

WIPO/IP/DAM/04/DOC.8

الأصل : بالعربية
التاريخ : ٢٠٠٤/٣/-



المنظمة العالمية
للملكية الفكرية



الجمهورية
العربية السورية

ندوة الويبو الوطنية عن الملكية الصناعية من أجل ريادة الأعمال والتجارة والبحث والتطوير

تنظيمها

المنظمة العالمية للملكية الفكرية (الويبو)

بالتعاون مع

وزارة الاقتصاد والتجارة

وغرفة التجارة الدولية السورية

دمشق، ١١ و١٢ مايو/أيار ٢٠٠٤

الانتفاع بالمعلومات المتعلقة بالعلامات التجارية

لأغراض عقود الترخيص والامتياز

السيد كنعان الأحمر

محامي (دمشق)

وأستاذ باحث في معهد ماكس بلانك للملكية الفكرية، قانون المنافسة والضرورية

ميونخ، ألمانيا

١	الانتفاع بالمعلومات المتعلقة بالعلامات التجارية.....	١
٣	مقدمة.....	٢
٣	طبيعة عقود تراخيص الملكية الصناعية.....	٣
٤	ترخيص الملكية الصناعية وتمييزه عن العقود المشابهة.....	٤
٤	عقد ترخيص الحق وعقد بيعه.....	٤
٤	عقد الترخيص و عقود التوزيع.....	٤
٤	الفروق الرئيسية بين عقود تراخيص عناصر الملكية الصناعية المختلفة.....	٥
٥	٤- ترخيص الملكية الصناعية و الدول النامية.....	٥
٥	نقل التكنولوجيا للدول النامية.....	٥
٦	نشر معلومات عن الإختراع والحث على تطوير إختراعات مماثلة.....	٦
٨	تشجيع الاستثمار المحلي والاجنبي.....	٨
٨	الإطار القانوني لعقد الترخيص في سورية.....	٦
٨	عقد الإمتياز (الفرنشايز).....	٧
٨	شروط عقد ترخيص العلامة التجارية كمثل عن عقد ترخيص أحد عناصر الملكية الصناعية	٨
١٠		
١١	مقدمة.....	١١
١١	منح الترخيص.....	١١
١٢	استعمال و حماية العلامات.....	١٢
١٤	التصنيع و مراقبة الجودة.....	١٤
١٤	التسويق.....	١٤
١٥	المقابل أو العوائد.....	١٥
١٥	الضمان و التعويض.....	١٥
١٥	مدة العقد و إنهاؤه.....	١٥
١٦	التخلص من المنتجات الموجودة لدى المرخص له بعد الإنهاء.....	١٦
١٦	عدم التنازل عن العقد أو إنشاء ترخيص من الباطن.....	١٦
١٧	شروط متفرقة.....	١٧

١ مقدمة

ترخيص الملكية الصناعية أصبحت ممارسة تجارية و اقتصادية شائعة و منتشرة في جميع دول العالم المتقدمة و النامية. أطراف عقد الترخيص، المرخص و المرخص له، يمكن أن يتواجدوا في بلد واحد أو في بلدان مختلفة. ترخيص الملكية الصناعية أصبح من أهم وسائل نقل التكنولوجيا لتصنيع المنتجات المصنعة بها في أسواق بعيدة عن السوق الأم لهذه التكنولوجيا، ومن قبل أشخاص آخرين غير صاحب التكنولوجيا، فبدلاً من تصنيع هذه المنتجات من قبل صاحب التكنولوجيا في مصانعه في بلده، تصنع المنتجات من قبل أشخاص آخرين مرخص لهم باستخدام التكنولوجيا وغالباً بوضع علامة المرخص عليها بشرط الحفاظ على مستوى النوعية و الجودة و الرقابة على ذلك من قبل صاحب التكنولوجيا والعلامة. و بهذا يكون التصنيع في بلد المرخص له، فيزيد الاستثمار و يشغل يد عاملة و يحرك السوق الداخلي. كما أن ترخيص الملكية الصناعية يخدم مصلحة صاحبها من حيث حصوله على عائد مادي من هذه الملكية قبل أن تسقط في الدين العام ومن أن استعمال العلامة من شأنه أن يزيد و يقوي سمعة و شهرة هذه علاماته التجارية، وهذه السمعة والشهرة تعود من حيث النتيجة لمالك العلامة.

هذه الورقة ستتناول طبيعة عقود تراخيص الملكية الصناعية بشكل عام والإطار القانوني لعقد الترخيص في عقدين هامين من عقود ترخيص الملكية الصناعية هما عقد ترخيص العلامة التجارية وعقد الفرانشايز.

٢ طبيعة عقود تراخيص الملكية الصناعية

الملكية الصناعية تعتبر أموال معنوية منقولة. على الرغم من أن القوانين تختلف قليلاً في مفهومها لطبيعة الحق على هذا المال ومداه ومدته، إلا أنها جمعا تتفق على أن هذا الحق يمنح صاحبه حق الحصرية و الإحتكار في استغلال الملكية الصناعية بكافة الأشكال القانونية ومنع منافسيه من استغلالها بدون ترخيص منه. إذاً، الحق على الملكية الصناعية يتضمن حق مالكها في منع الآخرين من استعمالها بدون إذنه، و القانون يضع تحت تصرف المالك الاجراءات و الدعاوى الضرورية لحماية هذا الحق. و عندما يأذن مالك العلامة لشخص آخر لإستعمال ملكيته الصناعية على منتجاته أو خدماته، يكون قد رخص له لإستعمال هذه الملكية، وهذا هو عقد الترخيص في أبسط أشكاله. لذلك يصف البعض عقد الترخيص بأنه تنازل من صاحب الحق لشخص آخر عن حقه في مقاضاته عندما يستغل أو يستثمر الحق المرخص. هذا، الترخيص، يكون عادة مقابل عائد مادي يحصل عليه صاحب الحق.

