

مجله حقوقی داور  
دو فصلنامه دانشمویان دانشکده حقوق  
دانشگاه شهید بهشتی  
سال اول، شماره ۱، پاییز و زمستان ۱۳۸۴  
ص ۹۷-۱۴۵

## قراردادهای لیسانس و حمایت از حقوق مالکیت فکری\*

ریچارد شیفر  
بورلی ارل  
فیلیبرتو آگوستی

ترجمه: مهدی هداوند\*\*

### مقدمه مترجم

مفاد گزارش توسعه انسانی ۲۰۰۶ سازمان ملل تهیه شده توسط برنامه توسعه سازمان ملل<sup>۱</sup> با موضوع استفاده از فناوری‌های نوین برای توسعه انسانی، هشدار جدی به کشورهای در حال توسعه در زمینه حمایت بی‌رویه و غیرمنصفانه از حقوق مالکیت فکری در قالب هنجارهای بین‌المللی و قوانین ملی است. سوال اساسی در این

\* ترجمه فصل مقدم کتاب حقوق تجارت بین‌الملل و محیط آن:

Licensing Agreements and Protection of Intellectual Property Rights (Chapter 17): International trade Law and its environment, edited by Richard Schaffer, Beverley Earle, Filiberto Agusti, with contributions from F. William McCarty and Erika M. Brown / Forth Edition, WEST EDUCATIONAL PUBLISHING Company, 1998.

\*\* دانشجوی دوره دکتری حقوق عمومی دانشکده حقوق دانشگاه شهید بهشتی

<sup>۱</sup> - United Nation Development Program (UNDP)

زمینه این است که آیا حمایت از حقوق مالکیت فکری رابطه مستقیمی با رشد و توسعه اقتصادی و طبعاً توسعه فن‌آوری در کشورهای جهان سوم دارد؟ در این خصوص نظرات موافق و مخالفی وجود دارد. عده‌ای اظهار داشته‌اند: «حامیان فن‌آوری اغلب کسانی هستند که به پیشبرد راه حل‌های گران و نامناسب، بدون در نظر گرفتن واقعیت‌های توسعه همت می‌گذارند.» در مقابل برخی از سازمان‌های بین‌المللی همچون سازمان جهانی مالکیت معنوی<sup>۲</sup> و سازمان تجارت جهانی<sup>۳</sup> به شدت به دنبال تقویت حمایت از حقوق مالکیت فکری بوده و مدعی هستند که این حمایت به توسعه تکنولوژی در کشورهای در حال توسعه نیز منجر خواهد شد. به عنوان یک نظر کاملاً مساعد می‌توان به کتاب «مالکیت فکری ابزاری قدرتمند برای رشد اقتصادی» نوشته کامل ادیس، دبیرکل واپو اشاره نمود. نویسنده در این کتاب سعی دارد با ارائه استدلالها، شواهد، نمونه‌ها و آمارهای متنوع اثبات کند که حمایت جدی از مالکیت فکری و قبول هنجارهای بین‌المللی توسط کشورهای در حال توسعه و تصویب و اجرای قوانین ملی در این زمینه، موتور رشد اقتصادی در سطح ملی، جلب سرمایه‌های خارجی، خلق درون‌زای فن‌آوری و کسب درآمد در سطح بنگاه‌های تجاری است. نمونه‌های ارائه شده عمدتاً مربوط به موفقیت شرکت‌های آسیایی و آفریقایی برای توسعه کسب و کار با استفاده از ابزارهای مالکیت فکری است. اما در حقیقت مسئله به اینجا ختم نمی‌شود و این دیدگاه را نمی‌توان با قاطعیت پذیرفت. حمایت بی‌رحمانه، فشارهای غیرمعمول و تلاش کشورهای توسعه یافته و صاحب تکنولوژی بویژه ایالات متحده در این زمینه برای هنجارسازی بین‌المللی و اعمال این هنجارها با استفاده از تمامی ابزارهای ممکن قانونی و غیرقانونی را بایستی با تأمل بیشتری مورد بررسی قرار داد.

براساس گزارش توسعه انسانی ۲۰۰۱ سازمان ملل، استفاده عادلانه از حقوق مالکیت فکری و اجرای آن به شیوه‌ای منصفانه راه حل مشکل است. اما این بازی به ترتیبی که فعلاً انجام می‌گیرد به هیچ وجه منصفانه نیست. زیرا قدرت بازیگران از لحاظ اقتصادی و نهادی بسیار نابرابر است. اجرا و تنفیذ حقوق مالکیت فکری فشار شدیدی بر منابع محدود کشورهای در حال توسعه وارد می‌سازد. حقوق مالکیت فکری دائماً تقویت می‌شود و در

<sup>۲</sup> - World Intellectual Property Organization (WIPO)

<sup>۳</sup> - World Trade Organization (WTO)

سطح جهان به نحو فزاینده‌ای به اجرا در می‌آید و این امر به مفهوم حمایت از صاحبان فن‌آوری‌های نوین در وهله اول می‌باشد که قطعاً در کشورهای توسعه یافته متمرکز هستند. از این منظر، در بنبوحه چنین روندی، کشورهای درحال توسعه با دو مانع جدی روبرو هستند. نخست اینکه اعمال حقوق مالکیت فکری می‌تواند از حد اعتدال در گذرد. برخی از درخواست‌های ثبت حق اختراع در توضیح نوآوری‌های مربوط از شفافیت در بیان مطلب پرهیز می‌کنند و مسئولان ثبت و پژوهندگان دیگر را از فهم و داوری دقیق در مورد دستاورد خود محروم می‌سازند. از حقوق انحصاری ثبت شده در زمینه ژن‌ها که کارکردشان نمی‌تواند دقیقاً بر کسی معلوم باشد تا ثبت اختراعات مربوط به روش‌های انجام امور بازرگانی مانند خرید فقط با یک فشار انگشت بر موشواره، بسیاری بر این باورند که ملاک‌های معطوف به شفافیت و فایده مندی صنعتی با تسامح بیش از حد تفسیر می‌شوند. نکته مهم این است که نظام‌های ثبت حقوق مالکیت فکری، نوآوری‌های بومی و مبتنی بر جوامع محلی را در معرض ادعاهای مالکیت بخش خصوصی و بعضاً خارجی قرار می‌دهند. پروانه‌های حق اختراع انحصاری که به نحوی نسنجیده و به رغم احراز حق تقدم دیگران، بدیهی بودن مطلب یا فقدان هرگونه نوآوری قابل ملاحظه صادر شده‌اند، از قبیل مالکیت انحصاری ایالات متحده آمریکا بر لوبیای انولای مکزیکی، نوعی مشارکت در سرقت بی سر و صدای دانش و دارایی‌هایی است که کشورهای در حال توسعه طی قرون و اعصار به دست آورده‌اند.

دوم اینکه اگر چه فن‌آوری می‌تواند ابزاری برای توسعه باشد ولی در عین حال وسیله‌ای نیز برای کسب امتیازهای رقابتی در اقتصاد جهانی است. کشورهای درحال توسعه بدون دسترسی به مشاوره مناسب در مورد تصویب قوانینی که بتواند امکان بیشترین بهره‌گیری از اسناد بین‌المللی بویژه معاهده «جنبه‌های مربوط به تجارت درحقوق مالکیت فکری» (تریپس) را فراهم سازد، و تحت فشارهای بیرونی شدید برای تصویب قوانینی که فراتر از آنچه توافقنامه مقرر می‌دارد، می‌توانند از طریق قانون‌گذاری نامناسب خود را در موقعیت نامساعدی قرار دهند.

مطلب حاضر که ترجمه فصل هفدهم کتاب «حقوق تجارت بین‌المللی و محیط آن» (از صفحه ۵۶۶ تا ۵۷۴ بااستثناء صفحات ۵۶۶ تا ۵۷۳) با عنوان «حقوق مالکیت فکری و قراردادهای لیسانس» می‌باشد نمونه گویایی از دیدگاه و ذهنیت نویسندگان و حقوقدانان آمریکایی و بسیاری از کشورهای توسعه یافته در این زمینه است. تلاش این نویسندگان

برای حمایت از دانش تکنولوژیک خود و در عین حال لحن تند آنان نسبت به برخی از کشورهای درحال توسعه از قبیل مکزیک و برزیل و همچنین حملاتی که به کشورهای توسعه یافته‌ای همچون ژاپن و حتی کشورهای اروپایی دارند، بسیار خواندنی و جالب توجه است.

در هر حال، صرفنظر از مسئله تعارض ثبت و حمایت ناروا از برخی اختراعات دارویی با «حق حیات» به عنوان بنیادین‌ترین حقوق بشری و محدودیت‌هایی که حمایت‌های بی‌رویه از مالکیت فکری بردستیابی مردم جنوب به حقوق اقتصادی و اجتماعی، ایجاد می‌کند و با یادآوری مغایرت نسبی اعطای حق‌های انحصاری در قالب حقوق مالکیت فکری با اهداف حقوق رقابت (ضد انحصار) که خود جای بحث مفصلی دارد، نمی‌توان منکر اهمیت و نقش مالکیت‌های فکری و دارایی‌های غیرملموس در صحنه تجارت بین‌المللی شد. قرارداد لیسانس نیز به عنوان ابزاری مهم برای انتقال و مبادله مالکیت‌های فکری و دانش فنی در میان سایر قراردادهای انتقال تکنولوژی می‌تواند گزینه‌ای متفاوت و جذاب باشد (و البته نه بهترین گزینه در هر شرایطی). بدین ترتیب بازرگانان، حقوق‌دانان، صنعتگران، دولت‌مردان و نگاه‌های اقتصادی در ایران به ناگزیر بایستی با درک قواعد بازی، توانایی لازم را برای چالاکي در چنین فضایی کسب کنند.

در انتها شایان ذکر است که انتخاب این متن برای ترجمه از آن جهت بوده است که باتوجه به رشته تحصیلی نگارنده (حقوق عمومی)، نویسندگان پیش از آنکه به روابط تجاری خصوصی بپردازند، به خط مشی عمومی دولتها توجه داشته‌اند و بدین ترتیب، به مباحث حقوق عمومی اقتصادی نزدیک شده‌اند.

### چکیده

مؤلف ابتدا به بررسی دلایل وجودی و علل گسترش و کاربرد وسیع قراردادهای لیسانس در صحنه تجارت بین‌الملل پرداخته و از منظر صاحبان فن‌آوری، مزیت‌های این نوع قرارداد را توضیح داده است. سپس برخی از موضوعات اصلی در قراردادهای لیسانس از قبیل حق بهره‌برداری از دانش فنی و حدود آن، موقعیت‌های رقابتی و محدودیت‌هایی که واگذار کنندگان لیسانس معمولاً برای دریافت‌کننده لیسانس ایجاد می‌کنند را بیان نموده است. از این منظر مسئله حمایت‌های بین‌المللی از حقوق مالکیت‌های فکری و کنوانسیون‌های

مربوطه مورد بحث قرار گرفته و بویژه برخی از ویژگی‌های خاص حقوق ایالات متحده در این زمینه تبیین شده است. مولف با ارائه خلاصه یکی از پرونده‌های معروف قضایی با عنوان «پرونده شامپاین» به خوبی صحنه بین‌المللی حمایت از حقوق مالکیت فکری را ترسیم نموده است. آنگاه انواع خط‌مشی‌های دولتی در همین بستر را بررسی نموده و برخی از دولت‌هایی را که به زعم نویسنده در حمایت از حقوق مالکانه صاحبان دانش فنی و مالکیت‌های فکری کوتاهی می‌کنند را مورد انتقاد قرار داده است. سپس به عنوان یک رویکرد مثبت به این مسئله، به نقل پرونده خواندنی «والت دیزنی» پرداخته و تحول دیدگاه محاکم قضایی چین را یادآور شده است. در انتها به بررسی سه روش مختلف اتخاذ شده توسط دولت‌ها برای تنظیم فرایند انتقال مالکیت فکری و مقررات‌گذاری در زمینه قراردادهای لیسانس، پرداخته شده است.

## واژگان کلیدی

حقوق مالکیت فکری، قرارداد لیسانس، انتقال تکنولوژی.

## دلایل وجود قراردادهای انتقال مالکیت فکری

یکی از شیوه‌هایی که سریع‌ترین رشد را در تجارت خارجی دارد، این است که حقوق مالکیت فکری یعنی دانش فنی تکنولوژیک<sup>۴</sup> یا حق ناشی از یک اثر هنری، در مقابل دریافت مبلغی و یا دیگر شکل‌های جبرانی، در اختیار یک شرکت خارجی قرار گیرد. اجازه استفاده از حقوق مالکیت فکری نیز همانند تنظیم یک قرارداد ساده نمایندگی نیاز به سرمایه‌گذاری ثابت ندارد، اما انتقال حقوق مالکیت فکری مستلزم تولید یا بازاریابی یک محصول یا خدمت در یک کشور خارجی است. با درگیر شدن یک طرف خارجی برای تولید یا بازاریابی و فروش محصولات، سرمایه‌گذار آمریکایی از پذیرش ریسک‌های مهم و مصادره قانونی سرمایه‌های ثابت‌اش در کشور خارجی اجتناب می‌کند و مصون می‌ماند.

دارنده یک حق مالکیت فکری به دلایل فراوانی ممکن است به انتقال تکنولوژی به خارج تمایل پیدا کند. یک شرکت آمریکایی برای دریافت مبلغی که گاهی اوقات حق امتیاز<sup>۵</sup> نامیده

<sup>۴</sup> - Technological know-how

<sup>۵</sup> - Royalty

می‌شود، پروانه‌ای<sup>۶</sup> را به یک شرکت خارجی واگذار می‌کند که او را مجاز می‌کند تا از علامت تجاری<sup>۷</sup> حق تکثیر آثار هنری یا ادبی<sup>۸</sup> یا دانش فنی شرکت آمریکایی، برای ساخت یک محصول به منظور فروش در قلمرو کشور شرکت خارجی، استفاده کند. در روشی دیگر، شرکت آمریکایی می‌تواند حق مالکیت فکری یا تجهیزاتی را برای تأسیس یک کارخانه تولیدی در خارج تأمین و فراهم کند تا آن کارخانه نسبت به ساخت محصول به منظور صادرات مجدد و برگشت محصول به آمریکا، اقدام نماید. در اغلب موارد محصولی که در خارج تولید می‌شود، اجزاء آن توسط یک شرکت آمریکایی تولید شده است. در صورت دریافت تجهیزات، شرکت آمریکایی می‌تواند از انتقال تکنولوژی به عنوان آورده در یک مشارکت انتفاعی<sup>۹</sup> در خارج از کشور در قبال سهم و آورده دیگران در آن استفاده کند. مشارکت انتفاعی می‌تواند از این تکنولوژی برای ساخت و شاید بازاریابی محصولات یا اجزاء بهره‌برداری کند.

یک شرکت آمریکایی نوعاً در چنین توافقاتی وارد می‌شود زیرا از این طریق امکان بازاریابی یا استفاده از فرصت‌هایی برای او فراهم می‌شود که به تنهایی نمی‌توانسته از آنها بصورت موثری بهره‌برداری کند. این شرکت ممکن است پیش از این در همه زمینه‌هایی که مربوط به توانایی‌اش برای تولید در داخل کشور بوده، مشغول به تولید بوده است ولی در عین حال ممکن است منابع کافی را برای توسعه اساسی حوزه فعالیتش نداشته باشد. واگذاری لیسانس یا تشکیل تیم با یک شرکت خارجی با سرمایه کافی و بعضاً بخاطر دیگر امکانات و دارایی‌های جذاب از قبیل شبکه آمادۀ بازاریابی در بازارهای مطلوب صادراتی، راهی برای توسعه بازار شرکت بدون نیاز به داشتن سرمایه اضافی است.

برخی دیگر از شرکت‌های آمریکایی ممکن است، سرمایه فراوان و محصولات خوبی هم داشته باشند ولی ظرفیت‌ها و امکانات تحقیق و توسعه<sup>۱۰</sup> آنها ناکافی باشد. چنین شرکتی که با نیاز به بهبود در تکنولوژی‌اش مواجه شده، پیش از آنکه از بیرون بازار به واسطه تکنولوژی‌های رقیب بر او فشاری وارد شود، ممکن است تمایل پیدا کند که با یک شرکت

<sup>6</sup> - License

<sup>7</sup> - Trademark

<sup>8</sup> - Copyrights

<sup>9</sup> - Joint Venture

<sup>10</sup> - Research & Development (R&D)

خارجی که کارکنان تحقیق و توسعه قوی دارد، تیمی را تشکیل دهند و از این طریق در یک دوره کوتاه زمانی، نسبت به توسعه بازارهای جغرافیایی‌اش و بهبود محصولاتش برای آینده نیز اقدام کند.

با این همه شرکت‌های دیگری نیز وجود دارند که صاحب تکنولوژی هستند که گستره وسیعی را برای فعالیت آنها فراهم می‌کند ولی صلاحیت‌های مدیریتی لازم، منابع توسعه‌ای و توانایی بازاریابی کافی را برای بهره‌برداری از تمامی این فرصت‌های جذاب، بطور همزمان ندارند. در چنین حالتی این شرکت، آن تکنولوژی در حال استفاده‌ای را که به نظر می‌رسد، بیشترین هماهنگی را با توانایی‌ها و محوریت شرکت دارد برای خود حفظ می‌کند و می‌تواند تکنولوژی پایه<sup>۱۱</sup> را به چندین شرکت دیگر واگذار کند و با این کار بصورت اتوماتیک محصولات خاص و یا بازار جغرافیایی‌اش توسعه می‌یابد.

