

الفصل الثالث

حماية الملكية الفكرية في ثوب دولي والمنطق الاقتصادي وراء انتهاكها

١ - حماية الملكية الفكرية في ثوب دولي

ترى الدول الصناعية المتقدمة حتمية توفر نظام لحماية مشروعاتها المألقة لمنتجات تحمل حقوق ملكية فكرية. وأنها تعلق نقل تلك المشروعات للدول النامية على ضرورة وجود نظم حماية مأمونة في الدول الأخيرة بما يدفع الدول المتقدمة على القيام بعمليات النقل. وكان الهدف من ذلك واضحا وصريحا، وهو إيجاد حد لإيقاف النزيف الحادث في صورة خسائر الولايات المتحدة من جراء عمليات القرصنة والتقليد.

وعارضت الدول النامية ذلك، وترى أن هناك منظمة عالمية للملكية الفكرية مهمتها السهر على الإشراف على وتطبيق أحكام الاتفاقيات الدولية، مثل اتفاقية باريس، روما، برن وواشنطن بما يأخذ في الاعتبار مصالح كل من الدول المتقدمة والنامية معا. وكانت الدول النامية المتزعمة لحركة المعارضة على رأسها البرازيل ومعها مصر، كوبا، الهند، الأرجنتين، نيكاراغوا،

نيجيريا، بيرو، تنزانيا، ويوغسلافيا. وانتهى الأمر إلى التوقيع على اتفاقية التريبس.

مما تقدم يمكن القول بأن اندفاع الرئيسى وراء ادخال الملكية الفكرية ضمن الإطار التجارى متعدد الأطراف هو الحد من الخسارة الناجمة عن عمليات التقليد كما تدعى الدول المتقدمة. وفيما بلى نحاول الإشارة إلى بعض الدلائل على أحجام هذه الخسارة، مع التركيز على قطاعى البرمجيات والأدوية:

يحتاج قطاع البرمجيات أو القطاع المعنى بالمعلوماتية إلى حماية فعالة لمنتجاته وعملياته التصنيعية بصورة تغطى وتحمى النفقات الباهظة لتطوير جهاز أو برنامج حديثين. كما ينبغى أن تكون الحماية كافية تجاه قرصنة البرامج وتقليد الأجهزة. ولقد أثار أحد تقارير اتحاد الناشرين لبرامج الحاسب فى الولايات المتحدة إلى أن نسبة ٩٨% من البرامج الشخصية المباعة فى الصين عام ١٩٩٤ كانت مقرصنة (أى منسوخة بدون إذن وموافقة أصحابها الأصليين). ووصلت النسبة إلى ٩٥% فى روسيا، ٩٢% فى تايلاند. وقدرت حجم خسارة الإيرادات فى هذه الدول بحوالى ٢٢٨ مليون دولار أمريكى.

وفى مجال الصناعات الدوائية، أشار تقرير الاتحاد الأوروبى للصناعات إلى أن حجم تقليد المنتجات الدوائية يقدر بحوالى ١٢ مليار دولار سنويا، أى بنسبة ٦% من مبيعات هذا القطاع. ولقد قدر الاتحاد العالمى لأرباب الصناعات الخسائر التى يتحملها أعضاؤه على

المستوى العالمى بنحو ٢٠٩ مليارات دولار سنويا بسبب عمليات التقليد، بلغت خسائر الولايات المتحدة بمفردها المليارات. فلقد بلغت تلك الخسائر فى دول الشرق الأوسط وحدها ٧٧٤ مليون دولار، وفى آسيا ٣ مليارات و٨٢٧ مليون دولار، وفى غرب أوروبا ٣ مليارات و٩٦١ مليون دولار، وفى أوروبا الشرقية مليار و٤٦٢ مليون دولار، وفى دول أمريكا اللاتينية مليار و٦٠٩ مليون دولار وفقا لتقديرات عام ١٩٩٤.