٣ ترخيص الملكية الصناعية وتمييزه عن العقود المشابهة

يجب الإنتباه لعدم خلط عقد ترخيص عنصر أو عناصر الملكية الصناعية مع غيره من العقود المشابهة، و التي لها علاقة بعناصر الملكية الصناعية مثل عقد نقل بيع الحق أو عقد توزيع المنتجات المرتبطة به وغيرها.

عقد ترخيص الحق وعقد بيعه

عقد بيع حق الملكية الصناعية يتناول نقل ملكيته بكل ما يرتبط بها من حقوق لشخص آخر. بهذا لا يعود من حق المالك القديم استعمال الحق إلا إذا حصل هو نفسه على ترخيص بذلك من المالك الجديد. مثلاً، عقد ترخيص العلامة التجارية محله استعمال العلامة، فينقل العقد للمرخص له حق استعمال العلامة ضمن شروط عقد الترخيص، مع بقاء حق الملكية بكل الحقوق المتفرعة عنه بيد مالك العلامة المرخص، فإن عقد بيعها يتضمن نقل ملكيتها بالكامل مع كل الحقوق المتفرعة عن هذا الحق بما فيها حق الإستعمال، وكذلك الأمر بالنسبة لنموذج صناعي أو لبراءة اختراع.

عقد الترخيص و عقود التوزيع

هناك زمرة من العقود التي يبرمها المنتج مع اشخاص آخرين من أجل أن يوزعوا له منتجاته، و هذه العقود تأخذ اشكالاً مختلفة كأن تكون بمثابة عقد وكالة تجارية أو عقد توزيع. و في الحالتين فإن الموزع أو الوكيل الذي يوزع المنتجات التي صنعت بموجب براءة اختراع أو تحمل نموذج صناعي أو علامة تجارية، لا يكون له الحق باستعمال الحق المذكور بشكل منفصل عن المنتجات التي يوزعها. فالموزع لا يحق له أن ينتج منتجات بنفسه على أساس براءة الإختراع التي صنع المنتج بموجبها أو أن يضع عليها هذه العلامة التجارية الموضوعة على هذه المنتجات، فمن أجل أن يحق له القيام بذلك يحتاج إلى ترخيص باستعمال هذه الحقوق، و عقد التوزيع، أو الوكالة، لا يتضمن ذلك.

٤ الفروق الرئيسية بين عقود تراخيص عناصر الملكية الصناعية المختلفة

هناك مجموعة من الجوانب القانونية المشتركة لكل عقود تراخيص عناصر للملكية الفكرية مثل البراءات، النماذج و الرسوم الصناعية، حق المؤلف و غيرها. جميع هذه العقود تتناول بشكل مبدئي إعطاء الإذن من قبل صاحب حق ملكية أي من عناصر الملكية الفكرية هذه لشخص آخر لإستعمال عنصر الملكية المعني بالعقد لقاء مقابل، معين و ضمن شروط العقد، مع بقاء ملكية الشيء موضوع الترخيص بيد المالك المرخص.

مع ذلك فإن هناك اختلافات، بين عقود تراخيص هذه الحقوق المختلفة لعناصر الملكية الفكرية، مرتبطة بالفروق الأساسية بين هذه العناصر نفسها. مثلاً: كما هو معروف، حق الملكية للعلامة التجارية يمكن

أن يكون مؤبداً، طالما أن صاحب الحق يجدد تسجيلها و يستعملها بشكل متوافق مع القانون، بينما الحق على براءة الإختراع محدود من حيث المدة و تسجيل البراءة غير قابل للتجديد بما يجاوز هذه المدة (بحسب المادة ٣٣ من اتفاقية التريبس يجب أن لا تقل المدة عن ٢٠ سنة، و هي بحسب المادة ٢ من المرسوم ٤٦/٩٧ في سوريا ١٥ سنة). و على هذا الفرق بين الحق المؤبد في العلامة و الحق المؤقت في براءة الإختراع ينتج فرقاً في عقد الترخيص لكل من الحقين، بأن الترخيص للعلامة يمكن أيضاً أن تطول مدته طالما أن العلامة محمية، بينما لا يجوز أن تتجاوز مدة ترخيص براءة اختراع عن مدة حمايتها المقررة في القانون. وهكذا نجد بأن الصفات الخاصة بكل حق من حقوق الملكية الصناعية أو الفكرية بشكل عام تترك أثرها على عقد ترخيص هذا الحق.

٤- ترخيص الملكية الصناعية و الدول النامية

نقل التكنولوجيا للدول النامية

إضافة للفوائد المتعددة و المصالح التي يحققها أي عقد ترخيص لأطرافه بشكل عام، فإن عقود ترخيص الملكية الصناعية التي تتم بين مرخصين من الدول المتقدمة و مرخص لهم في الدول النامية، مثل سورية، تحقق مصالح اقتصادية و اجتماعية للبلدان النامية بشكل خاص.

ترخيص الملكية الصناعية يساعد على نقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة إلى الدول النامية، التي هي بأشد الحاجة إلى هذه التكنولوجيا لدعم عملية التنمية الشاملة فيها. عقود تراخيص الملكية الصناعية غالباً ما تكون جزء من اتفاقية متعددة الجوانب تتضمن، ليس فقط عملية ترخيص لحق واحد للعلامة، أو البراءة بل عملية نقل كاملة لوحدة انتاجية أو تصنيعية من الدول المتقدمة إلى الدول النامية. هكذا اتفاقيات تتضمن نقل عدة عناصر من الملكية الفكرية مثل براءات الإختراع و الرسوم و المخططات و النماذج أو غيرها. إضافة لمعارف مختلفة مرتبطة بعملية التصنيع أو الإنتاج. هذه العناصر و المعارف المرخصة، سواء أكانت محمية بقوانين الملكية الفكرية كبراءات الإختراع، أم بغيرها، مثل الأسرار التجارية، يطلق عليها المعرفة التكنولوجية (Know-How)، و الاتفاقيات التي يتم بموجبها نقل هذه المعارف إلى الدول النامية، يطلق عليها اتفاقيات نقل التكنولوجيا، و التي بدورها تحتوي على مجموعة أو حزمة من التراخيص لعناصر مختلفة بحاجة إليها المشروع المعني.