جستجو برای هزینه‌های کمتر نیروی کار در کشور میزبان نیز می‌تواند یک شرکت آمریکایی را وادار کند تا تولید محصولش را به خارج منتقل کند. اما این شرکت آمریکایی ممکن است راه خود را به سوی کشور خارجی نداند یا ممکن است در معرض خطر ملی شدن (کارخانه و سرمایه‌اش) قرار بگیرد. در چنین وضعیتی شرکت آمریکایی می‌تواند بجای اینکه نسبت به تاسیس کارخانه در مالکیت خودش در کشور خارجی اقدام کند، با یک شرکت محلی قراردادی را برای تأمین آنچه که برای تولید مورد نیاز است، منعقد کند.

درحالی که دلایل مثبت زیادی برای صاحبان حقوق مالکیت فکری برای انتقال تکنولوژی‌شان وجود دارد، ولی معمولاً خطرات مهمی همچون خطر از دست دادن کنترل بر یک تکنولوژی مطلوب و کمک کردن به ایجاد یک رقیب، با چنین انتقالی همراه است. به عنوان مثال، یک تولید کننده کوچک محصولات شیمیایی در ایالات متحده، می‌تواند حق اختراع پایه<sup>۱۲</sup> خود را به یک تولید کننده بزرگ فرانسوی از طریق انعقاد یک قرارداد مشارکت<sup>۱۳</sup> به امید بهره‌برداری از بازار اروپایی و دستیابی به ظرفیت‌های بیشتر تحقیق و توسعه منتقل کند. اما با چنین اقدامی او ممکن است به سادگی امکان و اختیار برای استفاده از فرصت تحقیق پیرامون این اختراع برای تولید یک محصول جانشین بدون نقض حق اختراع<sup>۱۴</sup>

<sup>11</sup> - Basic Technology

<sup>12</sup> - Basic Patent

<sup>13</sup> - Joint Venture

<sup>14</sup> - Non - infringing

موضوع یا با نقض حق اختراع و تولید محصولاتی که نمی‌توان نقض حق اختراع را در آنها به اثبات رساند را به یک شرکت خارجی بدهد. با تولید این محصول، شرکت فرانسوی می‌تواند بازار اروپایی را تحت کنترل خود داشته باشد و به همین ترتیب تهدیدی برای بازار محلی تحت کنترل شرکتهای آمریکایی، محسوب گردد.

### حقوق مالکیت فکری (قراردادهای انتقال)

قلب هر انتقال حقوق مالکیت فکری، واگذاری پروانه‌ای است که به طرف دیگر اجازه می‌دهد از حقوق مربوطه استفاده کند. شرایط قرارداد و مبلغ جبرانی که در قبال استفاده از حقوق مالکیت فکری تعیین می‌شود، به موازنه موقعیت طرفین در قرارداد انتقال، شکل می‌دهد.

### حق استفاده و شرایط استفاده

واگذار کننده لیسانس<sup>۱۵</sup> اغلب موافقت می‌کند که خدمات متنوعی را از قبیل کمک به ایجاد یک خط مونتاژ یا سایر حمایت‌های آموزشی و تکنولوژیک برای تسهیل در فعالیت‌های مورد انتظار، فراهم کند. واگذار کننده لیسانس معمولاً می‌خواهد که بهره‌برداری دریافت کننده لیسانس<sup>۱۶</sup> از حقوق مالکیت فکری که منتقل شده را به روش‌های مختلف محدود کند. یکی از محدودیت‌های متعارف، برقراری محدودیت‌های جغرافیایی در زمینه محصولات تولیدی یا فعالیت‌های بازاریابی و یا در خصوص محدودیت‌های بهره‌برداری، برای دریافت کننده لیسانس می‌باشد، که این امور اقدامات دریافت کننده لیسانس را برای استفاده از حقوق مالکیت فکری، محدود می‌کند. به عنوان مثال یک واگذار کننده لیسانس که تکنولوژی لیزر را منتقل کرده می‌تواند به یک دریافت کننده لیسانس اجازه دهد که از این تکنولوژی فقط در رابطه با جراحی‌های پزشکی استفاده کند در حالی که برای خود حق استفاده از این تکنولوژی را در فن‌آوری ارتباطات و فعالیت‌های تولیدی و سایر موارد، حفظ می‌کند. به همین ترتیب یک واگذار کننده لیسانس که نام تجاری معروف یک عروسک را واگذار می‌کند، می‌تواند فروش آن را توسط دریافت کننده لیسانس به کشوری معین، محدود کند. واگذار

<sup>15</sup> - Licensor

<sup>16</sup> - Licensee



کننده لیسانس می‌تواند از راههای دیگری نیز از قبیل محدودیت در میزان درآمد یا محصول و یا محدودیت در مشتری‌ها، استفاده کند به ویژه در مواقعی که در نظر دارد از دریافت کننده لیسانس به عنوان تأمین کننده امکانات توزیع محصولاتش بهره‌برداری نماید. وقتی که وضعیت اقتصادی واگذار کننده لیسانس وابسته به موفقیت‌های بازاریابی توسط دریافت کننده لیسانس باشد، واگذار کننده لیسانس ممکن است تمایل داشته باشد که تعهدات مختلفی را بر دریافت کننده لیسانس در زمینه استفاده از حقوق مالکیت فکری تحمیل نماید. از دریافت کننده لیسانس انتظار می‌رود که متعهد گردد تا نهایت تلاش خود را برای توسعه بازار به منظور فروش محصولات تولید شده با استفاده از حقوق مالکیت فکری مصروف نماید. بسیاری از واگذار کنندگان لیسانس از این هم فراتر می‌روند و تقاضا می‌کنند که دریافت کننده لیسانس بایستی سهم مشخصی از بازار را بدست آورد و مجازات عدم دستیابی به این سهم، می‌تواند از دست دادن لیسانس باشد.

### موقعیت‌های رقابتی

در صورتی که بهره‌برداری از حقوق مالکیت فکری که به موجب لیسانس منتقل شده، مستلزم تأمین مالی زیاد یا استفاده از سایر منابع باشد، دریافت کننده لیسانس اغلب، به منظور افزایش درآمد و برگشت سرمایه‌اش به میزان کافی، حقوق انحصاری نسبت به مالکیت در برخی از قلمروهای جغرافیایی را از واگذار کننده لیسانس مطالبه می‌کند. از سوی دیگر واگذار کننده لیسانس نیز نمی‌تواند همه تخم مرغ‌هایش را در یک سبد بگذارد و در واقع در یک بازار بزرگ بالقوه قرار دهد. دریافت کننده لیسانس ممکن است به دلایل متعددی از قبیل فقدان تعهد و پایبندی، عدم توانایی در تضمین مالی در برنامه‌های ضروری یا بازاریابی ناکافی، فاقد توانایی لازم باشد. علاوه بر این، ممکن است تکنولوژی‌های رقیب وارد بازار شوند و اعتبار حق اختراع واگذار کننده لیسانس ممکن است منقضی شود یا اتفاقات دیگری ممکن است واقع شوند که ناگهان مدت طولانی پیگیری این امر پرمخاطره را کاهش دهند. واگذار کنندگان لیسانسی که دلایل کافی برای توجه به این مخاطرات دارند، گاهی اوقات حقوق مالکیت فکری خود را به دو یا چند دریافت کننده لیسانس که تمایل دارند برای توسعه بازار هدف با یکدیگر رقابت کنند، واگذار می‌کنند، در مقابل، دریافت کنندگان لیسانس که با

چنين وضعيتي مواجه هستند، احتمالاً تلاش خواهند نمود تا در مورد دريافت ديگر امتيازات جبراني از قبيل کاهش در تعهد به پرداخت حق امتياز (رويالتي)، مذاکره کنند.

تنظيم سطح مناسبي براي رويالتي ممکن است وضعيت دشواري ايجاد کند، به ويژه وقتی که ميزان تقاضاي بازار براي حقوق مالکيت فکري که واگذار شده، هنوز روشن نيست. تعيين رويالتي به مبلغ بسيار بالا، هزينه اضافي را به قيمت کل محصول نهايي تحميل مي کند به حدي که نمي تواند با کالاهای جایگزین که در بازار در دسترس هستند، رقابت کند. ممکن است تقاضا براي خريد همبرگري که با نام مک دونالد در ديجون<sup>۱۷</sup> فروخته مي شود، بالا باشد و مکانيزمهاي کنترل کيفيت نيز قيمت بالاي آن را توجيه کند ولي در همان منطقه، مشتريان با خريد همبرگري با نام تجاري ايكس که توسط شخص ديگري که رويالتي پرداخت نمي کند، بيشتر راضي خواهند شد. در آن منطقه، ميزان فروش و رويالتي، کاهش خواهد يافت و به دريافت کننده و واگذار کننده ليسانس هر دو آسيب خواهد رساند. راه حل اين است که سطح رويالتي به ميزاني تعيين شود که به واگذار کننده و دريافت کننده ليسانس، اجازه دهد تا برگشت سرمايه گذاري آنها را با استفاده از انعقاد قرارداد ليسانس، به حد مطلوب برسانند.

#### محرمانه نگهداشتن و بهبود محصول

وقتي که در قالب حقوق مالکيت فکري، آن تکنولوژي منتقل مي شود که ابتداً تحت حمايت قوانين حق اختراع<sup>۱۸</sup> نبوده و بلکه در چهارچوب فرايند حمايت از اسرار تجاري<sup>۱۹</sup> مورد حمايت قرار گرفته است، نکته کليدي ديگري که بايستي در قرارداد ليسانس، قيد شود اين شرط قراردادي است که به موجب آن دريافت کننده ليسانس متعهد مي شود که اين تکنولوژي را در مقابل اشخاص ثالث به صورت محرمانه نگه دارد تا نتوانند از اين تکنولوژي بهره برداري کنند يا وضعيت حمايت شده تکنولوژي موصوف را به مخاطره بيندازند. دريافت کننده ليسانس اغلب سعی مي کند که طول دوره اي را که بايستي تکنولوژي، محرمانه بماند، محدود کند در حالي که واگذار کننده ليسانس تمايل دارد، محرمانه نگهداشتن تکنولوژي را به همان ميزاني که دوره مفيد اسرار تجاري مورد انتظار و قابل پيش بيني است، حفظ کند.

<sup>17</sup> - DIJON

<sup>18</sup> - Patent Law

<sup>19</sup> - Trade Secret

طرفین همچنین ممکن است در مورد وسایل مشخصی که بوسیله آنها انتظار می‌رود دریافت کنندۀ لیسانس از تکنولوژی محرمانه حمایت کند، مذاکره و چانه زنی کنند. بعنوان مثال، واگذار کننده لیسانس می‌تواند درخواست کند که کارمندان دریافت کننده لیسانس نیز در موافقتنامه محرمانه نگهداشتن و عدم بهره‌برداری از تکنولوژی وارد شوند و بدین ترتیب واگذار کننده لیسانس بتواند در موارد نقض یا تهدید به نقض، این موافقتنامه را اجرا کند. واگذار کننده لیسانس ممکن است همچنین درخواست کند که فقط کارمندانی که نیاز به دانستن تکنولوژی دارند از آن مطلع شوند.

طرفین همچنین معمولاً در مورد مالکیت و استفاده از حقوق در مواقعی که دریافت کنندۀ لیسانس در تکنولوژی واگذار شده، بهبودی ایجاد کرده و یا اختراع جدیدی را می‌آفریند که مبتنی بر همان تکنولوژی اولیه است، مذاکره می‌نمایند. از آنجایی که دریافت کنندۀ لیسانس چنین فرصتی را نداشته است که بدون دانش فنی واگذار شده بوسیله واگذار کننده لیسانس، این تکنولوژی مفید را ایجاد کند، واگذار کننده لیسانس ممکن است واگذاری مجدد این تکنولوژی جدید را به تملک خودش یا حداقل حق استفاده از آن را اغلب بدون پرداخت مابه‌ازاء، درخواست و مطالبه کند. به علاوه طرفین اغلب درباره اینکه آیا واگذار کننده لیسانس متعهد خواهد بود تا اجازه بدهد که دریافت کنندۀ لیسانس از بهبود و ارتقائی که توسط واگذار کننده ایجاد شده است، استفاده نماید، مذاکره می‌نمایند.<sup>۲۰</sup>

واگذار کنندگان و دریافت کنندگان لیسانس همچنین در مورد موضوعات مربوط به خاتمه قرارداد مذاکره می‌کنند. این موضوعات اصولاً شامل دوره زمانی است که در طی آن دریافت کنندۀ لیسانس می‌تواند از حقوق مالکیت فکری بهره‌برداری کند. همچنین در مورد اتفاقاتی که ممکن است موجب شود تا قرارداد لیسانس زودتر از دوره مقرر شده، خاتمه یابد و بدین ترتیب حقوق دریافت کنندۀ لیسانس در چهارچوب حقوق مالکیت فکری، (اگر چنین حقوقی وجود داشته باشد) بعد از خاتمه قرارداد، منقضی و پایان یابد. بنابراین در قراردادی که اجازه استفاده از حقوق مالکیت فکری را می‌دهد، واگذار کننده لیسانس سعی خواهد کرد

۲۰ - یکی از مشاجرات قدیمی میان کشورهای شمال و جنوب، وجود مواد و شروط محدود کننده و ضد رقابتی در قراردادهای انتقال تکنولوژی است که معمولاً بر کشورهای در حال توسعه تحمیل می‌شوند. برای مطالعه در این خصوص رجوع کنید به مقاله نگارنده تحت عنوان: «حقوق مالکیت فکری و حقوق رقابت» فصلنامه اقتصاد سیاسی، شماره ۵ (مترجم).

تا مطمئن شود که دریافت کننده لیسانس، از حقوق واگذار شده، در رقابت با واگذار کننده لیسانس استفاده نخواهد کرد یا این فرض و امکان را برای رقبای احتمالی، منتفی کند. از سوی دیگر دریافت کننده لیسانس سعی خواهد کرد تا رویالتی را پایین و به صورت حداقل نگه دارد و شروط مربوط به عدم رقابت و عدم افشاء اطلاعات را خلاصه و مختصر کند.

اعمال شروط و تعهدات مربوط به محرمانه نگه داشتن تکنولوژی برای بدست آوردن تضمین مناسب در مورد محرمانه ماندن مالکیت فکری در خارج از کشور ممکن است مشکل باشد. دادگاهها در کشورهای مختلف این شروط را به درجات متفاوت اعمال خواهند کرد و حتی وقتی که این ضوابط لازم الاجرا می گردند، ضمانت اجراهای متفاوتی در مقابل سوء استفاده اجرا می گردد.

بسیاری از تعارضاتی که در اینجا توضیح داده شد، موضوعاتی هستند که به هنگام مذاکره و بررسی انعقاد قراردادهای انتقال حقوق مالکیت فکری اعم از داخلی یا بین المللی مطرح می شوند. یکی از تفاوت های اساسی در سناریوی بین المللی (نسبت به داخلی) این است که در بسیاری از موارد، دولت میزبان شرایطی را به نفع دریافت کنندگان لیسانس در کشور خود، فراهم می کند.

### سیاست های اساسی بین المللی در زمینه حقوق انتقال مالکیت فکری

کشورهای میزبان می توانند ظرفیت های موجود برای حقوق مالکیت فکری را به وسایل مختلف (مستقیم یا غیرمستقیم)، توسعه دهند یا تخریب کنند. بدون حقوق حمایت از حق اختراع، کپی رایت، اسرار تجاری و علائم تجاری، مالکان خارجی حقوق مالکیت فکری، اغلب تمایلی نخواهند داشت تا دارایی های غیر ملموس با ارزش خود را با شهروندان کشور میزبان تقسیم و تسهیم کنند زیرا که احتمال دزدیده شدن حقوق مالکیت فکری در آن کشورها وجود خواهد داشت.

### حمایت بین المللی از حق اختراع، علام تجاری و دیگر مالکیت های فکری

تقریباً در طول یک قرن گذشته، کشورها برای تأسیس یک سیستم حقوق بین المللی هماهنگ در زمینه مالکیت فکری مبارزه کرده اند. از وقتی که انقلاب رایانه ای به سرعت ارزش این اموال را افزایش داد، کشورهای جهان نهایتاً در نیمه دهه ۱۹۹۰، ایجاد یک سیستم

یکپارچه را آغاز کردند. علیرغم وجود تعدادی معاهده و کنوانسیون بین‌المللی در زمینه حمایت از مالکیت فکری، اغلب حمایت واقعی هنوز در حقوق و رویه داخلی کشورها یافت می‌شود. از زمانی که ایالات متحده متهورانه به حمایت از حقوق مالکیت فکری خود در برخی از کشورها تمایل پیدا کرده، می‌بایست اقدامات مجزایی را در هر یک از این کشورها دنبال کرده و پوشش دهد.

معاهده موثر در حمایت از حق اختراع، کنوانسیون بین‌المللی برای حمایت از مالکیت صنعتی است که بیشتر به «کنوانسیون پاریس» معروف است. کنوانسیون پاریس تضمین می‌کند که درخواستهای ثبت حق اختراع و علامت‌های تجاری توسط اتباع کشورهای خارجی که کنوانسیون را امضا کرده‌اند، همان رفتار و حق تقدمی را دریافت خواهند کرد که در مورد درخواستهای اتباع داخلی اعمال می‌شود: «اتباع هر یک از کشورهای امضا کننده کنوانسیون، نمی‌توانند از حقوق مالکیت فکری شهروندان خود حمایت کنند مگر اینکه، همان حمایت را برای شهروندان دیگر کشورهای امضا کننده تأمین نمایند». کنوانسیون پاریس همچنین به صاحبان علایم تجاری در هر یک از کشورهای امضا کننده دوازده ماه مهلت می‌دهد که با استفاده از حق تقدم، درخواست ثبت مشابهی را در دیگر کشورهای امضا کننده کنوانسیون ارائه دهند.

