وعلى المتعاقدين التّعاون في ذلك لتفادي أيّ إشكال يطرح أثناء تنفيذ العقد، وإلا تحمل المانح مسؤولية التّعامل دون وضوح الأهداف. كما يجب على طرفي عقد الملكية الصناعية التركيز على وضع خطة مدروسة واجبة الإلتباع للوصول للغاية المرجوة، حيث تتضمن الخطوط العريضة لكافة المسائل التي سيتمّ التفاوض بشأنها، غير أنّ المانح غالباً ما يعتمد في ذلك إلى إلتباع أسلوب معين يعرف "بأسلوب الأمر الواقع"، إذ يضع المتلقي أمام أمر محدد يتعين عليه سرعة قبوله أو رفضه دون مناقشة¹³⁵، ويتوقف نجاح هذا الأسلوب على مدى حاجة المتلقي للأمر المعروض عليه.

غير أنّنا نرى أنّ ما يسهم في نجاح عملية المفاوضات في مواجهة المانح هو الإعداد الجيد للخطة المطروحة والأهداف الأساسية من قبل المتلقي، مع ترتيب الأولويات وكافة المسائل التي يتوقع مناقشتها¹³⁶، والتي يمكن إجمالها في:

¹³³ حياة محمد محمد أبو النجا، المرجع السابق، ص.31.

¹³⁴ وهو الهدف من هذه الدّراسة، إذ على المتلقي أن يوفر لنفسه البيئة الملائمة للتعاقد ولا يعتمد فقط على ما يوفره التّشريع من حماية.

¹³⁵ محمد حسين منصور، العقود الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، ب.م.ن، 2009، ص.34.

¹³⁶ بن عزة أمال، المرجع السابق، ص.280.

1. الدّراسة التّمهيدية:

من أبرز الخطوات قبل البدء في مشروع نقل عناصر الملكية الصناعية هو إعطاء الأولوية لعملية دراسة الجدوى التي تهدف للحصول على المعلومات اللازمة عن كل ما يتعلق بالعقد من أسس علمية وفنية إلى غاية المخاطر المحتملة¹³⁷.

حيث يقوم المتلقي بإجراء دراسة حول ما يتعلق بالنشاط المزمع مزاولته وفيما إذا كان يتناسب مع عادات وذوق المستهلك في بلده، وأيضاً التّظر لملائمة الوسائل المستعملة والمتوفرة مع المشروع المراد إقامته. إضافةً إلى الأخذ بعين الاعتبار الموارد المالية ومدى كفايتها¹³⁸ خاصة إذا تعلق الأمر بالبلدان النّامية التي يقبل فيها المتلقي غالباً اللّجوء للاقتراض¹³⁹.

2. التّعرف على المانح:

يعتبر المانح عنصراً أساسياً في العملية التّعاقدية، إذ يجب على المتلقي حسن اختيار المتعاقد معه، لضمان تنفيذ العقد بشكل جيد. إذ تعتبر شخصية المانح محل اهتمام في عقد الملكية الصناعية، ولعل أهم الصفات التي يحرص عليها المتلقي هي الكفاءة المهنية للمانح والتي ستعود عليه بالمنفعة، هذا بالإضافة إلى حسن السمعة على الصعيد الدولي والوسط المهني¹⁴⁰.

3. اتفاق التّفاوض:

يكون أطراف العقد أحراراً بالدخول في مفاوضات بهدف إبرام العقد، وللمتفاوض في ذلك حرية كاملة في إتمامها أو قطعها أو العدول عنها قبل التّوصل إلى أي اتفاق¹⁴¹. لكن هذه الحرية وبالذات في العقود الدولية قد تفتح المجال لمفاوضات مغرضة لا تبتغي سوى الدّعاية أو تفويت فرص التّعاقد أو التّعرف على حجم نشاط

¹³⁷ محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص.39.

¹³⁸ Hubert BENSOUSSAN, Le droit de la Franchise, Editions Apogée, 1997, p.53.

¹³⁹ طرق تمويل التّرخيص التجاري، أنظر: مصطفى سلمان حبيب، الاستثمار في الترخيص الامتيازي (الفرانشايز)، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2008، ص.141. وأنظر أيضاً في هذا الإطار القروض التي تقدمها الهيئات الخاصة أو الأفراد؛ عبد الواحد محمد الفار، أحكام التّعاون الدولي في مجال التنمية الاقتصادية، عالم الكتب، القاهرة، ب.ت.ن، ص.107.

¹⁴⁰ محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص.41؛ دافني كليفتون، الامتيازات التجارية - تحقيق النّجاح بطريقة اقتصادية-، ط1، الدار العربيّة للعلوم ناشرون، لبنان، 2009، ص.57.

¹⁴¹ حياة محمد محمد أبو النجا، المرجع السابق، ص.9.

الطرف الآخر، وبخاصة في العقود التي تتضمن المعرفة الفنية مع ما تحمله من معلومات سرية غير مشوبة بحماية. ولذلك بدأ التفكير في ارتباط طرفي التفاوض بعقد أو اتفاق مبدئي يحدد التزامات كل طرف في شأن عملية التفاوض¹⁴²، يسمى اتفاق التفاوض¹⁴³. وهو دليل على حسن نية الطرفين¹⁴⁴ في مواصلة إبرام العقد، إذ غالباً ما يجرى في صورة مكتوبة كوسيلة للإثبات، وإقامة الدليل على المسؤولية العقدية لمن يخل بالالتزامات الناشئة عن هذا الاتفاق.

الفرع الثاني: نظام مرحلة المفاوضات

ما استقر به العمل هو وجود بعض الالتزامات في مرحلة المفاوضات (البند الأول) كدليل على حسن نية المتفاوض، هذا الأخير الذي يجب أن يتحلى بشيء من النزاهة والأمانة في التعامل، كما عليه أن يمتنع عن كل ما يعيق عملية المفاوضات مثل إتباع أساليب التحايل والمراوغة للإضرار بالطرف الآخر والتي تترتب عليها مسؤوليته (البند الثاني).

البند الأول: الالتزامات في مرحلة المفاوضات

يترتب على مرحلة المفاوضات بعض الالتزامات والمتمثلة على وجه التحديد في التزامين أساسيين هما:

¹⁴² حياة محمد أبو النجا، المرجع السابق، ص.11؛ آمال زيدان عبد اللاه، الحماية القانونية للأسرار التجارية في عقود نقل التكنولوجيا "دراسة تحليلية في القانون المصري والأمريكي"، ط1، دار النهضة العربية، القاهرة، 2009، ص.144.

¹⁴³ تتنوع أسماء هذا الاتفاق ومنها: الاتفاق على الاتفاق - الاتفاق المرحلي، أنظر: محمد حسام محمود لطفى، المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض - دراسة في القانونين المصري والفرنسي -، القاهرة، 1995، ص.6.

¹⁴⁴ فالتفاوض يرتب التزاماً بحسن النية على المتفاوضين وإنّ مخالفته ترتب جزاءً بالتعويض من خلال المسؤولية التقصيرية التي تقوم على الخطأ التقصيري ولذلك يلزم: عدم قطع المفاوضات بسبق الإصرار، والحفاظ على سرية المعلومات التي حصل عليها الأطراف أثناء التفاوض، أنظر: طالب حسن موسى، الموجز في قانون التجارة الدولية، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 1997، ص.65.

أولاً- الالتزام قبل التعاقد بالإعلام¹⁴⁵:

يعتبر هذا الالتزام مصدرًا لحماية المتلقي في مرحلة المفاوضات (المرحلة قبل التعاقدية)، إذ أنّ أهم ما يميز هذه المرحلة هو إقدام المتلقي على التعاقد دون معرفة كيفية تحقيق ذلك، خاصةً عندما يكون في مواجهة مانح قوي اقتصادياً ولديه خبرة طويلة في هذا المجال، الأمر الذي يخلق عدم توازن بين كلا الطرفين.

إنّ التطور العلمي والتكنولوجي الذي يصحب عقود الملكية الصناعية، يجعل المتلقي أمام عقد ذات تقنية عالية وحديثة، حيث يصبح هذا الأخير -وأمام غياب طرق أخرى- رهن محل لا يعرف تفاصيله، لذلك ظهر الالتزام قبل التعاقد بالإعلام ليعيد التوازن بين المتعاقدين. فموضوع حماية المتلقي خلال مرحلة المفاوضات نجده أمراً متعلقاً بإرادته، حيث أنّ أعمال الالتزام قبل التعاقد بالإعلام يسهم في حرية إقبال المتلقي على التعاقد برضاء سليم، وبالتالي فإنّ أساس هذا الالتزام يكمن في حماية إرادة المتعاقد وجوداً وعدماً. فما هي مميزات هذا الالتزام؟

- الالتزام قبل التعاقد بالإعلام هو التزام عام ينطبق على كافة العقود وليس محددًا بعقد بذاته، إلا أنّ التطبيق العملي أبرز أهمية وجوده في عقود الملكية الصناعية باعتبار هذه الأخيرة من العقود الحديثة والمعقدة والتي يجب فيها المحافظة على حماية المتعاقد الأضعف.
- الالتزام قبل التعاقد بالإعلام هو التزام ذو طبيعة وقائية يهدف من ورائه لاستقرار المراكز القانونية وحماية العقد في المستقبل من عوامل الانهيار ودواعي الإبطال¹⁴⁶، وذلك لوجود عدة أسباب باتت تهدد هذه العقود في سلامتها، وهو ما يعكس الدور الوقائي الذي يقوم به هذا الالتزام في مجال العقود، إذ أنّ أداء المانح لهذا الالتزام يؤدي لتنوير إرادة المتلقي وبالتالي تجنب إبطال العقد في وقت لاحق.

¹⁴⁵ يطلق على هذا الالتزام العديد من التسميات منها: الالتزام بالتبصير، الالتزام بالإفصاح بالبيانات والمعلومات، الالتزام بالإخبار، الالتزام بالإفصاح، أنظر: مصطفى أحمد أبو عمرو، الالتزام بالإعلام في عقود الاستهلاك -دراسة في القانون الفرنسي والتشريعات العربية-، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2010، ص.32. راجع أيضاً: الالتزام بإعلام المتعاقد عن بعد، محمد حسن قاسم، التعاقد عن بعد، مجلة الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، العدد 2، جامعة الإسكندرية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2003، ص.32. التمييز بين الالتزام قبل التعاقد بالإعلام والالتزام بالتبصير، جمال خالد أحمد، أنظر: جمال خالد أحمد، الالتزام بالإعلام قبل التعاقد، دار النهضة العربية، القاهرة، ب.ت.ن، ص.103. أنظر أيضاً في تمييز الالتزام قبل التعاقد بالإعلام عن الالتزام بالتعاون، الالتزام بالتحذير، الالتزام بتقديم النصيحة، مصطفى أحمد أبو عمرو، المرجع السابق، ص.38.

¹⁴⁶ جمال خالد أحمد، المرجع السابق، ص. هـ.

- الالتزام قبل التعاقد بالإعلام هو التزام مستقل قائم بذاته¹⁴⁷ يهدف لمواجهة عدم التكافؤ القائم بين المانح والمتلقي، إذ يجد أساسه في:

(1) نظرية عيوب الإرادة:

إنّ مرحلة المفاوضات تعتبر من أهم مراحل التعاقد التي يعزم فيها المتلقي على تكوين إرادته بحثاً عن مصدر لصحتها وسلامتها، ولن يتحقق هذا المصدر إلا إذا ألمّ المتعاقد بجوهر العقد المزمع إبرامه وتفصيلاته، حتى يستطيع تحديد موقفه من العقد¹⁴⁸.

(2) عدم المساواة في العلم بين المتعاقدين:

أثبت الواقع العملي أنّ عدداً كبيراً من المتعاقدين في العقود الحديثة -التي جاءت كنتيجة حتمية للتطورات العلمية والتكنولوجية- لم يعد لهم قدرة على الإحاطة بظروف التعاقد وملاساته، مما أدى إلى خلق نوع من عدم التوازن بين الطرفين في مجال المعلومات المتصلة بالعقد، وبالتالي عدم التكافؤ في المراكز التعاقدية لكل منهما، الأمر الذي جعل البعض يذهب إلى القول أنّ الإذعان اتخذ شكلاً جديداً يختلف عنه في صورته التقليدية¹⁴⁹، يتمثل في خضوع طرفٍ قليل الخبرة للمانح صاحب المعرفة الواسعة في هذا المجال. وبالتالي فإنّ انعقاد عقد الملكية الصناعية -باختلاف أنواعه- على نحوٍ متوازن بين طرفيه لا يكون إلا من خلال تأصيل قانوني لتحقيق المساواة في العلم بين المتعاقدين في المرحلة السابقة عن التعاقد، وذلك تحقيقاً للعدالة القائمة على الثقة المتبادلة، وأفضل النتائج التي يمكن أن تتحقق في هذا الصدد تكون بتقرير الالتزام قبل التعاقد بالإعلام.

(3) مبدأ حسن النية:

يعتبر مبدأ حسن النية¹⁵⁰ من أهم المبادئ التي تقوم عليها العقود بصفة عامة، إذ يضيف نوعاً من المصدقية والأمان على هذه الأخيرة، وبالتالي على الالتزامات التي تقوم عليها. حيث يستند الالتزام قبل التعاقد بالإعلام

¹⁴⁷ إضافةً إلى أنّ هذا الالتزام متميز عن غيره من الالتزامات الأخرى مثل الالتزام بالتحذير، الالتزام بتقديم المشورة، أنظر: جمال خالد أحمد، المرجع السابق، ص.88.

¹⁴⁸ عمر محمد عبد الباقي، الحماية العقدية للمستهلك دراسة مقارنة بين الشريعة والقانون، ط2، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2008، ص.200.

¹⁴⁹ عمر محمد عبد الباقي، المرجع السابق، ص.ص. 201-202.

¹⁵⁰ أنظر: مفهوم مبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات: بلال عبد المطلب بدوي، مبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات قبل التعاقدية في عقود التجارة الدولية "دراسة مقارنة"، رسالة دكتوراه، جامعة عين شمس، مصر، 2001، ص.64.

على هذا المبدأ لمساءلة المانح الذي أخلّ به، فهو يمتدّ ليشمل كافة المعلومات الجوهرية التي يقوم عليها رضا المتعاقد. وإعمالاً لمبدأ حسن النية يلتزم المانح إضافةً إلى كافة الالتزامات الأخرى¹⁵¹ بأن يفرضي للمتلقّي بكافة المعلومات التي تعتبر عنصر تقدير يتوقف عليها رضائه بالتعاقد¹⁵².

ولذلك وفي سبيل حماية المتلقّي في مواجهة مرحلة المفاوضات أُوجد هذا الالتزام ليكشف مدى ملائمة هذا العقد بالنسبة للمتلقّي هذا من جهة، ومعرفة ظروف التعاقد والنقاط الأساسية التي توجهه من جهة أخرى. وعلى أثر ذلك يجب أن يستند هذا الالتزام على مبدأ حسن النية الذي يسود المعاملات، وأن يتحلّى المانح في تنفيذه باعتبارات الصدق والموضوعية، وأن تتصف المعلومات بالوضوح والشمول¹⁵³.

ولقيام الالتزام قبل التعاقد بالإعلام يجب إثبات علم المانح بالمعلومات محلّ التعاقد وبمدى تأثيرها على رضا المتلقّي حتى يمكن القول بمسؤوليته لدى عدم قيامه بتنفيذ هذا الالتزام.

وهو الأمر الذي ينبغي على المشرع أن يركز عليه اهتمامه بصفة أصلية، وينظم الآثار التي تترتب عليه تحقيقاً منه لاعتبارات العدالة والعمل على استقرار التعامل بحقوق الملكية الصناعية بتنظيم محكم.

ثانياً- الالتزام بالنصح والتحذير:

تظهر أهمية هذا الالتزام في عقود الملكية الصناعية بسبب التفاوت في الخبرة بين المانح والمتلقّي. حيث يقوم هذا الالتزام على عاتق المانح ليبين للمتعاقد معه مدى ملائمة العقد له من الناحية الفنية والمالية¹⁵⁴، وحتى يسترشد المتلقّي بإرادة سليمة تمكنه من إتمام العقد.

ويتوقف تحقيق هذا الالتزام على خبرة وإمكانية المانح إذ يجب عليه لفت انتباه المتلقّي لكل ما له علاقة بالعقد، وتجدر الإشارة إلى أنّ هذا الالتزام هو التزام مكمل للالتزام قبل التعاقد بالإعلام.

¹⁵¹ من بين هذه الالتزامات هو التزام المانح بالاستمرار في التفاوض والتزامه باستخدام وسائل مشروعة، وللمزيد من المعلومات أنظر: بلال عبد المطلب بدوي، المرجع السابق، ص.76.

¹⁵² عمر محمد عبد الباقي، المرجع السابق، ص.203.

¹⁵³ نفس المرجع، ص.187.

¹⁵⁴ محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص.59.

البند الثاني: المسؤولية في مرحلة المفاوضات

تعتبر عملية المفاوضات الرّكيزة الأساسية التي يقوم عليها العقد بشكلٍ صحيحٍ من خلال الاتفاق على كل ما من شأنه أن يؤثر على الإرادة العقدية في المراحل اللاحقة، غير أنّ هذه المرحلة القائمة أساساً على مبدأ حسن النّية يمكن أن تتخللها بعض المخالفات التي تنجم عن تصرفات المانح، والتي تترتب عليها المسؤولية الموجبة للجزاء.

أولاً- المخالفات التي تقع في مرحلة المفاوضات:

ولعل أهم التطبيقات في هذا المجال:

1. قطع المفاوضات دون سبب مشروع:

تستمر عملية المفاوضات ولا يتمّ قطعها إلا بطريقة تتفق مع ما يوجبه حسن النّية، ومقتضى ذلك ألا يتمّ قطع المفاوضات إلا إذا استند ذلك إلى مبرر مشروع¹⁵⁵، أي وجود سبب موضوعي يدعو لذلك مثل وجود عروض أخرى أفضل من العرض المقدم، أو عدم مناسبة دولة المتلقي لإقامة المشروع، أما إذا لم يكن هناك سبب مشروع لقطع المفاوضات فإنّ ذلك يعتبر خطأ لتعارضه مع متطلبات حسن النّية والأمانة في التفاوض.

2. مخالفة الالتزامات التفاوضية:

ويكون ذلك بعدم تنفيذ الالتزامات التي سبق ذكرها وهي: الالتزام قبل التّعاقّد بالإعلام إضافةً إلى الالتزام بالنصح والتحذير.

3. السلوكات الخاطئة:

عادةً ما يلجأ المانح لكثير من الأساليب التي يعمد من خلالها إلى الإضرار بالطرف الآخر ومن أمثلة ذلك لجوؤه لاستعمال الغش والتدليس، وأيضاً ما يسمى بمفاوضات الإعاقة التي يقوم فيها بتعطيل المتلقي وصرفه عن إبرام أي صفقة أخرى...¹⁵⁶.

¹⁵⁵ بلال عبد المطلب بدوي، المرجع السابق، ص.76.

¹⁵⁶ نفس المرجع، ص.43.

ثانياً- جزاءات مرحلة المفاوضات:

تعتبر عملية المفاوضات مجرد أعمال مادية غير ملزمة لا تفرضُ على عاتق المتفاوضين أي التزام، وبالتالي ليس لها أي أثر قانوني، حيث يمكن لكليهما الانسحاب من المفاوضات والعدول عنها طالما وجد مبرر لذلك.

غير أنّ المسؤولية تثور على المانح في الحالة التي يكون فيها عدوله عن التفاوض تعسفياً -المخالفات التي سبق ذكرها- فهنا يكون مسؤولاً مسؤولاً تقصيرية يقع عبء إثباتها على عاتق المتلقي¹⁵⁷. وتجدر الإشارة أنّ الالتزام بالتفاوض لا يقصد منه الالتزام بإبرام العقد النهائي فهو مجرد التزام ببذل عناية وليس التزاماً بتحقيق نتيجة.

وكما ذكرنا سابقاً فإنه غالباً ما يلجأ الأطراف لاتفاق التفاوض لتنظيم العلاقة بينهما ولتحقيق الأمان والاستقرار والتعامل بحسن نية، وفي هذه الحالة تصبح المسؤولية عقدية، إذ اعتبرت محكمة النقض الفرنسية أنّ الاتفاق السابق على توقيع العقد ليس سوى نهاية له، ويعدّ جزءاً من الاتفاق المرتبط به، فهو بذلك من نفس الطبيعة، وعليه إذا جرى ارتكاب أي خطأ خلال مرحلة المفاوضات فإنّ هذا الخطأ لا يمكن إلا أن يكون عقدياً¹⁵⁸.