هذه الاتفاقيات تأخذ أشكالاً عديدة و متنوعة، مثل أن تتعلق ببناء مصنع لشركة أجنبية في سورية، فيتم نقل المعارف التقنية اللازمة لبناء هذا المصنع، خطوط الإنتاج فيه و طريقة الإنتاج و إلى ما هنالك. كما يمكن أن تأخذ شكل نقل المعارف المتعلقة فقط بالإنتاج من شركة أجنبية لشركة وطنية فيما يتعلق

بإنتاج منتج معين. كما أن الطرف المرخص له في هذه العقود و الموجود في البلد النامي قد يختلف من حالة لحالة، فقد يكون شركة وطنية لا علاقة لها بالشركة الأجنبية، أو فرعاً وطنياً للشركة الأجنبية، أو شركة مؤسسة من أجانب و وطنيين، كما يمكن أن يكون شركة قطاع عام في البلد النامي.

و حتى عندما لا يترافق عقد الحق الصناعي مع أي عقد آخر ناقل للتكنولوجيا، فإن هذا الترخيص نفسه يحقق فوائد للدول النامية عن طريق تصنيع المنتجات في البلد النامي نفسه، بدل أن يتم استيرادها من الشركة الأم المرخصة، و بهذه الحالة يكون التصنيع محلي فيزيد الاستثمار و يشغل يد عاملة و يحرك السوق الداخلي عن طريق الاستحصال على المحتوى المطلوب للتصنيع محلياً. كما أن عقد الترخيص، يعني ضمان وجود منتجات من نوعية جيدة في السوق المحلي من شأنها أن تخلق منافسة و تحفيز للمنتجين الآخرين لتحسين نوعية منتجاتهم. و على الرغم من بعض الانتقادات التي يوجهها البعض لتراخيص الملكية الصناعية من الدول المتقدمة للمشاريع في الدول النامية، حيث يجادلون بأن هذا من شأنه أن يساعد المرخصين على السيطرة على السوق المحلي إلا أن فوائد الترخيص تفوق بكثير سلبياته المحتملة.

نشر معلومات عن الإختراع والحث على تطوير إختراعات مماثلة من النتائج الإيجابية الحاصلة نتيجة لمنح البراءات، سواء أكانت محلية أو أجنبية، النشر السريع والواسع للمعلومات التقنية الخاصة بالإختراعات الممنوح براءات بها، فمنح البراءات يكون بعد الحصول على المعلومات الوافية عن الإختراعات وهذه المعلومات تنشر بلغة البلد الذي منحت فيه البراءة، وتعطي الحصيلة العامة للمعلومات المنشورة بهذه الطريقة المعنيين، من مهتمين وشركات منافسة، الفرصة للاطلاع على آخر التطورات التكنولوجية الحاصلة ومواكبة إتجاهات البحث والتطوير التي أدت لهذه الإختراعات وهذا يوفر عليهم الوقت والجهد والمال ويجنبهم تكرار نفس الإختراعات التي وصل الآخرون إليها. عملية تسجيل الإختراعات ومنح براءات فيها توفر حد معين من الشفافية فيما يتعلق بهذه الإختراعات تنعكس ايجابياً على عملية الإبتكار في نفس مجالات الإختراع والمجالات المماثلة. من المعروف أنه لا يوجد إختراع منفصل عما قبله من الإختراعات، بل أن معظم الإختراعات هي عبارة عن سلسلة مترابطة من التطويرات لاختراعات أولية أساسية. بمجرد تسجيل إختراع جديد تبدأ عمليات البحث والتطوير لإختراعات موازية ومشابهة للإختراع المسجل. وبالنسبة للإختراعات الأجنبية، أو المملوكة من أجانب، تبدأ عمليات الملازمة لها لتتناسب الظروف المحلية للبلد النامي، وذلك بموجب عقود التراخيص التي تعطى على هذه الإختراعات للجهات المحلية، كما أن معظم عقود التراخيص تتضمن إعطاء الحق للمرخص له لإدخال تحسينات وتطويرات على الإختراعات المرخصة. إن حقيقة كون غالبية الإختراعات المسجلة في الدول الأقل نمواً، والنامية،

تعود لجهات أجنبية، لا تقلل من أهمية الدور المذكور لبراءات الإختراع، إذ دلت الدراسات أن الكثير من الدول، الغربية وغيرها، بنت انطلاقتها الصناعية على استغلال وتطوير الإختراعات المستوردة في الخارج، ومن التجارب الأخيرة يمكن ذكر اليابان وكوريا فبعد الحرب العالمية الثانية، بنت اليابان إعادة انطلاقها على التكنولوجيا الأجنبية، بشكل خاص من اميركا، التي حصلت عليها بموجب تراخيص. ومنذ الستينات بدأت نسبة التكنولوجيا المطورة في اليابان تزيد، وفي عام ١٩٨٧ فقط أصبحت اليابان تصدر تراخيص تكنولوجية للخارج أكثر مما تستورد، ورغم هذا بقيت تستورد كمّاً هائلاً من التراخيص، وقدر أن اليابان بذلك استفادت على المستوى الاقتصادي والاجتماعي من الانفاق على البحث والتطوير في اميركا، أكثر مما استفادته أميركا ذاتها. وفي كوريا، لوحظ وجود توازي بين تسارع عملية التطور الاقتصادي الذي انطلق عام ١٩٦٢ وتزايد نسبة تسجيل براءات الإختراع والعلامات التجارية الأجنبية.