معاهده همکاری حق اختراع<sup>۲۱</sup> (پی سی تی) کنوانسیون پاریس را بوسیله کارآمد کردن فرایند درخواست ثبت حق اختراع تکمیل می‌کند. پی سی تی به متقاضی ثبت حق اختراع در یک کشور امضا کننده معاهده، به محض اینکه او یک تقاضای بین‌المللی را مطابق با فرمی که در پی سی تی طراحی شده، ارائه و ثبت کند، ادعای حق تقدم اعطا می‌کند. سپس متقاضی ثبت اختراع هشت ماه فرصت دارد تا درخواست خود را در کشورهایی که تمایل دارد که حمایت لازم را کسب کند، دنبال نماید.

دو مسئله اساسی در ساختار کنوانسیون پاریس وجود دارد. اولین مسئله این است که کنوانسیون هیچ استاندارد ماهوی حداقلی را برای حمایت از حق اختراع در کشورهای امضا کننده مقرر و تکلیف نکرده است. بنابراین کشوری که امکان تحقیق و ساخت داروهای را نداشته باشد، می‌تواند اینگونه تصمیم بگیرد که حمایت از اختراعات دارویی امری غیراخلاقی است و در نتیجه حمایت از حق اختراع در مورد محصولات دارویی را منکر می‌شود. چنین

<sup>21</sup> - PCT (Patent Cooperation Treaty)

قوانینی از نظر کنوانسیون پاریس قابل قبول است، زیرا به همان ترتیبی که نسبت به شهروندان داخلی آن کشور اعمال می‌شود نسبت به خارجی‌ها هم اجرا می‌گردد. به موجب چنین ساختاری، بازرگانان جسور برزیلی قادر می‌گردند تا کپی داروهای آمریکایی را برای سالهای متمادی بدون اینکه ابدأ به صاحبان این داروها رویالتی بپردازند، بفروشند و در عین حال حقوق بین‌المللی را نیز نقض نکرده‌اند.

مسئله مهم دیگر کنوانسیون، فقدان مکانیزم اجبار کننده است. اختلافات ناشی از معاهده بایستی توسط دیوان بین‌المللی دادگستری حل و فصل شود اما اغلب کشورهای امضا کننده از آنجایی که صلاحیت قضایی دیوان را به رسمیت نمی‌شناسند، از وضع قواعد و قوانین لازم برای آنچه با آن موافقت ندارند، طفره می‌روند. آیین دادرسی واقعی برای اجرای احکام قضایی مگر با قبول اختیاری وجود ندارد.

معاهده بین‌المللی مهم دیگر در زمینه مالکیت فکری «کنوانسیون برن برای حمایت از آثار ادبی و هنری» است که بیشتر به عنوان کنوانسیون برن شناخته می‌شود. کنوانسیون برن نیز که در مورد اعطاء حقوق چاپ و نشر آثار فکری و هنری (کپی رایت) در میان کشورهای عضو بحث می‌کند، بر ساختار رفتار ملی<sup>۲۲</sup> مبتنی است بدین مفهوم که هریک از کشورهای امضا کننده بایستی همان رفتاری را با خارجی‌ها داشته باشند که با شهروندان خود دارند. برخلاف کنوانسیون پاریس، کنوانسیون برن همه کشورهای امضا کننده را مکلف می‌کند که قوانین ماهوی را با حداقل‌های مشخصی وضع و تصویب کنند. این حداقل شامل جلوگیری از نقض حقوق کپی رایت آثار ادبی و هنری و اعطاء حقوق انحصاری<sup>۲۳</sup> به نویسندگان (پدید آورندگان) به منظور تهیه، تنظیم و انتشار این آثار است. برخلاف سیستم قطعه قطعه شده ثبت حق اختراع و علایم تجاری [که به موجب آن درخواست کننده بایستی تقاضای خود را در تمام کشورهای عضو که تمایل دارد از حمایت آنها برخوردار شود، ثبت کند] در کپی رایت پدید آورنده اثر بایستی علامت © و سال تألیف اثر را روی اثر چاپ کند تا حمایت ناشی از کپی رایت را در سرتاسر جهان برای اثر تأمین کند. فرا رسیدن انقلاب رایانه‌ای و اینترنت، دنیای بی تحرک حقوق بین‌المللی کپی رایت را به حرکت در آورد. در ابتدا، اختلاف نظر مهمی وجود داشت که آیا برنامه‌های رایانه‌ای جزء موضوعاتی که قابلیت

22 - National Treatment

23 - Exclusive rights

کپی رایت داشته باشند، محسوب می‌گردند. این مسئله در اواخر دسامبر ۱۹۹۶ حل شد وقتی که سازمان جهانی مالکیت معنوی پیش‌نویس معاهده‌ای را در زمینه سئوالات مربوط به حمایت از آثار ادبی و هنری تصویب کرد و مقرر داشت که: «برنامه‌های رایانه‌ای به عنوان آثار ادبی در چهارچوب مفهوم ماده دوم کنوانسیون برن حمایت می‌شوند. این حمایت نسبت به نمایش برنامه‌های رایانه‌ای در هر شکلی اعمال می‌گردد».

این معاهده به عنوان معاهده کپی رایت سازمان جهانی مالکیت معنوی یا پروتکل ملحق به کنوانسیون برن شناخته می‌شود که حوزه انتشاری را که یک پدید آورنده بایستی آن را اجازه دهد، بدین نحو توسعه داده که شامل: «هرگونه وسیله ارتباطی برای انتشار آثار در میان عموم، اعم از وسایل با سیم یا بی سیم به آن چنان شیوه‌ای که اعضای جامعه بتوانند به آن آثار در هر مکان یا زمانی که شخصاً به وسیله آنها انتخاب شده، دسترسی داشته باشند»، می‌گردد.

طبعاً این عبارت، چاره‌جویی ماهرانه‌ای است که شامل دسترسی از طریق اینترنت نیز می‌شود. این پروتکل که به همراه معاهده اجراء و آوانگاری<sup>۲۴</sup> در همان زمان تصویب شد، قصد داشته تا حقوق داخلی اعضا را از طریق ملزم کردن کشورهای امضا کننده معاهده، بدین نحو مضیق و محدود کند تا حمایت حقوقی کافی را در برابر نادیده گرفتن موازین امنیتی تکنولوژیک و اتخاذ ضمانت اجراهای موثر در مقابل انتقال آگاهانه حقوق الکترونیک که شامل اطلاعات مدیریتی و اقدامات توزیعی مرتبط می‌گردد و همچنین برقراری موازین لازم برای اجازه اتخاذ اقدام موثر در مقابل هر نوع عملی که منجر به نقض معاهده می‌شود را مقرر دارند.

ایالات متحده می‌خواسته تا فراتر از این برود و درخواست کرده تا موضوع چاپ مجدد و موقتی آثاری را که تحت حمایت کپی رایت می‌باشند را نیز پوشش دهد، مگر اینکه کشور مورد نظر قوانین مشخصی را که حاوی حداقل استانداردهای لازم است وضع کرده باشد. از آنجایی که اینترنت از طریق فرستادن بسته‌های اطلاعات به حافظه موقتی رایانه‌ها کار می‌کند، این امر موضوعات مهمی را به نام «گشت زدن»<sup>۲۵</sup> در اینترنت پدید آورده است. این اختلاف نظر موقتاً از طریق تفسیر پذیرفته شده‌ای در مورد مقررات معاهده حل شده ولی

<sup>24</sup> - Performance and Phonograms Treaty

<sup>25</sup> - Browsing

این سؤال که آیا و چگونه این تفسیر اجرا خواهد شد، روشن نیست. تمامی این مقررات در بستر کنوانسیون برن اهمیت و اعتبار سست و غیرقابل اعتمادی داشته‌اند. همانند کنوانسیون پاریس اجرا موثر کنوانسیون برن بسیار مشکل بوده است.

تنها جایی که تقاضای ثبت اختراع چند ملیتی واحد در آن وجود دارد، اتحادیه اروپاست. از ۱۹۷۸ هر فردی می‌تواند حمایت لازم در همه کشورهای عضو اتحادیه را با ثبت یک درخواست واحد مبتنی بر «کنوانسیون حق اختراع جامعه» بدست آورد. این سیستم در دسامبر ۱۹۸۹ ایجاد شد زمانی که دولتهای عضو، توافقنامه مربوط به اختراعات جامعه اروپا را که سیستمی واحد را برای اعمال و اعطای ثبت حقوق اختراعات در اروپا و سیستم متحدالشکلی را برای حل و فصل اختلاف مربوط به نقض حق اختراع، ایجاد می‌کند، امضا کردند. براساس این سیستم، همه افرادی که می‌خواهند از حمایت حق اختراع اروپایی برخوردار شوند، بایستی فرم تقاضایی مشابه فرم پی سی تی پر کرده و ارائه دهند. سیستم حق اختراع اروپایی ممکن است این درخواست را بپذیرد و یا رد کند که رد کردن از طریق «تصمیم حاکی از رد» و اعطای حق اختراع از طریق «تصمیم اداری به ثبت اختراع» توسط «اداره اختراعات اروپایی» تحقق می‌یابد و موارد نقض حق اختراع ممکن است به دادگاه‌های نخستین یا دادگاه‌های تالی حق اختراع اروپا ارجاع شود که این ارجاع با قبول هرگونه پژوهش‌خواهی نزد دیوان تجدید نظر اختراع اروپایی در سرتاسر اتحادیه اروپا، همراه می‌باشد.

اتحادیه اروپا در زمینه استقرار سیستم ثبت علائم تجاری چند ملیتی واحد نیز پیش قدم بوده است. از سال ۱۹۹۶ مقررات علائم تجاری جامعه اروپا که توسط «دفتر هماهنگ کننده بازار داخلی» اداره و اجرا شده است، ثبت علامت تجاری واحد را مجاز دانسته که در میان همه اعضای اتحادیه اروپا لازم‌الاجرا است. مقررات علائم تجاری همچنین یک مقام اجرایی واحدی را پیش‌بینی کرده که نقض حقوق مالکیت فکری در هر یک از کشورهای عضو را می‌تواند در دفتر هماهنگ کننده بازار داخلی تعقیب کند. شاید مانع اصلی برای متحدالشکل شدن بین‌المللی حق اختراع و علائم تجاری این بوده است که سیستم ایالات متحده به صورت سنتی و متهورانه مبتنی بر حق تقدم «اولین مخترع»<sup>۲۶</sup> می‌باشد. در حالی که اغلب دیگر کشورها، همانند ترتیبی که در معاهدات بین‌المللی مطرح شده است، روش حق تقدم

<sup>26</sup> - First to invent



مبتنی بر «اولین ثبت کننده»<sup>۲۷</sup> را در مورد تقاضای ثبت انتخاب کرده‌اند، بدون توجه به اینکه اولین بار چه کسی این موضوع را اختراع کرده است.

بهره‌برداری از سیستم اولین ثبت کننده به علت سادگی آن از نظر اجرا است که اتقاق کوچکی را برای حل اختلافات می‌طلبد تا تعیین کند که چه کسی اولین بار تقاضای ثبت را پر کرده است، در حالی که تعیین اینکه چه کسی برای اولین بار این نوآوری را ابداع و اختراع کرده است، می‌تواند منبع اختلافات پایان ناپذیری باشد. از سوی دیگر مدافعان سیستم اولین مخترع اشاره می‌کنند که امکان زیادی برای سوء استفاده در سیستم اولین ثبت کننده وجود دارد. در بسیاری از کشورهایی که از سیستم اولین ثبت کننده استفاده می‌کنند، شرکت‌هایی با ظرفیت پایین برای بهره‌مندی از یک علامت تجاری، با یکدیگر مسابقه خواهند گذاشت تا حقوق مربوط به یک علامت تجاری را که توسط ابداع کننده آن در جای دیگر استفاده شده، بدست بیاورند. وقتی که ابداع کننده آن علامت تجاری، سعی می‌کند تا از علامت تجاری‌اش در کشوری که سیستم اولین ثبت کننده در آن جاری است، استفاده کند، این سیستم می‌تواند از این کار ممانعت به عمل آورد. اگر چه در اغلب کشورهایی که در آنها سیستم اولین ثبت کننده استفاده می‌شود، دادگاهها این فرصت را برای کسی که بتواند ثابت کند اولین ثبت کننده هرگز از آن علامت استفاده نکرده و اینکه آن علامت در جای دیگری استفاده شده است، فراهم می‌کنند. اما در طول فرایند دادرسی مالک خارجی علامت تجاری نمی‌تواند از آن علامت استفاده کند و فروش‌های ممکن را از دست می‌دهد. تنها راهی که برای جلوگیری از ضرر و از دست دادن پول در اسرع وقت وجود دارد این است که به اولین ثبت کننده باج بدهد. به همین ترتیب افراد در کشورهایی که در آنها سیستم اولین ثبت کننده جاری است، گاهی اوقات از تکنولوژی ایالات متحده مثل نرم‌افزارهای رایانه‌ای بصورت غیرقانونی کپی می‌کنند و سپس حق اختراع نسبت به آن را در کشورهایی که در آنها سیستم اولین ثبت کننده وجود دارد، ثبت می‌کنند تا همه حقوق ناشی از اختراع کپی شده را بدست آورند.

حضور متهورانه ایالات متحده که اغلب منجر شده که کراراً قربانی نقض حقوق مالکیت فکری شود باعث شد که در تلاش برای ایجاد یک سیستم راهگشا بمنظور حمايت از مالکيت فکري در سطح بين‌المللي در طول نشست موافقتنامه عمومي تعرفه و تجارت دور اروگوئه، پیشگام باشد. این تلاش‌ها در موافقتنامه گات در خصوص جنبه‌های مربوط به تجارت در

<sup>27</sup> - First to file

حقوق مالکیت معنوی (تریپس) ثمر داد که می‌کوشد تا اولین سیستم بین‌المللی موثر واقعی برای حمایت از حقوق مالکیت فکری را ایجاد کند. موافقتنامه تریپس همه اعضای سازمان تجارت جهانی را ملزم می‌کند تا به کنوانسیون پاریس و برن متعهد باقی بمانند که شامل پروتکل‌های اخیر این معاهدات نیز می‌شود و الزامات رفتار ملی را که به موجب آن تمامی مالکان خارجی حقوق مالکیت فکری از همان حمایت‌هایی که اتباع داخلی برخوردارند، بهره‌مند می‌گردند را اجرا کنند. این معاهده در پی کنوانسیون برن حمایت پنجاه ساله از کپی رایت را ایجاد می‌کند. همه اعضای سازمان تجارت جهانی بایستی حق دارنده اختراع را برای انتقال و اعطای لیسانس به دیگری به رسمیت بشناسند و دوره حمایت از حق اختراع حداقل بایستی بیست سال باشد. علاوه بر این، به موجب این موافقتنامه، حمایت از حق اختراع در حال حاضر برای هر اختراع جدیدی اعم از اینکه محصول باشد یا فرایند در همه شاخه‌های تکنولوژی، فراهم و در دسترس می‌باشد مشروط به اینکه آن محصول یا فرایند، جدید باشد و شامل یک پیشرفت در نوآوری باشد (غیرآشکار باشد)<sup>۲۸</sup> و قابلیت استفاده در صنعت را نیز داشته باشد (مفید باشد)<sup>۲۹</sup>.

تریپس همچنین تلاش می‌کند تا برخی از مسائل و مشکلات شناخته شده در کنوانسیون‌های پاریس و برن را مرتفع کند. اول اینکه، برخلاف کنوانسیون پاریس، معاهده تریپس استانداردهای حداقلی را برای حمایت از مالکیت فکری مقرر می‌دارد. کشوری که نتواند پس از این از حقوق مالکیت فکری بین‌المللی، تبعیت کند، با حفظ قوانین فعلی‌اش نمی‌تواند حمایتی را فراهم کند. دومین مطلب این است که تریپس سعی می‌کند تا مشکل لازم‌الاجراء بودن را که در رژیم قبلی مشکل آفرین بود، حل کند. تریپس کشورهای امضا کننده را ملزم می‌کند تا تضمین نمایند که به موجب قوانین داخلی خود، آیین دادرسی لازم‌الاجرائی که در این فصل تعیین شده در دسترس قرار دهند به گونه‌ای که امکان طرح دعوی مؤثر را در مقابل هر عملی که منجر به نقض حقوق مالکیت فکری می‌شود و به موجب این موافقتنامه پوشش داده شده است را مجاز بشمارد و این امر شامل ضمانت اجراهای سریع برای جلوگیری از نقض حقوق مالکیت فکری و اقدامات جبرانی خواهد بود که برای ممانعت از نقض‌های آتی، اثر بازدارنده دارد. علاوه بر این، اگر کشوری باور دارد که

<sup>۲۸</sup> - Non obvious

<sup>۲۹</sup> - Useful

کشور ديگري از موافقتنامه تبعيت نمی‌کند، می‌تواند عامل آغاز یک روند طرح دعوی نزد هيئت وابسته به سازمان تجارت جهانی گردد.

موافقتنامه تریپس مشکلات اساسی را نیز در بر دارد. ایالات متحده، مجبور شد که یک «شرط معافیت»<sup>30</sup> از استانداردهای ماهوی حداقلی را بپذیرد. براساس این شرط معافیت، دول متعاقد می‌توانند:

«قابلیت ثبت برخی از اختراعات را از طریق ممانعت از ثبت آنها در قلمرو تجاری خود مستثنی کنند که این ممانعت برای حفظ نظم عمومی یا ملاحظات اخلاقی ضروری بوده و حفاظت از حیات یا سلامت انسان، حیوان یا گیاه را در بر داشته باشد و یا به منظور اجتناب از بروز آسیب جدی به محیط زیست، در نظر گرفته شده باشد، مشروط به اینکه چنین استثنایی صرفاً به این خاطر برقرار نگردیده که امکان بهره‌برداری از آن اختراع در قانون داخلی ممنوع شده باشد».