وبالتالي إذا أثبت المتلقي المخالفة والضرر الذي لحق به سواء كان مادياً أو أدبياً، جاز له حينئذ المطالبة بالتعويض لجبر الضرر الحاصل، إلا أنّه لا يجوز له المطالبة بإتمام التفاوض جبراً أو الإلزام بإبرام العقد¹⁵⁹.

المطلب الثاني: مرحلة تكوين العقد

يجب أن يتوافر في عقد الملكية الصناعية الشّروط الموضوعية العامة للعقود وهي الرّضا الصحيح، والمحل الجائر قانوناً، والسبب المشروع، ولا توجد في هذه الحالة قواعد خاصة ينفرد بها عقد الملكية الصناعية عن غيره، وبالتالي فإنّ هدف الحماية وفي ظلّ التّطورات الحالية يكمن في العمل على وجود إرادة صحيحة مقبلة على التّعاقّد. لذلك كان لا بدّ من إلقاء الضّوء على جميع الجوانب المتعلقة بحماية الإرادة التعاقدية (الفرع الأول)، وذلك

¹⁵⁷ محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص.62.

¹⁵⁸ سمير عبد السميع الأودن، تسويق الشهرة التجارية (الفرانشيز) ودور التحكيم في منازعاتها، ط1، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2009، ص.44.

¹⁵⁹ محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص.64.

من خلال التعرض لمبدأ سلطان الإرادة وما يوفره من حماية في ظلّ التغييرات التي يشهدها هذا النوع من العقود، وكذا بيان كيفية صياغة هذا العقد (الفرع الثاني) وتأثيرها على هذه المرحلة.

الفرع الأول: حماية الإرادة التعاقدية

من عوامل حماية الإرادة المقبلة على التعاقد -خاصة الضعيفة منها- في ظلّ التطورات التكنولوجية والمستجدات العلمية التي صاحبت الإنتاج والتّقدم في شتى المجالات، تلك الجوانب المتعلقة بالإرادة، حيث تتسم مرحلة تكوين العقد باتساع دور الإرادة فيها. فالإرادة الحرّة للمتعاقدين هي التي تخلق العقد، وبمعنى آخر فإنّ الالتزامات العقدية لا تنشأ إلا إذا توجهت الإرادة إلى إنشائها، ومن موجبات ذلك أنّ التنظيم التشريعي للتعاقد لا يمكن إلا أن يكون مكملاً لإرادة المتعاقدين، حيث يمكن لهما أن يتعاقدا على أي محلٍ متى كان معيناً ولأي سببٍ متى كان مشروعاً¹⁶⁰.

فالأصل في إبرام العقود هو مبدأ سلطان الإرادة¹⁶¹ والذي مفاده أنّ: "كل الالتزامات بل كل النظم القانونية ترجع في مصدرها إلى الإرادة الحرّة أولاً، ولا تقتصر الإرادة على أن تكون مصدراً للالتزامات بل هي المرجع الأعلى فيما يترتب على هذه الالتزامات من آثار ثانياً، إذن فالإرادة الحرّة هي التي تهيمن على جميع مصادر الالتزام"¹⁶².

لذلك فإنّ من أبرز نتائج مبدأ سلطان الإرادة مبدأ الحرية التعاقدية والذي يعدّ مبدأ الرضائية من أهم مظاهره، ومبدأ العقد شريعة المتعاقدين الذي يعني أنّ الإرادة هي أساس القوة الملزمة للعقد، إذ يرجع إلى هذه الإرادة في تعديل هذا الالتزام أو التخلل منه، ولكن إذا حدث ما يؤدي إلى عدم قدرة هذه الإرادة على تعديل الالتزام لسببٍ أو لآخر، فإنّ ذلك يعدّ إسهاماً في إضعاف هذه الإرادة الأمر الذي ينال من المبدأ بشكل عام¹⁶³.

¹⁶⁰ عمر محمد عبد الباقي، المرجع السابق، ص.308.

¹⁶¹ السيد محمد السيد عمران، حماية المستهلك أثناء تكوين العقد -دراسة مقارنة-، منشأة المعارف، الإسكندرية، ص.20.

¹⁶² عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني -نظرية الالتزام، مصادر الالتزام-، ج1، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2003، ص.122.

¹⁶³ عمر محمد عبد الباقي، المرجع السابق، ص.322.

غير أنّ الواقع هو بعكس ذلك إذ يوجد من الأسباب ما يؤدي إلى تقييد الحرية التعاقدية، فمنها ما ينال من حرية أحد المتعاقدين في تكوين قراره بالتعاقد، ومنها ما يسلبه حريته في تحديد مضمون العقد، وخير تطبيق لهذه الأسباب هو ذلك الواقع الذي تخلفه العقود التي تتمّ بطريق الإذعان¹⁶⁴.

فعقد الإذعان هو من العقود الشائعة في العمل، إذ أصبح يمثل الطريقة العادية للتعاقد في وقتنا الحاضر وذلك لأسباب تكنولوجية واقتصادية في نفس الوقت¹⁶⁵. ولما كان عقد الملكية الصناعية يدخل تحت عباءة عقود الإذعان¹⁶⁶ فإنّ الطرف الضعيف لا يستطيع أن يجد للشروط التعسفية مخرجاً، إذ أنّ الاختلال الاقتصادي¹⁶⁷ بين كل من المانح والمتلقي يعطي الغلبة للإرادة الأقوى فيخرج اتفاق الإرادتين في صورة نظام يكرس هيمنة إحداهما على الأخرى¹⁶⁸.

ففي دائرة عقود الإذعان يكون القبول مجرد إذعان لما يُمليه الموجب، فالقائِل للعقد لم يصدر قبوله بعد مناقشةٍ ومفاوضةٍ بل هو في موقفه من الموجب لا يملك إلا القبول أو الرفض.

ويرجع مصدر الخطورة في هذا النوع من العقود إلى أنّ الإيجاب فيها على حدّ قول الدكتور السنهوري: "يغلب أن يكون في صيغة مطبوعة، تحتوي على شروط مفصلة لا يجوز فيها المناقشة وأكثرها لمصلحة الموجب، فهي تارةً تحفف من مسؤوليته التعاقدية وتارةً أخرى تشدد في مسؤولية الطرف الآخر، وهي في مجموعها من التعقيد بحيث يغمّ فهمها على أوساط الناس"¹⁶⁹، وكل هذا راجع إلى تميّز عقد الإذعان بخاصيتين أساسيتين هما¹⁷⁰:

¹⁶⁴ عمر محمد عبد الباقي، المرجع السابق، ص.308.

¹⁶⁵ محمد حمد الله حمد الله، حماية المستهلك في مواجهة الشّروط التعسفية في عقود الاستهلاك -دراسة مقارنة-، دار الفكر العربي، القاهرة، 1997، ص.46.

¹⁶⁶ محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري -دراسة في نقل المعارف الفنية-، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2007، ص.35.

¹⁶⁷ وذلك لوجود مركز مسيطر اقتصادياً يتفوق على الطرف الآخر من خلال إساءة استغلال مركزه ومن ذلك أمثلة كثيرة، أنظر: سامي عبد الباقي أبو صالح، إساءة استغلال المركز المسيطر في العلاقات التجارية (القانون رقم 3 لسنة 2005 الخاص بحماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية دراسة تحليلية مقارنة)، دار النهضة العربيّة، القاهرة، 2005، ص.106.

¹⁶⁸ سمير عبد السميع الأودن، المرجع السابق، ص.13.

¹⁶⁹ عبد الرزاق أحمد السنهوري، المرجع السابق، ص.191.

¹⁷⁰ محمد حمد الله حمد الله، المرجع السابق، ص.47.

- تنظيم العقد بطريقة منفردة من جانب الموجب إذ يوجد في شكلٍ نمطي مفصل، ويضم قائمة من الشُّروط.

- تمتع الموجب بقوة اقتصادية تجعله ينفرد بتحرير العقد¹⁷¹.

لذلك فقد ذهب الدكتور السنهوري إلى القول أنّ حماية الطرف المدعن لا يكون من خلال إنكار صفة هذا العقد، بل من خلال العلاج الناجح في العمل على تقوية الطرف الضعيف منعاً من استغلال الجانب القوي له¹⁷²، وبالطبع فإنّ اكتساب هذه القوة لا يتمّ إلا بتدخل المشرع.

وقد عمد المشرع في عقود الإذعان عموماً إلى توفير حماية للطرف المدعن ذات طبيعة قضائية تجد مقوماتها في منح القاضي سلطات تقديرية واسعة في تعديل هذه الشُّروط أو الإعفاء منها، وقد قرر البطلان كجزءاً لدى الاتفاق على ما يخالف ذلك، وهو ما جاء في نص المادة 110 ق.م.ج: "إذا تمّ العقد بطريقة الإذعان وكان قد تضمن شروطاً تعسفية جاز للقاضي أن يعدل هذه الشُّروط أو أن يعفي الطرف المدعن منها وذلك وفقاً لما تقضي به العدالة ويقع باطلاً كل اتفاق على خلاف ذلك".

وعلى هذا الأساس سنحاول الوقوف على أهم المبادئ التي يمكن أن توفر قدرأً من الحماية للمتلقّي في ظلّ ما يعرفه هذا العقد من غياب لدور المشرع في تنظيمه، والتي يمكن أن تتمثل في:

أولاً- مبدأ حسن النّية:

فحسن النّية هو معيار شخصي يرجع فيه القاضي لسلوك المتعاقدين، وهو يقتضي عدم التّعسف في استعمال الحق، فطرفا العقد يجب عليهما التّعامل طبقاً لهذا المبدأ، وألاً يستغل أحد الأطراف ظروف ووضعية الطرف الآخر لإرهاقه والإجحاف بحقوقه، لذلك فالمانح يجب أن يراعي ذلك في وضعه المسبق لشروط العقد.

فقد أجمع الفقه على أنّ مبدأ حسن النّية هو مبدأ شامل لجميع مراحل التّعاقد، الأمر الذي يمكن معه اتخاذ هذا المبدأ وسيلة لتدخل القاضي لتحقيق التّوازن بين المانح والمتلقّي.

¹⁷¹ إذ يقول الدكتور أحمد أنّ الإذعان يتخذ صورة جديدة أيضاً تتمثل في إذعان طرف ضعيف من حيث الدّراية والعلم للطرف الآخر، أنظر: جمال خالد أحمد، المرجع السابق، ص.122.

¹⁷² عمر محمد عبد الباقي، المرجع السابق، ص.313.

ثانياً- مبدأ تفسير الشك لمصلحة المدين:

جاءت المادة 112 ق.م.ج لتتص على: "يؤول الشك في مصلحة المدين. غير أنه لا يجوز أن يكون تأويل العبارات الغامضة في عقود الإذعان ضاراً بمصلحة الطرف المدعن".

ويتضح من هذا النص أنه إذا كانت القاعدة العامة هي أنّ الشك في تفسير العقود يفسر في مصلحة المدين فإنّ الشك في عقود الإذعان يجب أن يفسر دائماً في مصلحة الطرف المدعن دائماً كان أو مديناً.

وبناءً عليه إذا تضمن عقد من عقود الملكية الصناعية شرطاً غامضاً، ولم يستطع القاضي تبديد هذا الغموض بوسائل التفسير الممكنة بل يظلّ الشك قائماً حول ما أراده المتعاقدون من عبارة هذا الشرط، ففي هذه الحالة يجب على القاضي تفسير هذا الشك في مصلحة المتلقي وذلك دائماً وفي كل الأحوال حتى ولو كان من شأن القواعد العامة أن تجعل تفسير الشك في مصلحة الطرف الآخر المانع "المشترط" كما لو كان من شأن الشرط الذي ساوره الشك وأحاط به أن يشدد من مسؤوليته العقدية¹⁷³.

ثالثاً- مبدأ الاستقلالية:

تتولد غالباً التبعية الاقتصادية¹⁷⁴ التي يعاني منها المتلقي نتيجة لعدم التكافؤ بين الطرفين، فهذه التبعية تجعل المتلقي يوفر كل جهوده وطاقاته الاقتصادية للمانع، وبالتالي يلتزم بنشاط واحد لا يتعدى حدوده، ولا يستطيع الخروج عن سوق العمل الحصرية، مما قد يسبب له خطورة اقتصادية في حالة توقفت هذه العلاقة¹⁷⁵.

لكن وعلى الرغم من توافر التبعية الاقتصادية للمتلقي في عقد الملكية الصناعية، إلا أنّ الأمر لا يتجاوز حدّ الارتباط مع المانع بعقد عمل، إذ في هذه الحالة نكون أمام تبعية قانونية كتلك التي تربط العامل برب العمل. فمنذ ظهور عقد الملكية أثبت المتلقي في الواقع العملي أنّه قادر على أن يتحمل وحده مخاطر النشاط التجاري من ربح أو خسارة. وعلى أساس ذلك فالمتلقي تاجر متميز قانوناً عن المانع، له شخصية قانونية وذمة مالية مستقلة، يتعاقد مع المانع باسمه الشخصي ولحسابه الخاص ولكن تحت العلامة التجارية لهذا الأخير.

¹⁷³ عمر محمد عبد الباقي، المرجع السابق، ص.196.

¹⁷⁴ حالات التبعية الاقتصادية، أنظر: خليل فيكتور تادرس، المركز المسيطر للمشروع في السوق المعنية على ضوء أحكام قوانين حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية "دراسة مقارنة"، دار النهضة العربية، القاهرة، ب.ت.ن، ص.45.

¹⁷⁵ سمير عبد السميع الأودن، المرجع السابق، ص.10.

الفرع الثاني: صياغة العقد

تعتبر مرحلة صياغة عقد الملكية الصناعية من أصعب الأمور القانونية بالنظر إلى مختلف الاعتبارات التي تكتنف هذا النوع من العقود، إضافةً للتعقيدات الفنية والتطبيقية التي تواجه رجل القانون عند صياغته، والتي لا يقتصر أثرها خلال مرحلة تكوين وتنفيذ العقد فحسب، وإنما يمتد مداها لما بعد انتهائه.

إذ تتطلب عملية صياغة عقد الملكية الصناعية بصفة عامة القدرة الجيدة على تجسيد رغبة الطرفين بطريقة صحيحة وواضحة مع اختيار الألفاظ المناسبة للتعبير بدقة عن المعنى المطلوب، فهو عبارة عن محصلة لعملية التفاوض¹⁷⁶، بحيث لا يثير الأمر أدنى شك أو يستدعي البحث خارج وثيقة التعاقد عن حلول لأي نزاع محتمل بين المتعاقدين.

فدقة صياغة العقد تلعب دوراً هاماً في تحديد مضمونه الذي يتوجب أن يذكر فيه التزامات الطرفين بكل وضوح، حتى يمنع أي خطأ يستدعي ترتيب المسؤولية العقدية. ولذلك يتوجب على المتلقي أخذ الحيطة والحذر في هذه المرحلة من إبرام العقد، حتى يتجنب بعض الشروط التعسفية والتي غالباً ما تكتب بخط صغير عابر وفي موضع هامشي لا يمكن أن يتنبه لوجودها، ولا يتمكن حتى من قراءتها¹⁷⁷.

أما عن محتوى عقد الملكية الصناعية فإنّ الواقع العملي يثبت أنه يمكن تقسيمه إلى أربعة أقسام، وهي كالتالي:

أ. الديباجة:

تعتبر كمقدمة في بداية العقد، يذكر فيها أهداف هذا العقد ودواعي إبرامه، ومن هما طرفا العقد وعناوينهم، وعلاقة العقد باتفاق التفاوض ومدى خبرة المانع في مجال النشاط محل العقد. وتعتبر الديباجة مصدراً تفسيرياً للالتزامات الطرفين في حالة وقوع أي نزاع بينهما لأنها تقوم بدور استظهار نية الطرفين عند تفسير العقد وتنفيذه، فهي جزء لا يتجزأ من العقد و متممة له إذ تتمتع بالقوة الملزمة¹⁷⁸.

¹⁷⁶ محمد حسام محمود لطفي، المرجع السابق، ص.4.

¹⁷⁷ محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص.135.

¹⁷⁸ فايز نعيم رضوان، المرجع السابق، ص.141.

ب. التعاريف:

تذكر عادةً في بداية عقد الملكية الصناعية مجموعة من التعاريف لتحديد معاني المصطلحات التي قد تثير بعض الغموض في معناها؛ مع بيان عوامل إنشاء هذا المشروع، وأهميته وأهدافه، بحيث تكون هذه التعاريف مكتملة للدياجة، ويجب بدل العناية الكافية عند تحريرها.

ت. موضوع العقد:

تعتبر أحكاماً للعقد نفسه فهي أهم أقسامه حيث تتضمن شروط العقد المعبرة عن الحقوق والالتزامات المتبادلة بين الطرفين، إضافةً إلى القانون الواجب التطبيق والمحكمة المختصة بنظر النزاع أو جهة التحكيم، إذ يجب أن تكون الصياغة متميزة وبعبارات واضحة ولا تحمل أكثر من معنى.

ث. الملاحق:

وهي ما يرفق بالعقد من وثائق وتتضمن أحكاماً تفصيلية تتعلق إما بالعلامة التجارية أو الشعار أو غيرها من عناصر الملكية الصناعية والمتعلقة بالعقد، أو أي وثيقة تتعلق بمسألة التنظيم والتسويق، أو عقود الإيجار... إلخ. هذا ويتولى إعداد هذه الوثائق فنيون وخبراء في هذا المجال¹⁷⁹، أما بخصوص المعرفة الفنية فإنّ طريقة نقلها تعود للسلطة التقديرية للمانع.

المبحث الثاني: مرحلة تنفيذ العقد

تتعدد أشكال عقد الملكية الصناعية وتختلف أنواعه، فهو لا يدخل ضمن إطار معين بذاته كونه يشمل مواضيع مختلفة، ولذلك فلا مجال للحصر بخصوص الالتزامات التي ترد فيه والتي تنتج آثاراً تصب في مصلحة الطرفين، طالما أنّ العقد يخضع لإرادة المتعاقدين، والتي تتمثل أساساً في الالتزامات المادية (المطلب الأول) والالتزامات غير المادية (المطلب الثاني).

المطلب الأول: الالتزامات المادية

إذ يترتب على هذه الالتزامات بعض الآثار المادية لناحية المانع أو المتلقي على حد سواء ونجد منها:

¹⁷⁹ محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص. 138.

الفرع الأول: الالتزام بالتنازل عن المستندات

بعد تمام العقد يصبح المتلقي قادراً على مباشرة الاستثمار بعقد الملكية الصناعية الممنوح له واستعمال كافة الحقوق المتعلقة بذلك، ويدخل في هذا الإطار استخدامه للعلامة التجارية، والشعار، والرسم والنماذج الصناعية، وكل ما يتعلق بحقوق الملكية الصناعية وله علاقة بالعقد، حيث يتمكن المتلقي من ممارسة هذا النشاط وبجوزته كافة المستندات المتعلقة بالعقد¹⁸⁰ والتي يلزم المانح بتمكينه منها.

الفرع الثاني: الالتزام بتقديم المساعدة المادية

إضافةً إلى المستندات فإنه يتوجب على المانح أن يقدم للمتعاقد معه كل ما يتعلق بطرق التنظيم والتسويق، ونقصد بذلك المظهر الخارجي الذي يميز النشاط المرخص به عن غيره من الأنشطة¹⁸¹. فوفقاً لنظام نقل حقوق الملكية الصناعية يكون من واجب المانح أن يقدم المعدات والآلات التي تسهم بصورة كافية في قيام هذا النشاط، وذلك بهدف تقديم خدمة أمثل للزبائن¹⁸².

الفرع الثالث: الالتزام بدفع النفقات العقدية

يلتزم المتلقي بنوعين من النفقات تتمثل أساساً في نفقة الحياة ونفقة الاستغلال حيث يلتزم المانح بتقديرها وفقاً لما يراه ثمناً مناسباً لاستغلال حقوق ملكيته الصناعية في مدة العقد هذا من جهة، ومن جهة أخرى وفقاً لمتطلبات مباشرة النشاط.

أولاً- نفقة الحياة:

وتنقسم نفقات حياة حقوق الملكية الصناعية إلى قسمين: نفقات عامة من حيث الغرض الذي توجه إليه، ونفقات خاصة بمشروع العقد.

¹⁸⁰ نعيم مغيب، الفرشاي - دراسة في القانون المقارن -، ط2، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2009، ص.192.