المبالغة في إظهار النتائج السلبية لإحتكار أصحاب براءات الإختراع للحقوق المالية لاستثمار إختراعاتهم لا تؤيدها الوقائع وآليات المنافسة الاقتصادية، إذ دلت الدراسات أن عملية إنتاج منتجات مماثلة ومنافسة للمنتجات المنتجة بموجب التكنولوجيا الممنوح بها براءات إختراع تبدأ بعد مدة قصيرة من منح البراءة، ويقدر الخبراء بأن المعلومات المتصلة بالبراءة تنتشر بعد مدة لا تتجاوز السنة والنصف من تاريخ تقديم طلب البراءة لتبدأ بعدها بفترة قصيرة عملية إنتاج سلع منافسة في السوق لتلك السلع المنتجة بواسطة التكنولوجيا المسجلة، والمدة اللازمة لإنتاج السلع المنافسة، بعد الحصول على المعلومات، تعتمد على الوقت اللازم لتوفير وبناء الوحدات الانتاجية اللازمة للإنتاج. هذه المسألة تدفع أصحاب التكنولوجيا لمنح تراخيص لاستغلال هذه التكنولوجيا بغية الحصول على أكبر عائد ممكن قبل ظهور تكنولوجيا مماثلة أو منافسة في السوق.

تعتبر الدول الأقل نمواً والنامية أفقر الدول بالتكنولوجيا، وهذه الدول بحاجة لحدود دنيا من الأنماط التكنولوجية لتدعم عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية فيها، وهي لن تستطيع توفير هذه الحدود الدنيا بدون استقدام التكنولوجيا وتوطينها وذلك يتم بشكل أساسي عن طريق الحصول على تراخيص لاستغلالها.

تشجيع الاستثمار المحلي والاجنبي.

يعتبر الاستثمار الأجنبي من أهم العوامل التي تدفع عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول الأقل نمواً والنامية، وهذه الدول تسعى جاهدة لجذب الاستثمارات ومنحها حوافز جمركية وضرائبية مختلفة، لا غرابة في ذلك، حيث أن الاستثمار يؤمن، من جملة ما يؤمن، إنتاج سلع وخدمات جديدة، تشغيل يد عاملة واستقدام تكنولوجيا جديدة، إذ ينذر وجود مشروع استثماري لا يتضمن حد أدنى من العناصر التكنولوجية، وخاصة الاستثمار الأجنبي. تنص قوانين الاستثمار في الدول الأقل نمواً والنامية، على أن رأسمال المشروع الاستثماري يتألف، من جملة ما يتألف، من تراخيص استغلال حقوق الملكية الفكرية والصناعية، مثل براءات الاختراع، النماذج الصناعية، العلامات التجارية وغيرها، فمعروف أن نقل التكنولوجيا يتم عبر منح تراخيص من مالكيها لأشخاص آخرين لاستغلالها، ويتم أيضاً من خلال فتح المالكين لفروع لهم في الأسواق النامية، أو دخولهم في مشاريع مشتركة مع وشركاء محليين، يتم من خلالها استغلال التراخيص المختلفة ونقل التكنولوجيا للبلد النامي.

٥ الإطار القانوني لعقد الترخيص في سورية

هناك وجهين قانونيين أساسيين لعقد ترخيص حق ملكية صناعية يحددان الإطار القانوني الذي يخضع له هذا العقد بشكل عام. من ناحية أولى، عقد الترخيص يخضع للقواعد العامة للعقود المنصوص عنها في القوانين المدنية و التجارية للبلد المعني، و من ناحية ثانية يخضع عقد الترخيص للشروط الخاصة المنصوص عنها في قانون الملكية الصناعية، من حيث أن موضوع العقد هو الترخيص بإستعمال حق ملكية صناعية.

بناء على ذلك، من حيث هو عقد، فإن عقد الترخيص في سوريا يخضع للقواعد العامة للعقود المنصوص عنها في القانون المدني و التجاري مثل شروط انعقاد العقد و أهلية و رضاء المتعاقدين وما شابه، كما يخضع هذا العقد من ناحية ثانية، للمرسوم ٤٧/٤٦، و تشير إلى أن القوانين الحديثة للملكية الصناعية تنص عادة على بعض القواعد المتعلقة بترخيص حقوق الملكية الصناعية كأن تنص مثلاً على أي نوع من الشروط يكون مسموحاً به في عقد الترخيص و أية شروط تكون غير مقبولة.

٦ عقد الإمتياز (الفرنشايز)

عقد الإمتياز يكون عادة أكثر تعقيداً من عقد ترخيص العلامة لجهة مشتملاته، فهو يتضمن منح الترخيص على العلامة، منح تراخيص لإستعمال حقوق ملكية فكرية أخرى، منح تراخيص لإستعمال لخطط التسويق و التوزيع للمنتجات المعنية و لبعض المعارف التقنية (know-how). الأمثلة

الواضحة عن عقود الامتياز هي أنواع الامتياز الممنوحة بخصوص سلاسل محلات الطعام الجاهز السريع مثل "الماكدونالدز" أو سلاسل محلات الألبسة مثل "بينيتون" وغيره. وهنا نلاحظ بأن ما يتم ترخيصه لا يقتصر فقط على ترخيص العلامة، بل يتجاوز ذلك إلى اسم المحل و شعاره و ما شابه بحيث أن محل الممنوح له الامتياز يظهر تجاه الجمهور بنفس المظهر و الهوية العامة الموحدة لكل محلات مانح الحق. محلات "بينيتون"، مثلاً، تبدو متشابهة لجهة اسم المحل و شعاره و ديكور المحل و ما شابه. و عقد الامتياز كما قلنا يغطي أيضاً طريقة البيع و خطط التوزيع و التسويق. و مع هذا كله، يجب الإنتباه إلى أن كل من مانح الحق و الممنوح له الحق يعتبر مستقلاً عن الآخر كمتجر. بإختصار، عقد الامتياز يتضمن عقد ترخيص للعلامة إضافة لامور إضافية أخرى كالتالي ذكرناها.