بنابراین، این امر قابل فهم است که برزیل باز هم می‌تواند تصمیم بگیرد که ثبت اختراعات دارویی، غیراخلاقی هستند و در عین حال با عکس‌العمل بین‌المللی هم مواجه نشود. بنظر می‌رسد از این موضوع بتوان از طریق فرایند حل اختلافات نزد سازمان تجارت جهانی طرح شکایت کرد.

مشکل ديگر معاهده، دوره انتقال طولانی است که به برخی کشورهای مشخص، داده شده است، در حالی که اغلب کشورهای غربی در ژانویه ۱۹۹۶ به معاهده پیوستند، معاهده تریپس دوره انتقال کشورهای در حال توسعه مشخصی را تا سال ۲۰۰۰ تعیین و اعطا کرده است که در این مدت، قوانین خود را براساس هنجارهای معین شده در معاهده، اصلاح نموده و اجرا نمایند. دوره انتقال گروه ديگري از کشورهای کمتر توسعه یافته تا سال ۲۰۰۶ و با امکان تمدید این مهلت، معین شده است. تا زمانی که همه کشورها تحت چنین طرحی برای حمايت از حقوق مالکيت فکري قرار گیرند، نقض این طرح، نزد نشست‌های گات قابل پیگیری نیست.

به رغم امیدهایی که معاهده تریپس ایجاد کرده است، دارندگان حقوق مالکيت معنوی برای حمايت در مقابل نقض حقوقشان بایستی بر سیستم‌های ملی، تکیه کنند. با این همه فقط دولتهای ملی می‌توانند دعاوی خود را به موجب معاهده تریپس، آن هم فقط به منظور دلالت

<sup>30</sup> - Escap clause

به کاستی‌های موجود در سیستم‌های ملی و نه در جهت جایگزین شدن آنها، مطالبه نمایند. قوانین ملی می‌توانند تفاوت‌های مهمی با یکدیگر داشته باشند. پرونده قضایی که در پی خواهد آمد، صرفاً توجه را به این نکات مهم جلب می‌کند که چگونه تمرکز ملی بر موضوع مورد بحث می‌تواند مضیق باشد و اثبات نقض حقوق مالکیت فکری چقدر می‌تواند مشکل باشد.

مبارزات مربوط به نام یک نوع مشروب جهانی در این پرونده نشان داده شده که در نهایت به نوعی از آتش بس میان ایالات متحده و اتحادیه اروپا منجر شده است. ایالات متحده براساس موافقتنامه دوجانبه‌ای که در ۱۹۹۴ منعقد گردیده است، موافقت نموده تا جلوگیری کند از اینکه شرکت‌های آمریکایی بر روی شرابهایی که عنوان ویسکی اسکاتلندی، ویسکی ایرلندی، کنیاک، آرماتگاس، کالوادوس یا برندی جرز، دارند برچسب «ساخت آمریکا» بزنند. در مقابل اروپایی‌ها نیز نمی‌توانند بر روی مشروب‌های بورن یا ویسکی تنسی، برچسب «ساخت اروپا» نصب کنند.

همان گونه که پرونده شامپاین روشن می‌کند، حمایت از حقوق مالکیت فکری پدیده‌ای عمیقاً ملی است. به این مفهوم که سطح حمایتی که یک سرمایه‌گذاری، دریافت می‌کند در کشوری که این سرمایه را پذیرفته، به میزان زیادی به نگرش‌ها، تاریخ و یا قوانین آن کشور بستگی دارد، بنابراین، سرمایه‌گذاران به درکی از نگرش‌ها و سوابق کشور میزبان، پیش از آنکه در آن سرمایه‌گذاری کنند، نیاز دارند.

کشورهای میزبان علاوه بر قوانینشان به عنوان شالوده‌های اساسی برای دریافت تکنولوژی، با اتخاذ تکنیک‌های متعدد می‌توانند خود را در معرض دریافت پیشنهادهایی برای انتقال تکنولوژی قرار دهند. این تکنیک‌ها با توجه به سطح توسعه داخلی که یک کشور به آن نایل شده، متفاوت هستند.

پرونده شامپاین شکایت سی آی وی سی فرانسوی علیه وی جی استرالیایی - ۱۹۹۱ به شماره (۴۳۲-آر - آی - زد - ان - ۲) دادگاه عالی ولینکتون (نیوزیلند)

یک شرکت استرالیایی در صدد بر آمد تا در زلاند نو شراب جوشانی را بفروشد که در استرالیا از انگورهایی که در آنجا می‌روید ساخته شده ولی در بطری‌هایی که عبارت «شامپاین» بر آنها چسبانده شده، پر می‌شد.

سی آی وی سی که یک گروه تولید کننده شامپاین وابسته به دیپارتمان شامپاین فرانسه است، تقاضای صدور حکمی را کرد برای اینکه استرالیایی‌ها نسبت به «فروش کالا با علامت تجاری مجعول»<sup>۳۱</sup> با این عنوان که این شامپاین در منطقه شامپاین فرانسه تولید شده در حالی که این گونه تولید نشده بود، جلوگیری کند.

### نظریه قاضی جفریز

این پرونده قضایی به واسطه درخواست خواهان‌ها به منظور حمایت از حقوق مالکیت مورد ادعایشان در استفاده از لغت شامپاین، رسیدگی می‌شود. من به عنوان یک خط مشی ویرایشی در این رسیدگی از عبارت شامپاین با حرف بزرگ به منظور اشاره به منطقه (شامپاین در فرانسه) و شراب آن منطقه استفاده می‌کنم. خواهانها حکم لازم‌الاجرای را تقاضا می‌کنند تا از صادر کردن شراب جوشان از استرالیا به زلاندنو با برچسب شامپاین، توسط خواننده جلوگیری کنند.

خواهانها براساس قانون زلاند نو اظهار می‌دارند، خواننده نمی‌تواند چنین کاری بکند برای اینکه رفتار متقلبانه‌ای را بنیاد نهاده به این ترتیب که شرابی را که با عنوان شامپاین عرضه می‌کند در استرالیا و از انگورهای روییده در آنجا، ساخته شده است.

شامپاین، آنگونه که ما می‌دانیم نسبتاً جدید است و منشأ آن به دورانی در پایان قرن هفدهم برمی‌گردد اما شکوفایی و ظهور نهایی آن به عنوان یک پدیده در قرن نوزدهم است. عمارت «پریگنون» از صومعه «بندیکتاین هاتویلرز» نزدیک «ای پرنی» در ناحیه شامپاین، به عنوان منشأ این شراب نسبت داده می‌شود.

چهار جزیی که معمولاً به عنوان اجزاء شامپاین شناخته می‌شوند عبارت از:

۱- نوع شراب

۲- انگورهای استفاده شده

۳- به عنوان یک عامل مهم محل تولید شراب جوشان

۴- معمولاً ولی نه همواره، رنگ سفید شراب می‌باشد.

دو عامل اساسی که در منحصراً به فرد شدن شامپاین اهمیت پایه و ابتدایی دارند یکی خاک و شرایط اقلیمی (آب و هوا) است که در آن انگورها رشد می‌کنند و دیگری روش تولید

<sup>31</sup> - Passing off

آن به وسیله اشخاص ماهر است ... برای تولید انگورهای مورد استفاده در شامپاین، محدودیت‌های جغرافیایی مشخصی به وسیله قانون تحمیل شده است. در بیست و دوم جولای ۱۹۲۷ قانون به صورت مشخصی قلمروهای کاشت درخت‌های انگور شامپاین را تعیین کرده است. در آن محدوده‌ها، و در هریک از دهکده‌ها، خاک مناسب برای کاشت گیاه مو به دقت فهرست شده است. به موجب قانون، نام‌گذاری با عنوان شامپاین زمانی مجاز می‌باشد که منحصرأ در مناطق مشخصی تولید شده باشد.

شامپاین، شرابی است که بایستی با مراقبت و توجه به جزئیات ساخته و با تفصیل و جزئیات، برای رسیدن به شکل نهایی، تدارک شود. جوهره روشی که در ساخت شامپاین استفاده می‌شود، فرایند دومین تخمیری است که در داخل بطری که با آن فروخته می‌شود، اتفاق می‌افتد. این فرایند مستلزم عملیات تغییر توسط مخمر به وسیله ورز دادن تدریجی در گردن بطری واژگون برای دگرگونی و نهایتاً زدن چوب پنبه به در بطری است.

این دادرسی در رابطه با قوانین نیوزیلند و شناخت مردم آن است بنابراین در اینجا مناسب است که مطالبی درباره صنعت ساخت مشروب و نوشیدن شراب توسط مردم آنجا گفته شود. کاشت درخت مو از یکصد و پنجاه سال قبل آغاز شد و هرگز متوقف نشده است، اما مردم نیوزیلند به سرعت به این کار و استفاده از شرابها اعم از محلی یا وارداتی، منفعت و علاقه خود را گسترش دادند. این روند برخلاف استرالیاست که در آنجا تولید شراب محلی و نوشیدن شراب بخش مهمی از سبک زندگی در آن کشور می‌باشد و تا حدودی با آنچه که در زلاند نو می‌گذرد و بعداً به تفصیل توضیح داده می‌شود، متفاوت است. نگرش مردم نیوزیلند به شراب دستخوش تحولات بازار است که از حدود سی سال پیش آغاز شده است ... مردم به صورت آشکارتری نسبت به شرابها آگاهی پیدا کرده‌اند و تقاضا برای کسب اطلاعات از طریق ستونهای مطبوعاتی و کتابها در مورد شراب، پاسخ داده شد.

از نیمه قرن گذشته شامپاین به مقدار کمی به نیوزیلند صادر می‌شده و از دهه ۱۹۸۰ افزایش یافته است. این امر مشخص است که صادرات شامپاین استرالیا از ۱۹۷۷ سطح پایینی داشته است. نیوزیلند قطع نظر از مطالب پیش گفته پیش از ۱۹۸۰ سابقه‌ای از مصرف یا تولید شراب جوشان نداشته است. در حدود سال ۱۹۸۱ شرکت با مسئولیت محدود شراب مونتانا که یک تولید کننده بزرگ نیوزیلندی است، تولید شراب جوشان را با متد شامپاین آغاز کرد و تحت عنوان «شامپاین لیندائور نیوزیلند» آن را برچسب زد. در سال ۱۹۸۲ دادرسی علیه مونتانا آغاز شد و پس از چهار سال با رأی سازش دادگاه خاتمه یافت در

حالی که حکم دادگاه به طور کلی استفاده از کلمه شامپاین را در محصولات خوانده، ممنوع کرده بود. در طول بیش از چهار سال گذشته تمامی تولید کنندگان نیوزیلندی آن رأی را مد نظر قرار داده‌اند و وارد کنندگان اصلی شراب از ورود شراب گازدار استرالیایی با برچسب شامپاین خودداری کرده‌اند. در نبود چنین وقایعی که در مورد نیوزیلند بتوان تشریح نمود اینگونه قضاوت شد که حق مالکانه قانونی خواهانها برای نامگذاری شامپاین به رسمیت شناخته شده است.

ساخت و مصرف شراب محلی در طول حدود سی سال قبل در استرالیا بیش از نیوزیلند بخش مهمی از زندگی استرالیایی‌ها را تشکیل داده است. استرالیایی‌ها رکورد خوبی در طول این قرن در زمینه ساخت شرابهای قابل قبولی با سبکها و انواع بسیار زیاد داشته‌اند که به وسیله مردم آنها مصرف شده است. شراب جوشان که خودشان آن را شامپاین می‌گویند و از انگورهای روئیده در استرالیا و با استفاده از روش ساخت شامپاین و یا سایر متدها ساخته می‌شود به طور کامل مقبولیت پیدا کرده و مستقیماً موجب چالش با سی آی وی سی نشده است.

خواهانها به رسمیت شناخته‌اند و با بی میلی پذیرفته‌اند که در استرالیا نیز همانند کانادا و ایالات متحده آمریکا، از هیچگونه حمایت قضایی در مورد نامگذاری شامپاین برخوردار نمی‌باشد. بازار شراب جوشان در نیوزیلند با ارائه شامپاین «یالومبا آنگاس بروت» در سال ۱۹۸۶ توسط استرالیا به شدت تغییر کرد. آن شراب کیفیت خوبی داشت و منصفانه قیمت گذاری شده بود. شراب مزبور موفقیت قابل توجهی کسب کرد و دیگر وارد کنندگان شراب را واداشت تا در استرالیا شروع به یافتن رقبا نمایند.

در آگوست ۱۹۸۷، تولید کننده استرالیایی شراب یعنی شرکت با مسئولیت محدود «پنفولدز واین» با خوانده یعنی شرکت با مسئولیت محدود «واینورث گروپ» (وی جی) به توافق رسیدند که شراب جوشان تولید شده توسط شرکت با مسئولیت محدود «سی و یو واینری» که شرکت فرعی است که کاملاً در مالکیت اوست را با علامت «شامپاین استرالیایی» به نیوزیلند صادر کنند. قبل از این ترتیبات «پنفولدز» توسط نماینده دیگرش در سال ۱۹۸۶ شراب «سی و یو» را با علامت «شامپاین بروت» فروخته بود.

در اینجا مناسب است که بر دیدگاه خواهان در مورد چگونگی ساخت این شراب تاکید شود که به همین خاطر نام «شامپاین» را شاخص می‌کند. این محصول، محصولی کیفی است که به دلیل هزینه‌های تولید آن ضرورتاً گران است و این امر بخشی از ویژگی انحصاری آن

است. به علت کیفیتی که این محصول دارد، شهرت آن گسترش یافته است که این واقعیت، برجستگی این شراب را که ناشی از فاکتورهای مشخص شده بالا است، به خودی خود نشان می‌دهد. همزمان با اینکه شهرت این شراب به عنوان یک شراب جوشان با کیفیت، گسترش می‌یافت، به صورت وسیعی با انواع خاصی از فعالیت‌های انسانی پیرامون برخی از مراسم و شادیها عجین شده است. شامپاین به عنوان شرابی برای مراسمی که توام با هیجان است مناسب می‌باشد و منشأ خارجی آن (برای همه بجز فرانسه) این امر و هزینه آن را جا انداخته است. خواهانها می‌گویند این شراب عالی که کیفیت آن به موجب قوانین فرانسه تضمین شده است، با شهرت و نام درخور آن که نمایان شده، حق ارزشمندی برای آنان به عنوان مالک، محسوب می‌گردد.

پنتفولد در اوایل دهه هشتاد با شدت کامل بازاریش را برای فروش شامپاین از مضمون برگزاری مراسمی که نوشیدن شامپاین در آنها متعارف شده و توسعه یافته است گسترش داد تا بدین ترتیب نوشیدن بیشتر شامپاین را تشویق کند.

جذابیت خاص «سی ویو» این بوده است که شامپاین او با روش ناحیه شامپاین ساخته شده است. راهنمای اصلی پنتفولد برای تولید شامپاین روش «مین چینبری» است که به عنوان یک روش انتقال یافته نامرغوب نسبت به روش تولید شامپاین، محسوب می‌گردد. همچنین تحقیقات در بازار، سلیقه عموم مردم را در مورد روش ساخت شامپاین در سرتاسر مدت انتقال روش نشان داده است.

دادگاه تصور می‌کند که انتخابی سنجیده به وسیله پنتفولد انجام شده برای آزمودن قوانین نیوزیلند نسبت به یک شراب جوشان با رده متوسط یا بالاتر که با روش محله شامپاین ساخته شده به جای شرابی که با روش انتقالی ساخته می‌شود و مخصوصاً عبارت «شامپاین استرالیا» که بر روی آن چسبانده شده است به اقدام برچسب زدن توسط پنتفولد، این دادرسی را بنیاد نهاده است.

در اینجا مناسب است که در مورد پدیده‌ای که در استرالیا اتفاق افتاده بحث شود که به وسیله آن شرابهایی جوشان در پایین ترین سطح قیمت ممکن، با استفاده از انواع انگورهای کلاسیک شامپاین تولید نمی‌شود بلکه با بهره‌مندی از روش انتقالی تولید شده و ادامه یافته تا حدی که به عنوان شامپاین نامیده شده ولی آن شرابهایی که پایین ترین سطح قیمت و با روش شامپاین تولید شده، بدین منظور نبوده است که به نام شامپاین نامگذاری شوند بلکه در جهت استفاده از نام تجاری روی برچسبی بوده که نشان می‌دهد این محصول با روش



شامپاین تولید شده است. این گرایش به روشنی حاکی از آن است که لغت شامپاین در بازار استرالیا به حدی دست کم گرفته شده که عموم مردم اینک به یک لغت یا لغت‌هایی احتیاج دارند تا هیجان و کیفیتی را که پیرامون لغت شامپاین وجود دارد افاده کند به همان نحوی که در نیوزیلند یا پادشاهی متحده گفته می‌شود.

آنچه که خوانده می‌گوید این است که لغت شامپاین در نیوزیلند تمایز برجسته خود را از دست داده و بنابراین به همین مناسبت بایستی به عنوان یک لغت عام<sup>۳۲</sup> مورد شناسایی قرار گیرد که در بازار شراب استفاده عمومی دارد. در همین مقوله همانند بسیاری دیگر از لغت‌هایی که منشأ آنها اغلب یکی است مثل شرابه‌های شری، پورت، براندی، گریوز و چابلیک. هیچ پرونده‌ای نزد دادگاه مورد استناد قرار نگرفته تا او را به سوی تصمیم‌گیری مبتنی بر واقعیت‌های آن ماهیت سوق دهد. برای تصمیم‌گیری در مورد اینکه آیا یک لغت به یک واژه عام تبدیل شده (بخاطر اینکه شکی وجود ندارد که آن لغت اینطور نبوده) واقعیتی حاکی از اینکه چگونه، چه وقت و در کجا این اتفاق افتاده، وجود ندارد. وظیفه دادگاه این است که تصمیم بگیرد چگونه جمعیت بزرگسال نیوزیلند به عنوان یک گروه، این لغت را می‌فهمند. این تنها چیزی است که در چارچوب وظیفه دادگاه، می‌توان از آن طریق معضل بزرگ این پرونده را روشن کرد.