¹⁸¹ نادر شافي، عقد الفرشاي مفهومه وخصائصه وموجبات طرفيه، مجلة الجيش اللبناني، العدد 244، 2005/10، السبت

<http://www.lebarmy.gov>، 2010/10/09

¹⁸² نعيم مغيب، المرجع السابق، ص.193.

أ. النفقات العامة:

باعتبار عقد الملكية الصناعية يخضع لنظام خاص تحكمه العلاقة التجارية بين المشروعين فلا بدّ له من مجموعة نفقات تتمثل أساساً في:

1- نفقات تهيئة المشروع:

فقبل بداية أي مشروع يجب إجراء دراسة للموقع، حيث يتحمل المانح مسألة القيام بدراسة موقع المنشأة طالبة الانضمام للعقد وذلك من حيث الإنتاج والتسويق. إذ يعتمد المانح على دراسة الجدوى استناداً إلى خبرته المتحققة من خلال عقد الملكية الصناعية، والتي يكتسبها بناءً على تجاربه السابقة وفي مدة سنتين على الأقل يدرس فيها تغيرات السوق في دورتين اقتصاديتين على الأقل¹⁸³، كما يدرس أيضاً كل العوامل المساعدة على مباشرة النشاط كالرقعة الجغرافية، وتوفر اليد العاملة... إلخ.

2- نفقات التخطيط الاستراتيجي:

المقصود بالتخطيط هنا هو تخطيط العملية الإنتاجية في شتى فروع النشاط الاقتصادي، إذ لا يقتصر دور المانح على دراسة الجدوى وإنما يمتد إلى تخطيط العملية الإنتاجية¹⁸⁴ التي تمكنه من معرفة أفضل المجالات التي يمكن أن يعمل بها المشروع في السنوات القادمة، إذ يعتمد في ذلك إلى دراسة السوق والعوامل الخارجية المؤثرة وقدرة المنافسين والعملاء والعائد المالي المتوقع والإمكانات المتوفرة. حيث يمكن أن يستعين المانح في ذلك بخبراء استشاريين لاختصار الكثير من الوقت على المؤسسة والشبكة، وذلك في حال ما لم يلبّ مشروع المتلقي متطلبات عقد الملكية الصناعية¹⁸⁵.

¹⁸³ محمد محسن إبراهيم النجار، المرجع السابق، ص.26؛ محمد حسان، ما خطوات إدارة تنفيذ المشروعات الهندسية؟، 18 جوان

2015، <https://www.bayt.com>

¹⁸⁴ وفاء مزيد فلحوط، المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2008، ص.418.

¹⁸⁵ أنظر الموقع: تقييم الفرص الاستثمارية: <https://ar.m.wikipedia.org/wiki/>

3- نفقات تدريب العاملين:

يشرف المانح على تدريب العاملين في مشروع المتلقي وفق سياسات فنية موحدة، والتي تضيف نوعاً من التبعية بين مشروع المتلقي والمانح، غير أنّ هذا الأخير يظلّ ملتزماً بتدريب المتلقي والكوادر الإدارية التابعة له وفقاً لما يراه مناسباً لخدمة المشروع من جهة وخدمة الشبكة من جهة أخرى.

4- نفقات الصيانة:

فبعد أن يباشر المتلقي نشاطه لا بد من متابعة من قبل المانح لمعرفة مستوى نجاح المشروع مستورد حق الملكية الصناعية، وتمتد هذه المتابعة إلى صيانة مختلف الآلات والوسائل التي يستغلها المتلقي في مشروع، سواء إن كان سيقوم بذلك بنفسه أو بواسطة الغير الذي سيقوم بتحديد.

5- نفقة حماية المعرفة الفنية:

تقع مسألة حماية المعرفة الفنية محل بعض عقود الملكية الصناعية على عاتق المانح الذي يتولى القيام بأي إجراء قانوني لحمايتها، غير أنّ هذه المسؤولية لا تقع على المانح فقط وإنما واجب الحماية يمتدّ إلى المتلقي وكل أعضاء الشبكة وذلك على أساس العقد المبرم بينهم، لذلك يتحمل المتلقي نفقات حماية المعرفة الفنية كل في حدوده الإقليمية¹⁸⁶.

ب. النفقات الخاصة:

سمّيت بالنفقات الخاصة لكونها موجهة إلى مشروع المتلقي بصفة أساسية دون غيره من أعضاء الشبكة، وذلك باعتباره رغباً في استغلال حقوق الملكية الصناعية، وهي بذلك تختلف من عضو إلى آخر في الشبكة ذاتها؛ وهي أنواع:

1- نفقة الإيجار

2- النفقات الإدارية

¹⁸⁶ هذا ما يستدعي ضرورة وجود حماية دولية للمعرفة الفنية في إطار عقود الملكية الصناعية أو عقود نقل التكنولوجيا لضمان عدم تفاوت درجات الحماية من دولة إلى أخرى بالنسبة للمتلقين الأعضاء في الشبكة الواحدة.

ثانياً - نفقة الاستغلال:

تسمى مقابل حق الدخول أو الإتاوة، العمولة، الدخل، الإيراد، المصاريف ويطلق عليه أيضاً الثمن، التَّسْعِير، التعويض العوائد، الأجر، الأتعاب أو التكلفة¹⁸⁷، إذ لا يوجد اتفاق بشأن التسمية التي تطلق على هذا المقابل.

والمقابل هو ثمن حق الملكية الصناعية التي يحصل عليها المتلقي من المانح والتي تتأثر باختلاف عوامل تقديرها¹⁸⁸، لأنّ المانح عند تحديده لهذا المقابل يضع أمامه مدى الحاجة للحق المطلوب، وهل يوجد بديل لها أم لا، ومدى التقدم التكنولوجي والصناعي الذي يطمح إليه، ومقدار المنفعة التي ستعود على المتلقي. أما هذا الأخير فيدخل في مقارنة بين المبلغ الذي سيدفعه والمنفعة التي سيحققها من استغلاله للحق المستورد، أي ينظر للفائدة المرجوة وهل ستساهم في التنمية الاقتصادية ومقدار تلك المساهمة، وما هو الوقت الذي سوف تستغرقه لتظهر النتيجة¹⁸⁹.

إنّ حقوق الملكية الصناعية المنقولة بواسطة العقد من قبل المانح يقابلها أداء آخر هو الالتزام بأداء المقابل من قبل المتلقي، والذي تتعدد أشكاله فتارة يكون نقداً وأخرى يكون عيناً، وثالثة يكون مقايضة، وهذا بحسب العوامل المتبعة في تحديد قيمته¹⁹⁰.

المطلب الثاني: الالتزامات غير المادية

تعتبر هذه الشروط أكثر أهمية من سابقتها لأنّ نظام نقل حقوق الملكية الصناعية عبارة عن أسلوب جديد لتداول الأفكار والأساليب، حيث تنفرع بحسب نوع العقد المراد إبرامه، وتتمثل هذه الالتزامات أساساً في:

¹⁸⁷ السيد مصطفى أحمد أبو الخير، عقود نقل التكنولوجيا، ط1، ايتراك للنشر والتوزيع، مصر، 2007، ص.461.

¹⁸⁸ وفاء مزيد فلحوط، المرجع السابق، ص.418.

¹⁸⁹ السيد مصطفى أحمد أبو الخير، المرجع السابق، ص.461.

¹⁹⁰ نفس المرجع، ص.59؛ نصت المادة 82 ق.ت.م. على مايلي: " 1- يلتزم المستورد بدفع مقابل التكنولوجيا والتحسينات التي تدخل عليها في الميعاد والمكان المتفق عليهما. 2- يجوز أن يكون المقابل مبلغاً إجماليّاً يؤدي دفعة واحدة أو على دفعات متعددة، كما يجوز أن يكون المقابل نصيباً من رأس المال المستثمر في تشغيل التكنولوجيا أو نصيباً من عائد هذا التشغيل. 3- ويجوز أن يكون المقابل كمية معينة من السلعة التي تستخدم التكنولوجيا في إنتاجها أو مادة أولية ينتجها المستورد ويتعهد بتصديرها إلى المورد".

الفرع الأول: الالتزام بتقديم المعرفة الفنية

يعتبر هذا الالتزام من الالتزامات الجوهرية فهو شرط من شروط صحة العقد، ذلك أنّ النجاح يرتكز عليه في تجارية المنتجات أو الخدمات. إذ يجب على المانح أن يضع تحت تصرف المتلقي كل ما لديه من خبرة عملية وإعلامه بكل جديد فيما يتعلق بالتصاميم والرّسوم الهندسية وغير ذلك مما هو لازم لاستيعاب المعرفة الفنية¹⁹¹. على أن ترد هذه البيانات كملاحق للعقد، فإذا حدث أيّ خلاف بين الطرفين يكون على القضاة التأكيد بدايةً من تطبيق هذا الالتزام نظراً لأهميته¹⁹².

الفرع الثاني: الالتزام بتقديم المساعدة الفنية

فالمساعدة الفنية تعبر عن تجانس الشّبكة الصناعية والتكنولوجية على حد سواء، والتي تضم المانح وبقية المتلقين في حال تعددهم، حيث توحد مستوى الجودة أو تجعله متقارباً، ولكن إذا كان التزام المانح بتقديم هذه المساعدة يشمل كافة تفاصيل النشاط، فإنّه لا يجب أن يتعدى حدود استقلال المتلقي¹⁹³.

ويعتبر الالتزام بتقديم المساعدة الفنية من الالتزامات الجوهرية في عقد الملكية الصناعية، وهو شرط من شروط صحته حيث يفرض على المانح تقديم مساعدة للمتلقي¹⁹⁴ من خلال النصح والإرشاد وتدريب المستخدمين على استخدام الأدوات الفنية والتقنية والأساليب الإستراتيجية لنجاح الاستثمار التكنولوجي أو الصناعي، أضف إلى ذلك على المانح بموجب هذا الالتزام واجب زيارة مشروع المتلقي للإشراف على سير العمل بهدف المحافظة على مصالحه وعلى مركزه المسيطر والمتلقي في آن واحد¹⁹⁵.

¹⁹¹ حسام الدين خليل فرج محمد، المرجع السابق، ص.79.

¹⁹² Didier FERRIER, Droit de la Distribution, 3^e édition, Litec, France, 2002, p.380.

¹⁹³ محمد محسن إبراهيم النجار، المرجع السابق، ص.224.

¹⁹⁴ Alexandre KREIS, La transmission de Know- How entre entreprises industrielles, Une coopération technologique personnalisée en vue d'exploitations commerciales conjointes, Litec, Paris, 1987, p.29.

¹⁹⁵ آمال زيدان عبد اللاه، المرجع السابق، ص.276.

وللمساعدة الفنية عدة وسائل لتقديمها¹⁹⁶ وذلك لحل المشاكل الفنية التي تعترض المتلقي فيتدخل المانح لإمداده بالوسائل اللازمة لتمكينه من تطبيق عناصر الملكية الصناعية - خاصة إذا ما تعلق الأمر بالعقود المركبة - وإمكانية توسيع مدركاته وتطويرها، فمنها الكتيبات والمجلات، التدريب، التوجيه...

الفرع الثالث: الالتزام بالتعاون

يشكل الالتزام بالتعاون ماهية عقد الملكية الصناعية، إذ يعبر عن الوحدة والتجانس من خلاله، فهو نتيجة طبيعية لمبدأ المصلحة المشتركة، إذ يعتبر من الالتزامات المتبادلة. غير أنّ المحاكم تركز على التعاون الواجب توافره لدى المانح أكثر من المتلقي باعتباره مالكا لعناصر النجاح، ومرتباً اقتصادياً بهذا الأخير¹⁹⁷.

الفرع الرابع: الالتزام بالتدريب

يلتزم المانح قبل كل شيء بتدريب العاملين لدى المتلقي على الأساليب الإنتاجية والخدمية، غير أنّ التدريب نوعان: نظري وعملي. فالتدريب النظري يتم بإعطاء دروس تقدم بصفة دائمة من خلال دورات سنوية أو حسب الطلب، وذلك بإرسال العاملين إلى مراكز المانح لتدريبهم، أو إرسال لجان التدريب لمركز مشروع المتلقي. أما التدريب العملي فيتم بتمرين العمال على وسائل وأساليب التصنيع وتقديم الخدمة والصيانة. إلا أنّ مدة هذا الالتزام تختلف من مجال لآخر، وكمثال على ذلك يدوم التدريب في ماكدونالد تسعة أشهر، وفي شركة فوفارت (Feu Vert) ثلاثة أشهر، كما قد يدوم في مجالات أخرى لأسابيع فقط¹⁹⁸.

الفرع الخامس: الالتزام بنقل التحسينات

ينشأ هذا الالتزام في المرحلة التي تلي إبرام العقد وتمتد طوال فترة تنفيذه، وهو التزام ذو طابع احتمالي، إذ يتحدد مدى وجوده من عدمه بظروف المانح الاقتصادية والتقنية وقدرته على تحسين مدركاته. غير أنّ مفهوم التحسينات يأخذ مفهوماً أوسع من مفهوم الملكية الصناعية، باعتباره يضيف شيئاً جديداً وميزة تنافسية. ويمكن أن تكون التحسينات من كلا الطرفين على عناصر الملكية الصناعية، لكن ما يكون من قبل المانح يسمى تحسيناً

¹⁹⁶ Alexandre KREIS, Op. Cit., p.33.

¹⁹⁷ نعيم مغبغب، المرجع السابق، ص.197.

¹⁹⁸ Jean-Marie LELOUP, Op. Cit., p.204.

لأنّ محل العقد ملك له، أما ما يدخله المتلقي فيسمى تطويراً نظراً لوجود حق الانتفاع. غير أنّه وفي كلا الحالتين فإنّ هذه التحسينات لا تدخل على جوهر العنصر، وإتّما فقط تقتزن به¹⁹⁹.

وتجدر الإشارة إلى أنّ ما يدخله المتلقي من تحسينات يكون مملوكاً له، سواء ارتبط بمحل العقد أم لم يكن كذلك، غير أنّ المشكلة التي تواجهه تكمن في صعوبة مباشرة حق الملكية على هذا التطوير، نظراً لارتباطه بعنصر مملوك للمانح²⁰⁰. فبعد إدخال المتلقي للتحسينات على حق الملكية الصناعية المستغل من قبله يتمتع بكافة سلطات المالك على ما أدخله من تطوير ولا يحدّ من سلطته سوى إفشاء السرية. كل هذا إذا كان التطوير يمكن فصله عن الاختراع أو المعرفة الفنية...، أما إذا كان بخلاف ذلك أيّ لا يمكن فصله عنها فيلتزم المتلقي في هذه الحالة بمنح ترخيص للمانح لاستغلال المعرفة المطورة، على أن يبقى هذا الترخيص طوال مدة العقد، وكذلك بعد انتهائه²⁰¹.

ويأخذ هذا الالتزام عدة صور، فقد يكون تبادلي أو غير تبادلي، قصري أو غير قصري، بمقابل أو بدونه، مؤقتاً أو مؤبداً، وقد يكون مطلقاً أو نسبياً²⁰².

الفرع السادس: الالتزام بالحصريّة

يقصد بالحصريّة أو ما يعرف بشروط القصر²⁰³ في نطاق عقود الملكية الصناعية تلك الشروط التي يفرضها المانح على المتلقي دون غيره، ومؤداها أن يتقيد المتلقي بالحدود المادية لاستخدام العناصر المنقولة إليه، أو بالتصرف في الإنتاج الذي يحصل عليه من خلال هذا الاستخدام وذلك في حدود إقليمية معينة، على أن يكون هذا الشرط مشروعاً قانوناً.

¹⁹⁹ محمد محسن إبراهيم النجار، المرجع السابق، ص. 229.

²⁰⁰ آمال زيدان عبد اللاه، المرجع السابق، ص. 276.

²⁰¹ محمد محسن إبراهيم النجار، المرجع السابق، ص. 234.

²⁰² يوسف عبد الهادي الاكياي، النظام القانوني لعقد نقل التكنولوجيا في مجال القانون الدولي الخاص، ط1، دار النهضة العربية، مصر، 1998، ص. ص. 332 - 342.

²⁰³ ورد ذكر شرط القصر كترجمة لمصطلح Clause Exclusive واستعملها عدة مؤلفين؛ أنظر: علي سيد قاسم، عقد الالتزام التجاري، مجلة القانون والاقتصاد التراث القانونية والاقتصادية، العدد1، السنة الرابعة والخمسون، 1984، مطبعة جامعة القاهرة، ب.م.ن، 1986، ص. 207؛ ماجد عمار، عقد الامتياز التجاري، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992، ص. 14.

إذ تتحدد حرية المتلقي في التزود بالمقومات المادية بالنظر إلى بنود العقد، فهذه الحصرية أو ما يعرف بشرط الشراء الإلزامي²⁰⁴ "Clauses d'achat Lie" يلتزم بموجبها المتلقي بشراء عناصر الإنتاج مثل المواد الأولية والمنتجات الوسيطة والآلات أو حتى تكنولوجيا إضافية من المانح نفسه أو من مصدر يقترحه هذا الأخير.

أما بشأن الحصرية الإقليمية فمؤداها أن يلتزم المتلقي بعدم منافسة المانح داخل حيز مكاني معين، وقد يكون هذا المكان جزء من الدولة أو الدولة كلها أو عدة دول، وهذا الشرط الذي يمكن أن يكون صريحاً أو ضمناً يحدد نطاق العقد²⁰⁵، إذ وفي هذه الحالة تقتصر فاعلية عقد الملكية الصناعية على منطقة جغرافية معينة، فيكون للمتلقي وحده حق التصرف في تلك المنطقة التي تستغل فيها عناصر العقد أو يتم تسويق الإنتاج فيها دون منافس²⁰⁶.

الفرع السابع: الالتزام بالسرية

تضيف عناصر الملكية الصناعية قيمة جديدة للمتلقي كما تمنحه ميزة تنافسية، لكن عنصر الجودة والأصالة المطلوب في بعض العناصر كالمعرفة الفنية ليس هو ذاته المتعلق ببراءة الاختراع. حيث يفترض بالضرورة وجود عنصر الابتكار والذي يمكن تقسيمه وفق معيار ذاتي يقوم على الأصالة أو الجودة النسبية، ويقصد بها الاكتفاء فقط بتطبيق غير معروف أو معروف لدى القلة، وذلك مع الاحتفاظ بإمكانية قيام اختلاف في معرض تحديد ضوابط الأصالة من مكان لآخر. فقد اتجه القضاء الأمريكي إلى التشديد في معيار الأصالة معتبراً ضرورة أن يكون المعيار واحداً في كافة الولايات²⁰⁷، وهذا بخلاف القضاء الفرنسي²⁰⁸.

ولتحديد طبيعة التزام المتلقي وجب النظر إلى محله، وهو الالتزام بالمحافظة على سرية العنصر، وبالتالي فإنّ التزام المتلقي هو ذو طابع عيني، فلا يكون ملزماً بمجرد بذل العناية وإتّماً ملزماً بتحقيق نتيجة. فهو التزام يفرضه

²⁰⁴ أو ما يعرف أيضاً بشرط التعامل القصري؛ أنظر: السيد مصطفى أحمد أبو الخير، المرجع السابق، ص.170.

²⁰⁵ نفس المرجع، ص.188.

²⁰⁶ محمود الكيلاني، المرجع السابق، ص.224.

²⁰⁷ وفاء مزيد فلحوط، المرجع السابق، ص.394.

²⁰⁸ Cass. Com, Paris, 8 Mars 1996, D 1996, IRP. 108.

قواعد حسن النية، والنتائج عن الالتزام بالامتناع عن عمل معين، وهذا الأخير هو دائماً التزام بتحقيق نتيجة، فلا يكفي أن يبذل المتلقي قصارى جهده وإنما يجب عليه أن يمتنع عن ذلك بالفعل وإلا قامت مسؤوليته²⁰⁹.

الفرع الثامن: الالتزام بالضمان

إنّ أساس الالتزام بالضمان في عقد الملكية الصناعية يرجع للطبيعة الخاصة لهذا العقد وما يترتب عنه من آثار.

إذ لا يكفي أن يقوم المانح بما يلزم لنقل عناصر الملكية الصناعية للمتلقي للانتفاع بها، بل يتعين أن يطمئن المتلقي لحيازة العناصر المنقولة حيازة هادئة ومستقرة، فلا يجوز أن يتعرض المانح للمتلقي لأنه مكلف بضمان تعرضه الشخصي -المادي والقانوني- وضمان تعرض الغير²¹⁰، كما يجب عليه ضمان العيب الخفي ومطابقة عناصر الملكية الصناعية.