نظراً لطبيعته المعقدة و المركبة، فإنه لا يوجد حتى الان، على حد علمنا، قانون واحد يطبق على جميع جوانب عقد الإمتياز في أي بلد من البلدان. يوجد طبعاً بعض القوانين أو الأنظمة في بعض الدول، أو على مستوى الإتحاد الأوروبي مثلاً، التي تعنى بتنظيم جانب من جوانب عقود الإمتياز، مثل الجانب المتعلق بقوانين المنافسة و منع الاحتكار، و لكن ليس هناك إطار قانوني شامل ينظم كل جوانبه و أبعاده. ونشير هنا إلى أن هناك أنواعا عديدة لعقود الإمتياز بحسب موضوعه، مثل عقد الامتياز الصناعي أو التجاري وما إلى هنالك. و بشكل عام، فإن عقد الامتياز يعتبر من عقود نقل التكنولوجيا، مع أن البعض يعتبر أن بعض أنواع الامتياز التوزيعي البسيط الذي يقتصر على توزيع منتجات معينة من خلال متاجر تحمل نفس الشعار و الإسم و الهوية الخارجية تجاه المستهلك، ليس عقداً لنقل التكنولوجيا. ونشير لأن عقد ترخيص العلامة لا يعتبر عقداً لنقل التكنولوجيا، إلا في حال اقتترانه بعقد لنقل التكنولوجيا.

بناء على ما سبق، فإن عقد الامتياز يخضع لأكثر من قانون أو تنظيم قانوني بنفس الوقت بحسب موضوعه. فهو يخضع بالدرجة الاولى لقانون العقود من حيث هو عقد، فلا بد فيه من رضا الطرفين و إيجاب و قبول و ما شابه. و هو يخضع للقوانين الخاصة بعقود التوزيع، من حيث هو عقد توزيع، خاصة في حال تضمن شرط بالحصريّة، و التراخيص الواقعة على العلامة التجارية و غيرها من عناصر الملكية الفكرية مثل البراءة أو حق المؤلف، تكون خاضعة للقوانين المقابلة. فترخيص العلامة، مثلاً، يكون خاضعاً لواجب التسجيل من أجل نفاذه تجاه الأشخاص الثالثين، و ما تم بيانه أعلاه بخصوص عقد ترخيص العلامة ينطبق أيضاً على هذا الجانب من عقد الامتياز.

الاتفاقية التي تثبت الاتفاق الحاصل بين الطرفين فيما يتعلق بعقد الامتياز تعكس كل الجوانب المذكورة أعلاه لعقد الامتياز و تحتوي على بنوداً تنظمها. و كثيراً ما يكون هناك عدداً من الملاحق باتفاقية

الامتياز تبين بالتفصيل خطط التوزيع و التسويق و كل العناصر التي هي بحاجة لدليل تفصيلي يتوجب على الممنوح له حق الامتياز التقيد به.

٧ شروط عقد ترخيص العلامة التجارية كمثال عن عقد ترخيص أحد عناصر الملكية الصناعية الإتفاقية المكتوبة التي تثبت منح ترخيص بإستعمال العلامة و تحدد شروطه يمكن أن تأخذ عملياً اشكالاً عديدة لجهة ترافق عقد ترخيص العلامة مع منح تراخيص أخرى على عناصر أخرى للملكية الفكرية مثل النماذج الصناعية أو براءات الاختراع، أو حتى مع ترخيص لمعارف تقنية غير معتبرة كملكية فكرية و محمية فقط بموجب القواعد العامة للقانون المدني.

مثلاً: عندما يقوم مصنع لمواد صحية مثل الحمامات و المغاسل و ما شابه بمنح عقد ترخيص لمرخص له من لبنان أو سورية ليصنع هذه المواد في لبنان أو سورية، و يوزعها تحت علامة المرخص في هذه البلاد، فإن إتفاقية الترخيص تشتمل:

١. منح ترخيص للمرخص له لإستعمال المعارف التقنية و التكنولوجية الضرورية لتصنيع الحمامات و المغاسل، سواء ما كان منها محمي ببراءة اختراع، أو ما كان مجرد اسرار تجارية.
٢. منح ترخيص استعمال النماذج و الرسوم الصناعية المتعلقة بأشكال المغاسل و قطع الحمامات الأخرى المزمع تصنيعها.
٣. منح ترخيص لوضع علامة المرخص على المنتجات المصنعة و توزيعها في السوق تحت هذه العلامة و القيام بالإعلان عنها إلى ما هنالك.

في حالات أخرى تتناول "حزمة" التراخيص عقد ترخيص العلامة، و العقود المذكورة في المثال السابق، إضافة للتراخيص اللازمة لإنشاء المعمل اللازم للإنتاج و خطوط الإنتاج فيه.

من ناحية أخرى، عقد ترخيص العلامة يمكن أن يكون لوحده بحيث تتضمن العلاقة بين المرخص و المرخص له فقط الترخيص بإستعمال العلامة على منتجات معينة مصنعة وفقاً لمعايير يصنعها صاحب العلامة مع احتفاظه بحق رقابة نوعيتها، كما على سبيل المثال في عقود الترخيص التي تتناول انتاج انواع الصابون أو معاجين الأسنان التي تصنع محلياً في لبنان أو سورية تحت علامات دولية.

فيما يلي، سوف نسلط الضوء على المحتويات الأساسية التي تتضمنها عادة الإتفاقية المكتوبة التي تثبت منح ترخيص للعلامة التجارية في شكله العادي كما يحصل في المثال الأخير المطروح أعلاه و تحدد شروطه وذلك كمثال على واحد من أهم عقود تراخيص الملكية الصناعية وهذه الإتفاقية تكون مكتوبة بشكل عقد اتفاق مع بعض الملحقات المرفقة به، كما سنبين فيما يلي حيث سنورد محتويات الاتفاقية و نعلق عليها تباعاً.

مقدمة

إتفاق ترخيص العلامة المكتوب يبدأ عادة بمقدمة تأتي بعد إيراد أسماء الأطراف و صفاتهم. في المقدمة يتم التعريف بشكل مختصر عن كل من المرخص و المرخص له و الإشارة إلى نشاطهم الاقتصادي الذي يشكل الخلفية العامة لإرتباطهم بعقد ترخيص العلامة. فتذكر المقدمة مثلاً بأن المرخص يقوم بصناعة المنتجات بجودة عالية و يوزعها دولياً تحت العلامات المعروفة دولياً، ويتم ذكر المنتجات و العلامات، و المرخص له مصنع ذو خبرة لنفس النوع من المنتجات و موزع دولي لها، و هو يرغب بأن يصنع و يوزع هذه المنتجات تحت علامات معينة من تلك التي يملكها المرخص، و يوزعها في مناطق معينة من العالم تحت هذه العلامات. و بناءً على اتفاق الفريقين فقد تم الإتفاق على ما يلي. بعد هذه المقدمة تبدأ بنود العقد بالتالي.