دادگاه مقرر می‌دارد که تحقیقات و مطالعات انجام شده در بازار، از این نظر حمایت می‌کند که دلیل قابل قبولی وجود دارد حاکی از این که در نیوزیلند شامپاین در عرف مرسوم یک لغت عام نیست ... به این دلیل که کارشناسان شراب، دو یافته دیگر را که ارزش مادی ایجاد می‌کند، نشان داده‌اند.

اگر کسانی که از صادرات شراب استرالیایی سود می‌برند، قادر بودند شرابه‌های جوشان خود را به نیوزیلند صادر کنند، آنها بطور کلی با برچسب زدن واقعی و صحیح بر روی بطریه‌های شراب [یعنی برچسب ساخت استرالیا] از تاثیر زیانبار [ناشی از زدن برچسب شامپاین] برای نیل به هدف مود نظرشان [کسب سود] جلوگیری می‌کردند.

کشورهایی که عضو بازار مشترک هستند بطور کامل به رعایت حقوق مالکانه فرانسه در زمینه شامپاین جهانی پایبند هستند ... تلاش آگاهانه‌ای برای عرضه شراب رستورانی وجود داشته است. فهرستی تهیه شده که شامل طیف گسترده‌ای از شرابه‌های رستورانی از

32 - Generic Term

میان شرابه‌های برگزیده و گران قیمت تا شرابه‌های نازل می‌گردد. اغلب مردم میان شرابه‌های جوشان و شامپاین تمایز قائل می‌شوند.

علی‌رغم وجود برخی دلایل قانع کننده و جالب در طرف مقابل، تصمیم دادگاه این است که لغت شامپاین در نیوزیلند معمولاً برای تشریح هر نوع شراب سفید جوشانی استعمال نمی‌شود. از دیدگاه من، در میان نیوزیلندی‌های معمولی و متوسط (غیرمتخصص) برای آنها که نوشیدن شراب معمولاً در زندگی‌شان نقش مهمی بازی نمی‌کند، کلمه شامپاین، تاثیر و انعکاس خاصی دارد. این افراد متخصص و خونسرد، حتی نمایندگان نیوزیلندی که ذینفع نیستند، عکس‌العمل مشخصی در قبال کلمه شامپاین نشان می‌دهند که بیشتر و بالاتر از آن است که نسبت به یک شراب جوشان سفید و در مقابل کف کردن آن بروز می‌دهند. این عکس‌العمل ممکن است برحسب مورد به هر شکلی بیان شود از جمله: شرابی برای مراسم، گران قیمت، با منشا فرانسوی، شیوه خاص تولید، نام منطقه‌ای در فرانسه، فرض شدن در یک سطح خاص معین، شرابی که کشتی‌ها با آن به آب انداخته می‌شوند یا شرابی که پس از برنده شدن در یک مسابقه ورزشی پاشیده می‌شود و ...

این سؤال برای دادگاه مطرح است که صادرات به نیوزیلند به نحوی که قبلاً گفته شد توسط خواننده که با تبلیغ و فروش شامپاین سی ویو همراه بود آیا به همان ترتیبی که در شکایت خواهان آمده، عملی متقلبانه بوده است. رأی دادگاه این است که این عمل متقلبانه<sup>۳۳</sup> است.

نقطه شروع برای درک نظر دادگاه این است که کلمه شامپاین لغتی متمایز است و در قلمرو کلمات عام وارد نشده است. با چنین دریافتی شامپاین کلمه عامی نیست. بنابراین استفاده از آن در بازار به نحوی که قبلاً توضیح داده شد، متقلبانه محسوب می‌شود، مردم وقتی که شرابی را با برچسب شامپاین می‌خرند تصور می‌کنند که این همان شرابی است که با تمامی صفات شامپاین، عرضه شده است، حتی اگر بدانند که در استرالیا و از انگورهای استرالیایی تولید شده است. خواننده با استفاده از کلمه شامپاین در برچسب بطری‌های شراب، بصورت متقلبانه به حسن شهرت و اعتبار خواهان‌ها آسیب رسانده است.

بطور خلاصه، دادگاه اعلام می‌دارد که کلمه شامپاین، در نیوزیلند بعنوان محصولی فرانسوی متمایز شده و اگر دیگر بازرگانان اعم از خارجی یا داخلی، در صدد برآیند تا

<sup>33</sup> - Deceptive

خودشان را به این شهرت، از طریق استفاده از کلمه شامپاین برای معرفی شرابه‌های جوشانی که خارج از ناحیه شامپاین فرانسه تولید می‌شود، ملحق کنند عملی متقلبانه مرتکب می‌شوند.

**حکم: رأی به نفع خواهان صادر می‌شود**

**خط مشی‌های حکومتی در دولت‌های نوظهور**

در کشورهای نوظهور صنایع نوعاً نیاز شدیدی به دانش فنی تکنولوژیک<sup>۳۴</sup> دارند. تحقیقات و توسعه چشمگیری که منجر به نوآوری در فن‌آوری می‌گردد، عموماً محصول سرمایه‌گذرای‌های مالی اساسی، گذشت زمانهای طولانی و بنیانهای عظیم علمی است. دولت‌های کمتر توسعه یافته، با کمیوندهای شدیدی در این لوازم، روبرو هستند. چنین دولتهایی اعم از برزیل مدرن یا ژاپن پس از جنگ، برای صنعتی شدن می‌بایست بر فن‌آوری تکیه کنند. با این وجود دولت‌های نوظهور از منظر تاریخی با انتقال بدون قید و شرط تکنولوژی کنار نیامده‌اند. اولاً، دولت‌های فقیرتر معمولاً ارزشهای قوی<sup>۳۵</sup> را هدر نمی‌دهند و به خوبی از آنها نگهداری می‌کنند. این دولت‌ها خروج ارزشهای قوی را بعنوان رویالتی صرفاً زمانی اجازه می‌دهند که در مقابل فن‌آوری‌های جذاب خاص پرداخت شود. قابل فهم است که چنین کشورهای اکره دارند از اینکه ارزشهای خارجی را هدر دهند به این خاطر که شهروندانشان بتوانند از نوشابه غیرالکلی با کیفیت بالا برخوردار شوند و چنین دولتهایی اغلب پرداخت رویالتی در مقابل علامت تجاری را که به همراه حق استفاده از فن‌آوری همزمان نباشد به سختی محدود یا ممنوع می‌کند. در واقع، بانکهای مرکزی این کشورها گاهی اوقات به صورت یکجانبه، ارسال ارزشهای قوی بابت پرداخت رویالتی را محدود می‌کنند. به عنوان مثال، پرو در طول اواخر دهه ۱۹۸۰ و اوایل ۱۹۹۰ بدون اخطار قبلی، حواله پرداخت رویالتی را با ارزشهای قوی، مسدود کرد. تا حد امکان، دارندگان مالکیت فکری بایستی ترتیبات مستحکمی از قبل با مقامات دولتی ذیربط در مورد توافقات مربوط به رویالتی، برقرار نمایند. یکی از راههایی که دارندگان خارجی مالکیت فکری می‌توانند از این رویه نفرت انگیز نسبت به پرداخت رویالتی با استفاده از ارزشها، اجتناب نمایند، این است که قیمت تجهیزات

<sup>34</sup> - Technological know-how

<sup>35</sup> - Hard Currency

تولیدی مواد وارداتی، یا دیگر کالاهایی را که دریافت کننده لیسانس براساس تعهد قراردادی می‌بایست برای ساختن محصول نهایی از دارنده مالکیت فکری خریداری کند را افزایش دهد. در بیشتر توافقات همه جنبه، دریافت کننده لیسانس می‌تواند حق دلالی (کمسیون) کمتری برای توزیع محصول نهایی در کشور میزبان را بپذیرد، یا مونتاژ را انجام دهد یا دیگر عملیات تولیدی را برای کالاهای دیگری با نرخ کمتری انجام دهد. در این راهها، دارنده مالکیت فکری همان درآمد مالی را کسب می‌کند بدون اینکه مبلغی را در قالب رویالتی دریافت کرده باشد. در مواقعی که این راه حل‌ها منجر به جبران مبلغ مورد نظر نگردد، دارنده مالکیت فکری می‌تواند دریافت رویالتی را در سالهای اولیه قرارداد به تأخیر اندازد تا زمانی که دریافت کننده لیسانس، ارزشهای قوی قابل توجهی را از طریق صادرات بدست آورد و از آن درآمدها برای پرداخت رویالتی به دارنده مالکیت فکری استفاده کند.

مطلب دوم این است که کشور میزبان ممکن است به آثار ضد رقابتی قراردادهای لیسانس توجه داشته باشد. اگر مؤسسه خارجی، ملزم به صدور مجوز (لیسانس) استفاده از فن‌آوری به رقبای داخلی نگردد، ممکن است از انحصار داخلی در آن صنعت، منتفع گردد. اگر اینطور باشد، می‌توان انتظار داشت که سیاست قیمت‌گذاری شرکت خارجی، منعکس کننده وضعیت بازار انحصاری‌اش به زیان اقتصاد داخلی باشد. بازار مشترک آند، قویاً به اتکای این منطق ضد انحصاری، رأی ۲۲۰ خود را صادر کرد که در ضمن آن رأی، شروطی که در قراردادهای انتقال تکنولوژی حاوی موارد ذیل باشد را ممنوع کرد:

۱- در صدد باشد که قیمت محصولات ساخته شده براساس تکنولوژی واگذار شده را ثابت نگه دارد.

۲- دریافت کننده لیسانس را از استفاده نمودن از فن‌آوری‌های رقیب منع کرده باشد.

۳- استفاده از کالاهای فروخته شده توسط صاحب فن‌آوری را الزامی کرده باشد که بدین ترتیب، یکی از روشهای اجتناب از محدودیت‌های رویالتی را مسدود می‌کند.

۴- میزان محصولات تهیه و تولید شده توسط فن‌آوری مذکور را محدود کند.

مطلب سوم اینکه، دولتهای محلی ممکن است به سادگی تمایل داشته باشند تا از آن فن‌آوری منافع طولانی مدتی را برای اتباعشان کسب نمایند بدین طریق که کنترل آن را از چنگ شرکت خارجی، بیرون بیاورند. این هدف اغلب با این استدلال موجه جلوه داده می‌شود

که حق امتیازها (رویالتی)، امری اضافی است زیرا هزینه فن‌آوری می‌بایست در هزینه کالاهای فروخته شده، در نظر گرفته شود. در زمینه علایم تجاری این استدلال تداوم داشته تا گفته شود از آنجایی که علایم تجاری به خودی خود ارزش اقتصادی ایجاد نمی‌کنند، پرداخت رویالتی بابت علایم تجاری بصورت سنتی امری استعماری است. البته این استدلال، به منافع ناشی از تشویق نوآوری‌های تکنولوژیک و یا به ایجاد شهرت در کیفیت از طریق علامت تجاری، توجه نکرده است.

اگر کارفرمایان محلی فرصتی را برای بکارگیری فن‌آوری خارجی بدست آورند. سرانجام دیر یا زود ممکن است نه فقط بر اقتصاد داخلی مسلط شوند بلکه حتی ممکن است. در سرتاسر جهان با دارنده اصلی لیسانس، رقابت نماید. موفقیت‌های ژاپن در دوره پس از جنگ جهانی دوم به مقدار زیادی ناشی از توانایی آنها به دلیل انتقال تکنولوژی بود. فلسفه ژاپنی اصولاً این است که یک قرارداد انتقال فن‌آوری بیش از آنکه یک قرارداد اجاره موقتی باشد، یک قرارداد فروش است. در پایان دوره قرارداد لیسانس، دریافت کننده لیسانس برای استفاده از تکنولوژی، آزاد است.

فلسفه اخیر ژاپنی‌ها به طور کامل توسط سگ نگهبان انتقال تکنولوژی در برزیل یعنی موسسه ملی خط مشی صنعتی (آی ان پی آی) دنبال شده است. بدون توجه به اینکه قرارداد انتقال تکنولوژی چه چیزی مقرر داشته است، آی ان پی آی یک قرارداد انتقال تکنولوژی را به عنوان یک قرارداد فروش تلقی می‌کند. بجای اینکه آن را یک مجوز (لیسانس) در نظر بگیرد. به عبارت دیگر، در پایان دوره قرارداد لیسانس از نظر آی ان پی آی، استفاده از آن فن‌آوری برای تولید و ساخت در بازار داخلی برزیل یا برای صدور به بازار خانگی صاحب تکنولوژی، آزاد است.

برای برزیل جای تأسف است که صاحبان فن‌آوری، درس‌های زیادی را از دست و پا کردن فن‌آوری توسط ژاپنی‌ها پس از دوران جنگ جهانی دوم، آموخته‌اند. بر همین اساس، خط مشی برزیلی‌ها، تعداد کلی از دارندگان تکنولوژی ناآگاه را به دام انداخته است. اغلب دارندگان تکنولوژی این اشتباه همکاران پس از جنگ خود را تکرار نکردند و صرفاً از برزیل فاصله گرفتند که این امر برای توسعه صنایع ملی برزیل اسباب زحمت شد. سرانجام، آی ان پی آی رویکرد خود را تغییر داده است.

بسیاری از ملل از این مبانی فلسفی استفاده می‌کنند تا شرایط قراردادهای لیسانس را مضیق و پرداختهای رویالتی را به طور کامل در راستای منافع دریافت کنندگان لیسانس

محدود نمایند. به عنوان مثال در هند، دوره لیسانس نمی‌تواند بیش از هشت سال باشد و حتی در برخی از انواع فن‌آوری‌ها از این هم کمتر است. در کلمبیا همه قراردادهای باید توسط «کمیته رویالتی» به تصویب برسد که این کمیته قراردادهای را حداکثر برای مدت سه تا پنج سال اجازه می‌دهد. در این دو کشور، رویالتی‌ها از طریق یک قید عددی غیرمنعطف محدود شده است. یکی دیگر از پیامدهای طبیعی این فلسفه این است که شرکت‌های فرعی محلی اغلب از فرستادن رویالتی‌ها به کشور متبوع خود ممنوع شده‌اند. این سیاست تضمین می‌کند که شرکت خارجی که دارای فن‌آوری است باید با فن‌آوری خودش در یک مؤسسه داخلی تحت کنترل، به منظور بیرون کشیدن هرگونه رویالتی از کشور، مشارکت کند.

در طول زمان این رویه‌ها، به اقتصادهای در حال توسعه داخلی، خسارت زده است بیش از آنکه به اعطای کنندگان لیسانس لطمه بزند زیرا آنها به سادگی از چنین اقتصادهایی که برای اعطای لیسانس خطرناک است، دوری می‌کنند. بسیاری از دولتهای نوظهور متوجه این واقعیت‌ها شده و به این سیستم‌های بسته پشت کرده‌اند.

یکی از موضوعات بارزی که در این خصوص وجود داشته مسئله مقاومت کشورهای نوظهور در برابر حمایت از حقوق مالکیت فکری مربوط به شکل‌های حیات بیولوژیک است که به صورت فزاینده‌ای در بیوتکنولوژی اهمیت پیدا کرده است. این مقاومت براساس این فلسفه توجیه می‌شود که: هر واقعه‌ای که در طبیعت رخ می‌دهد قابل ثبت به عنوان یک اختراع نیست یا اینکه شرکت‌های «شمال» سعی در دزدیدن گونه‌های زیستی و گیاهی «جنوبی»‌ها دارند. اما اگر یک نفر به دقت به این اختلاف نگاه کند، می‌تواند بی‌درنگ مشاهده کند که انگیزه‌های ماوراء طبیعی کمتری در این موضوع مطرح است کشورهای واقع در استوا که مواد خام بسیاری از این شکلهای حیاتی را فراهم می‌کنند، اغلب از منافع اقتصادی ناشی از توسعه در بیوتکنولوژی توسط شرکتهای کشورهای در حال توسعه، برخوردار نیستند. در عوض، این کشورها، گونه‌های گیاهان ترکیبی (دورگه) جدید یا گیاهان دارویی پیشرفته را از شرکتهای «شمال» خریداری می‌کنند. به طور خلاصه، کشورهای نوظهور، بخشی از این واقعیت را [که به نفع آنهاست] مد نظر دارند.

اما دست آخر، اغلب کشورهای نوظهور - بر اثر فشار اقتصادی - حاضر شدند تا به آرامی در پیرامون این نظر حرکت کنند که موجودات زنده به عنوان اختراع قابل ثبت هستند. مخترعان «شمال» اکتشافات خود را به سادگی در اختیار ملت‌هایی که نسبت به حقوق مالکیت فکری، مهمان‌نواز نیستند، قرار نمی‌دهند.

این ملتها که از امتیازات گیاهان ترکیبی اختراع شده، محروم شده‌اند، دریافته‌اند که رویه آنان اثربخشی کمتری دارد و لذا سرانجام شروع به تغییر موضع خود نموده‌اند. شیلی قانونی را به تصویب رسانده که اجازه ثبت اختراعات مربوط به موجودات ذره‌بینی و ژن را داده است. مکزیک در حال حاضر به شرکتها اجازه می‌دهد که اشکال حیاتی را تا سطح یک گیاه به ثبت برسانند.

### سیاست‌های اتخاذ شده براساس ایدئولوژی مارکسیستی

نظریه مارکسیست در باب نقش افراد در اقدامات نوآورانه به صورت تاریخی سیاست‌گذاری در زمینه مالکیت فکری را در کشورهای کمونیستی با مشکل روبرو کرده است. فلسفه مارکسیست به نوآوری‌های فکری به عنوان محصول جامعه توجه می‌کند که از سوی افراد ارائه شده است.