٢ - المنطق الاقتصادى لانتهاك حقوق الملكية الفكرية

تحدث عملية انتهاك حقوق الملكية الفكرية عندما يقوم طرف آخر (بخلاف مالك تلك الحقوق) بصنع أو استخدام أو بيع الاختراع المحمى بموجب براءة اختراع مثلا بدون ترخيص بهذا. أو فى حالة استخدام طرف آخر لشيء محمى بحق تأليف بدون ترخيص بذلك، أو فى حالة قيام شخص ما بالإفصاح غير المسئول عن سر تجارى تم اكتسابه من العمل فى نشاط تجارى آخر. ويمكن لصاحب تلك الحقوق أن يقاضى من يقوم بانتهاكها من خلال اللجوء للقضاء. وبناء على ذلك يفصل القضاء فى هذا الأمر (فى حالة ثبوت الانتهاك) من خلال تحديد تعويضات مناسبة للمالك. فالمالك يتعرض لخسائر نقدية من جراء عمليات الانتهاك المذكورة.

ويطلق على عمليات الانتهاك العديد من المسميات، كالقرصنة Piracy أو التقليد Imitation أو التزييف Counterfeiting أو غيرها من المصطلحات التي تشترك في النهاية في كونها أفعالا تمارس بواسطة الغير بقصد تحقيق منافع ومكاسب على حساب أصحاب الحقوق الشرعيين وبدون الحصول على موافقاتهم. وتبدو الفلسفة الاقتصادية من جراء تلك العمليات واضحة في أنها تسمح للمقلدين بإنتاج أصناف معينة بأسعار منخفضة عن تلك المنتجة بمعرفة المنتج الأصلي والشرعى لها. فمثلا يتكلف برنامج الأوتوكاد Auto CAD R 12 ٤٠٠٠ دولار أمريكي للحصول على نسخة منه بالطريق الشرعى، فى حين يمكن الحصول على نفس النسخة عن طريق النسخ غير الشرعى بنفقة تصل إلى ١٠٠ دولار أمريكى فقط (قارن الفرق الكبير).

وقد لا يحصل المخترع على أرباح كافية لمواجهة نفقات وأعباء الاختراع فى حالة وجود منافسة من خلال عمليات الانتهاك (النسخ غير المشروع) أو من خلال وجود فترة حماية قصيرة لبراءات الاختراع على سبيل المثال. ومن وجهة نظر المجتمع يعد نشر التكنولوجيا والمعرفة أمرا مفيدا للغاية. ولكن على الجانب الآخر، فى حالة إعاقة عملية نشر المعرفة المحمية بحق ملكية فكرية للمخترعين يصل هنا المجتمع لمستوى منخفض جدا من الاختراعات مقارنة بالمستوى الأمثل. ومن ثم ينبغى أن تكون مدة حياة البراءة كبيرة بشكل

كاف للسماح للمستثمرين بتحقيق أرباح من اختراعاتهم، وبما يشجع على وجود اختراعات أخرى، ومن ثم التخصيص الأمثل للموارد المتاحة. وينبغي ألا تكون هذه المدة طويلة بشكل كبير، وإنما بما يحقق التوازن بين هدف تشجيع الاستثمار في الاختراعات وهدف نشر المعرفة الحديثة.

ويختلف المفهوم القانوني للانتهاك عن الاقتصادي، فالأول يركز على توفر الأركان القانونية لعملية الانتهاك للتأكيد على وجوده بالشكل القانوني. أما المفهوم الاقتصادي فهو يختلف، إذ يمكن أن يكون هناك انتهاك من المنظور الاقتصادي بالنسبة لمؤسسة ما، ولكن لا تتوافر فيه الأركان القانونية لإثباته. فيرى الاقتصاديون أن مجرد استفادة وكالة أو مؤسسة ما من حقوق ملكية فكرية خاصة بوكالة أو مؤسسة أخرى مجاناً، وبصرف النظر عن شرعية أو عدم شرعية هذا الأمر يمثل ذلك انتهاكاً واضحاً. ويعبر عن هذه الخسائر الناجمة عن هذا الوضع في صورة الإيرادات الضائعة نتيجة الحماية غير الكافية لحقوق الملكية الفكرية، والتي تختلف من صناعة لأخرى. فلقد بلغت حوالي ٩٥٢,٧ مليون دولار أمريكي في الصناعة الدوائية في الهند، ٢٤١,٢ مليون دولار أمريكي في الأرجنتين، ووصلت إلى ٢٢٠.٩ مليون دولار أمريكي في صناعة برامج الحاسب في البرازيل وذلك عام ١٩٨٥.