منح الترخيص

البند الثاني الذي يلي المقدمة ينص على تبادل الإيجاب و القبول بين الأطراف فيما يتعلق بالعنصر الأساسي في عقد الترخيص و هو منح المرخص للمرخص له الحق في استعمال العلامة التجارية و الشروط الأساسية المباشرة المتعلقة بممارسة حق الإستعمال هذا. فينص على أن المرخص يمنح المرخص له الحق لإستعمال العلامة التجارية المبينة في ملحق العقد رقم (١) و المسماة "العلامات التجارية"، وذلك بالنسبة لتصنيع و توزيع و تسويق المنتجات كما هي مبينة في ملحق العقد رقم (٢) و المسماة "المنتجات"، و ذلك في البلدان التالية من منطقة الشرق الأوسط، كما هي مبينة في الملحق رقم (٣) و المسماة "المنطقة".

بعد ذلك يبين هذا البند طبيعة الترخيص، هل هو ترخيص حصري أم غير حصري، فإن كان الترخيص حصرياً ينص على هذا صراحة و ينص على أنه طيلة فترة العقد سوف لن يمنح المرخص أي ترخيص آخر لأي شخص ثالث لصنع و توزيع نفس المنتجات في المنطقة، كما أنه سوف يتمتع عن ذلك هو نفسه. أما في حال أن الترخيص غير حصري، فينص هذا البند على إمكانية أن يقوم

المرخص له بمنح تراخيص أخرى مماثلة في نفس المنطقة لأشخاص ثالثين، أو أن يستعمل العلامة هو نفسه بهذه المنطقة على ذات المنتجات.

بعض العقود تنص أيضاً على إعطاء المرخص له حق الأولوية للحصول على الترخيص لنفس العلامة في البلدان المجاورة للمنطقة، في حال رغب المرخص له بتوزيع المنتجات في تلك البلدان، بنفسه أو عن طريق منح تراخيص لأشخاص آخرين. و ينص هذا البند على شروط و إجراءات ممارسة حق الأولوية هذا و متى يسقط.

هذا البند يؤكد بأن الترخيص لا يتعدى حق الإستعمال بحسب الإتفاقية و بأن المرخص سوف يحتفظ بجميع حقوقه الأخرى في العلامة بما فيها طبعاً حق الملكية الذي هو أساس الحقوق الأخرى المتفرعة عنه، و بأنه للمرخص أن يمارس هذه الحقوق بنفسه أو بواسطة غيره، مع احترام شروط اتفاقية الترخيص هذه. هذا النص مبني على مفهوم عقد الترخيص المشار إليه أعلاه و طبيعته من حيث هو إذن من المالك المرخص للمرخص له لممارسته حق الإستعمال مع بقاء الحقوق الأخرى له.

كما ينص هذا البند على أن يتعاون الفريقان على تقديم طلب لتسجيل عقد الترخيص في سجل العلامات و بأن يسهل كل منهم إجراءات التسجيل و يقوم بما يتطلبه ذلك منه.

استعمال و حماية العلامات

البند الثاني يتعلق بواجبات الطرفين فيما يتعلق بحماية العلامات موضوع العقد بما يكفل الحفاظ على حق كل منهما، و تمكين المرخص له من الإنتفاع من العلامة. فينص على أن المرخص سوف يحافظ على تسجيل العلامة بالنسبة للمنتجات موضوع الترخيص و أن يجدد هذا التسجيل إن اقتضى الأمر بحيث يتمكن المرخص له من الإنتفاع بالعلامة طيلة فترة العقد. وهذا الشرط هو بمثابة ضمان من المرخص لوجود و استمرار موضوع الترخيص ليمكن المرخص له من الإنتفاع به بحسب العقد.

ينص هذا البند أيضاً على إلزام المرخص له بإستعمال العلامات بحسب ما هي مبينة في ملحق العقد رقم (1) و ليس بأية طريقة أخرى مختلفة، كأن يغير في العلامة أو شكلها. كما ينص على أن المرخص يتعهد، في حال أنه و خلال فترة العقد قد قام بأي تطوير أو تغيير على شكل العلامة من دون المس بقدرتها على تمييز البضاعة، بأن يقوم بإخطار المرخص له بهذا التطوير أو التغيير بدون تأخير. بهذه الحالة سوف يقوم المرخص له بالإجراءات المعقولة من أجل أن يوائم طريقة استخدامه للعلامات مع التطوير الجديد الذي أدخله المرخص على العلامة.

و ينص هذا البند أيضاً على تعهد المرخص له بأن لا يستعمل أي من العلامات المرخصة كجزء من اسمه التجاري أو إسم شركته أو شعار لمحلته أو متجره.

من أجل أن يضمن المرخص إلترام المرخص له بإستعمال العلامات بالطريقة المحددة أعلاه، ينص هذا البند على تعهد المرخص بأن يقدم للمرخص له نماذج من المواد التي تحمل العلامة مثل ورق أو علب التغليف و مواد الدعاية و ماشابه من المواد التي تحمل العلامة. و يتوجب على المرخص في حال عدم موافقته على أي من طرق العلامات بحسب هذه النماذج أن يعلم المرخص له بذلك خلال مدة معقولة، مثلاً اسبوعين، من تاريخ تسلمه النماذج، و إلا فيعتبر المرخص موافق على طريقة استعمال العلامات بحسب هذه النماذج.