از آنجایی که جامعه پدید آورنده واقعی یک نوآوری است، فرد حق مرتبطی نسبت به منافع آن آفرینش ندارد لذا تمام آن منافع از سوی دولت تملک می‌شود.

مقررات مالکیت فکری کمونیستی، تا حد زیادی منافع مالی ناشی از اختراع برای افراد را محدود کرده و به رسمیت شناختن پرداختهای جبرانی در قبال حقوق مالکیت فکری را ترغیب نمی‌کند. این سیاستها تأثیر منفی بر نوآوری در کشورهای کمونیستی داشته است.

بی‌تعارف، اغلب افراد به نوآوری علاقمند می‌شوند مشروط به اینکه به عنوان نتیجه اختراعشان به ثروت برسند و کمتر کسی پیدا می‌شود که برای اختراع صرفاً برای خیر عمومی انگیزه مند شود. آثار مخرب اقتصادی سیاستهای مارکسیستی در طول زمان، حکومتهای کمونیستی را برانگیخته تا تدابیر منظمی را برای اعطای پاداش در مقابل اختراعات، ایجاد کنند در حالی که این تدابیر در مقابل سنت مارکسیستی سر فرود آورده‌اند.

به عنوان نمونه، چینی‌ها، امکان دریافت «گواهینامه تالیف» را برای اختراعات خاصی، فراهم کرده‌اند. در حالی که مالکیت حق اختراع، تحت پوشش تئوری کمونیستی برای دولت محفوظ می‌ماند، مخترعین، استحقاق دریافت پاداش مالی به سبب گواهینامه تألیفی که بدست آورده‌اند را دارند. با گذشت زمان، چینی‌ها به حد کافی رشد کرده‌اند تا ایجاد ارگانهای جمعی مثل شرکتها را اجازه دهند - متمایز از افراد - تا این شرکتها علایم تجاری و حمایت از حقوق مالکیت فکری را به دست بیاورند.

بقایای این نگرشهای مارکسیستی، حمایت از حقوق مالکیت فکری را در کشورهای کمونیستی پیشین به تعویق انداخته است. در لهستان، مجارستان و چکسلواکی سابق، انتشار و بهره‌برداری غیرمجاز (قاچاق) بیداد می‌کند. قوانین جدید حمایت از حقوق مالکیت فکری، از پدید آوردندگان حمایت می‌کند، اما از مجریان و تولید کنندگان حمایت نمی‌کند. به علاوه، حتی این قوانین محدود نیز اجرا نشده‌اند. در جایی که همه اموال متعلق به دولت است، جنایت بدون قربانی نقض کپی رایت و علامت تجاری، موجب تعقیب‌های کیفی در طول چهل سال گذشته شده است.

در واقع، وزیر فرهنگ جمهوری چک بدون دغدغه خاطر مجوز ورود غیرمجاز نوارهای ویدئو و اودیو را صادر کرده است. به سادگی می‌توان گفت: شهروندانی که برای درک وجود حقوق مالکیت فکری خصوصی آموزش ندیده‌اند، واقعاً نمی‌توانند متوجه شوند که چرا درباره آن اینقدر داد و فریاد می‌شود. از سوی دیگر، کارفرمایان خصوصی مغرب زمین به همراه دولتهایشان، برای تغییر این نگرش، فشار می‌آورند.

به عنوان موضوعی دیگر، نگاههای متفاوتی به حمایت از مالکیت فکری در میان کشورهای مارکسیستی باقیمانده، رایج است. با این وجود، کشورهای محدودی که در اردوگاه مارکسیسم باقیمانده‌اند، روشهایی اندیشیده‌اند که در عین حالی که به سنت تعظیم می‌کنند، از منافع افراد مخترع که برای نوآوری در تکنولوژی ضرورت دارد، حمایت می‌کنند. بازرگانان آمریکایی می‌بایست قوانین دولتهای کمونیست را مجدداً مرور کنند که در آن برای سرمایه‌گذاری اولویت قائل شده‌اند تا سرمایه‌گذاری محقق شود.

### دیدگاه‌های کشورهای توسعه یافته

میهن پرستی افراطی فقط به کشورهای درحال توسعه محدود نمی‌شود. در کشورهای توسعه یافته نیز بر گرایشهای موجود در قوانین لیسانس به نفع دریافت کنندگان داخلی لیسانس تاکید و پافشاری می‌شود. به عنوان مثال در بسیاری از شاخه‌های تکنولوژیهای پیشرفته الکترونیکی، کشورهای اروپایی، کاملاً از شرکتهای آمریکایی عقب مانده‌اند. از روی تصادف نیست که میان «مؤسسه استانداردهای ارتباطی اروپا - ای تی اس آی» که اغلب برای محصولات الکترونیکی در بازار اروپا از نظر ایمنی و تناسب با اهداف، گواهینامه صادر می‌کند و تولید کنندگان سخت‌افزارهای رایانه در آمریکا، اختلافات مهمی بروز کرده است.



بنظر می‌رسد، ای تی اس آی به منظور کمک به تلاش‌های تحقیقاتی تکنولوژیک در اروپا، در صدد برآمد تا تمامی شرکت‌های خارجی را که می‌خواهند در اروپا تجهیزاتی را به فروش برسانند، ملزم نماید تا موافقتنامه تعهدآوری را مبنی بر اعطای ليسانس یک تکنولوژی ثبت شده که اجرای استانداردهای ای تی اس آی بر آن ضرورت دارد، به یک شرکت اروپایی را امضا نمایند. تولید کنندگان آمریکایی نسبت به این تصمیم اعتراض کردند و متذکر شدند که این اقدام یک «انتخاب اجباری» میان قبول چشم پوشی کردن از درآمد بالقوه واگذاری ليسانس یا صرف نظر کردن از بازار اروپاست. دولت ایالات متحده به سرعت در حمايت از تولید کنندگان وارد این میدان شد و اختلاف به شکل قدیمی نبرد میان دو دولت تغییر شکل داد. با اینکه دریافت کنندگان داخلی ليسانس برای دفاع از منافعشان بیشتر توانمند می‌شوند اما سياست حمايت از صنايع داخلی به این خوبی محقق نمی‌شود. موضوع مهم‌تر این است که همینکه شرکت‌های داخلی مهارت و تجربه بیشتری کسب می‌کنند و حرفه‌ای‌تر می‌شوند نیاز آنها به حمايت از حقوق مالکيت فکري بیشتر می‌شود. همان شرکت‌های داخلی که زمانی متکی به دخالت حکومت برای فراهم آوردن شرایط مطلوب‌تر بودند، در مقابل موانع ذاتی برای بدست آوردن تکنولوژی که شدیداً به آن نیاز دارند، بی‌تابی می‌کنند.

شاید بهترین مثال برای نشان دادن این تحول، تغییر خط مشی ژاپن به سوی پذیرش قراردادهای ليسانس برای انتقال تکنولوژی در طول چند دهه قبل است. در طول دهه ۱۹۶۰، هر یک و همه موافقتنامه‌های انتقال تکنولوژی مستلزم تصویب دولت بود. همانگونه که قبلاً توضیح داده شد، وزرای دولت ژاپن، از این فرایندها استفاده می‌کردند تا دریافت کنندگان ژاپنی چنین مجوزهایی برای دریافت تکنولوژی، بتوانند نسبت به زمانی که خود وارد مذاکرات قراردادی می‌شدند، معاملات بهتری را ترتیب بدهند. دولت ژاپن قادر به چنین اقدامی بود زیرا براساس این سیستم، او می‌توانست به سادگی از انعقاد قراردادهای انتقال تکنولوژی با عدم تصویب آنها جلوگیری کند.

با اینکه ژاپن یک قانون اقتصادی محسوب می‌گردد اما این سیستم به صورت فزاینده‌ای در صنایع ژاپن، موجب اخلاص شده است. حتی امروزه ژاپن یک وارد کننده محض تکنولوژی است که در پرتو افزایش قابل توجه تعداد چنین موافقتنامه‌هایی و نیاز به سرعت بیشتر در مبادلات بین‌المللی، رشد فرایندهای تصویب توسط دولت، مانع این امر محسوب می‌گردد. به علاوه با نگرش به قدرت چشمگیر اقتصادی شرکت‌های ژاپنی، این وظیفه دولت برای تصویب قراردادهای ليسانس برای یک ژاپن حرفه‌ای و کهنه کار دیگر موضوعی باستانی محسوب

می‌شود. در حول و حوش دهه ۱۹۷۰، ژاپن مشخصاً در زمینه حفظ مبادلات خارجی با مشکلی روبرو نبود. برای منطبق شدن با این واقعیت‌های جدید، سیستم ژاپنی‌ها در پایان دهه ۱۹۷۰ صرفاً به «اطلاع» از موافقتنامه‌های لیسانس، تغییر شکل داد. دولت چند روز مهلت دارد که در آن فاصله نسبت به تصویب موافقتنامه انتقال تکنولوژی اعلام نظر کند و اگر عکس‌العملی نشان نداد، موافقتنامه تصویب شده محسوب می‌گردد. این روند در دیگر کشورهای توسعه یافته جدید مثل کره جنوبی نیز انعکاس داشته است. در مواردی که نیاز به حمایت از شرکتهای داخلی نوپا کم رنگ شده و احتیاج به تکنولوژی بیشتر به تدریج مطرح شده است، سیاست‌های محدود کننده بیشتر در رابطه با انتقال تکنولوژی، تمایل به فروکش کردن دارد.

پدیده مشابهی ممکن است هم اکنون در برخی کشورهای توسعه یافته مشاهده شود که در حال رخنه نمودن است. به عنوان نمونه مکزیک به صورت غیرمنتظره‌ای در ژوئن ۱۹۹۰، از یکی از محدود کننده‌ترین کشورها در زمینه قراردادهای انتقال تکنولوژی به یکی از بارزترین آنها، جابجا شد.

الزام اصلی فقط این شده است که قراردادهای انتقال تکنولوژی بایستی ثبت شوند. اختیار بوروکراتیک دولت برای اصلاح قراردادها به شدت محدود شده است. محدودیت‌های مربوط به پرداخت رویالتی و شرایط قراردادی برداشته شده‌اند. به علاوه، هم اکنون قراردادها می‌توانند مستلزم رعایت رفتار محرمانه تکنولوژی پس از سپری شدن دوره قرارداد باشند که منعکس کننده حق صاحب تکنولوژی به علت تداوم ارزش اقتصادی مالکیت فکری او می‌باشد. در نتیجه، مکزیک اقتصادی شکوفا شده را تجربه می‌کند در حالی که شرکای تجاری بین‌المللی اصلی او، اقتصادی در حال رکود را می‌آزمایند.

بنابراین به نظر می‌رسد که سرمایه‌گذاری به آرامی در حال پیروز شدن بر میهن‌پرستی است. با اینکه دولت ژاپن تمرکز مقرراتش را از وارد کردن تکنولوژی به صادرات تکنولوژی معطوف کرده است ولی میهن‌پرستی بطور کامل از بین نرفته است. براساس برخی اظهار نظرهای رسمی، دیگر کشورها، از مدل ژاپنی برای توسعه تکنولوژی علیه ژاپن استفاده خواهند کرد.

## عدم اجرای قوانین حمايت از مالکيت فکري

همانگونه که در این فصل توضیح داده شد، نگرشهای متفاوت کشورها معمولاً در قوانین آنها منعکس می‌شود. اما اغلب، نگرشهای مربوط به حمايت از مالکيت فکري - به ویژه در حوزه نرم‌افزارها، برنامه‌های ضبط شده و محصولات شیمیایی و دارویی - دقیقاً در نحوه اجرای قوانین توسط آنها بازتاب می‌کند.

قانونگذاری یک چیز است و اجرای قوانین چیز دیگری است. تعدادی از کشورها - به ویژه در آسیا، آمریکای لاتین، آفریقا و آسیای میانه - نمایی تماشایی از قوانینی دارند که برای حمايت از حقوق مالکيت فکري در داخل و خارج از کشور طراحی شده است ولی در اجرای قوانین کوتاهی می‌کنند یا آیین دادرسی لازم را برای اینکه طرفهای خارجی بتوانند از مزیت‌های آن قوانین برخوردار شوند، ندارند. به عنوان مثال، بعد از نفتا مکزیکی اغلب استانداردهای پذیرفته شده بین‌المللی را در زمینه حمايت از مالکيت فکري پذیرفته است. اما در حال حاضر در مکزیکو سیستمی موزیک‌ها و فیلم‌های ویدئوی قاچاق (غیرمجاز) ریخته و پاشیده شده است. زیرا مکزیکی بخشی از منابع ناکافی‌اش را برای اجرا کردن آن قوانین تخصیص نداده است.

هنوز برخی از کشورها، قوانین خود را با روشی تبعیض‌آمیز اجرا می‌کنند به نحوی که طرفهای خارجی نمی‌توانند مطمئن باشند که حقوقشان در مقابل نقض‌های آشکار، مورد حمايت قرار می‌گیرد. در واقع، برخی از کشورها به طور ضمنی نشر و استفاده غیرمجاز از این مالکیت‌های فکري را توسط شهروندانشان، تشویق می‌کنند. در کره جنوبی، دولت یک بار جزئیات فرمول‌های ساخت داروها و حشره‌کش‌ها را منتشر کرد تا کپی کردن از روی آنها توسط مردم را تسهیل کند. در چین، پس از احترام گذاشتن به گوشزد کشورهای توسعه یافته، دولت چین در زمینه نقض کپی رایت قوانین جدیدی را تصویب کرد و حتی نهادی خاص را برای حمايت از مالکيت فکري تأسیس کرد. اما در این میان چین اجازه ساخت ۲۶ کارخانه تولید دیسک فشرده (سی دی) که ظرفیت هریک از آنها تولید بیش از ۵۰ میلیون سی دی در سال می‌باشد را داده است در حالی که چین نسبتاً دارای تعداد کمی مشتری برای خرید این سی دی ها می‌باشد و در عمل هیچیک از شرکتهای غربی برای باز تولید این محصولات در چین، مجوزی به چین نداده‌اند. به ویژه نقض آشکاری در سال ۱۹۹۴ اتفاق افتاد وقتی که یکی از منسوبین به چین بزرگ، کارخانه عظیمی را برای ساخت دیسک‌های

لیزری و دیسک‌های فشرده با ظرفیت تولید ۵/۵ میلیون سی دی و ۱/۵ میلیون دیسک لیزری در سال افتتاح کرد. علیرغم این نقض آشکار، نسبت به قوانین ظاهری حمایت از مالکیت فکری، مقامات چینی حتی اجازهٔ بازرسی تجهیزات مذکور را نپذیرفتند.

این بهره‌برداری غیرمجاز، کسب و کاری عظیم محسوب می‌شود. مؤسسه آمریکایی تصاویر متحرک اعلام کرده است که صنعت سینمای آمریکا فقط در طول یک سال ۱۵۰ میلیون دلار به علت بهره‌برداری‌های غیرمجاز متضرر می‌شود. بر همین اساس، در سالهای اخیر دولت آمریکا و رهبران تکنولوژی‌های پیشرفته و صنایع تفریحی (نمایشی)، توجه خود را بر روابط درونی میان کیفیت حمایت از حقوق مالکیت فکری و ادامه حیات تجارت ایالات متحده در کشورهای خارجی و در واقع بازار محلی ایالات متحده، متمرکز نموده‌اند. بسیاری از شرکت‌های بین‌المللی از ملل توسعه یافته، برای تشکیل «ائتلاف کپی‌برداری بین‌المللی» اقدام کرده‌اند تا دولت‌ها را به اجرای قوانین مالکیت فکری وادار کنند. براساس فشارهای وارد شده از سوی این گروه صنعتی، دولت ایالات متحده، برای ترویج قبول و اجرای موثر قوانین حمایت از مالکیت فکری به همراه دیگر شرکای تجاری‌اش، فعال شده است.

همانگونه که پیش از این اشاره شد، نظر به اینکه موافقتنامه تریپس، اعضای سازمان تجارت جهانی را ملزم می‌کند تا تضمین نمایند که قوانین حمایت از مالکیت فکری اجرا می‌شود و همچنین توقیف و مصادره کالاهایی را که از طریق نقض حقوق مالکیت فکری تولید شده‌اند، الزام نموده است، لذا کوتاهی در اجرای چنین قوانینی در حال حاضر می‌تواند موجب دادرسی تجاری نزد سازمان تجارت جهانی بشود.

تایوان که در مقطعی از زمان در سطح بین‌المللی به علت کپی‌های غیرمجاز سوء شهرت داشت، وقتی که ایالات متحده در آستانه تصویب تعرفه‌های تلافی جویانه بر محصولات تایوان قرار گرفت، تا حد زیادی کپی برداری غیرمجاز را متوقف کرد. وقتی که ایالات متحده تهدید کرد که از ورود صدها میلیون کالاهای برزیلی به آمریکا جلوگیری می‌کند، دولت برزیل برای اجرای اصلاحات لازم در زمینه کپی رایت و حق اختراع در یک دورهٔ زمانی مشخص موافقت کرد. مقامات صنعت سینمایی ایالات متحده با مشارکت با دولت آمریکا، از تهدید به آغاز بیش از ۳۰۱ شکایت علیه محصولات ایتالیایی استفاده کردند تا مقامات ایتالیایی را به اجرای جدی و مداوم قوانین کپی رایت خود وادار نمایند. و ایالات متحده از اینکه از ورود چین به سازمان تجارت جهانی، جلوگیری بشود و به همین ترتیب از اینکه چین در زمینه حمایت از مالکیت فکری، قانون شکنی بکند، بسیار راهگشا و موثر بوده است.

پرونده قضایی زیر، آشکار می‌کند که این سماجت در اعمال فشارها، در زمینه اجرای قوانین، حتی در جمهوری خلق چین، به نتیجه رسیده است.