أولاً- ضمان التعرض والاستحقاق:

يلتزم المانح بنقل عناصر الملكية الصناعية والقيام بواجب الضمان لكي يحقق للمتلقي استخدامها بصورة نافعة وعدم استحقاقها من قبل الغير²¹¹، لذا عليه أن يكون مالكا لها وله حق التصرف فيها قانوناً، وبالتالي يجب عليه أن يضمن للمتلقي تعرض الغير واستحقاقه بالدفاع عنه أثناء الاستغلال. إذ يشكل هذا الالتزام عبئاً على المانح لما فيه من صعوبات تستوجب تسليم العناصر محل العقد إلى المتلقي خالية من أي حق أو ادعاء يرد عليها للغير²¹².

ولذلك على المانح أن يضمن التعرض الصادر منه شخصياً أو من الغير، مع الإشارة إلى أنّ هذا الأخير هو الغالب في عقود الملكية الصناعية، أما إذا أخفق في ضمان هذا التعرض وحكم بالاستحقاق، فيتمّ فسخ العقد وتحمل المانح تبعه ذلك، كالتعويض وردّ المقابل²¹³.

²⁰⁹ آمال زيدان عبد اللاه، المرجع السابق، ص. 166-167.

²¹⁰ محمود الكيلاني، المرجع السابق، ص. 181.

²¹¹ مرتضى جمعة عاشور، عقد الاستثمار التكنولوجي -دراسة مقارنة-، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2010، ص. 299.

²¹² مراد محمود المواجهة، المسؤولية المدنية في عقود نقل التكنولوجيا، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2010، ص. 97.

²¹³ تجدر الإشارة أنّ قيام المانح باستغلال عناصر الملكية الصناعية بالموازاة مع المتلقي لا يعتبر تعرضاً، إلا إذا ورد ذكره صراحة في العقد؛ مرتضى جمعة عاشور، المرجع السابق، ص. 299.

فالتزام المانح بضمان تعرض الغير مبني على أساس تملكه لمختلف حقوق الملكية الصناعية إذا كان يعلم بهذا الحق أو لا يمكن له أن يجهله وقت إبرام العقد. وبالتالي على المتلقي أن يثبت أنّ المانح كان يعلم بوجود هذا الحق أو الادعاء وأنه لا يمكن أن يجهل وجوده أو كان من الواجب أن يعرفه²¹⁴.

ثانياً- ضمان العيوب الخفية:

إنّ التزام المانح في عقد الملكية الصناعية بضمان العيوب الخفية يعني التزامه بتسليم محل العقد بكافة عناصره خالياً من العيوب التي تجعله غير ذي جدوى. غير أنّ المانح يلتزم فقط بضمان العيوب التي تبث وجودها فعلاً بعناصر الملكية الصناعية قبل تسليمها، إذ أنّ العيب الواقع بعد التسليم لا يضمنه المانح ونفس الأمر إذا كان العيب ناتجاً عن سوء استعمال، ويشترط لذلك أن يكون العيب مؤثراً وقديماً وخفياً وغير معلوم للمتلقي²¹⁵.

فالعيوب في محل العقد عبارة عن خلل في هذا الأخير يجعله غير نافع أو أقل نفعاً، حيث لو عرف به المتلقي لما أقدم على التعاقد أو لكان دفع مقابلاً أقل²¹⁶، أما بالنسبة للعيوب الموجب للضمان في عقد الملكية الصناعية فهو لا يختلف عن ذلك المتعارف عليه في القواعد العامة²¹⁷، ولكي يكون الضمان قائماً يجب أن تتوفر شروطه²¹⁸ وهي:

1- حدوث خلل في العناصر المنقولة

2- أن يؤثر الخلل على صلاحية هذه العناصر

3- حدوث الخلل في العناصر التكنولوجية خلال مدة الضمان

ثالثاً- ضمان المطابقة:

وفقاً لما سبق بيانه فإنّ عناصر الملكية الصناعية عبارة عن مال منقول معنوي والتي تجتمع عناصرها لتكوّن عند انتهاء تطبيقها إنتاجاً معيناً، لذلك ينبغي أن تكون هذه العناصر مطابقة تماماً للمواصفات المتفق عليها أو

²¹⁴ مراد محمود المواجدة، المرجع السابق، ص.98.

²¹⁵ مرتضى جمعة عاشور، المرجع السابق، ص.301.

²¹⁶ محمود الكيلاني، المرجع السابق، ص.184.

²¹⁷ أنظر العيب الخفي وشروطه؛ عمر محمد عبد الباقي، المرجع السابق، ص.531.

²¹⁸ محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص.9.

التي تقتضيها قواعد المهنة وعرف التعامل²¹⁹. وهو ما جاءت به المادة 03 من قانون حماية المستهلك وقمع الغش والتي تنص على: "يقصد في مفهوم أحكام هذا القانون ما يأتي: المطابقة: استجابة كل منتج موضوع للاستهلاك للشروط المتضمنة في اللوائح الفنية، وللمتطلبات الصحية والبيئية والسلامة والأمن الخاصة به"²²⁰. لذا يضمن المانح للمتلقي مطابقة المعلومات التي قدمها للعناصر المطلوبة والمبينة في العقد بموجب الرسومات والتصاميم... إلخ، كما يضمن له تقديم المساعدة الفنية بصورة كاملة وأن يسمح له بالقيام بالزيارات وطلب الشرح المفصل كما هو مبين في العقد²²¹.

وعلى هذا الأساس تتحدد المطابقة في عقد الملكية الصناعية بموجب معيار الكفاءة الكلية، وهذا يعني مطابقة كافة العناصر محل العقد للعناصر الأصلية على نحو يؤكد أنّ هذه العناصر سوف تحقق النتيجة التي يريدها المتلقي²²².

²¹⁹ محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص.240.

²²⁰ القانون رقم 09-03 المؤرخ في 25 فبراير 2009، ج.ر عدد 15 لسنة 2009.

²²¹ مرتضى جمعة عاشور، المرجع السابق، ص.302.

²²² مراد محمود المواجدة، المرجع السابق، ص.93.

الفصل الثالث

واقع المرحلة النهائية لعقود الملكية الصناعية

إنّ عقد الملكية الصناعية وليد إرادة كل من المانح والمتلقي، فالإرادة هي التي تحدد نطاقه ومضمونه وترتب آثاره.

ونظراً لأنّ للمتعاقدين حرية تحديد الالتزامات التي يربتها العقد، فقد يحدث في غالب الأحيان وضع بعض الالتزامات التي تشمل المرحلة ما بعد التعاقدية أي مرحلة انتهاء العقد لتحد من بعض التصرفات التي يكون لها وقع سلبي على عناصر الملكية الصناعية.

فالمصير المألوف للعقد الصحيح هو الوفاء بالالتزامات، أي تنفيذ الالتزامات الناشئة عنه، والذي يعتبر تأكيداً على وجوده واستمراره كسند مادي يثبت الحقوق التي نشأت عن تنفيذ الالتزامات الواردة عنه.

لكن وبالرغم من استمرار العقد طوال فترة زمنية معينة، فلا بد من الوصول لمرحلة انتهائه، لذلك فإنّ خصوصية مرحلة انتهاء العقد تنعكس آثارها على الطرفين من جهة، وعلى عناصر الملكية الصناعية محل التعاقد من جهة أخرى، خاصة مع تنوع عقود الملكية الصناعية والحماية التي تشمل عناصرها على اختلاف مدتها القانونية.

إذ تلعب مرحلة انتهاء العقد دوراً مهماً في عقد الملكية الصناعية نظراً لاستمرار تطبيق بعض الالتزامات بين الطرفين، ناهيك عن إمكانية تخصيص العقد بوسيلة من وسائل فض المنازعات والتي يكون كل من المانح والمتلقي قد اتفقا عليها سلفاً تجنباً لحدوث عراقيل بخصوص هذه المسألة خاصة إذا ما اتسم العقد بالطابع الدولي.

ولهذا سنخصص هذا الفصل لكل من مرحلة انتهاء عقد الملكية الصناعية في المبحث الأول، وطرق فض منازعات عقود الملكية الصناعية في المبحث الثاني.

المبحث الأول: انتهاء عقود الملكية الصناعية

ينتهي عقد الملكية الصناعية كغيره من العقود بوجود أسباب تدفع لذلك (المطلب الأول) تختلف باختلاف نوع العقد من جهة؛ وما تمّ الاتفاق عليه بين الطرفين من جهة أخرى. لكن وفي كل الأحوال ومهما كانت طريقة انتهائه أو سبب ذلك فإنّ الأمر يرتب مجموعة من الآثار (المطلب الثاني) تلقي بمخلفاتها على أحد الطرفين دون الآخر مما يتحقق معه فرضية الإذعان.

المطلب الأول: أسباب انتهاء عقد الملكية

ينتهي عقد الملكية الصناعية للأسباب ذاتها التي تنتهي بها العقود عموماً، حيث ينتهي بحلول المدة، أمّا إذا كان غير محدد المدة فيجوز لأيّ من الطرفين إنهاؤه لكن يجب أن تؤخذ بعين الاعتبار الخصائص التي يميّز بها هذا العقد لأنّ مرحلة انتهاء العقد هي مرحلة صعبة بالنسبة للطرفين، وهو ما يعرف بالأسباب الطبيعية لانتهاء العقد (الفرع الأول).

كما قد ينتهي العقد بالفسخ نتيجة إخلال أحد المتعاقدين بالتزاماته التعاقدية أو استحالة التنفيذ أو في حالة انهيار الاعتبار الشخصي... وذلك فيما يعرف بالأسباب غير الطبيعية لانتهاء العقد (الفرع الثاني).

الفرع الأول: الأسباب الطبيعية

عقد الملكية الصناعية من العقود المستمرة في الزمن، لذا تستمر العلاقة التعاقدية بين الطرفين إلى أن يحين الأجل الذي تمّ تحديده، فينتهي العقد بين كل من المانح والمتلقي، ولا يحددهم في ذلك سوى قاعدة العقد شرعية المتعاقدين. ولكن إذا كان هذا هو الأصل، فليس هناك ما يمنع من اتفاق المانح والمتلقي على استمرار العقد بعد انتهاء مدته فيما يعرف بتجديد العقد. لكن يبقى للمانح حق مطلق في تجديد العقد من عدمه، مما يؤدي لتضرر مصالح المتلقي لفائدة المصلحة المنفردة للمانح والمصلحة الجماعية للشبكة.

أولاً- مدة العقد:

يعتبر تحديد مدة العقد مسألة هامة فعلاً ما تثير الكثير من المشاكل في مفاوضات عقود الملكية الصناعية فهي من الأمور التي يجب الاتفاق عليها سلفاً، إذ من الأفضل للمتلقي أن يحدد مدة مناسبة لاستفادته من العقد،

فلا تكون هذه المدة قصيرة إذ لا يستطيع خلالها اكتساب المعارف، ولا تكون مدة طويلة فيتقادم معها محل العقد ويفقد ميزاته التكنولوجية والصناعية ويؤدي بالتالي لزيادة تكلفة نقل عناصر الملكية الصناعية.

وبخصوص تحديد مدة العقد يرى الدكتور السيد مصطفى أحمد أبو الخير أن يختار المتلقي أقصر مدة ممكنة لأنّ هذا الأمر مسألة نسبية تخضع لعدة عوامل منها وجود البديل، وطبيعة حق الملكية الصناعية، ومضمون الالتزامات التي يربتها العقد على الطرفين وغيرها²²³.

ثانياً- تجديد العقد:

يتفق أطراف عقد الملكية الصناعية على مدة محددة للعقد، وليس ثمة ما يمنع اتفاقهم على التجديد التلقائي، فالعقد شريعة المتعاقدين. إذ يعتبر التجديد غير مفترض وإنما تتجه إليه إرادة الأطراف، ولذا يجب الاتفاق عليه مسبقاً، حتى يمكن أن يعتدّ به عند انتهاء الرابطة التعاقدية وهذا تجنباً للمشكلات التي يمكن أن تحدث.

إذ قد ينص العقد في بعض الأحيان على حق المتلقي في تجديده لمدة أخرى، مع اشتراط التزامه بدفع مبلغ معين إذا رغب في تجديد العقد، وفي هذه الحالة يلتزم المانح بالموافقة على هذا التجديد وفقاً لشروط معينة، كما قد ينص العقد على التجديد التلقائي له، ما لم يخطر أحد الطرفين الطرف الآخر وقبل نهاية مدة العقد برغبته في الإنهاء²²⁴.

ويقصد بالتجديد، الاتفاق على إبقاء الرابطة التعاقدية واستمرارها بعد انتهاء مدة العقد²²⁵، سواء أكان هذا الاتفاق صريحاً أو ضمناً²²⁶. إذ يمكن لأطراف عقد الملكية الصناعية الاتفاق على تجديد العقد صراحةً أو ضمناً، وهذا في الحالة التي يكون قد تمّ تحديد مدة لانقضائه.

1- شرط التجديد الصريح من قبل الأطراف:

يتمّ صياغة هذا الشرط بموجب العقد، بالنص على قابلية تجديد مدته سواء مرة واحدة أو عدة مرات، كما يمكن أن يرد في شكل تعهد من المانح بأن يجدد العقد عند نهاية المدة المتفق عليها. وتماشياً مع التطورات التي

²²³ السيد مصطفى أحمد أبو الخير، المرجع السابق، ص.168.

²²⁴ آمال زيدان عبد اللاه، المرجع السابق، ص.319.

²²⁵ يخضع تحديد أجل العقد لحرية الأطراف، على أن تراعى فيه جميع الظروف ومنها المدة اللازمة لتنفيذ العقد وتحقيق الأرباح.

²²⁶ علاء عزيز الجبوري، عقد الترخيص -دراسة مقارنة-، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2011، ص.223.

يمكن أن تحدث في تلك الفترة -أي ما بين بداية العقد وانتهائه- خاصة ما تعلق منها بذيوع سرية بعض عناصر الملكية الصناعية، أو فقدان القيمة المادية لها، وحماية لمصالح المتلقي يمكن إرفاق بند التجديد بضرورة أن يكون العقد المراد إبرامه مطابقاً للعقود المقترحة على المتلقين الأعضاء في الشبكة لحظة إبرام العقد الجديد²²⁷.

2- شرط التجديد الضمني:

إضافة للصورة السابقة يمكن أن يجدد عقد الملكية الصناعية ضمناً، مثل إدراج شرط في العقد يقضي باستمرار العلاقة التعاقدية بعد انتهاء المدة، وفي هذه الحالة فإنّ مصير العقد يتحدد إما بإعلان رفض التجديد أو عدم إعلان ذلك. فإذا ما قرر أحد الطرفين عدم تجديد العقد فما عليه سوى القيام بإخطار الطرف الآخر بهذا القرار، وبالتالي ينتهي العقد بحلول أجله. أما في حالة عدم إعلان الرفض فإنّ التجديد يقع ضمناً بسكوت الأطراف عند حلول الأجل المحدد لانقضاء العقد²²⁸. ويمكن تأسيس مبدأ التجديد الضمني على:

أ. احترام مبدأ الحرية التعاقدية

ب. استقلالية الأطراف

ت. الحق في الحفاظ على السمعة التجارية للشبكة

الفرع الثاني: الأسباب غير الطبيعية

قد ينحل عقد الملكية الصناعية قبل انقضاء أجله، إما باتفاق الطرفين، أو للأسباب التي يقرها القانون الواجب التطبيق على العقد. فإذا كانت القاعدة العامة هي استمرار العقد طوال المدة المحددة، فهذه القاعدة ليست مطلقة، وإنما يمكن أن يشوب العقد أسباب تؤدي إلى انقضائه بالإرادة المنفردة لأحد أطرافه، أو بحكم القانون، وفي هذه الحالة لا يمكن طلب التجديد، وهي كالتالي:

²²⁷ H. BENSOUSSAN, Op. Cit., p.201.

²²⁸ D. BASCHET, Le savoir-faire dans le contrat de Franchise, La Gazette du Palais, 2 Juin 1994, p.898.

أولاً- الفسخ:

إذا لم يتفق الطرفان على مدة محددة لعقد الملكية الصناعية الذي يربط بينهما، يعدّ هذا الأخير مبرم لمدة غير محددة، أيّ يمكن للطرفين إنهاءه في أيّة لحظة عن طريق الفسخ لكن ذلك لا يكون إلا بشروط²²⁹، وأهمها احترام شرط الإخطار المسبق، فهو من النظام العام. وقد أكد القضاء الفرنسي في عقود الفرانشيز أنّ قيام المانع بإنهاء العقد بصورة منفردة - وهذا بشأن العقد غير محدد المدة - لا يجب أن يكون مقترناً بتبرير لهذا الإنهاء²³⁰.

ثانياً- الانحلال والبطلان:

قد ينتهي عقد الملكية الصناعية قبل انتهاء أجله وذلك بطلب من أحد الأطراف، وهذا بخلاف القاعدة الأساسية التي تحكم العقود المستمرة المحددة المدة بالنسبة لانقضائها، وهي أن تظلّ هذه الرابطة قائمة إلى أن ينتهي الأجل المحدد لها. فهذه القاعدة ليست مطلقة دائماً، فهناك حالات في الواقع يكون فيها لأحد المتعاقدين وضع حد لهذه الرابطة التعاقدية²³¹.

فالبطلان يتجلى حين يختلط عقد الملكية الصناعية بعقد الشركة فيصبح الاستقلال بينهما صورياً. فإذا كان عقد الشركة باطلاً فإنّه يعتد بالتصرفات التي أقامتتها الشركة في الفترة قبل الحكم بالبطلان باعتبارها شركة فعلية وبالتالي يكون الطرفان أمام احتمالين:

- إما أن يصحح البطلان ويستمر في عقد الملكية الصناعية دون عقبات.

²²⁹ بموجب المادتين 119 و 120 ق.م.ج يمكن اللجوء للفسخ القضائي أو الاتفاقية، وهي على التوالي: "في العقود الملزمة للجانبين إذا لم يوف أحد المتعاقدين بالتزاماته جاز للمتعاقد الآخر بعد اعذاره المدين أن يطالب بتنفيذ العقد أو فسخه، مع التعويض في الحالتين إذا اقتضى الحال ذلك، ويجوز للقاضي أن يمنح المدين أجلاً حسب الظروف، كما يجوز له أن يرفض الفسخ إذا كان ما لم يوف به المدين قليل الأهمية بالنسبة إلى كامل الالتزامات"، "يجوز الاتفاق على أن يعتبر العقد مفسوخاً بحكم القانون عند عدم الوفاء بالالتزامات الناشئة عنه بمجرد تحقيق الشروط المتفق عليها وبدون حاجة إلى حكم قضائي. وهذا الشرط لا يعفي من الاعذار، الذي يحدد حسب العرف عند عدم تحديده من طرف المتعاقدين".

²³⁰ Cass. Com, 25 avril 2001, Juris- data n°2001-3237, D.2001 : « La cour de cassation affirme que le franchiseur comme le concédant peut résilier unilatéralement le contrat conclu sans durée sans donner des motifs de sa décision de rupture ».

²³¹ علاء عزيز الجبوري، المرجع السابق، ص.228.

- إما أن ينتهي الأمر بالحكم ببطلان الشركة وتقول للتصفية²³².

ثالثاً- أسباب الانقضاء المرتبطة بالاعتبار الشخصي:

تبرز فكرة انتفاء الاعتبار الشخصي للوجود بمجرد دخول الطرفين في علاقات مع الغير، والتي يمكن أن تتجسد في الواقع العملي عن طريق الاندماج أو بيع المشروع...، أو أيّ عقد يبرمه الأطراف مع الغير وتكون له صلة بعقد الملكية الصناعية، فينتج عنه آثار تتمثل في الحق في طلب إنهاء العقد.

فنظراً لطابع الاعتبار الشخصي الذي يقوم عليه عقد الملكية الصناعية، فإنه يمكن أن ينقضي بإحدى

الحالات التالية:

1. نهاية الشخصية القانونية للمتعاقد
2. تغير صفة أحد الأطراف
3. تغيير شخص المتعاقد
4. بيع المشروع
5. الاندماج
6. الإفلاس

المطلب الثاني: أثر انتهاء عقد الملكية الصناعية

ينتهي عقد الملكية الصناعية عند انتهاء مدته إن لم يتمّ تجديدها، وقد ينتهي قبل موعد انتهائه إذا أخلّ أحد الطرفين إخلالاً جوهرياً بالتزاماته، أو لأي سببٍ آخر، وفي كل من تلك الحالات ينتج عن هذا الانتهاء آثار ذات أهمية كبيرة متعلقة أساساً بالمرحلة ما بعد التعاقدية، وتتمثل أساساً في مصير البضاعة المتواجدة لدى المتلقي عند انتهاء العقد (الفرع الأول)، وأيضاً حق المتلقي في الحصول على تعويض عادل كنتيجة لهذا الانتهاء (الفرع الثاني)، وفرض شرط عدم المنافسة (الفرع الثالث).