المرخص له يتعهد أيضاً بأنه سيضيف على المنتجات التي تحمل العلامات كتابة أو إشارة تدل على أنه يستعمل العلامة بموجب ترخيص من المرخص صاحب ملكية العلامة. و الجدير بالذكر بأنه هناك أنظمة في كل من لبنان وسورية تفرض على المرخص له توفير هذه الكتابة على المنتجات. مثلاً، التعميم ٤٤ لعام ١٩٨٦ / تاريخ ٩٨٦/٤/١١ الصادر عن السيد وزير التموين والتجارة الداخلية في سورية قرر أنه في حالة استعمال العلامة بموجب ترخيص من المرخص صاحب ملكية العلامة يمكن استعمال العلامة الأجنبية كما هي دون تعديل عليها، ولكن يتم وضع عبارة على البضاعة "صنعت أو عبئت في الجمهورية العربية السورية من قبل المرخص له وبامتياز من الشركة المانحة لهذا الترخيص" وتكتب هذه العبارة باللغة العربية بحيث تكون غير قابلة للمحو أو الإزالة.

هذا البند يقر أن المرخص له يعترف بأن حق الملكية على العلامة عائد للمرخص و بأنه يتعهد بأن لا يقوم بأي شيء من شأنه أن يضر بحق الملكية هذا أو ينتقص منه، و بأن استعماله لعلامة سوف لن يؤثر على هذا الحق و بأن الفوائد التي تحصل للعلامة نتيجة لهذا الإستعمال مثل زيادة سمعتها يعود لمالكها و بأنه لن يدع لنفسه أي من هذه الفوائد. و في حال أن المرخص له قام بما من شأنه تهديد حق ملكية المرخص للعلامة أو تسجيلها بإسمه، فإن المرخص سيكون من حقه أن ينهي عقد الترخيص بحسب ما هو منصوص عليه فيه.

إضافة إلى الفقرات السابقة من هذا البند المتعلقة بالإجراءات الضرورية لحماية العلامة من أي سوء استعمال من قبل المرخص له، ينص أيضاً على الإجراءات الضرورية لحماية العلامة تجاه الأشخاص الثالثين. فيتعهد المرخص له بأن يعلم المرخص مباشرة و بدون أي تأخير عن أية تهديد بالإعتداء أو

اعتداء على العلامة يعلم به. و في حال قرر المرخص أن يقيم اي ادعاء أو إجراء ضد الإعتداء على العلامة أو الإستغلال غير المشروع لها من قبل أشخاص ثالثين يتعهد المرخص له بأن يقدم العون المناسب للمرخص مع تحمل المرخص نفقات ذلك. بإستثناء حالات العجلة الزائدة حيث لا يكون من الممكن التشاور مع المرخص، يتعهد المرخص له بأن لا يقوم بأي إجراء بإسمه لحماية العلامة إلا بناءً على تصريح خطي له بذلك من قبل المرخص. مع ذلك، سيكون من حق المرخص له أن يتدخل في الدعاوى المقامة من قبل المرخص بصفته مدعياً شخصياً للمطالبة بالأضرار التي حصلت له نتيجة للإعتداء على العلامة.

التصنيع و مراقبة الجودة

كما تمت المناقشة أعلاه، إعطاء المرخص الحق لأن يراقب جودة المنتجات المنتجة من قبل المرخص له تحت العلامة، هو ما برر تاريخياً السماح بترخيص العلامة دون الإساءة لوظيفتها الأساسية كدلالة على مصدر المنتجات. من هنا فإن عقد ترخيص العلامة ينص دائماً على شروط رقابة الجودة. فينص مثلاً على أن جودة المنتجات المنتجة تحت العلامة من قبل المرخص له سوف تكون من نفس جودة المنتجات التي ينتجها المرخص نفسه و يوزعها تحت ذات العلامة. فيضمن المرخص له و يتعهد بأن تكون هذه المنتجات من نوعية، تصميم و مواد جيدة، و بأن تصنع بطرق أيضاً جيدة. و بأن التصنيع و التوزيع سيكون وفقاً لكل القوانين و الأنظمة المتعلقة بها و بأنه لن يدخل في تصنيع المنتجات أية مواد مضرّة بالمستهلكين أو مسيئة لصورة العلامة و لسمعتها.

تأكيداً للإلتزام المذكور، يتعهد المرخص له بأن يزود المرخص بدون أي مقابل، متى طلب ذلك، بنماذج عن المنتجات بأي مرحلة من مراحل التصنيع كانت، كذلك يتعهد بتقديم أية معلومات، نماذج من المواد المستعملة في التصنيع و كل ما تتطلبه رقابة المرخص على التصنيع ليصل لقناعة بجودة المنتجات و بأنها مصنعة وفقاً لتعليماته المعطاة للمرخص له. و عادة يتم تضمين هذه التعليمات المتعلقة بالتصنيع إما ضمن عقد الترخيص أو في أحد ملاحقه.

التسويق

عادة يتعهد المرخص له بأنه سيقوم بالجهود المعقولة كي يوزع المنتجات في المنطقة. و يكون من حقه أن يبيع هذه المنتجات بحسب الشروط و الأسعار التي يحددها هو و يراها مناسبة.

المقابل أو العوائد

مقابل حصوله على حق استعمال العلامة، يقوم المرخص له بدفع مبالغ معينة للمرخص على سبيل المقابل للترخيص. قد يكون الإتفاق على أن يتم دفع نسبة مئوية من المبيعات السنوية، بشرط أن لا تقل هذه النسبة عن مبلغ معين. و عادة يدفع المرخص له مبلغ مقدم عند توقيع عقد الترخيص، أو خلال فترة بسيطة بعد ذلك، كضمانة لدفع الفوائد السنوية. و ينظم العقد هذه المسائل المالية و جوانبها الضريبية و يتعهد الفريقين بتقديم المعلومات اللازمة لكل منهما التي تساعد على الحصول على الإقتطاعات الضريبية التي يمكن أن يحصل عليها. كما يتعهد المرخص له بأن يمسك الدفاتر اللازمة الضرورية لحساب العوائد المتفق عليها و بأن يمكن المرخص من الحصول على نسخ منها إن طلب ذلك.