پرونده شرکت والت دیزنی علیه مؤسسه انتشاراتی بی جینگ به شماره ۱۴۱ به سال ۱۹۹۴ نزد دادگاه بدوی میانی بی جینگ (چین)

#### سابقه و واقعیت‌ها

مؤسسه انتشاراتی بی جینگ (بی پی پی) و مؤسسه انتشاراتی کودکان بی جینگ (بی سی پی) و اداره توزیع بی جینگ (بی دی او) در «مرکز توزیع و فروش کتاب دنیای معاصر»، دوره‌ای از کتاب‌هایی را که به عنوان «مجموعه داستانهای آموزنده دیزنی» نامیده شده، چاپ و توزیع کردند و علیرغم اینکه شرکت‌های چینی فوق، از صاحب حق تألیف (کپی رایت) مجوزی دریافت نکرده بودند، آن مجموعه نسخه برداری از داستانهای میکی موس، سیندرلا، پترپان و سفید برفی را شامل می‌شد. شرکت والت دیزنی که آن شخصیت‌های کارتون را خلق کرده و صاحب حق تألیف (کپی رایت) ثبت شده در ایالات متحده برای آنها است، در دادگاه چین از بابت نقض حقوق کپی رایت طرح دعوی کرد. بطور مشخص، شرکت دیزنی از دادگاه درخواست صدور رأی علیه خواندگان را نموده تا بلافاصله چاپ، توزیع و فروش آن مجموعه را متوقف کنند و بصورت مکتوب تضمین دهند که دوباره حق تألیف (کپی رایت) دیزنی را نقض نخواهند کرد و یک عذرخواهی آشکار در روزنامه‌هایی که در چین یا خارج از چین چاپ می‌شوند، درج کنند و بابت زیانهای اقتصادی ادعا شده بوسیله شرکت دیزنی به میزان رقمی بیش از یک میلیون و هفتصد و هفتاد هزار یوان، غرامت بدهند. بی پی پی و شرکت وابسته‌اش بی سی پی، دفاع کرده‌اند که استفاده از حقوق [مورد بحث برای چاپ و توزیع] کارتون‌های مشابه، براساس قراردادی بدست آمده که به موجب آن قرارداد، حقوق انتشار آثار مکتوب دیزنی مخصوص کودکان، بصورت برداشت‌های ساده شده شخصیت‌های چینی<sup>۳۶</sup> کسب شده است (قرارداد واگذاری برداشت‌های ساده شده) و این قرارداد به همراه شرکت با مسئولیت محدود ارتباطات ماکس ول، اجرا شده است. شرکت ماکس ول در وضعیت ورشکستگی قرار گرفته و لذا بعنوان خواننده همراه خواندگان فعلی حاضر نمی‌باشد.

<sup>36</sup> - Simplified chinese characters Versions

بی بی پی و بی سی پی متعاقباً به توافقنامه‌ای با شرکت چینی انتشارات ماکس ول، استناد کردند که آن قرارداد یک سرمایه‌گذاری مشترک میان بی سی پی و ماکس ول بوده که بموجب آن طرف خارجی براساس یک گواهینامه، حقوق چاپ و انتشار آن مجموعه داستانی را تایید کرده است.

بی بی پی و بی سی پی این دیدگاه را مطرح نمودند که در پرتو قرارداد اخیر، آنها برای انعقاد قرارداد در زمینه کپی رایت با طرف خارجی متعهد نبوده‌اند. آنها ماکس ول را هم بعنوان سومین خواننده وارد این رسیدگی نمودند.

بی دی او تاکید نموده که او فقط یک توزیع کننده است و نه یک منتشر کننده و تعهد نداشته تا در مورد قانونی بودن کپی رایت کتاب‌ها و نشریات ادواری تحقیق کند.

### نظر قاضی ارشد سوچی

جریان ثبت کپی رایت مشابهات کارتونی میکی موس در ایالات متحده کامل بوده و حق تألیف (کپی رایت) این آثار متعلق به شرکت دیزنی می‌باشد. بی بی پی در هر یک از مقاطع زمانی آگوست ۱۹۹۱ و نوامبر ۱۹۹۲ و نوامبر ۱۹۹۳ آثار کارتونی «بام بی»، «دامبو»، «۱۰۱ سگ خالدار»، «آلیس در سرزمین عجایب»، «دیو و دلبر»، «زیبای خفته»، «سیندرلا»، «سفید برفی» و «پیتریان» را به نحوی که مشابهت دقیق این کارتون‌ها با همان نسخه‌های ارائه شده به وسیله خواهان‌ها روشن شده، چاپ و منتشر کرده‌اند.

شرکت دیزنی و شرکت ماکس ول در ۱۹ آگوست ۱۹۸۷ قراردادی را امضا نموده‌اند که مقرر می‌دارد: «شرکت دیزنی، به شرکت ماکس ول مجوزی (لیسانس) را واگذار می‌کند که حاوی حقوق انحصاری برای چاپ و فروش نشریاتی به زبان چینی در کشور چین برپایه شخصیت‌های جهانی دیزنی، می‌باشد. مجوز اعطا شده براساس این قرارداد لیسانس، قابل انتقال از طریق واگذاری لیسانس (مجدد) به هر شخص ثالثی و یا هر شیوه و ابزاری و با استفاده از هر جریان حقوقی، نمی‌باشد».

کمپانی ماکس ول قراردادی را با عنوان «قرارداد واگذاری برداشت‌های ساده شده» با بی سی پی در ۲۱ مارس ۱۹۹۱ امضا نموده که این قرارداد مقرر می‌دارد: «به موجب مجوز صادره از شرکت دیزنی، شرکت ماکس ول دارای حق انحصاری چاپ نسخه‌هایی به زبان چینی در زمینه آثار مکتوب دیزنی مخصوص کودکان می‌باشد و واجد نمایندگی شرکت

دیزنی در زمینه تجارت کپی رایت مربوط به این نشریات است. لذا بدینوسیله شرکت ماکس ول این مجوز را از شرکت دیزنی به شرکت بی سی پی واگذار و منتقل می‌کند. در همان روز بی سی پی و شرکت ماکس ول به منظور اجرای «قرارداد واگذاری برداشت‌های ساده شده»، موافقتنامه‌ای را امضا نمودند که به موجب آن بی سی پی در قبال شرکت ماکس ول، نهایی کردن، تنظیم نمودن و آماده کردن صفحات چاپی را برای و نسبت به متن‌های مکتوب دیزنی مخصوص کودکان، به عهده می‌گیرد. ماکس ول همچنین متعهد می‌شود که تأییدیه‌ای از طرف خارجی در زمینه قرارداد کپی رایت مجموعه آثار دیزنی برای بی سی پی فراهم و ارائه نماید که این تأییدیه به عنوان مبنای قانونی تصرف شرکت بی سی پی در چین درخصوص حق تألیف (کپی رایت) محسوب گردد. متعاقباً، شرکت ماکس ول هزینه‌های تهیه فیلم برای تولید این مجموعه را به مبلغ آ.ر.ام. پی ۶۹،۷۵۰ یوان، دریافت نمود که با کسر مبلغ ۵۹،۳۱۲ یوان، در نهایت سود آن به مبلغ آ.ر.ام. پی ۱۰،۴۳۷ یوان خواهد بود.

در یازدهم مارس ۱۹۹۲ بی سی پی «قرارداد واگذاری برداشت‌های ساده شده» را به اداره محلی کپی رایت بی‌جینگ برای بررسی و تأیید تحویل داده است. از آنجایی که مجوزی از سوی شرکت دیزنی صادر نشده بود، این اداره نتوانست جریان ثبت را کامل کند. اقدامات ثبتی تکمیلی از سوی بی سی پی تاکنون تحقق نیافته است.

بی سی پی و بی دی او، قرارداد کاری را در اوایل فوریه ۱۹۹۱ امضا کردند که مقرر می‌دارد: «در جایی که محصولات و کتابهای خارجی چاپ می‌شوند، بی سی پی می‌بایست قرارداد انتشاری را با دارنده حق تألیف منعقد نماید و قرارداد را در اداره ثبت کپی رایت، ثبت نماید. پس از بدست آوردن شماره ثبت، آن کتاب می‌بایست به بی دی او برای پیش فروش و چاپ واگذار شود. چنانچه این امر تحقق نیابد، بی سی پی پاسخگوی هر گونه طرح ادعایی است که ممکن است در زمینه چاپ، توزیع و فروش محصولات خارجی تحت حمایت کپی رایت، مطرح شود، خواهد بود».

پس از اینکه یادداشت تفاهم ۱۷ مارس ۱۹۹۲ میان چین و ایالت متحده، لازم‌الاجرا شد، بی سی پی ۱۱۸،۲۰۰ جلد از آن مجموعه آثار را چاپ کرد که ۴۱،۷۷۹ جلد آن توسط خودش و ۳۳،۳۴۱ جلد انبار شد و بی دی او برعهده گرفت که ۴۳،۰۸۰ جلد را توزیع کند و منافع حاصل از آن بالغ بر ۵،۹۹۹ یوان (آ.ر.ام. پی) بوده است.

این دادگاه بموجب مقررات یادداشت تفاهم میان چین و ایالات متحده که در ۱۷ مارس ۱۹۹۲ لازم‌الاجرا شده، تشکیل گردیده است که به موجب آن تفاهم نامه، تولیدات اتباع ایالات

متحده، تحت حمایت قوانین چین قرار گرفته‌اند. شرکت دیزنی در ارتباط با مشابهات کارتونی مربوط به این پرونده - میکی موس، سیندرلا، سفیدبرفی، پترپان، بام‌بی، دامبو، ۱۰۱ سگ خالدار، آلیس، بانو و غیره - از حمایت کپی رایت برخوردار است. با توجه به فقدان مجوز از سوی شرکت دیزنی، بهره‌برداری تجاری از این مشابهات کارتونی، موجب نقض این حقوق شده است.

با اینکه شرکت دیزنی قبلاً به شرکت ماکس ول اجازه انتشار و تکثیر یک آلبوم از مشابهات کارتونی را در قلمرو چین داده است، ولی هرگز اجازه واگذاری انتقال چنین حقوقی را به اشخاص ثالث برای انتشار و تکثیر به شرکت ماکس ول اعطا نکرده است. بنابراین، انتقال حقوق مربوط به چاپ و انتشار مربوط به این محصولات از سوی ماکس ول به بی سی پی از یک طرف موجب نقض حقوق دیزنی شده و از سوی دیگر تقلب نسبت به بی سی پی بوده است. قراردادی که به وسیله این واگذاری تحقق یافته از منظر قانونی باطل است.

از نقطه نظر حقوقی، استفاده متقلبانه شرکت ماکس ول از طریق امضاء قرارداد واگذاری نسخه‌های ساده شده، علت اصلی نقض این حقوق محسوب می‌گردد. نظر به اینکه شرکت ماکس ول در جولای ۱۹۹۳ ورشکست شده این دادگاه درباره مسئولیت شرکت ماکس ول در مانحن فیه نمی‌تواند هیچ اظهار نظری داشته باشد.

در این مورد که بی سی پی بدون تحقیق اولیه در این خصوص که آیا شرکت ماکس ول حقی برای واگذاری حقوق انتشار محصولات شرکت دیزنی داشته، اقدام به انعقاد یک قرارداد انتشار نموده است، بی نهایت بی احتیاطی کرده است. در مجموعه چاپ شده مقررات دولتی کپی رایت، ضوابطی به این شرح وجود دارد:

«از اول مارس ۱۹۸۸ هر واحد یا فردی که قرارداد تجاری انتشار با کشورهای تایوان، هنگ کنگ یا ماکائو منعقد نماید و صرف نظر از اینکه این قرارداد برای صدور مجوز (لیسانس) خارج از کپی رایت بوده یا برای استفاده مجاز یا برای اخذ مجوز واگذاری باشد، می‌بایست قرارداد را برای بررسی و ثبت به مقام اداری مجاز ارائه کند. در مواردی که یک قرارداد تاکنون بررسی و ثبت نشده می‌بایست پیش از یکم مارس ۱۹۹۰ برای بررسی و ثبت مطابق رویه مجاز، ارائه گردد. قراردادهایی که بررسی و ثبت نشده باشند، باطل هستند».

بی سی پی پس از اینکه تقاضایش برای ثبت این قرارداد از سوی بخش مربوطه در اداره کپی رایت دولتی رد شد بر این اساس که او نتوانسته بود سند حقوقی کپی رایت را ارائه نماید، دیگر اقدامی برای تحقیق انجام نداد و مراحل ثبت را مطابق قوانین ملی مربوطه



اجرا نکرد و چاپ آلبوم عکس‌هایی که به شخصیت‌های کارتونی دیزنی شباهت دارد را ادامه داد. براساس اطلاعات موصوف در آنچه که گذشت خطایی آشکار می‌توان مشاهده کرد. از آنجایی که بی سی پی شخصیت حقوقی مستقلی نیست، مسئولیت او بایستی توسط بی پی بی تقبل شود.

از آنجایی که اولین مرحله‌ای که در آن بی پی بی محصولات را منتشر کرده پیش از لازم‌الاجرا شدن یادداشت تفاهم میان چین و ایالات متحده بوده است، این دادگاه نمی‌تواند در مورد آن اظهار نظر نماید. اما در مورد دومین و سومین مرحله‌ای که در آن بی پی بی اقدام به انتشار این محصولات نمود و این اقدام پس از لازم‌الاجرا شدن یادداشت تفاهم بوده و موجب نقض شده است، به همین دلیل می‌بایست بی پی بی را مسئول فرض کنیم.

بی دی او در زمینه بازاریابی دومین و سومین مرحله انتشار مجموعه موصوف بوسیله بی پی بی مشارکت داشته است. مطابق با «دستورالعمل اجرایی جمهوری خلق چین مرتبط با قانون حقوق تألیف»، بازاریابی صرفنظر از اینکه به شکل «فروش محموله» یا «توزیع» باشد، نوعی از انتشار محسوب می‌گردد و یک انتشار دهنده، مسئولیت قانونی دارد که بداند آیا مؤسسه انتشاراتی که با او معامله کرد، اعتبار قانونی دارد یا ندارد. موافقتنامه همکاری که بوسیله بی دی او و بی پی بی امضا شده مقرر می‌دارد: در مواردی که یک کتاب یا محصول خارجی بایستی منتشر شود، بی پی پی و دارنده حق تألیف (کپی رایت) باید قرارداد انتشار را امضا کنند و آن را نزد مقام اداری کپی رایت ثبت نمایند. در واقع خواه بی دی او شماره ثبت را از سازمان اداری کپی رایت بدست آورده باشد یا نه، این امر مورد تحقیق قرار نگرفته است. این امر روشن می‌کند که بی دی او زمانی که قرارداد را امضا کرده است، اطلاعاتی را از وزارت امور خارجه دریافت کرده اما آن را اجرا نکرده است.

ما احراز کرده‌ایم که بی دی او از آن تخلف آگاه بوده و می‌بایست مسئولیت نقض انتشار کتابهای غیرقانونی را بپذیرد. بی پی پی با بی دی او در خصوص فعالیت‌های بازاریابی اخیرالذکر مسئولیت تضامنی دارد.

از آنجایی که توافقنامه همکاری مقرر می‌دارد که هر دعوی که در ارتباط با حقوق کپی رایت خارجی مطرح شود، بی پی پی آن را برعهده خواهد گرفت، مسئولیت بی دی او برای جبران و پرداخت غرامت ناشی از نقض حقوق کپی رایت می‌بایست از سوی بی پی بی تقبل شود. اما نمی‌تواند از تعهدش برای متوقف کردن نقض حقوق کپی رایت شانه خالی کند و می‌بایست تمامی منافعی را که به صورت غیرقانونی بدست آورده، پس بدهد.

شرکت ماکس ول مطابق توافقاتی که با بی سی پی امضا کرده مسئولیت داشته تا برای بی پی تأییدیه به طرف خارجی را در رابطه با قرارداد انتشار مجموعه آثار دیزنی، فراهم نماید که این تأییدیه مبنای قانونی بوده که بوسیله آن بی سی پی می‌تواند از مزایای کپی رایت در چین برخوردار شود.

با توجه به عبارت «تأییدیه بوسیله طرف خارجی» این دادگاه توضیحات شرکت ماکس ورد که او می‌بایستی می‌گفته که تأییدیه باید توسط شرکت ماکس ول داده می‌شد را پذیرفت. با توجه به عبارت «تأییدیه بوسیله طرف خارجی» دادگاه توضیحات شرکت ماکس ول را بدین ترتیب پذیرفته که او می‌بایست می‌گفته «تأیید بوسیله شرکت ماکس ول» بایستی داده می‌شد. اما تأییدیه شرکت ماکس ول نمی‌تواند بعنوان مبنای قانونی برخوردار بی سی پی از حقوق کپی رایت در چین، قرار گیرد. بنابراین شرکت ماکس ول نتوانسته تعهدات تضمینی قول داده شده به بی سی پی را اجرا کند.

از آنجایی که توافقنامه ارائه تعهدات تضمینی توسط شرکت ماکس ول را مقرر داشته است، شرکت ماکس ول بایستی بطور دقیق تحقیق می‌کرده که آیا «تأییدیه بوسیله طرف خارجی یعنی بوسیله شرکت ماکس ول» دارای اعتبار قانونی بوده یا نبوده است. شرکت ماکس ول مدعی است که او فقط طرفین را به یکدیگر معرفی کرده است اما هیچکس چنین استدلالی را نمی‌پذیرد که او مسئولیت‌های تضامنی را در نظر نگرفته است. بنابراین شرکت ماکس ول باید مسئولیت خود را در رابطه با بخشی از تعهداتی که در قبال بی سی پی در زمینه پرداخت غرامت برای زیانهای اقتصادی ناشی از نقض کپی رایت، دارد، بپذیرد و بعلاوه منافع غیرقانونی حاصله را بایستی مسترد کند.