²³² سمير عبد السميع الأودن، المرجع السابق، ص.ص. 190-192.

الفرع الأول: مصير البضاعة المخزونة

من أهم المسائل التي تبرز عند انقضاء عقد الملكية الصناعية هي مشكلة مصير المنتجات والبضائع المخزونة لدى المتلقي²³³، إذ يظلّ هذا الأخير حائزاً على ما تبقى منها والتي لم يتمّ بيعها، ومن هنا يتمّ طرح إشكال التزام المانح باستعادة هذا المخزون، لعدم قدرة المتلقي على تصريفه بعد انتهاء العقد، وذلك لوجود شرط عدم المنافسة، إذ نتساءل هل بإمكان المتلقي الاحتفاظ بالبضاعة وتصريفها بنفسه تحت العلامة التجارية للمانح؟ أم تتمّ إعادتها لهذا الأخير؟. في هذا الأمر يجب التمييز بين حالتين:

أولاً- حالة وجود اتفاق ينظم مصير مخزون المتلقي:

يمكن أن تتضمن عقود الملكية الصناعية شرطاً يحدد مصير مخزون المتلقي من البضاعة²³⁴، والذي تبقى في حياته دون بيع على إثر انقضاء العقد. ففي حالة وجود مثل هذا الشرط يجب احترام إرادة الأطراف التي أوجدتها تطبيقاً لمبدأ العقد شريعة المتعاقدين. إذ يمكن أن تتخذ هذه الشروط ثلاثة أشكال، منها الشرط الذي يلزم المانح باستعادة مخزون المتلقي، والذي يلتزم في حالة مخالفته بالتعويض عن الضرر الناتج، على أساس المسؤولية العقدية. أو يمكن الاتفاق أيضاً على شرط يسمح للمانح باستعادة المخزون، وبالتالي فإنّ المانح يبقى مخيراً فقط وليس ملزماً. وأخيراً يمكن الاتفاق على إعفاء المانح من استعادة مخزون المتلقي، مما يجعل المتلقي يتحمل وحده الأضرار التي تنتج عن بقاء هذا المخزون، الأمر الذي يدفعه للتخلص منه بأقل الأسعار قبل نهاية العقد، أو في الفترة الممتدة ما بين الإخطار وانتهاء العقد. لكن تصريف المخزون بهذه الطريقة قد يؤدي لحدوث أضرار على سمعة الشبكة، مما يدفع بالمانح ولفنادي هذه الواقعة منح المتلقي مهلة بعد انتهاء العقد لتصريف هذا المخزون²³⁵.

ثانياً- حالة عدم وجود اتفاق ينظم مصير مخزون المتلقي:

إذا لم يرد في عقد الملكية الصناعية بند يحدد مصير البضاعة المخزونة لدى المتلقي، فهناك إشكالية بهذا الخصوص تكمن في أنّ المتلقي قد توقف نشاطه بعد انتهاء العقد كما يتوقف استخدامه لعناصر الملكية الصناعية

²³³ تظهر هذه المشكلة فقط إذا كنا بصدد عقد الملكية الصناعية للتصنيع أو لتوزيع منتجات وتنتفي بالنسبة لعقد الملكية الصناعية الذي يكون موضوعه خدمات.

²³⁴ ماجد عمار، المرجع السابق، ص.117.

²³⁵ محمود أحمد الكندري، أهم المشكلات العملية التي يواجهها عقد الامتياز التجاري (franchising)، مجلة الحقوق، العدد الرابع، السنة الرابعة والعشرون، الكويت، رمضان - ديسمبر 2000، ص.161.

للمانح، وبالتالي يصبح في موقف لا يستطيع بموجبه الاستمرار في بيع هذا المخزون، فما مصير هذه البضاعة؟. يمكن تقسيم هذه المسألة إلى قسمين:

1- إلزام المانح باستعادة المخزون المتبقي:

يرجع سبب إلزام المانح باسترجاع مخزون البضاعة غير المباعة من المتلقي بعد نهاية عقد الملكية الصناعية إلى الرغبة في التخفيف من حدة النتائج الاقتصادية الجسيمة التي تصيب المتلقي بسبب توقف العقد وعدم تجديده، ويجد هذا الالتزام أساسه في:

أ - ضمان تعرض المانح

ب- نظرية السبب

ت- نظرية التعاون

2- إعفاء المانح من استعادة مخزون المتلقي:

يمكن رد سبب عدم إلزام المانح باستعادة مخزون المتلقي من البضاعة المتبقية، بعد انتهاء العقد لمنطلق طبيعة العقد نفسه، ومن الأهداف التي يسعى إليها والتي تجد أساسها في تحقيق التّجانس بين كلا المشروعين، وبالتالي لا يمكن أن يلقي على المانح التزام بإعادة شراء البضاعة المخزونة لدى المتلقي طالما لا يوجد أيّ خطأ من قبله. فعلى اعتبار المتلقي تاجرّاً يشتري البضاعة باسمه ولحسابه الشّخصي فيجب أن يكون متبصراً ويقدر الاحتمالات المختلفة عند قبوله التّعاقّد²³⁶.

يبدو أنّ أياً من الآراء السابقة لا يطابق الواقع العملي لعقد الملكية الصناعية. وبالتالي يمكن الرجوع في تحديد فصل المسألة لظروف انتهاء العقد، لذلك نفضل أن يُمنح المتلقي مهلةً كافية لتصريف المخزون المتبقي من البضاعة وذلك تحت العلامة التجارية للمانح إذا انتهى العقد بصورة عادية، أما إذا انتهى العقد بسبب خطأ المانح أو تعسفه في استعمال حقه فيكون حينئذ ملزماً باستعادة البضاعة المخزونة لدى المتلقي. وبخصوص السّعر فيكون إما بحسب سعر السوق أو يتمّ الاستعانة بخبير قضائي. أما في حالة خطأ المتلقي والذي تسبب بإنهاء العقد فلا

²³⁶ علي سيد قاسم، المرجع السابق، ص.46.

يمكن على إثره إلزام المانح باسترداد البضاعة، حيث لا يمكن أن يستفيد المتلقي من خطئه، ويبقى الأمر في الأخير مرهوناً بيد قاضي الموضوع لتحديد ذلك.

الفرع الثاني: تعويض المتلقي عن فقد العملاء

يسهم المتلقي في نشاط الشبكة الصناعية والتكنولوجية عن طريق تنمية الشهرة التجارية لها وزيادة عدد الزبائن المرتبطين بها، مما يؤدي لارتفاع الأرباح بالنسبة للمانح، وفي المقابل يتكبد المتلقي نفقات في إعداد مشروعه، بالإضافة لما ينفقه على التحسينات التي يدخلها على عناصر الملكية الصناعية، فهل يعتبر هذا مبرراً لمنحه مقابلاً في حالة انتهاء العقد وعدم تجديده؟ وما الطبيعة القانونية لهذا المقابل إن وجد؟.

اختلف الفقه بمناسبة هذه المسألة فهناك من يعتبره تعويضاً، وهناك من يرى أنّ هذا المقابل هو ثمن.

1- أن يكون مقابل عدم التجديد تعويضاً:

يتكبد المتلقي في سبيل إنشاء مشروعه نفقات عديدة، لكن انتهاء العقد دون تحقق ما كان يطمح إليه من أرباح يعدّ سبباً لطلب التعويض على أساس رفض المانح تجديد العقد، لكن هذا الطلب يعدّ مخالفاً لما اتجهت إليه إرادة الأطراف من تحديد مدة عقد الملكية الصناعية²³⁷. إذ يجد المتلقي في تنميته لنشاط الشبكة ما يبرر اقتضاؤه مقابلاً عند انتهاء العقد، لكن إذا لم يتم الاتفاق على تجديد العقد فللمانح حق الرفض طالما لم يتم الاتفاق على ذلك وفقاً لمبدأ الحرية التعاقدية، بالرغم من الضرر الذي يتكبده المتلقي خاصة مع وجود شرط عدم المنافسة.

كما أنّ تفسير هذا الطلب -أيّ التعويض- ورده إلى نظرية التعسف في استعمال الحق كأساس له، لا يعتبر صحيحاً لعدم توافر شروط هذه النظرية في حالة رفض التجديد وهي:

- إذا كان قصد الرفض الإضرار بالمتلقي.

- إذا كانت المصلحة التي يرمي إليها المانح قليلة الأهمية، بحيث لا تتناسب مع الضرر المتسبب للمتلقي.

- إذا كانت المصلحة التي يرمي إلى تحقيقها المانح غير مشروعة²³⁸.

²³⁷ آمال زيدان عبد اللاه، المرجع السابق، ص.321.

²³⁸ المادة 124 مكرر ق.م.ج: " يشكل الاستعمال التعسفي للحق خطأ لا سيما في الحالات الآتية: - إذا وقع الضرر بقصد الإضرار بالغير، - إذا كان يرمي للحصول على فائدة قليلة بالنسبة إلى الضرر الناشئ للغير، - إذا كان الغرض منه الحصول على فائدة غير مشروعة".

وبالتالي فإنّ هذه الشروط لا تتوفر في حالة رفض تجديد عقد الملكية الصناعية للمتلقّي، فالمانح لا يرغب الإضرار بالمتلقّي في حالة عدم تجديد العقد، وإتّما يطمح إلى تحقيق مصلحة وهو من الأمور المشروعة. أما بالنسبة للشرط الثاني فإنّ قيام المانح بإبرام العقد مع متلقّي آخر فيه مكاسب كبيرة للمانح من جراء الترخيص باستعمال عناصر الملكية الصناعية التي تلعب دوراً أساسياً في هذا العقد، وبهذا تتخلف حالات التعسف الوارد ذكرها في المادة 124 مكرر ق.م.ج.²³⁹، وينتفي بالتالي أساس التعويض.

2- أن يكون مقابل عدم التجديد ثمناً:

يملك المتلقّي التحسينات التي يدخلها على عناصر الملكية الصناعية، وكذا مجموع العناصر المادية والمعنوية لمشروعه، لكنه يبقى مستنداً لما تبقى من عناصر مشروعه كأساس لما يتقاضاه في حالة رفض المانح تجديد العقد، والتي يمكن إضفاء وصف الثمن عليها نظير تلقي هذه التطويرات. غير أنّ قيام هذا الالتزام بدفع الثمن ينشأ بالإرادة المنفردة للمانح فقط، والتي تعبر عن رغبته في الاحتفاظ بتطويرات المتلقّي ضمن العقد، والتي تبرز إلى الوجود بمناسبة الإنهاء، فيعتبر الثمن فيها مستحقاً²⁴⁰.

يتبين من الاتجاهين السابقين مدى الاختلاف حول الطبيعة القانونية للمبلغ الذي يتقاضاه المتلقّي كأثر لعدم تجديد العقد من قبل المانح، فتزول المصلحة المشتركة للطرفين لصالح المانح من جهة، ولوحدة الشبكة من جهة أخرى. فعلى المتلقّي أن يراعي عند صياغة العقد كل ما يصبّ في مصلحته، وأن يلجأ إلى تحديد تعويض مناسب لجبر الضرر الذي يحتمل أن يصيبه من جراء عدم تجديد العقد من قبل المانح عند انتهائه.

الفرع الثالث: فرض شرط عدم المنافسة

تتضمن أغلب عقود الملكية الصناعية شرطاً بمقتضاه يمتنع على المتلقّي منافسة المانح وذلك بالابتعاد عن أيّ نشاط منافس لذلك الممارس من قبل المانح²⁴¹، ويعكس هذا الشرط مدى التطور الحاصل في الممارسات التجارية والاقتصادية، لكونه يتنافى مع أحكام قوانين المنافسة إذ يهدف بالدرجة الأولى لحرمان المتلقّي من ممارسة

²³⁹ تقابلها المادة 5 ق.م.م.

²⁴⁰ آمال زيدان عبد اللاه، المرجع السابق، ص.323.

²⁴¹ Daniel MAINGUY, Contrats spéciaux, 7^e édition, Dalloz, paris, 2010, p.432.

حقه في التنافس الاقتصادي. فهل هذا الشرط هو وسيلة لحماية حقوق الملكية الصناعية؟ أو وسيلة ضغط على المتلقي لاستمرار التبعية؟.

نشأ شرط عدم المنافسة بداية لاحتكار عوامل الإنتاج، ثم تطور لاحتكار التوزيع، إلى أن أصبح في وقته الحالي يستخدم في بعض العقود كأداة لتكريس التبعية. إذ يهدف هذا الشرط إلى:

- إبعاد اللبس عن ذهن المستهلك، إذ يوضع هذا الشرط لتجنب خطر المنافسة.

- احتكار المانح للسوق من خلال إبعاد المتلقي. فالإتصال بالعملاء، وانتشار الشبكة الصناعية والتكنولوجية وشهرة العلامة التجارية، سينقلان حتماً للمانح أو للمتلقي الجديد بعد استبعاد المتلقي من المنافسة عن طريق هذا الشرط.

لذا يجد المتلقي نفسه وبعد انقضاء العقد أمام الالتزام بعدم المنافسة، ويبرر ذلك الطابع المعنوي الذي تتميز به بعض عناصر الملكية الصناعية، إذ يتعذر ردها بعد الاطلاع عليها والاستفادة منها²⁴². فهو التزام سلمي ينبغي على المتلقي بموجبه الامتناع عن أي عمل يعدّ من قبيل المنافسة غير المشروعة²⁴³. ويذهب الأستاذ Didier FERRIER إلى تأسيس شرط عدم المنافسة على الملكية المشتركة للطرفين لبعض عناصر العقد²⁴⁴.

ويترتب على شرط عدم المنافسة وبطريقة غير مباشرة الاستيلاء على مختلف العناصر التي طورها المتلقي وساهم في توسيع نطاقها، كالاتصال بالعملاء، والشهرة التجارية، فضلاً عن ما تكبده من التزامات مالية في مواجهة المستخدمين ضمن مشروعه²⁴⁵. لكن ورغم أنّ هذا الشرط يعتبر قيداً على حرية ممارسة التجارة، إلا أنّ استخدامه ضمن عقود الملكية الصناعية أضحى في تزايد مستمر²⁴⁶. إذ يسري هذا الالتزام على المتلقي ومستخدميه وكل من ساهم في تنفيذ هذا المشروع، هذا من الناحية العملية. أما من الناحية القانونية فإنه وبمجرد انتهاء مدة العقد ينعدم أيّ أساس قانوني للأحكام أو الشروط التي ترتب آثاراً بعد انقضاء هذه المدة، لكن تبقى

²⁴² مرتضى جمعة عاشور، المرجع السابق، ص.342.

²⁴³ محسن شفيق، المرجع السابق، ص.72.

²⁴⁴ Didier FERRIER, Op. Cit., p.346.

²⁴⁵ سمير عبد السميع الأودن، المرجع السابق، ص.98.

²⁴⁶ آمال زيدان عبد اللاه، المرجع السابق، ص.326.

عقود الملكية الصناعية تخلق الاستثناء إذ يشيع فيها استخدام مثل هذه الشروط. إذ يجعل هذا الالتزام من القانون أساساً ومصدراً له، من خلال مبدأ ومقتضيات حسن النية في تنفيذ العقود²⁴⁷.

ويرجع أساس شرط عدم المنافسة لامتلاك المانح لعناصر الملكية الصناعية ومختلف عناصر مباشرة النشاط، مما يدفعه لاستبعاد حق المتلقي من مجال الاستغلال ومنعه من القيام بأي سلوك يجعله يظهر كأحد أعضاء الشبكة بعد انتهاء العقد²⁴⁸.

لكن فرض مثل هذه الشروط يتطلب العقلانية، شأنه شأن بقية الالتزامات الأخرى، إذ لا يمكن أن يكون إلا مؤقتاً لذا بإمكان المانح اشتراطه بعد انقضاء العقد، لكن استمراره يبقى مرهوناً بسرية بعض العناصر²⁴⁹.

إذ يعدّ شرط عدم المنافسة قيداً على مبدأ حرية التجارة، الذي يعني أنّ لكل شخص الحرية في مزاوله مهنة تجارية وتغييرها متى ما أراد ذلك، فهذا المبدأ من النظام العام. لكن هذا المبدأ لا يوجد على إطلاقه إذ يحده مبدأ الحرية التعاقدية فيبقى للأفراد الحرية الكاملة في صياغة عقودهم وهو ما ينطبق على عقد الملكية الصناعية، لهذا يعتبر هذا الالتزام استثناء من القاعدة العامة.

أولاً- شروط صحة شرط عدم المنافسة:

يمثل هذا الشرط استثناء على مبدأ حرية المنافسة، لذا لا بد من توفر مجموعة شروط حتى يمكن أن يعتدّ به

وهي:

1- أن يذكر صراحة في العقد

2- أن يكون محددًا بنشاط المانح

3- أن يكون ضرورياً لحماية مصالح المانح

4- أن يكون محددًا من حيث الزمان

²⁴⁷ تنص المادة 1/7 من اتفاقية فيينا لسنة 1980، على: "يراعى في تفسير هذه الاتفاقية صفتها الدولية وضرورة تحقيق التوحيد في تطبيقها، كما يراعى ضمان احترام حسن النية في التجارة الدولية". وتقابلها المادة 1/148 ق.م.م، والمادة 107 ق.م.ج، والمادة 1134 ق.م.ف.

²⁴⁸ علاء عزيز الجبوري، المرجع السابق، ص.97.

²⁴⁹ آمال زيدان عبد اللاه، المرجع السابق، ص.326.

ثانياً- حدود شرط عدم المنافسة:

لا يمكن استخدام هذا الشرط بصفة مطلقة فله حدود من حيث الزمان، والمكان والموضوع، وهي على التوالي:

1- من حيث الزمان:

يتحدد نطاق شرط عدم المنافسة بمدة معينة، تساوي المدة التي يؤمن فيها المانح مصالحه، وتختلف هذه المدة تبعاً لنوعية عقد الملكية الصناعية وأهميته، فيجب أن تقتصر المدة على القدر اللازم لتحقيق الغاية منها، وذلك في حدود حماية المصلحة الجديدة لمشروع المانح، فليس هناك حد لنسبية الزمان لذا يتعين أن يقدر في كل حالة على حدى، وألا ينطوي على حظر دائم لنشاط المتلقي²⁵⁰، فلا يلتزم به هذا الأخير بصورة مطلقة وإلى الأبد. وفي هذا الشأن حدد النظام الأوروبي رقم 2010/330 صلاحية شرط عدم المنافسة بمدة 5 سنوات²⁵¹.

2- من حيث المكان:

إذ يجب تحديد النطاق الجغرافي لشرط عدم المنافسة، وهذا حتى لا يتم منع المتلقي من ممارسة نشاطه التجاري في كل الأقاليم الجغرافية.

²⁵⁰ آمال زيدان عبد اللاه، المرجع السابق، ص.352.

²⁵¹ Régl. C.E n° 330/2010, art 5-1-a : « L'exemption prévue à l'article 2 ne s'applique pas aux obligations suivantes contenues dans des accords verticaux :

a) Toute obligation directe ou indirecte de non concurrence dont la durée est indéterminée ou dépasse cinq ans..., une obligation de non concurrence tacitement renouvelable au-delà d'une période de cinq ans est considérée comme avant été conclue pour une durée indéterminée ». Régl. C.E n° 330/2010, art 5-2 : « Par dérogation au paragraphe 1, la limitation de la durée à cinq ans n'est toutefois pas applicable lorsque les biens ou services contractuels sont vendus par l'acheteur à partir de locaux et de terrains dont le fournisseur est propriétaire ou que le fournisseur loue à des tiers non liés à l'acheteur, à condition que la durée de l'obligation de non concurrence ne dépasse pas la période d'occupation des locaux et des terrains par l'acheteur ».