ومن المجالات التي تتميز بوجود تغير تكنولوجى سريع، التكنولوجيا الحيوية والصناعات الدوائية وغيرها من المجالات الهامة. ومما لا شك فيه ان لتلك انتغيرات التكنولوجية آثارا عديدة على حقوق الملكية الفكرية. ولقد أسهم التطور التكنولوجى فى زيادة عمليات انتهاك حقوق الملكية الفكرية. ويبدو ذلك بوضوح فى عالم التسجيلات الصوتية، إذ أصبح من السهل نقل ونسخ الأشرطة سواء من التسجيلات أم المحطات الإذاعية. كذلك سهولة نسخ برامج الحاسب الآلى. وأصبح الانتهاك على نطاق واسع بشكل يزيد الأمر صعوبة ويبرز مدى أهمية وضرورة وجود وسائل لإعاقة هذا الوضع.

ويمكن التعبير عن الفلسفة الاقتصادية من وراء الانتهاك من خلال الإشارة إلى أن انخفاض نفقة تقليد اختراع ما عن النفقة التي يتكبدها الشخص أو المؤسسة القائمة بالاختراع يمثل منطقا اقتصاديا مناسباً للقيام بالتقليد وانتهاك حقوق الآخرين. وتتمثل نفقة التقليد فى النفقات الخاصة بتطوير وتقديم منتج مقلد (غير شرعى) شاملا البحث التطبيقى وتوصيف المنتج وتشكيل النموذج الأولى Prototype والاستثمار فى الآلات والمعدات وبدء التصنيع والتسويق. وترتبط نفقة التقليد بالزمن المطلوب لإتمامه والمعروف بزمن التقليد. وهو الفترة من بداية البحث التطبيقى للمقلد حول المنتج الذى يتم تقليده إلى تاريخ تقديمه التجارى. وتبدو العلاقة

بين نفقة التقليد وزمنه عكسية، بحيث إن الوقت الذى تتطلبه شركة ما لتقليد منتج جديد يمكن تخفيضه من خلال المزيد من الإنفاق. وقامت إحدى الدراسات بحساب القيمة المتوسطة لرونه نفقة التقليد بالنسبة للزمن، ووجدتها حوالى ٠,٧ وهى تعنى أن تخفيض ١٪ فى الزمن (أى وفر فى الزمن) ينتج عنه زيادة بـ ٠,٧ فى نفقة التقليد، وذلك فى المتوسط.

وهناك عوامل مؤثرة فى حجم الخسائر المفقودة التى يتكبدها مالك البراءة من جراء انتهاك حقوق ملكيته، يمكن إيضاحها كما يلي:

١ - قوة السوق:

إن معرفة القوة السوقية لمالك البراءة أو حق الملكية يعد عنصراً هاماً فى تحديد قدرته على التأثير فى سعر أو كمية السلعة المباعة فى السوق. ويساعد ذلك فى تحديد مقدار الأرباح التى يحصل عليها المالك فى العالم. وتعنى القوة السوقية قدرة البائع أو المنتج على رفع الأسعار أعلى من المستويات التنافسية. وفى الأسواق التنافسية لا توجد قوة سوقية للمنتج أو تكون محدودة. بينما فى حالة السوق الذى يتكون فقط من منتج (بكسر التاء) واحد، يكون لهذا المنتج (بكسر التاء) المحتكر قوة جوهرية فى ذلك السوق، وذلك من خلال تحديد الكمية المنتجة من السلعة المحمية، ورفع الأسعار أعلى