الضمان و التعويض

إنشاء عقد ترخيص للعلامة وتنفيذه قد يكون من شأنه أن ينشئ إلتزامات أو مسؤوليات معينة تجاه اشخاص ثالثين، و ذلك من حيث أن المرخص له يستعمل علامة يفترض أنها بالاساس للمرخص، و لكن قد يتبين أن للآخرين حقوقاً عليها، و كذلك فإن المرخص ستظهر علامته على بضاعة هي من صنع غيره و قد ينجم عن ذلك مسؤولية تجاه المستهلكين. لذلك ينص العقد عادة على أن المرخص يضمن للمرخص له ملكيته الخالصة للعلامة و بأنه لا توجد على هذه العلامة أية حقوق لأي شخص ثالث يمكن أن تتأثر من جراء استعمال المرخص له للعلامة بموجب عقد الترخيص، و يتعهد المرخص بأنه المسؤول عن أية ضرر يمكن أن ينجم عن عدم صحة ما تم ذكره و بأنه المسؤول عن أي مطالبة من أي شخص ثالث بناء على ذلك، و يعفي المرخص له من أية مسؤولية ناجمة عن استعماله للعلامة بحسب العقد.

بالمقابل فإن المرخص له يعفي المرخص من أية مسؤولية تجاه أي شخص ثالث يمكن أن تنجم عن مخالفته لعقد الترخيص، أو لعدم إلتزامه بشروط جودة المنتجات سواء نجم ذلك عن تصنيع المنتجات أو توزيعها من قبل المرخص له أو موزعيه أو وكلائه.

مدة العقد و إنهائه

هذا البند يثبت إتفاق الطرفين على مدة الترخيص، وعلى كيفية إنهائه، لأنه وبحسب طبيعة عقد الترخيص، كإذن معطى من صاحب الحق في العلامة للمرخص له لإستعمال هذه العلامة، فإنه من حق المرخص أن يحدد أو يؤقت مدة هذا الإذن بفترة زمنية معينة يصبح بعدها لاغياً و يتوقف بعدها حق المرخص له بإستعمال العلامة.

عادة ما يتم النص على بداية نفاذ عقد الترخيص و على تاريخ لاحق (بعد ٣ سنوات مثلاً) يكون من حق أي من الفريقين إنهاء العقد بإعلان خطي يوجه للطرف الآخر و يصله على الأقل قبل مدة معينة (٦ أشهر مثلاً) قبل هذا التاريخ، و في حال عدم إنهائه من قبل أي من الطرفين على الوجه المتقدم، يعتبر العقد ممدداً حتى فترة جديدة تساوي الفترة الأولى.

عادة ما تنص العقود على حق كل من الطرفين بإنهاء العقد بغير الطريقة المبينة أعلاه، و في أي وقت، في حال حصول حالة من عدة حالات يعدها العقد. هذه الحالات تشمل عادةً حالة إفلاس أحد الفريقين أو إشرافه على الإفلاس، حالة أن يتم شراء احد الفريقين (كشركة) من قبل شخص ثالث، أو أن يخضع لسيطرة شخص ثالث، و ذلك فيما يتعلق بالقسم من نشاطاته المعني بعقد الترخيص، أو حتى فيما يتعلق بنشاطات أخرى، حالة أن يقوم أحد الفريقين بخرق شروط العقد الأساسية، أو احدها، و عدم اصلاحه لهذا الخرق خلال مدة معينة (شهر مثلاً) من تاريخ تسلمه إنذار بهذا الخصوص من الفريق الآخر. و يتم عادة تحديد بعض شروط العقد مثل دفع العوائد في مواعيدها أو المحافظة على العلامة، كشروط أساسية مخالفتها توجب فسخ العقد.

التخلص من المنتجات الموجودة لدى المرخص له بعد الإنهاء

في حال إنهاء العقد من قبل أي من الفريقين في غير الحالة الأولى المذكور أعلاه (إنذار سابق قبل الموعد المحدد للإنهاء)، و ذلك كما في حالة الإنهاء لوجود خرق لشروط العقد، يكون أحد نتائج هذا الإنهاء التوقف الفوري لحق المرخص له باستخدام العلامة بأي شكل كان. هذا يخلق التساؤل عن مصير البضاعة التي انتجت أثناء فترة العقد و لا زالت في مستودعات المرخص له. لذلك يحدد العقد عادة فترة مؤقتة (ثلاثة أشهر) يكون فيها للمرخص له الحق غير الحصري ببيع المنتجات الموجودة في مستودعاته و التي سبق و صنعها تحت العلامة في المنطقة، و ذلك كي لا يتم وقوع ضرر له نتيجة لعدم تمكنه من بيع هذه المنتجات عند إنهاء الترخيص. بعد هذه الفترة يلتزم المرخص له بالتوقف عن استعمال العلامة بأي طريقة كانت: وضع على المنتجات المصنعة، توزيع أو إعلان.

عدم التنازل عن العقد أو إنشاء ترخيص من الباطن

ينص العقد عادة على عدم حق المرخص له بدون الإذن الخطي المسبق من المرخص، بالتنازل عن عقد الترخيص، أو جزء منه، لأي شخص ثالث، أو أن يمنح ترخيص من الباطن للعلامة أو أن يرتب عليها أي حق من أي نوع لأي شخص ثالث.

شروط متفرقة

إضافة للشروط الأساسية المذكورة اعلاه، و المتعلقة بشكل أساسي بالعلامة كمثل للعقد، ينص عقد الترخيص عادة على مجموعة من الشروط المتفرقة التي يمكن أن نجدها عادة في معظم الإتفاقيات التجارية، وهذه الشروط تتصل أكثر بترتيب الإلتزامات العقدية بشكل عام بين الطرفين. مثلاً، شرط اعتبار العقد كلاً متكامل، أو الشرط الذي يقول بأنه في حال بطلان أحد شروط العقد بسبب مخالفته للقواعد الآمرة في أي دولة من الدول المعنية، فإن العقد يبقى نافذاً بين الفريقين بدون هذا الشرط، ما لم يتبين أن العقد بالأساس ما كان ليقوم بدون هذا الشرط.

[نهاية الوثيقة]