3- من حيث الموضوع:

يقصد بشرط عدم المنافسة امتناع المتلقي عن ممارسة نشاط منافس لنشاط الشبكة وجميع الأنشطة المرتبطة به. وقد أكدت المادة 1-D من النظام الأوروبي رقم 2010/330 على ضرورة: "التزام المتلقي بعدم بيع أو صنع أو شراء أو بيع أو إعادة بيع المنتجات أو الخدمات المنافسة لموضوع العقد... كما يشمل هذا النطاق حسب نفس المادة التزام المتلقي باقتناء 80% من مشترياته السنوية للمنتجات موضوع العقد من المانح أو من الموردين المعينين من قبله"²⁵². لكن هذا القيد ليس مطلقاً وإنما يبقى المتلقي حراً في ممارسة بقية النشاطات الأخرى التي ليس من شأنها منافسة المانح²⁵³.

ثالثاً- نطاق المسؤولية بعد انتهاء العقد:

إن مخالفة الالتزام بعدم المنافسة التّالي على انقضاء العقد يثير مسؤولية المتلقي²⁵⁴، ولكن يثور التساؤل على نوع المسؤولية المترتبة عن خطأ المتلقي خاصة إذا علمنا أنّ العقد الذي يربطه بالمانح قد انقضى.

تكون المسؤولية عقدية طالما كان عقد الملكية الصناعية قائماً، وتستند في ذلك للاتفاق المبرم بين الطرفين أو إلى حق حماية العناصر المشمولة بالنقل كالعلامة التجارية والمعرفة الفنية... كما تبقى الالتزامات التي وردت فيه

²⁵² Rég. C.E n°330/2010, du 20 avril 2010, 1-d : « Obligation de non concurrence signifie toute obligation directe ou indirecte interdisant à l'acheteur de fabriquer, d'acheter, de vendre ou de revendre des biens ou des services qui sont en concurrence avec les biens ou les services contractuels ou toute obligation directe ou indirecte imposant à l'acheteur d'acquérir auprès du fournisseur plus de 80% de ses achats annuels en biens ou en services contractuels et en biens et en services substituables sur le marché pertinent, calculés sur la base de valeur des achats qu'il a effectués au cours de l'année civile précédente »

²⁵³ Rég. Comm, C.E n°4087/88, art 3-d : « Les obligations suivantes imposées au franchisé ne font pas obstacles à l'application de l'article 1^{er}(déclarant l'exemption des contrats de franchise), dans la mesure où elles sont nécessaires pour protéger les droits de propriété industrielle ou intellectuelle du franchiseur ou pour maintenir l'identité commune et la réputation du réseau franchise :...d- ne pas acquérir de participations financières dans le capital d'une entreprise concurrente qui donneraient au franchisé le pouvoir d'influencer le comportement économique d'une telle entreprise ».

²⁵⁴ ماجد عمار، المرجع السابق، ص.99.

تنتج آثارها، وبالتالي في حال حدثت مخالفتها تقع المسؤولية على المتلقي، إذ أنّ مجرد استمرار قيام المتلقي بالتزود بالمنتجات من الجهة التي كان يتزود منها أثناء سريان العقد، يعدّ أمراً كافياً لإثارة مسؤوليته²⁵⁵.

أما في حالة عدم تضمين عقد الملكية الصناعية شرط الالتزام بعدم المنافسة، فالأصل أنّه لا مجال لتطبيق قواعد المسؤولية العقدية لخلو العقد من هذا الالتزام، وإثماً تطبق قواعد المسؤولية التقصيرية، إعمالاً لنص المادة 124 ق.م.ج. التي تنص على: "كل فعل أياً كان يرتكبه الشخص بخطئه، ويسبب ضرراً للغير يلزم من كان سبباً في حدوثه بالتعويض". وعليه يمكن للمانح أيضاً أن يستند إلى الحماية التي توفرها المسؤولية التقصيرية إذا أصابه ضرر ناتج عن خطأ المتلقي، وبالتالي بإمكانه إثارة دعوى المنافسة غير المشروعة التي تعتبر تطبيقاً لقواعد المسؤولية في القانون المدني²⁵⁶. فدعوى المنافسة غير المشروعة هي دعوى وقائية تهدف لمنع وقوع الضرر، لا مجرد الحد منه²⁵⁷.

وباعتبار دعوى المنافسة غير المشروعة دعوى مسؤولية فهي تتطلب توافر الشروط العامة والمتمثلة في الخطأ والضرر وعلاقة السببية.

1- الخطأ:

إنّ انتهاك سرية عناصر الملكية الصناعية لا يعتبر خطأ من قبل المتلقي إلا إذا قام المانح باتخاذ كافة الاحتياطات اللازمة للمحافظة على هذه السرية، ليبقى ماهو دون ذلك خطأ أو عملاً من أعمال المنافسة غير المشروعة التي تفترض مسؤولية صاحبها²⁵⁸.

2- الضرر:

ويتمثل في مجموع الآثار التي تكون نتيجة أفعال المنافسة غير المشروعة، والتي تلحق ضرراً بمشروع المانح. ولا يشترط في ذلك وقوع الضرر في الحال وإثماً يكفي الضرر الذي يمكن حدوثه في المستقبل طالما أثبت أنّ الضرر

²⁵⁵ وفاء مزيد فلحوط، المرجع السابق، ص.428.

²⁵⁶ خاصة في الدول التي لا يوجد فيها قانون ينظم دعوى المنافسة غير المشروعة، كالقانون الجزائري مثلاً والذي يمكن الاستعانة فيه أثناء رفع الدعوى بالمخالفات التي جاء بها القانون رقم 04-02 المؤرخ في 23 يونيو 2004، ج.ر العدد 41، المؤرخة في 27 يونيو 2004، الذي يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية.

²⁵⁷ آمال زيدان عبد اللاه، المرجع السابق، ص.386.

²⁵⁸ حسام محمد عيسى، المرجع السابق، ص.157.

واقع بفعل من أفعال المنافسة غير المشروعة²⁵⁹ التي قام بها المتلقي، كما لا فرق في ذلك بين الضرر المادي أو الأديبي.

3- علاقة السببية:

وتتمثل في العلاقة بين الخطأ والضرر الذي لحق المانح، فإذا ما تحققت تكون قد اكتملت عناصر دعوى المنافسة غير المشروعة وتثبت مسؤولية المتلقي، أما إذا أقام المتلقي الدليل على انتفاء علاقة السببية بين الخطأ والضرر فتنتفي مسؤوليته.

وبهذا تحقق دعوى المنافسة غير المشروعة حماية للمانح من أعمال المنافسة التي يمكن أن يقوم بها المتلقي بعد انتهاء العقد، حيث لا يقتصر الأمر على الحكم بالتعويض وإنما ينتقل لمنع كل استغلال لعناصر عقد الملكية الصناعية، فهذه الدعوى هي تعويض وإصلاح للضرر الناجم عن الاعتداء على هذا الحق.

ويأخذ القاضي بعين الاعتبار عند توقيعه لجزء إخلال المتلقي بالتزاماته ما بعد التعاقدية ما فات المانح من كسب وما لحقه من خسارة، ولهذا يمكن المطالبة بالتنفيذ العيني بالإضافة للتعويض.

المبحث الثاني: طرق فض منازعات عقود الملكية الصناعية

إذا حدث وأن ثار خلاف بين الطرفين فإن كلا منهما يسعى للفصل فيه لإتمام ما تبقى من مشروعه أو إعادة الحال إلى ما كان عليه قبل التعاقد أو المطالبة بالتعويض... ومهما كانت الغاية من ذلك فإن الطرفين غالباً ما يلجأون للقضاء للفصل في الأمر (المطلب الأول) باعتباره الطريق العادي للفصل في المنازعات التجارية، أو يلجأون للتحكيم (المطلب الثاني) كوسيلة بديلة لفض النزاع بين كل من المانح والمتلقي باعتبار عقد الملكية الصناعية يتطلب ذلك هذا من جهة، ولرغبة الأطراف في المحافظة على سرية العقد وبعض عناصر الملكية الصناعية من جهة أخرى، وهذا بغض النظر عن الوسائل البديلة الأخرى كالتوفيق والصلح والوساطة.

²⁵⁹ إن تقدير الضرر في هذه الحالة يكون صعباً نتيجة وجود عدة عناصر تتدخل فيه، ولهذا فكثيراً ما تقدر المحاكم هذا الضرر تقديراً جزافياً؛ أنظر: آمال زيدان عبد اللاه، المرجع السابق، ص.384.

المطلب الأول: اللجوء للقضاء

هو حق مكفول دستورياً بموجب المادة 157 من الدستور الجزائري²⁶⁰، ولا يجوز التنازل عنه بأي صفة، إلا إذا تمّ الاتفاق على ما يخالف ذلك، كالتراضي بين الأطراف لحل النزاع عن طريق التحكيم.

فالجوء إلى القضاء تتولى الدولة تأطيره من خلال وضع مجموعة من النصوص القانونية التي تكفل حماية الجميع²⁶¹، وهو مجاني لكل الأفراد باستثناء الرسوم الرمزية التي تدفع للخزينة نظير الخدمات القضائية التي يتم الاستفادة منها، ولكن ذلك غالباً ما يتم بتوافر شروط رفع الدعوى (الفرع الأول)، والتي يمكن تطبيقها على أطراف عقود الملكية الصناعية (الفرع الثاني) إذا حدث بينهم نزاع وأرادوا اللجوء للقضاء لفضه.

الفرع الأول: شروط قبول الدعوى

تعدّ الدعوى القضائية هي الوسيلة القانونية المتاحة أمام الأفراد لاستيفاء حقوقهم، وهو ما أكدته المادة الثالثة من القانون رقم 08-09 المتعلق بالإجراءات المدنية والإدارية²⁶²، والتي جاء فيها: "يجوز لكل شخص يدعي حقاً، رفع دعوى أمام القضاء للحصول على ذلك الحق أو حمايته".

غير أنّ هذا الحق ليس مطلقاً وإنما تحكمه المادة 13 من القانون السالف الذكر أعلاه، والتي تنص على: "لا يجوز لأي شخص التقاضي ما لم تكن له صفة، وله مصلحة قائمة أو محتملة يقرها القانون.

يثير القاضي تلقائياً انعدام الصفة في المدعي أو المدعى عليه.

كما يثير تلقائياً انعدام الإذن إذا ما اشترطه القانون".

يستخلص من هذا النص أنّ للدعوى شروط ومقومات أساسية لا تقوم إلا بها حتى تكون مقبولة من الناحيتين النظامية والشرعية، والتي تتمثل في²⁶³:

²⁶⁰ القانون رقم 16-01 المؤرخ في 06 مارس 2016، ج.ر. عدد 14 المؤرخة في 07 مارس 2016، المتضمن التعديل الدستوري.

²⁶¹ فالجميع سواسية أمام القضاء وهذا بموجب المادة 158 من الدستور الجزائري.

²⁶² القانون رقم 08-09 المؤرخ في 25 فيفري 2008، ج.ر. عدد 21 المؤرخة في 23 أبريل 2008، المتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية.

²⁶³ سنقوم بمعالجة شرطي الصفة والمصلحة باعتبارهما متعلقان بأطراف الدعوى.

- توفر الصفة في رافع الدعوى.

- أن تكون له مصلحة.

- توفر شرط الإذن.

- شرط الأهلية.

أولاً- الصفة

الصفة هي العلاقة التي تربط أطراف الدعوى بموضوعها، فعلى الطرفين إدعاء حق أو مركز قانوني خاص بهم لكي تقبل دعواهم، وهي شرط ضروري تستوجبه المادة 13 ق.إ.م.إ. والتي جاء فيها: "لا يجوز لأي شخص التقاضي ما لم تكن له صفة...".

ثانياً- المصلحة

اشترط المشرع الجزائري في قانون الإجراءات المدنية والإدارية على أنه لا يجوز لأي شخص رفع دعوى قضائية ما لم تكن له مصلحة في ذلك، فهي أساس لقبول الدعوى²⁶⁴.

الفرع الثاني: رفع الدعوى القضائية

من الأمور المتعارف عليها في القوانين الوطنية أنّ الأطراف لهم الحرّية في اختيار القضاء الذي يتمّ اللجوء إليه عند وقوع النزاع، حيث يمكن اللجوء لقضاء دولة المانح أو المتلقي أو أيّ بلد آخر. هذه الحرّية في الاختيار دفعت للتعرّف على ما ورد في المادة 17 من اتفاقية بروكسل²⁶⁵، والتي ترى أنّه إذا اتفق الأطراف على إحالة النزاع القائم بينهما للمحكمة التابعة للدولة التي يقيم فيها أحدهما، فإنّه يكون لهذه المحكمة وحدها أمر فضّ هذا النزاع، على أساس أنّ امتداد اختصاص المادة 17 من اتفاقية بروكسل تكون محدودة من جهة بمكان إقامة الطرفين، ومن جهة أخرى بالإجراءات المتخذة وطبيعة النزاع الدولي القائم.

²⁶⁴ فريجة حسين، المبادئ الأساسية في قانون الإجراءات المدنية والإدارية، ط2، ديوان المطبوعات الجامعية، 2013، ص.15.

²⁶⁵ Emmanuel JOLIVET Loi applicable et règlement des différends dans le contrat-modèle de franchise internationale CCI, le contrat de franchise, séminaire organisé a Liège, Vendredi 29 septembre 2000, Bruylant, Bruxelles, 2001, p.171.

إذ تكون المحكمة التجارية هي المختصة إذا كان طرفاً عقد الملكية الصناعية من التّجار، كما أنّ المبدأ هو الإحالة لمحكمة مكان إقامة المدعى عليه، أو الاختيار بين²⁶⁶:

- إذا تعلق الأمر بعقد ملكية صناعية للتّوزيع فالمحكمة المختصة هي محكمة مكان التّسليم أو محل قيام المتلقي بمزاولة نشاطه.

- إذا تعلق الأمر بعقد ملكية صناعية للخدمات فالمحكمة المختصة هي محكمة محل تنفيذ الخدمة.

غير أنّه نادراً ما يحدث أن ينص في عقد الملكية الصناعية على اللّجوء للقضاء في المنازعات التي تنشأ عن هذا العقد، وذلك لعدة أسباب أهمها صعوبة تحديد القانون الواجب التّطبيق على موضوع التّزاع.

المطلب الثاني: اللّجوء إلى التّحكيم

يلعب التّحكيم دوراً كبيراً في حلّ الخلافات الناجمة عن عقد الملكية الصناعية، مادام الهدف الأساسي للمحكّم هو البحث عن تطبيق العدالة، ولهذا سنحاول توضيح مفهوم التّحكيم (الفرع الأول)، ومبررات اللّجوء إليه (الفرع الثاني).

الفرع الأول: مفهوم التّحكيم التجاري

إنّ التّحكيم هو أسلوب أقرّه القانون للأفراد يستطيعون بمقتضاه الاتفاق على إحالة المنازعات التي تثور فيما بينهم على المحكمين.

إذ يتميز التّحكيم بخصوصية معينة تميّزه عن القضاء العادي²⁶⁷، فضلاً عن اعتبار المحكم بمثابة قاضٍ خاص تعهد للخصوم بتنفيذ مهمة تحكيمية وفق قواعد قانونية خاصة.

كما يتميز التّحكيم بالبساطة، فقد ظهر كأسلوب قانوني واكتسب قبولاً كوسيلة طبيعية لحلّ النزاعات واستمر بعد إنشاء القضاء وذلك لتفادي الشكليات والإجراءات التي يتسم بها هذا الأخير.

²⁶⁶ Jean-Marie LELOUP, Op. Cit., p.159.

²⁶⁷ محمد حسين منصور، العقود الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، ب.م.ن، 2009، ص.476.

فهو اتفاق أطراف علاقة قانونية معينة على أن يتم الفصل في المنازعة التي ثارت بينهم بالفعل أو التي يحتمل أن تنور عن طريق أشخاص يتم اختيارهم كمحكمين. ويتولى الأطراف تحديد أشخاص المحكمين أو على الأقل يضمنون اتفاقهم على التحكيم بياناً لكيفية اختيار المحكمين²⁶⁸.

أولاً- اتفاق التحكيم:

لا يعدّو وأن يكون اتفاق التحكيم صورة من صور هذا الأخير، فقد يتجسد في شكل شرط أو مشاركة ليعبر عن إرادة الطرفين. ويقصد به تلك الاتفاقية الموقعة بين الطرفين والتي تتضمن رغبتهم في أن يحلوا إلى التحكيم جميع أو بعض المنازعات التي وقعت أو ستقع مستقبلاً بينهما بشأن علاقة قانونية²⁶⁹. ويمكن أن يتجسد اتفاق التحكيم في إحدى الصورتين التاليتين:

1. شرط التحكيم:

وفيه يتفق الطرفان على أن ما ينشأ من نزاع حول العقد المبرم بينهم يتم الفصل فيه عن طريق التحكيم، على أن يرد هذا الشرط في متن العقد الأصلي المبرم بينهم أو في وثيقة مستقلة²⁷⁰. وما يميز هذه الصورة أنّ النزاع يبقى محتملاً ولم ينشأ بعد (يمكن أن يكون العقد باطلاً لكن يبقى الشرط صحيحاً والعكس).

2. مشاركة التحكيم:

هو الاتفاق الذي يتم بين الطرفين بعد قيام النزاع بينهما لعرض هذا الأخير على المحكمين. ويتميز بأنه يتم بعد نشوء النزاع ويسمى أيضاً وثيقة التحكيم.

وسواء كان اتفاق التحكيم في شكل شرط أو مشاركة، فإنه يرتب أثرتين:

- سلب اختصاص قضاء الدولة؛ إذ يمنع على القاضي بوجود اتفاق التحكيم نظر النزاع.
- قبول الأطراف لحكم التحكيم الصادر من المحكمين.

²⁶⁸ مختار أحمد البريري، التحكيم التجاري الدولي دراسة خاصة للقانون المصري الجديد (بشأن التحكيم في المواد المدنية والتجارية)، دار النهضة العربية، القاهرة، 1995، ص.5.

²⁶⁹ إبراهيم أحمد إبراهيم، التحكيم الدولي الخاص، ط3، دار النهضة العربية، مصر، 2000، ص.63.

²⁷⁰ خالد محمد القاضي، موسوعة التحكيم التجاري الدولي في منازعات المشروعات الدولية المشتركة، ط1، دار الشروق، القاهرة، 2002، ص.164.

ثانياً- شروط صحة اتفاق التحكيم:

يشترط لصحة اتفاق التحكيم توفر مجموعة من الشروط الموضوعية والشكلية، وذلك تجسيدا لخاصيته الإجرائية، وهي كما يلي:

أ- الشروط الموضوعية:

ويشترط لذلك توفر الرضا والمحل والسبب، حيث جاء في المادة 3/1040 ق.إ.م.إ.: "تكون اتفاقية التحكيم صحيحة من حيث الموضوع إذا استجابت للشروط التي يضعها إما القانون الذي اتفق الأطراف على اختياره أو القانون المنظم لموضوع النزاع أو القانون الذي يراه المحكم ملائماً".

(1) الرضا:

ويعني تطابق إرادتين واتجاههما إلى ترتيب آثار قانونية، إذ لا بدّ من إيجاب وقبول لاختيار التحكيم كوسيلة لفض النزاع، ويجب أن تتوفر الأهلية لدى الأطراف وهي أهلية التصرف²⁷¹ والعبارة بالرجوع للقانون المدني وهي 19 سنة، بالإضافة إلى خلو التراضي من العيوب كالغلط والإكراه والتدليس.

(2) محل التحكيم:

نصت الفقرة 2 من المادة 1006 ق.إ.م.إ. على أنه: "لا يجوز التحكيم في المسائل المتعلقة بالنظام العام أو حالة الأشخاص وأهليتهم". وترتيباً على ذلك يمنع الاتفاق على التحكيم في مسائل الأهلية وصحة أو بطلان الزواج أو إثبات النسب، كما لا يجوز التحكيم في جريمة قتل أو سرقة أو جريمة إصدار شيك بدون رصيد، لأنّ الحظر يمتدّ لكلّ ما يتعلق بالنظام العام كالتحكيم بشأن معاملة غير مشروعة...²⁷².

(3) السبب:

إنّ اتفاق الأطراف على التحكيم يجد سببه في إرادة الأطراف استبعاد طرح النزاع على القضاء وتفويض الأمر للمحكّمين وهو سبب مشروع دائماً. ولا يكون غير مشروع إلا إذا ثبت أنّ المقصود به هو التهرب من تطبيق أحكام القانون الذي كان سيطبق عند عرض النزاع على القضاء²⁷³.

²⁷¹ نصت المادة 11 من ق.ت. المصري على أنه: "لا يجوز الاتفاق على التحكيم إلا للشخص الطبيعي أو الاعتباري الذي يملك التصرف في حقوقه...".

²⁷² أحمد مختار البريري، المرجع السابق، ص. 38-39؛ محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص. 485.