من المستويات التنافسية وزيادة الأرباح. وفى ظل ظروف معينة يمكن أن يكون صاحب حق الملكية الفكرية محتكرا، وهذا هو الحال بالنسبة لسوق ساعة أو خدمة محمية لا يوجد لها بديل، وربما يكون ذلك واضحا فى منتج محمى ببراءة يقدم قفزة جوهرية فى التكنولوجيا. ولا يوجد هناك بديل له غير منتهك فى هذا السوق ويكون هنا للمحتكر القدرة على تحديد القدار من السلعة أو الخدمة المحمية الذى يتم إنتاجه ومن ثم فرض سعر مرتفع له. ومن وجهة نظر المجتمع، لا يعد ذلك مناسباً لأن المستهلكين يفضلون شراء مقادير كبيرة من المنتج بسعر منخفض. ولعل ذلك يمثل مبررا لتحديد درجة حماية الملكية الفكرية، إذ ربما يواجه المستهلكين أسعاراً مرتفعة للسلع المحمية فى السوق. ويمكن القول بأن منح حقوق قانونية لأصحاب الملكية الفكرية ربما يعتبر ثانى أفضل بديل لمشكلة الحافز على الإفصاح عن الاختراعات.

٢ - مرونة الطلب:

ينبغى التعرف على ظروف الطلب التى تواجه المنتج (بفتح التاء) المحمى بحق ملكية فكرية. وتقدم مرونة الطلب السعرية^(١) بالنسبة

(١) تعنى مرونة الطلب السعرية درجة استجابة الكمية المطلوبة من السلعة للتغيير فى أسعارها.

للسلع المحمية فى السوق معلومات عن كيفية تغير السوق من جراء دخول طرف يقوم بانتهاك حقوق الملكية الفكرية، وعمّا إذا كانت الأسعار ستتنخفض مع دخول هذا الطرف. وكذلك التعرف على تأثير ذلك على مقدار مبيعات المالك الشرعى لتلك الحقوق. فعلى سبيل المثال، يؤدى دخول الطرف المنتهك للسوق إلى زيادة حدة المنافسة، وربما يقوى المنتجين الأخرين على تخفيض أسعارهم وما ينجم عن ذلك من تآكل السعر Price Erosion. ففى حالة كون طلب المستهلك مرنا بدرجة كبيرة، سوف تتزايد المبيعات بمقدار كبير استجابة للانخفاض فى السعر. والعكس صحيح، ففى حالة الطلب غير المرن سوف ينتج زيادة صغيرة فى المبيعات استجابة لنفس الانخفاض فى السعر. وبالتالي فإن مرونة تمثل عاملا مؤثرا فى تحديد مقدار الأرباح الضائعة من جراء عملية الانتهاك.

٢ - البدائل المتاحة:

يتمثل الهدف من حماية الملكية الفكرية بشكل واضح فى منح مالك تلك الحقوق ميزة اقتصادية، يتم ترجمتها فى القوة السوقية لهذا المالك. وتعتمد تلك القوة على وجود منتجات أخرى فى السوق يمكن للمستهلكين إحلالها محل المنتج المحمى بحقوق ملكية، ويرتبط ذلك بمدى تشابهها مع هذا المنتج، وإمكانية الدخول إلى السوق من عدمه. ومن ثم يمكن القول بأنه كلما انخفضت درجة الإحلال

زادت القوة السوقية للمالك، التي تترجم إلى أرباح مرتفعة بالنسبة للمنتج (بكسر التاء). ولا تحدد القوّة السوقية لمالك الحق فقط من خلال زيادة المنافسة الناتجة عن وجود بدائل غير منتهكة (غير شرعية)، ولكن كذلك المنافسة من خلال التكنولوجيا الحديثة الموجودة في بداية حياة براءة الاختراع. وغالبا ما تأخذ التكنولوجيا وقتا حتى يمكن تطبيقها (استخدامها في الإنتاج)، وكذلك ربما تستنفذ وقتا لكي يحقق المنتج المحمي نصيبا سوقيا مناسباً. وبالمثل عند نهاية فترة حياة البراءة، ربما يواجه المالك منافسة من جراء دخول منتجات وتكنولوجيا جديدة.