²⁷³ رضوان أبو زيد، الأسس العامة في التحكيم التجاري الدولي، د.م.ن، 1980، ص. 13.

ب- الشروط الشكلية:

يخضع اتفاق التحكيم للرضائية باعتباره عقد، ولذا يستوجب إفراغ الطرفين في محرر مكتوب حتى يكتمل الشكل القانوني، فهو شرط لصحته.

حيث نصت المادة 1008 ق.إ.م.إ على وجوب أن يكون اتفاق التحكيم مكتوباً، بحيث يمكن أن يرد الاتفاق كشرط في العقد الأصلي أو الاتفاق عليه في وثيقة مستقلة وفي كل الأحوال يجب توقيع الأطراف على اتفاق التحكيم، وإذا كان التحكيم يتم بواسطة وكيل فيلزم أن تكون الوكالة مكتوبة. كما يمكن أن تأخذ الكتابة في المحرر بالإضافة للتوقيع الشكل الإلكتروني²⁷⁴.

ورتب المشرع على عدم وجود الكتابة البطلان، إذ جاء في الفقرة الثانية من المادة أعلاه: "يجب من حيث الشكل، وتحت طائلة البطلان أن تبرم اتفاقية التحكيم كتابة، أو بأية وسيلة اتصال أخرى تجيز الإثبات بالكتابة". بهذا النص يكون المشرع الجزائري قد ساير ما ورد في اتفاقية نيويورك لسنة 1958 والتي اشترطت صراحة كتابة اتفاق التحكيم، وإلا كان باطلاً.

ثالثاً- تشكيل هيئة التحكيم:

المحكم هو الشخص الذي يتولى مهمة الفصل في النزاع وفقاً لإجراءات تحكيمية، وقد يتم تعيينه من قبل الأطراف أو من طرف قاض.

فقد جاء في نص المادة 2/1008 ق.إ.م.إ. أنه: "يجب أن يتضمن شرط التحكيم تحت طائلة البطلان تعيين المحكم أو المحكمين أو تحديد كفاءات تعيينهم".

وبالتالي، فإنّ المشرع قد أخضع مهمة تعيين الهيئة التحكيمية لحرية وإرادة الأطراف، ويمكن أن تتكون هيئة التحكيم من شخص واحد أو عدّة أشخاص ويعتبر ذلك هو الأصل²⁷⁵، وهذا حسب نص المادة 1017 ق.إ.م.إ. والتي تنص على: "تتشكل محكمة التحكيم من محكم أو عدّة محكمين بعدد فردي". فإذا اتفق الأطراف على تعدد المحكمين فيجب أن يكون العدد فردياً وإلا بطل التحكيم.

²⁷⁴ محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص.486.

²⁷⁵ نبيل إسماعيل عمار، التحكيم في المواد المدنية والتجارية الوطنية والدولية (اتفاق التحكيم، الخصومة التحكيمية، حكم التحكيم وفقاً لأحدث التعديلات التشريعية والقضائية)، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2004، ص.85.

أما في التحكيم الدولي فإنه إذا اعترض تشكيل محكمة التحكيم أية صعوبة سواء كان ذلك بفعل أحد الأطراف أو بمناسبة تنفيذ إجراءات تعيين المحكم أو المحكمين، فإنّ الأمر حينئذ يعود لرئيس المحكمة الواقع في دائرة اختصاصها محل إبرام العقد أو محل تنفيذه هذا بالنسبة للتحكيم الداخلي، أمّا في التحكيم الدولي فإنّ غياب التعيين أو صعوبته يسمح للطرف الذي يهمله التعجيل بالقيام بـ:

- (1) رفع الأمر لرئيس المحكمة التي يقع في دائرة اختصاصها التحكيم إذا كان التحكيم يجري في الجزائر.
- (2) رفع الأمر إلى رئيس محكمة الجزائر، إذا كان التحكيم يجري في الخارج واختار الأطراف تطبيق قواعد الإجراءات المعمول بها في الجزائر، وهذا تطبيقاً لنص المادة 2/1041 ق.إ.م.إ.

رابعاً- القواعد المنظمة لإجراءات التحكيم:

حوّل المشرّع للأطراف إمكانية تنظيم سير عملية التحكيم ووضع القواعد الإجرائية التي تسير هيئة التحكيم وفقاً لها²⁷⁶ وذلك بموجب نص المادة 1043 ق.إ.م.إ. فيستطيع الأطراف صياغة نصوص من ابتكارهم، أو الإحالة إلى قانون إجماعي²⁷⁷ أو إخضاع التحكيم لقواعد ولوائح مركز أو هيئة من هيئات التحكيم، وذلك باعتبار أنّهم الأقدر على اختيار وتنظيم مصالحهم ولا يحدّ حريتهم سوى القواعد المتعلقة بالنظام العام²⁷⁸، والتي تكمل المساواة بين أطراف الخصومة الواحدة، إذ يلزم مراعاتها أثناء الفصل في النزاع ولا حاجة للنص على ذلك، وتتمثل هذه القواعد في:

- تحقيق المساواة بين الأطراف.
- مبدأ المواجهة؛ وهو أحد أهم المبادئ المتعلقة بالنظام العام، إذ يترتب عنه ما يلي:
 - منح فرص متكافئة للأطراف لعرض الدعوى.
 - حق كلّ طرف في الإطلاع على ما يقدمه الطرف الآخر من مستندات ووثائق.
 - حق الحصول على وقت كاف قبل مواجهة الجلسات وذلك لتقديم المستندات.

²⁷⁶ سمير عبد السميع الأوزن، التّحكيم في عقد ترخيص استغلال المعرفة التقنية، دار الفتح للطباعة والنشر، الإسكندرية، 2010، ص.240.

²⁷⁷ ومن حالات سريان ق.إ.م.إ.ج على إجراءات التحكيم: إذا كان التحكيم يجري في الجزائر، إذا كان التحكيم يجري في الخارج لكن الأطراف أو هيئة التحكيم اختارت ق.إ.م.إ.ج، إذا كان التحكيم يجري في الجزائر وتم تطبيق اتفاقية نيويورك، إذا كان هناك حكم تحكيم صدر في الخارج ويجب تنفيذه في الجزائر.

²⁷⁸ مختار أحمد البريري، المرجع السابق، ص.ص. 92-93.

- مبدأ احترام حقوق الدفاع: بحيث لا يتصور قيام عدالة بدون تمكين الأطراف من الدفاع عن أنفسهم من خلال دعوتهم لسماع أقوالهم، وتوجيه إعلان الحضور²⁷⁹.

وتنص المادة 1018 ق.إ.م.إ على أنّ إجراءات التحكيم تبدأ من تاريخ تعيين المحكمين أو من تاريخ إخطار محكمة التحكيم. وتظهر أهمية تحديد تاريخ بدء الإجراءات في التواريخ التي تلي ذلك مثلاً كأن تحدّد مدة شهر من تاريخ بدء إجراءات التحكيم لغلق باب المرافعة.

ويجب على المدعي أن يرسل إلى المدعى عليه وإلى جميع أعضاء هيئة التحكيم خلال الميعاد المتفق عليه أو الذي تُحدّده الهيئة بياناً يتضمن اسمه وعنوانه ووقائع الدعوى وموضوع النزاع وطلباته على أن يرّد المدعى عليه في مذكرة دفاع يضمنها رداً على بيان المدعي وأوجه دفاعه وطلباته²⁸⁰.

لا تخضع هيئة التحكيم في تنظيم سير عملية التحكيم إلا للقواعد التي اتفق عليها الأطراف، فإذا لم يوجد مثل هذا الاتفاق تختار الهيئة القواعد والإجراءات الملائمة تبعاً لطبيعة النزاع²⁸¹، فقد ورد في المادة 2/1043 ق.إ.م.إ. ما يلي: "إذا لم تنص الاتفاقية على ذلك، تتولى محكمة التحكيم ضبط الإجراءات عند الحاجة، مباشرة أو استناداً إلى قانون أو نظام التحكيم". كما منح المشرع الجزائري سلطة واسعة لهيئة التحكيم في اختيار القانون الواجب التطبيق في حالة غياب إرادة الأطراف، حيث جاء في المادة 1050 ق.إ.م.إ. على أنه: "... وفي غياب هذا الاختيار تفصل حسب قواعد القانون والأعراف التي تراها مناسبة".

ويمكن أن تفصل هيئة التحكيم في النزاع دون حاجة لعقد جلسات مرافعة وتكتفي بالمستندات ما لم يتفق الأطراف على خلاف ذلك، على أن تحدّد مسبقاً موعد الجلسة وتعلم الأطراف به بوقت كاف، كما عليها أن ترسل صوراً للمستندات والوثائق إلى الطرف الآخر والتي تكون مقدمة من الخصم.

وبعد نهاية كلّ جلسة على الهيئة تدوين خلاصة لما جرى داخلها ضمن محضر وتسليم نسخة منه لكلّ طرف.

وتنتهي عملية التحكيم بصدور حكم منهي للنزاع وفق القانون الذي يختاره الأطراف، وفي غياب ذلك تفصل هيئة التحكيم وفق قواعد القانون والأعراف التي تراها ملائمة وذلك حسب المادة 1050 ق.إ.م.إ.، هذا

²⁷⁹ محسن شفيق، المرجع السابق، ص.244.

²⁸⁰ جمال محمود الكردي، القانون الواجب التطبيق في دعوى التحكيم، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2005، ص.66.

²⁸¹ مختار أحمد البريري، المرجع السابق، ص.109.

بخصوص التحكيم التجاري الدولي، أما التحكيم الداخلي فيفصل المحكمون وفق قواعد القانون حسب نص المادة 1023 ق.إ.م.إ. لكن ما يظل غامضاً في هذه النصوص هو عبارة "وفقاً لقواعد القانون" فأَيَّ قانون يريدُه المشرِّع، هل هو قانون العدالة والطبيعة أو القانون الوطني؟ فإذا كان القصدُ هنا هو قانون العدالة والإنصاف، فإنَّ المحكم يكون متحرراً من النصوص القانونية ويجري تسوية للنزاع وفقاً لما يراه محققاً للعدالة وما يُرضي ضميره. أمَّا إذا كان القصد هو القانون الوطني، فهل يتمُّ الاحتكام للقانون الذي تُحيل فيه قواعد الإسناد لقانون دولة أخرى أم تحتكم إلى القانون الموضوعي الأكثر اتصالاً بالنزاع؟.

لقد ترك المشرِّع الجزائري الباب مفتوحاً أمام التساؤلات من خلال نص هذه المادة ولم يَقم بمعالجة هذه الثغرة القانونية بالرَّغم من أننا نرى أنَّ المشرِّع قصد من ذلك فصل المحكم في النزاع وفق القوانين الجزائرية الأكثر اتصالاً بالنزاع وعدم مخالفة قواعد الأمانة. فالحكم التحكيمي هو الغاية من وضع الأطراف لاتفاق التحكيم، لكونه يفصل في النزاع المطروح وينهيهِ، دونما تدخل من القضاء.

الفرع الثاني: مبررات اللجوء للتحكيم

إن اختيار وضع شرط التحكيم كحل للمشاكل التعاقدية في عقد الملكية الصناعية كان وسيلة لتجنب الحاجة لإقامة اتفاق جديد بين الطرفين عند قيام النزاع، ذلك أنَّ الحل للنزاعات القائمة في العقد هو اللجوء للتحكيم، حيث يضمن هذا النوع حماية للأطراف مقارنة بطرق فض المنازعات الأخرى، والذي يجد مبرراته في:

أولاً- إنَّ رغبة أطراف عقد الملكية الصناعية في اللجوء إلى التحكيم، تكون دافعاً لتفادي طرح النزاع على القضاء مع ما تتسم به إجراءات التقاضي من بطء وتعقيد، علاوة على احتمال إطالة أمد المنازعة بسبب تعدد درجات التقاضي وإمكانية الطعن في الأحكام، وتقديم إشكالات التنفيذ، والمماطلة التي تحقق القول بأنَّ العدالة البطيئة نوع من الظلم.

فاتفاق الطرفين على التحكيم يكشف عن رغبة في حسم ما قد يثور بينهما من خلافات، وينزع إلى حد كبير صفة الخصومة ويقضي على وسائل المماطلة والتعقيد²⁸².

ثانياً- إنَّ المحكم على خلاف القاضي لا يلزم أن يكون رجل قانون، وبالتالي فالأطراف يمكنهم اختيار محكم له خبرة في مجال الملكية الصناعية²⁸³، فقد يكون مهندساً أو رجل أعمال مما يجعله قادراً على فهم وإدراك طبيعة

²⁸² مختار أحمد البريري، المرجع السابق، ص.8.

النزاع، فالمحكومون يتمتعون بصفات عالية من أجل الفصل في المنازعات التي تعرض عليهم، كما أنّ تخصصهم المهني يسمح لهم بحل المشاكل ذات الطابع الفني الدقيق دون أن تكون هناك أية حاجة للاستعانة بالخبراء مما يعدّ أكثر ملاءمة لاحتياجات الحياة العملية²⁸⁴.

ثالثاً- يحرص أطراف عقود التجارة الدولية على سرية ما تتضمنه هذه العقود من شروط، خاصةً في عقد الملكية الصناعية وما يتضمنه من كشفٍ للأسرار الصناعية والمعارف التي لا تتمتع بحماية قانونية خاصة²⁸⁵، فيعتمد مالكيها على الكتمان وإحاطتها بسياجٍ من السرية عن طريق الاتفاق الذي يجمعه بالملقّي، فإذا عرفنا أنّ العلنية الجلسات والمرافعات تعتبر من أسس النظم القضائية، لبدا واضحاً أهمية النص في مثل هذه العقود على اختيار التحكيم وسيلة لفض النزاعات، حيث لا يوجد مبدأ العلنية فيمكن النظر في النزاع على جلسات لا يحظرها سوى طرفي الخلاف وممثليهم²⁸⁶.

²⁸³ Gérard DELTEIL, choisir sa formule en franchise, éditions rebondir, 1997, p.98.

²⁸⁴ سمير عبد السميع الأوزن، المرجع السابق، ص.218.

²⁸⁵ محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص.482.

²⁸⁶ مختار أحمد البريري، المرجع السابق، ص.11.

الخاتمة

تعتبر حقوق الملكية الصناعية حقوقاً ذات قيمة معنوية ومادية، تخول لصاحبها إمكانية الاستئثار باستغلالها لمدة زمنية معينة حددها القانون، تختلف من حق لآخر.

كما منح المشرع الجزائري إمكانية استغلال هذه الحقوق مع الغير عن طريق إبرام ما يعرف بعقود الملكية الصناعية على تنوعها، في محاولة منه للتوفيق بين مصالح صاحب الحق ومصصلحة الغير في الاستفادة من الحق محل الحماية.

فالحماية في هذا الإطار يمكن أن تتخذ شكل الحماية المؤسساتية كما هو الحال بين كل من مؤسسة المانح ومؤسسة المتلقي، أو حماية إدارية من خلال فرض إجراءات لتسجيل هذه الحقوق وضمنان حماية عامة لها في مواجهة الكافة، وحماية قضائية من خلال دعوى المنافسة غير المشروعة والتي أقر المشرع أساسها من خلال المادة 124 من القانون المدني والمتعلقة بأحكام المسؤولية التقصيرية، بالإضافة للمواد الواردة في القانون رقم 04-02 المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية.

إنّ الهدف الأساسي من وراء وجود عقود الملكية الصناعية هو خلق تكامل بين استغلال هذه الحقوق وحرية المنافسة، وذلك بالنظر للأثر الإيجابي الذي تخلقه هذه العقود في مجال التنمية الاقتصادية.

لذا أصبح من الضروري تدخل المشرع الجزائري في هذا المقام من خلال تنظيم هذه العقود بشكل كامل من خلال قواعد قانونية خاصة تتلاءم مع أهمية وطبيعة عقود الملكية الصناعية، مع العمل على جمع مختلف النصوص القانونية المتعلقة بالحقوق محل هذه العقود في قانون واحد يسمى بـ "قانون الملكية الصناعية".

قائمة المراجع

أولاً- باللغة العربية:

أ. المراجع العامة:

- 1- إبراهيم أحمد إبراهيم، التحكيم الدولي الخاص، ط3، دار النهضة العربية، مصر، 2000.
- 2- إدوار عيد، الأعمال التجارية والتجار والمؤسسة التجارية، مطبعة باخوس وشرتوني، بيروت، 1971.
- 3- بلحاج العربي، النظرية العامة في الالتزام في القانون المدني الجزائري، التصرف القانوني، العقد والإرادة المنفردة، ج1، ط5، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007.
- 4- جمال خالد أحمد، الالتزام بالإعلام قبل التعاقد، دار النهضة العربية، القاهرة، ب.ت.ن.
- 5- جمال محمود الكردى، القانون الواجب التطبيق في دعوى التحكيم، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2005.
- 6- حسام الدين كامل الأهواني، مصادر الالتزام، ب.د.ن، القاهرة، 1992.
- 7- خالد محمد القاضي، موسوعة التحكيم التجاري الدولي في منازعات المشروعات الدولية المشتركة، ط1، دار الشروق، القاهرة، 2002.
- 8- خليل فيكتور تادرس، المركز المسيطر للمشروع في السوق المعنية على ضوء أحكام قوانين حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية "دراسة مقارنة"، دار النهضة العربية، القاهرة، ب.ت.ن.
- 9- رضوان أبو زيد، الأسس العامة في التحكيم التجاري الدولي، د.م.ن، 1980.
- 10- سامي عبد الباقي أبو صالح، إساءة استغلال المركز المسيطر في العلاقات التجارية (القانون رقم 3 لسنة 2005 الخاص بحماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية دراسة تحليلية مقارنة)، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005.
- 11- سمير عبد السميع الأوزن، مسؤولية المهندس الاستشاري والمقاول في مجال العقود المدنية وعقد تسليم المفتاح، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2004.
- 12- السيد محمد السيد عمران، حماية المستهلك أثناء تكوين العقد -دراسة مقارنة-، منشأة المعارف، الإسكندرية.
- 13- طالب حسن موسى، الموجز في قانون التجارة الدولية، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 1997.
- 14- عبد الرزاق أحمد السنهوري:
- الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، ج2، دار النهضة العربية، القاهرة، 1967.
- الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، نظرية الالتزام بوجه عام: مصادر الالتزام، ج1، ط3، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2000.

- الوسيط في شرح القانون المدني حق الملكية مع شرح مفصل للأشياء والأموال، ج8، د.ط، دار إحياء التراث العربي، لبنان.
- الوسيط في شرح القانون المدني - نظرية الالتزام، مصادر الالتزام-، ج1، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2003.
- 15- عبد الواحد محمد الفار، أحكام التعاون الدولي في مجال التنمية الاقتصادية، عالم الكتب، القاهرة، ب.ت.ن.
- 16- عمر محمد عبد الباقي، الحماية العقدية للمستهلك دراسة مقارنة بين الشريعة والقانون، ط2، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2008.
- 17- عمورة عمار، العقود والمحل التجاري في القانون الجزائري، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر.
- 18- فريجة حسين، المبادئ الأساسية في قانون الإجراءات المدنية والإدارية، ط2، ديوان المطبوعات الجامعية، 2013.
- 19- كمال مصطفى طه، القانون التجاري: الأعمال التجارية والتجار والمحل التجاري والملكية الصناعية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 1996.
- 20- محمد حسام محمود لطفي، المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض - دراسة في القانونين المصري والفرنسي-، القاهرة، 1995.
- 21- محمد حسين منصور، العقود الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، ب.م.ن، 2009.
- 22- محمد حمد الله حمد الله، حماية المستهلك في مواجهة الشروط التعسفية في عقود الاستهلاك - دراسة مقارنة-، دار الفكر العربي، القاهرة، 1997.
- 23- محمد شتا أبو سعود، التعليق على نصوص قانون التجارة الجديد الصادر بالقانون رقم 17 لسنة 1999، معلقاً عليها بأراء الفقهاء وأهم مبادئ النقض الصالحة للتطبيق في ظل القانون الجديد، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2000.
- 24- محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية والمصرفية، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا، المجلد 1، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2008.
- 25- مختار أحمد البريري، التحكيم التجاري الدولي دراسة خاصة للقانون المصري الجديد (بشأن التحكيم في المواد المدنية والتجارية)، دار النهضة العربية، القاهرة، 1995.
- 26- مصطفى أحمد أبو عمرو، الالتزام بالإعلام في عقود الاستهلاك - دراسة في القانون الفرنسي والتشريعات العربية-، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2010.

27- منير محمد الجنبهي، ممدوح محمد الجنبهي، العقود التجارية (عقد نقل التكنولوجيا، الوكالة التجارية، عقد السمسة، عقد النقل)، طبقاً للقانون رقم 17 لسنة 1999، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2000.

28- نبيل إسماعيل عمار، التحكيم في المواد المدنية والتجارية الوطنية والدولية (اتفاق التحكيم، الخصومة التحكيمية، حكم التحكيم وفقاً لأحدث التعديلات التشريعية والقضائية)، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2004.

ب. المراجع المتخصصة:

1- أحمد أنور محمد، المحل في عقد الامتياز التجاري-دراسة مقارنة-، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2010.

2- آمال زيدان عبد اللاه، الحماية القانونية للأسرار التجارية في عقود نقل التكنولوجيا "دراسة تحليلية في القانون المصري والأمريكي"، ط1، دار النهضة العربية، القاهرة، 2009.

3- أنور أحمد محمد، المحل في عقد الامتياز التجاري -دراسة مقارنة-، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2010.

4- حسام الدين خليل فرج محمد، عقد الامتياز التجاري (Franchise) وأحكامه في الفقه الإسلامي "دراسة مقارنة"، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2011.

5- حسام الدين عبد الغني الصغير، الترخيص باستعمال العلامة التجارية، دار الكتب القومية، القاهرة، 1993.

6- حسام محمد عيسى، نقل التكنولوجيا- دراسة في الآليات القانونية للتبعية الدولية، دار المستقبل العربي، 1987.

7- خاطر لطفي، موسوعة حقوق الملكية الفكرية- دراسة تأصيلية وفقاً للقانون رقم 82 لسنة 2002 في شأن حماية حقوق الملكية الفكرية-، ط1، د.م.ن، د.س.ن.

8- دافني كليفتون، الامتيازات التجارية -تحقيق النجاح بطريقة اقتصادية-، ط1، الدار العربية للعلوم ناشرون، لبنان، 2009.

9- دزيري حفيظة، حقوق الملكية الصناعية، أثر ظاهرة التقليد على المستهلك، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر.

10- ريم سعود سماوي، براءات الاختراع في الصناعات الدوائية: التنظيم للتراخيص الاتفاقية في ضوء منظمة التجارة العالمية (W.T.O)، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان- الأردن، 2008.

11- سميحة القليوبي:

- الوجيز في التشريعات الصناعية، حقوق الملكية الصناعية، ج5، مكتبة القاهرة الحديثة، مصر، 1976.
- الملكية الصناعية، ط5، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005.
- الوجيز في التشريعات الصناعية، ملتزم للطبع والنشر، القاهرة، 1967.
- 12- سمير عبد السميع الأودن:
- تسويق الشهرة التجارية (الفرانشيز) ودور التحكيم في منازعاتها، ط1، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2009.
- التحكيم في عقد ترخيص استغلال المعرفة التقنية، دار الفتح للطباعة والنشر، الإسكندرية، 2010.
- 13- السيد مصطفى أحمد أبو الخير، عقود نقل التكنولوجيا، ط1، ايتراك للنشر والتوزيع، مصر، 2007.
- 14- صلاح الدين جمال الدين، عقود نقل التكنولوجيا، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005.
- 15- صلاح زين الدين، المدخل إلى الملكية الفكرية، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان-الأردن، 2000.
- 16- صلاح زين الدين، الملكية الصناعية والتجارية، ط2، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2010.
- 17- عامر محمود الكسواني، الملكية الفكرية ماهيتها، مفرداتها، طرق حمايتها، دار الجيب للنشر والتوزيع، عمان-الأردن، 1998.
- 18- عجة الجليلي، أزمات حقوق الملكية الفكرية، أزمة حق أم أزمة قانون أم أزمة وصول إلى المعرفة، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2012.
- 19- علاء عزيز الجبوري، عقد الترخيص -دراسة مقارنة-، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2011.
- 20- علي نديم الحمصي، الملكية التجارية والصناعية- دراسة مقارنة-، ط1، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، 2010.
- 21- فاضلي إدريس، المدخل للملكية الفكرية الأدبية والفنية والصناعية، ط2، ديوان المطبوعات الجامعية، 2010.
- 22- فايز نعيم رضوان، عقد الترخيص التجاري، ط1، مطبعة الحسين الإسلامية، د.م.ن، 1990.
- 23- ماجد عمار:
- عقد الامتياز التجاري، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992.
- عقد الترخيص الصناعي وأهميته للدول النامية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1987.

- 24- محسن شفيق، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة، مصر.
- 25- محمد أنور حمادة، النظام القانوني لبراءات الاختراع والرسوم والنماذج الصناعية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2002.
- 26- محمد حسنين، الوجيز في الملكية الفكرية، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، 1985.
- 27- محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري -دراسة في نقل المعارف الفنية-، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2007.
- 28- محمود إبراهيم الوالي، حقوق الملكية الفكرية في التشريع الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1983.
- 29- مراد محمود المواجدة، المسؤولية المدنية في عقود نقل التكنولوجيا، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2010.
- 30- مرتضى جمعة عاشور، عقد الاستثمار التكنولوجي -دراسة مقارنة-، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2010.
- 31- مصطفى سلمان حبيب، الاستثمار في الترخيص الامتيازي (الفرانشايز)، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2008.
- 32- معن عودة السكارنة العابدي، انقضاء الحق في براءة الاختراع، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2017.
- 33- نعيم مغبغب، الفرانشايز -دراسة في القانون المقارن-، ط2، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2009.
- 34- نواره حسين، الملكية الصناعية في القانون الجزائري، الأمل للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2015.
- 35- وفاء مزيد فلحوط، المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2008.
- 36- ياسر سيد الحديدي، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، منشأة المعارف، الإسكندرية- مصر، 2000.
- 37- يوسف عبد الهادي الاكياي، النظام القانوني لعقد نقل التكنولوجيا في مجال القانون الدولي الخاص، ط1، دار النهضة العربية، مصر، 1998.

ت. المقالات والمجلات:

- 1- بن عزة أمال، نقل المعارف الفنية، كتاب جماعي "دراسة في عقود نقل التكنولوجيا- الحقوق الاقتصادية في ظل تحقيق التنمية المستدامة"، ط1، العدد 2، سلسلة بيت القانون الدولية، ألفا للوثائق، عمان، الأردن، 2020.
- 2- حسين عبد الله عبد الرضا، رشا مجيد حميد، الحماية القانونية المدنية لتصاميم الدوائر المتكاملة، مجلة جامعة الأنبار للعلوم القانونية والسياسية، العدد الثاني عشر، المجلد الأول، 2017.
- 3- سميحة القليوبي، عقود نقل التكنولوجيا، مجلة مصر المعاهدة، عدد 402، 1986.
- 4- علي سيد قاسم، عقد الالتزام التجاري، مجلة القانون والاقتصاد التراث القانونية والاقتصادية، العدد1، السنة الرابعة والخمسون، 1984، مطبعة جامعة القاهرة، ب.م.ن، 1986.
- 5- محمد حسن قاسم، التعاقد عن بعد، مجلة الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، العدد الثاني، جامعة الإسكندرية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2003.
- 6- محمود أحمد الكندري، أهم المشكلات العملية التي يواجهها عقد الامتياز التجاري (franchising)، مجلة الحقوق، العدد الرابع، السنة الرابعة والعشرون، الكويت، رمضان - ديسمبر 2000.
- 7- وسن قاسم الخفاجي، الشكلية الاتفاقية في العقود، مجلة المحقق الحلبي للعلوم القانونية والسياسية، جامعة بابل، العدد الأول، السنة الثالثة، 2011.
- 8- ياسر باسم ذنون، هند فالح محمود، مسؤولية المهندس الاستشاري في عقد تسليم المفتاح، مجلة الرافدين للحقوق، المجلد 11، العدد 40، العراق، 2009.

ث. المواقع الالكترونية:

- 1- تقييم الفرص الاستثمارية: <https://ar.m.wikipedia.org/wiki/>
- 2- نادر شافني، عقد الفرنشايز مفهومه وخصائصه وموجبات طرفيه، مجلة الجيش اللبناني، العدد 244، 2005/10، السبت 2010/10/09، <http://www.lebarmy.gov>
- 3- محمد حسان، ما خطوات إدارة تنفيذ المشروعات الهندسية؟، 18 جوان 2015، <https://www.bayt.com>

ج. النصوص القانونية والتنظيمية:

- 1- الأمر رقم 66-54 المتعلق بشهادات المخترعين وإجازات الاختراع المؤرخ في 3 مارس 1966، ج.ر، عدد 19، المؤرخة في 08-03-1966، المعدل والمتمم.
- 2- الأمر رقم 66-86 المتعلق بالرسوم والنماذج الصناعية المؤرخ في 28 أبريل 1966، ج.ر، عدد 35، المؤرخة في 03 ماي 1966.

- 3- الأمر رقم 66-57 المؤرخ في 19 مارس 1966، ج.ر، عدد 23 المؤرخة في 22 مارس 1966،
المتعلق بعلامات الصنع والعلامات التجارية، المعدل بموجب الأمر رقم 66-308 المؤرخ في 14 أكتوبر
1966، ج.ر، عدد 91، المؤرخة في 25 أكتوبر 1966 المعدل والمتمم.
- 4- الأمر 75-59 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 المتعلق بالقانون التجاري، ج.ر، عدد 101، المؤرخة في
19 ديسمبر 1975 المعدل والمتمم.
- 5- الأمر رقم 75-58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 المتعلق بالقانون المدني، ج.ر، عدد 78، المؤرخة في
30 سبتمبر 1975، المعدل والمتمم.
- 6- الأمر رقم 76/65 المؤرخ في 16 يوليو 1976 المتعلق بتسميات المنشأ، ج.ر، عدد 59، المؤرخة في
23 يوليو 1976.
- 7- الأمر رقم 03/06 المؤرخ في 19 يوليو 2003 المتعلق بالعلامات، ج.ر، عدد 44، المؤرخة في 23
يوليو 2003.
- 8- الأمر رقم 03/07 المؤرخ في 19 يوليو 2003 المتعلق ببراءة الاختراع، ج.ر، عدد 44، المؤرخة في
23 يوليو 2003.
- 9- الأمر رقم 03/08 المؤرخ في 19 يوليو 2003 المتعلق بحماية التصميم الشكلي للدوائر المتكاملة،
ج.ر، عدد 44، المؤرخة في 23 يوليو 2003.
- 10- القانون رقم 04-02 المؤرخ في 23 يونيو 2004، ج.ر العدد 41، المؤرخة في 27 يونيو
2004، الذي يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية.
- 11- القانون رقم 09-03 المؤرخ في 25 فبراير 2009 حماية المستهلك وقمع الغش، ج.ر عدد
15 لسنة 2009.
- 12- القانون رقم 16-01 المؤرخ في 06 مارس 2016، ج.ر عدد 14 المؤرخة في 07 مارس
2016، المتضمن التعديل الدستوري.
- 13- القانون رقم 08-09 المؤرخ في 25 فيفري 2008، ج.ر عدد 21 المؤرخة في 23 أبريل
2008، المتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية.
- 14- المرسوم التنفيذي رقم 05-275 المؤرخ في 2 أوت 2005 الذي يحدد كفاءات إيداع براءات
الاختراع، ج.ر، عدد 54، المؤرخة في 7 أوت 2005.
- 15- المرسوم التنفيذي رقم 05-276 المؤرخ في 02 أوت 2005، ج.ر، رقم 54، المؤرخة في 07
أوت 2005، ص.9، الذي يحدد كفاءات إيداع التصميم الشكلي للدوائر المتكاملة وتسجيلها.
- 16- المرسوم التنفيذي رقم 05-277 المؤرخ في 02 أوت 2005، ج.ر، عدد 54، المؤرخة في
07 أوت 2005، الذي يحدد كفاءات إيداع العلامات وتسجيلها.

- 17- المرسوم التنفيذي رقم 05-277 المؤرخ في 2 أوت 2005 المتعلق بكيفيات إيداع العلامات وتسجيلها، ج.ر، عدد 54، المؤرخة في 7 أوت 2005.
- 18- المرسوم التنفيذي رقم 98-68 المؤرخ في 21 فيفري 1998 أنشأ المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية، ج.ر، عدد 11، المؤرخة في 01 مارس 1998.
- 19- المرسوم رقم 63-248 المؤرخ في 10 جويلية 1963، ج.ر، عدد 49، المؤرخة في 19 جويلية 1963، المتضمن إنشاء الديوان الوطني للملكية الصناعية.

ثانياً - باللغة الأجنبية:

- 1- Alexandre KREIS, La transmission de Know- How entre entreprises industrielles, Une coopération technologique personnalisée en vue d'exploitations commerciales conjointes, Litec, Paris, 1987.
- 2- D. BASCHET, Le savoir-faire dans le contrat de Franchise, La Gazette du Palais, 2 Juin 1994.
- 3- Daniel MAINGUY, Contrats spéciaux, 7^é édition, Dalloz, paris, 2010.
- 4- Didier FERRIER, Droit de la Distribution, 3^e édition, Litec, France, 2002.
- 5- Emmanuel JOLIVET Loi applicable et règlement des différends dans le contrat- modèle de franchise internationale CCI, le contrat de franchise, séminaire organisé a Liège, Vendredi 29 septembre 2000, Bruylant, Bruxelles, 2001.
- 6- Gérard DELTEIL, choisir sa formule en franchise, éditions rebondir, 1997.
- 7- Hubert BENSOUSSAN, Le droit de la Franchise, Editions Apogée, 1997.
- 8- J-M. MOUSSERON, Traité des brevets, 1984.
- 9- Laurent GIMALAC & Stéphane GRAC, La Franchise Guide juridique et pratique, Editions du puits fleuri, France.
- 10- MAGNIN François, Know- How et propriété industrielle, Librairies Techniques, 1974.
- 11- PIOTRAUT (Jean- Luc), Droit de la propriété intellectuelle, collection référence droit, Ed. Ellipses, 2004.

الفهرس

.....	قائمة أهم المختصرات
1	مقدمة
3	الفصل الأول: الإطار المفاهيمي لعقود الملكية الصناعية
5.....	المبحث الأول: مفهوم عقود الملكية الصناعية
5.....	المطلب الأول: مفهوم حقوق الملكية الصناعية
5.....	الفرع الأول: تعريف الملكية الصناعية وطبيعتها القانونية
5.....	أولاً- تعريف الملكية الصناعية
8.....	ثانياً- الطبيعة القانونية للملكية الصناعية
9.....	الفرع الثاني: عناصر الملكية الصناعية
10	أولاً- براءة الاختراع
10	3- تعريف براءة الاختراع
11	4- شروط الحصول على البراءة
15	ثانياً- المعرفة الفنيّة
15	3- مفهوم المعرفة الفنيّة
17	4- شروط حماية المعرفة الفنيّة
18	ثالثاً- التصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة
18	3- تعريف التصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة
20	4- شروط حماية التصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة
22	رابعاً- العلامات
22	3- تعريف العلامة
23	4- شروط حماية العلامة

25خامساً- الرسوم والنماذج الصناعية.
253- تعريف الرسوم والنماذج الصناعية
264- شروط حماية الرسوم والنماذج الصناعية.
28المطلب الثاني: إبرام عقود الملكية الصناعية
29الفرع الأول: الأركان الموضوعية
29أولاً- التراضي
29ثانياً- المحل
30ثالثاً- السبب
30الفرع الثاني: الأركان الشكلية
313- الشكل القانوني
324- الشكل الاتفاقي
33المبحث الثاني: أنواع عقود الملكية الصناعية
33المطلب الأول: تقسيمات عقود الملكية الصناعية
33الفرع الأول: من حيث التنظيم القانوني للعقد
33أولاً- عقد رضائي
34ثانياً- عقد ملزم لجانبين
34ثالثاً- عقد معاوضة
34الفرع الثاني: من حيث طبيعة العقد
35أولاً- عقد محدد
35ثانياً- عقد ممتد
35ثالثاً- عقد غير مسمى

36	رابعاً- عقد قائم على الاعتبار الشخصي.....
36	المطلب الثاني: تصنيف عقود الملكية الصناعية.....
36	الفرع الأول: العقود البسيطة.....
37	أولاً- عقد الترخيص باستغلال براءة الاختراع.....
38	ثانياً- عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية.....
40	الفرع الثاني: العقود المركبة.....
40	أولاً- عقد الفرانشيز.....
42	ثانياً- عقد تسليم المفتاح في اليد.....
45	الفصل الثاني: النظام القانوني لعقود الملكية الصناعية
47	المبحث الأول: المرحلة التمهيدية للتعاقد
47	المطلب الأول: المفاوضات في عقود الملكية الصناعية.....
47	الفرع الأول: التمهيد لعملية المفاوضات.....
50	الفرع الثاني: نظام مرحلة المفاوضات.....
50	البند الأول: الالتزامات في مرحلة المفاوضات.....
51	أولاً- الالتزام قبل التعاقد بالإعلام.....
53	ثانياً- الالتزام بالنصح والتحذير.....
54	البند الثاني: المسؤولية في مرحلة المفاوضات.....
54	أولاً- المخالفات التي تقع في مرحلة المفاوضات.....
55	ثانياً- جزاءات مرحلة المفاوضات.....

55	المطلب الثاني: مرحلة تكوين العقد
56	الفرع الأول: حماية الإرادة التعاقدية
58	أولاً- مبدأ حسن النية
59	ثانياً- مبدأ تفسير الشك لمصلحة المدين
59	ثالثاً- مبدأ الاستقلالية
60	الفرع الثاني: صياغة العقد
61	المبحث الثاني: مرحلة تنفيذ العقد
61	المطلب الأول: الالتزامات المادية
62	الفرع الأول: الالتزام بالتنازل عن المستندات
62	الفرع الثاني: الالتزام بتقديم المساعدة المادية
62	الفرع الثالث: الالتزام بدفع النفقات العقدية
62	أولاً- نفقة الحياة
65	ثانياً- نفقة الاستغلال
65	المطلب الثاني: الالتزامات غير المادية
66	الفرع الأول: الالتزام بتقديم المعرفة الفنية
66	الفرع الثاني: الالتزام بتقديم المساعدة الفنية
67	الفرع الثالث: الالتزام بالتعاون
67	الفرع الرابع: الالتزام بالتدريب

67	الفرع الخامس: الالتزام بنقل التحسينات
68	الفرع السادس: الالتزام بالحصرية
69	الفرع السابع: الالتزام بالسرية
70	الفرع الثامن: الالتزام بالضمان
70	أولاً- ضمان التعرض والاستحقاق
71	ثانياً- ضمان العيوب الخفية
71	ثالثاً- ضمان المطابقة
73	الفصل الثالث: واقع المرحلة النهائية لعقود الملكية الصناعية
75	المبحث الأول: انتهاء عقود الملكية الصناعية
75	المطلب الأول: أسباب انتهاء عقد الملكية
75	الفرع الأول: الأسباب الطبيعية
77	الفرع الثاني: الأسباب غير الطبيعية
79	المطلب الثاني: أثر انتهاء عقد الملكية الصناعية
80	الفرع الأول: مصير البضاعة المخزونة
80	أولاً- حالة وجود اتفاق ينظم مصير مخزون المتلقي
80	ثانياً- حالة عدم وجود اتفاق ينظم مصير مخزون المتلقي
82	الفرع الثاني: تعويض المتلقي عن فقد العملاء
83	الفرع الثالث: فرض شرط عدم المنافسة

85	أولاً- شروط صحة شرط عدم المنافسة.....
86	ثانياً- حدود شرط عدم المنافسة.....
87	ثالثاً- نطاق المسؤولية بعد انتهاء العقد
89	المبحث الثاني: طرق فض منازعات عقود الملكية الصناعية.....
90	المطلب الأول: اللجوء للقضاء.....
90	الفرع الأول: شروط قبول الدعوى.....
91	الفرع الثاني: رفع الدعوى القضائية.....
92	المطلب الثاني: اللجوء إلى التحكيم
92	الفرع الأول: مفهوم التحكيم التجاري.....
93	أولاً- اتفاق التحكيم.....
94	ثانياً- شروط صحة اتفاق التحكيم.....
95	ثالثاً- تشكيل هيئة التحكيم
96	رابعاً- القواعد المنظمة لإجراءات التحكيم.....
98	الفرع الثاني: مبررات اللجوء للتحكيم.....
100	الخاتمة.....
101	قائمة المراجع.....
110	الفهرس