كذلك تمثل مرونة السعرية التقاطعية أو المتداخلة مقياساً هاماً للتعرف على عدد ودرجة الارتباط بين بدائل السلعة في السوق، ومن ثم فهي تحدد القوة السوقية، إذ إنها تقيس التغير في الطلب على سلعة استجابة للتغير في سعر سلعة أخرى. وهنا يقوم المستهلكون بإحلال السلعة ذات السعر المنخفض محل السلعة ذات السعر المرتفع (وذلك في حالة كون السلعتين بديلتين)، لكن الأمر عكس ذلك إذا كانت السلعتان مكملتين. وتتأثر القوة السوقية للمالك بالمرونة المتداخلة، بحيث إذا كانت المرونة عالية (حالة كون المنتج المحمي براءة وأي منتج آخر بديلين) فإن ذلك قد يؤدي إلى التحول إلى المنتج البديل (إذاه! كان سعرد يقل عن سعر المنتج المحمي براءة)، وبالتالي تنخفض القوة السوقية لمالك المنتج المحمي براءة الاختراع.

٤ - البعد الجغرافى:

يعد البعد الجغرافى عنصرا مؤثرا فى تحديد خسائر البراءات، إذ يمكن لمالك البراءة أن يدعى إمكانية تحقيق كل المبيعات المنتهكة (غير الشرعية)، ولكن بشرط امتلاكه القدرة على بيع المنتج المحمى فى نفس النطاق الجغرافى الذى باع فى ظله المنتهك (البيع غير الشرعى). ولكن فى حالة عدم إظهار المالك هذا الإدعاء وقدرته عليه، يمكن هنا فقط المطالبة بالإتاوات الضائعة وليست الأرباح الضائعة.

أما عن خسائر الإتاوات، فلا توجد طريقة واحدة مقبولة لتحديدها، حيث تحدد من جانب ساحات القضاء اعتمادا على المنطق الاقتصادى فى هذا الشأن. ولقد أظهرت إحدى الدراسات أهم العوامل المحددة للإتاوات المناسبة، وهى: العلاقة بين قوة المساومة وزمن التفاوض، بالإضافة إلى القوة السوقية. فالزمن يمثل عنصرا هاما فى حساب الإتاوات نظرا لأنه يحدد حجم المعلومات المتاحة لكل أطراف التفاوض مثل المعلومات عن مدى نجاح المنتج تجاريا وعن قبول أو رفض هيئة الغذاء والدواء الأمريكية (المعروفة اختصارا بـ FDA) للبراءة المستخدمة فى المنتج الدوائى الجديد ومعلومات عن الطلب على المنتج المحمى بالبراءة، ومقدار أو حجم الاستثمارات المطلوبة بواسطة المرخص له. ومما لا شك فيه أن مالك البراءة سوف يقبل معدل الإتاوة الذى يحقق له منافع تفوق النفقات

الخاصة باتفاق الترخيص^(١). وبالمثل سوف يقبل المرخص له معدل الإتاوة الذى يقل عن الأرباح المحتمل تحقيقها من جراء بيع المنتج المحمى ببراءة.

ومن ثم يمكن القول بأن القوة التساومية للمالك وللمرخص له سوف تحدد من الذى يحصل على منافع أكثر من خلال التفاوض حول الترخيص. وتنعكس القوة التساومية فى جانب منها بواسطة مدى توفر البدائل الاقتصادية للأطراف المعنية، وكذا القيمة النسبية للترخيص. وتؤثر القوة السوقية على حصول كل طرف على معدلات الإتاوة التى يفضلها، فالقوة السوقية ترتبط مباشرة بالقوة التساومية. وكما سبق ذكره تتحدد القوة السوقية بقدرة البائع على رفع السعر أعلى من المستوى التنافسى، وترجم القوة السوقية المتزايدة إلى أرباح عالية. ولعل المحدد الأساسى للقوة السوقية يتمثل فى عدد البدائل المتاحة داخل السوق.

(١) تتمثل المنافع فى حصيللة الإتاوات والانخفاض فى نفقات الإنتاج، أما النفقات ففى الأرباح الضائعة والمبيعات الضائعة وتآكل السعر.