نتیجه بدست آمده توسط اداره حسابرسی تیانزینگ بی جینگ در مسیر تحقیقاتش برای بررسی نتایج مالی ناشی از نقض کپی رایت توسط بی سی پی این بوده که بی سی پی متضرر شده است. نظر دادگاه این است که منافع یا ضررهای ناشی از عملیات کسب و کار واقعی، همواره همان منافع غیرقانونی نیست که می‌توان بدست آورد. منافع حاصله بعنوان یک موضوع حقوقی می‌بایست بر مبنای مبلغ کلی که بوسیله بی سی پی از چاپ غیرقانونی آثار بدست آمده منهای هزینه‌های متعارف (ناشی از چاپ یا پرداخت مالیاتها) تعیین و محاسبه شود. بطور همزمان، مبلغ قابل پرداخت به خواهان بعنوان غرامت همین مبلغ می‌باشد بعلاوه سود بانکی متعارف و هزینه‌های معقولی که خواهان در جریان دادرسی متحمل شده است.

در رابطه با درخواست خواهان یعنی شرکت دیزنی مبنی بر صدور رأی در این زمینه که خواندگان بصورت مکتوب تعهد بدهند که دیگر هرگز حقوق کپی رایت خواهان را نقض نکنند، معمولاً این درخواست بعنوان یک نوع جبران خسارت مدنی قابل قبول نبوده و لذا از سوی دادگاه حمايت و تاييد نمی‌شود.

### رأی دادگاه

دادگاه نخستین بی جینگ، حکمی را صادر می‌کند در میان سایر موضوعات که مقرر

می‌دارد:

- ۱- بی پی پی و بی دی او باید چاپ و توزیع مجموعه داستانهای آموزنده دیزنی را متوقف کند و همه کتابهایی که در اختیار آنهاست بایستی مصادره گردد. به همراه فیلم‌های رنگی که بر مبنای آنها کتاب‌ها تهیه شده است.
- ۲- بی پی پی باید در روزنامه‌های چینی که در چین چاپ و توزیع می‌شود از شرکت والت دیزنی بصورت رسمی و عمومی عذرخواهی کند.
- ۳- بی پی پی باید نسبت به پرداخت تاوانی بصورت یکباره به مبلغ (آ.ا.پی) ۲۲۷,۰۹۴ یوآن به شرکت دیزنی اقدام نماید بعلاوه مبلغ (آ.ا.پی) ۵۰,۰۰۰ یوآن بعنوان جریمه.
- ۴- شرکت ماکس ول باید مبلغ (آ.ا.پی) ۹۰,۸۳۸ یوآن بعلاوه مبلغ ۱۰,۴۲۷ یوآن بخاطر درآمد غیرقانونی‌اش که باید از او مصادره شود، به بی پی پی پرداخت کند.
- ۵- مبلغ (آ.ا.پی) ۵۰۰۰ یوآن درآمد غیرقانونی بدست آمده توسط بی دی او باید از او اخذ گردد.
- ۶- خواندگان باید مبلغ ۴۰,۰۰۰ (آ.ا.پی) یوآن هزینه‌های وکلای دیزنی را تقبل کنند.

### قالب‌های موجود در مقررات انتقال حقوق مالکیت فکری

بطور کلی سه نوع اساسی از ترتیبات تنظیم کننده<sup>۳۷</sup> شکل موافقتنامه‌های انتقال حقوق مالکیت فکری را مشخص می‌کنند. این سه نوع به ترتیب از «تصویب قبلی»<sup>۳۸</sup> تا «اطلاع دادن - ثبت کردن»<sup>۳۹</sup> و نهایتاً تا «نبود مقررات»<sup>۴۰</sup> را شامل می‌شوند. روشن است که ترتیب سومی برای سرمایه‌گذاران آمریکایی بیشترین منفعت را دارد. از آنجایی که نبود قانون تا اندازه‌ای برای کسی که دربارهٔ موضوعات حقوقی مطالعه می‌کند، جالب نیست، بنابراین متن حاضر بر روی سیستم‌های «تصویب قبلی» و «اطلاع دادن - ثبت کردن» در برخی کشورهای مورد نظر، تمرکز می‌کند.

### شیوه‌های تصویب قبلی

الزام کردن به «تصویب قبلی ماهوی» از سوی دستگاه‌های دولتی، دست و پاگیرترین شیوهٔ مقررات دولتی است و نمایانگر یک سیاست حمایتی نسبی است. میزان تحمیلی که این روش بر شرکتهای خصوصی وارد می‌کند به مقدار زیادی به نگرش و دستور ادارات نظارتی ذیربط بستگی دارد.

بعنوان مثال در هند موافقتنامه‌های لیسانس می‌بایست به وسیله هیئت سرمایه‌گذاری خارجی هند به تصویب برسد. اما پیش از آنکه هیئت مصوبه خود را اعلام کند، می‌بایست نظر وزیر ذیربطی که ممکن است با آن محصول مرتبط باشد، جلب شود. بسته به نوع تولید، این فرایند کم و بیش شامل تعدادی از ادارات می‌گردد. بعلاوه مسیر تصویب که از سوی دولت مرکزی هند مقرر شده تا حدودی توان فرسا است. دریافت کنندگان لیسانس در هند در زمینه واگذاری مجدد لیسانس دانش فنی کاربردی به شرکتهای هندی آزاد هستند که این امر گاهی اوقات شرایط قراردادی مربوط به عدم افشا در قراردادهای لیسانس را بی محتوا می‌کند.

علاوه بر این، دولت هند پرداخت حداقل رویالتهی تضمین شده را به شرکتهای خارجی واگذار کنندهٔ لیسانس ممنوع کرده است. برای افزودن بر وخامت اوضاع، طرف هندی

37 - Regulatory Schemes

38 - Preapproval

39 - Notification Registration

40 - No Regulation

قرارداد لیسانس می‌بایست بتواند محصولات تولید شده براساس لیسانس را صادر کند، چیزی که واگذار کنندگان لیسانس به شدت از آن واهمه دارند.

غالباً جزئیات شیوه‌های مبتنی بر تصویب قبلی برای تصمیم‌گیری توسط مقام ذیربط، به قدر کافی تشریح نشده است. در عوض، قوانین با مقررات و عبارات کش دار و کلی تدوین شده‌اند به همراه اختیارات وسیعی که برای تفسیر و اجرا به دستگاه اداری واگذار شده است. برخی از کشورها، اجرای این صلاحدید و تشخیص را با اعطای میزان وسیعی از دلایل به مقامات دولتی برای عدم تصویب انتقال تکنولوژی، محقق می‌کنند. به عنوان نمونه در کلمبیا، دولت می‌تواند ثبت موافقتنامه‌های انتقال تکنولوژی را به هر دلیلی رد کند.

برجسته‌ترین دلیل در میان آن دلایل، این است که مقرر گردیده، هیچ قرارداد لیسانسی نمی‌تواند تعهدات مربوط به محرمانه نگه‌داشتن<sup>۴۱</sup> را پس از دوره قرارداد، تداوم ببخشد و اینکه هیچ شرطی نباید بیش از سه تا پنج سال ادامه یابد.

دیگر کشورها این رویکرد را اتخاذ کرده‌اند که تایید قرارداد لیسانس بیشتر منوط به تشخیص این امر است که تمامی قراردادهای انتقال تکنولوژی ممنوع است مگر اینکه دلیل خاصی بتوان برای مجاز دانستن آن ارائه نمود. سیستم ژاپنی که مقرر می‌دارد: «اصل بر ممنوعیت است» مثال خوبی از این نوع می‌باشد. در این سیستم، این اصل یک دکترین حقوقی نبوده بلکه رویه دستگاه اداری در طول زمان تصمیم گرفته است که چه معاملاتی می‌بایست از پیش فرض ممنوعیت استثنا شوند. شناخت واژه کلیدی «قانونی»<sup>۴۲</sup> توسط یک سرمایه‌گذار خارجی می‌تواند نتیجه آشنایی با کارمندانی که این فرایند را اجرا می‌کنند، باشد.

در واقع، یک شرکت از حیطه صلاحدید دولت خارج نمی‌شود مگر پس از اینکه مجوز لازم را بدست آورده باشد. بدون این مصوبه، موافقتنامه لیسانس شرکت موصوف از حمایت نظام قضایی محلی، و همچنین در کشورهایی که با استناد به نظم عمومی، قراردادها را لازم‌الاجرا نمی‌دانند، برخوردار نخواهد بود. در برخی از دادگاه‌های خارجی، استناد به نظم عمومی به کرات اتفاق می‌افتد بر خلاف ایالات متحده که این مفهوم به ندرت به خدمت گرفته می‌شود. با استفاده از این نظامات مبتنی بر صلاحدید، صرفاً با تأخیر در اعلام نتیجه، درخواستهای انتقال تکنولوژی رد می‌شوند.

<sup>41</sup> - Confidentiality

<sup>42</sup> - Legal

مکانیزم تصویری ژاپنی‌ها در روزگار طلایی آن، یکبار درخواستی برای انتقال تکنولوژی از شرکت ابزارهای تگزاس به شرکت وابسته مورد نظرش در ژاپن را برای بیش از چهار سال به تعویق انداخت. در حالیکه شرکت ابزارهای تگزاس به بن بست کشیده شد، رقبای ژاپنی توانستند تکنولوژی‌هایی را که به آنها کمک می‌کرد تا آمریکایی‌ها را وقتی که وارد ژاپن می‌شدند، تحت فشار قرار دهد، توسعه دهند و بسیاری از شرکتهای آمریکایی را که به سرسختی شرکت ابزارهای تگزاس نبودند، به علت تأخیر در پاسخگویی به درخواستهای آنان، از خود دور کردند.

تأخیر در پذیرش درخواستها، همچنین بعنوان حربه‌ای در مقابل انتقال تکنولوژی در مواقعی که مستلزم ثبت یک اختراع می‌باشد نیز مورد استفاده قرار می‌گیرد. بعنوان مثال، در برخی از کشورهای آمریکای لاتین، معمولاً فرایند ثبت یک اختراع از شروع تا پایان حدود هشت سال طول می‌کشد. در سرتاسر این دوره، همه وجوه قابل پرداخت به دارنده حق اختراع، متوقف می‌گردد.

انعطاف ذاتی در اعطای مجوز از سوی مقامات دولتی، اغلب می‌تواند آثار مثبتی بر فعالیت‌های تجاری داشته باشد. در بسیاری از کشورها مانند مکزیک، تشخیص مقامات اداری، به نحو روزافزونی، در جهت تصویب پروژه‌هایی است که امتیازاتی برای سرمایه‌گذار خارجی در بر دارد. در چنین کشورهایی، بازرگانان می‌بایست از مشورت و راهنمایی حقوقدانان و دیگر مشاوران که با شیوه‌های محلی اخذ مجوز، آشنایی دارند، استفاده نمایند.

### شیوه اطلاع دادن - ثبت کردن

شیوه اطلاع دادن - ثبت کردن، برای انتقال تکنولوژی مساعدتر است. سیستم ژاپنی «اصل بر ممنوعیت است» جای خود را در طول زمان به سیستم «اصل بر آزادی است» داده است.<sup>۴۳</sup>

۴۳ - خوانندگان محترم توجه دارند که ژاپنی‌ها زمانی که موقعیت خود را در عرصه فن‌آوری تثبیت کردند و رقابت‌پذیری بنگاه‌های خصوصی را تقویت کردند، تغییر رویه دادند ولی متأسفانه در کشور ما ظاهراً توجهی به مسئله مهم نشده و ظاهراً «اصل بر آزادی است» و مقررات روشنی در این زمینه وجود ندارد. موج حمایت از «مقررات زدایی» نیز به این رویه دامن می‌زند. (مترجم)

مثال‌های مشابهی را می‌توان در کره جنوبی، ونزوئلا و مکزیک مشاهده کرد که در این کشورها، شیوه تصویب قبلی، به فرایند ساده‌تر کردن، تغییر داد شده است. کشورهایی که دارای سیستم عمومی اطلاع دادن هستند، در مورد برخی از قلمروها، استثناهایی را افزایش داده‌اند. یکی از این قلمروها معمولاً شامل موافقتنامه‌های تکنولوژی میان شرکت‌های خارجی با شرکت‌های وابسته تحت کنترل آنهاست.

به علت وضعیت نابرابری آشکار از نظر موقعیت چانه زنی<sup>۴۴</sup> کشورهایی که معمولاً دارای سیستم «اطلاع دادن - ثبت کردن» هستند، در چنین اوضاعی، تصویب خاص موافقتنامه‌های انتقال تکنولوژی میان این شرکت‌ها را الزام آور می‌کنند.

خطری که در کشورهای دارای سیستم اطلاع دادن - ثبت کردن، وجود دارد این است که برخی از شروط قراردادهای ثبت شده، ممکن است به موجب قوانین کشورهای موصوف لازم‌الاجرا نباشد. بدین ترتیب، رویالتهای دریافت شده بابت این قراردادها، ممکن است بیش از حد معمول فرض شوند و بعنوان درآمد مشمول مالیات از شرکت خارجی، مورد شناسایی قرار گیرند. در واقع، در برخی از مناطق ویژه اقتصادی در چین سرمایه‌گذار خارجی محکوم به پرداخت خسارت به دریافت کننده لیسانس محلی بابت زیانهای وارده ناشی از فروش محصولات ساخته شده با استفاده از تکنولوژی انتقال یافته، می‌شود.

خطر مهم دیگری که در سیستم اطلاع دادن یا ثبت کردن وجود دارد مربوط به شکافهایی است که در کاغذبازیهای دولتی وجود دارد که می‌تواند باعث افشا و انتشار مالکیت فکری سرمایه‌گذاران آمریکایی بشود. برخی از سرمایه‌گذاران، اظهار می‌دارند، صرفنظر از قوانین پیشرفته جدید، کشور مکزیک نتوانسته تکنولوژیهای صنعتی نوین را جذب کند زیرا که سرمایه‌گذاران خارجی، خطر بهره‌برداری غیرمجاز از حقوق مالکیت فکری‌شان را تقبل نمی‌کنند. در ژاپن، سرمایه‌گذاران خارجی، خطر بهره‌برداری غیرمجاز از حقوق مالکیت فکری‌شان را تقبل نمی‌کنند. در ژاپن، سرمایه‌گذاران خارجی به سختی مراقب الزامات مداومی هستند که در زمینه محدودیت تکنولوژیهای منتقل شده موصوف حتی در چارچوب سیستم اطلاع دادن وجود دارد. اگر چه مقامات ژاپنی پاسخ می‌دهند که چنین اطلاعاتی برای اهداف آماری مورد نیاز است و اینکه هرگونه افشا توسط ادارات دولتی منجر

44 - Bargaining Position

به برخوردارهاي کيفري مي‌گردد، در عين حال سرمايه‌گذاران خارجي توجه را به امکان نشت کردن اطلاعات از وزارتخانه‌هاي دولتي به شرکت‌هاي ژاپني، معطوف داشته‌اند.

يکي از مقررات نهايي حقوق تجارت ايالات متحده ماده ۳۳۶ قانون تعرفه است که از جمله، واردات اقلامي را که حق اختراع علامت تجاري و حق تأليف ايالات متحده را نقض کنند ممنوع مي‌کند. بعنوان مثال، اگر یک نفر تلاش کند که ساعت رولکس تقلبي<sup>۴۵</sup> به ايالات متحده از کشوري که قوانين حمايت از مالکيت فکري خود را اجرا نمي‌کند وارد کند، مالک علامت تجاري رولکس، مي‌تواند در صدد برآيد تا براساس ماده ۳۳۶ از ورود اين اجناس قلابي جلوگیری کند. کميسيون تجارت بين‌الملل<sup>۴۶</sup> تحقيقاتي را بموجب اين قانون پس از وصول شکايت صاحب علامت تجاري و يا با ابتکار عمل خودش به جريان مي‌اندازد. اگر کميسيون تجارت بين‌الملل دريابد که اقلام وارد شده موجب نقض ماده ۳۳۷ مي‌گردد، خدمات گمرکي ايالات متحده، مي‌تواند از ورود اين اقلام به ايالات متحده جلوگیری کند يا در صورت نقض بعدي، ممکن است اموال موصوف توسط دولت ايالات متحده، توقيف يا مصادره شوند. اثبات ورود خسارت براي بلوکه کردن کالاهاي وارداتي ضروري نيست.

در سال ۱۹۸۸، هيئت مديره گات (GATT Panel) حکم کرد که ماده ۳۳۷ مقررات ضد تبعيض گات را نقض کرده است اما ايالات متحده به تشخيص خود اجرائي اين تصميم را رد کرد. ايالات متحده اصلاح ماده ۳۳۷ را در بستري مد نظر قرار داد که سيستم حقوق مالکيت فکري در مذاکرات دور اروگوئه گات، توسعه يافت. بطور خلاصه ايالات متحده که احتمالاً بزرگترين مرکز نوآوريهاي تکنولوژيک است، به سادگي اعمال اين تصميم گات را رد کرد تا زماني که سيستم جهاني به حدي توسعه پيدا کرد که با صاحبان مالکيت فکري با انصاف بيشتري برخورد نمايد. نهايتاً، پس از اين که معاهده TRIPS با قبول آن توسط کشورها در تاريخ ۱۹۹۵ لازم‌الاجرا شد کنگره آمريکا ماده ۳۳۶ را بموجب قانون موافقتنامه دور اروگوئه و در پاسخ به ملاحظات هيئت مديره گات، اصلاح کرد.\*

<sup>45</sup> - Fake Rolex

<sup>46</sup> - ITC

\* در اينجا از ترجمه صفحه ۵۶۶ تا صفحه ۵۷۳ شامل دو قسمت با عناوين بازار خاکستري (The Gray Market) و قرارداد امتياز (Franchising) صرفنظر شد (مترجم).



## خلاصه مطالب

بطور کلی، قرارداد لیسانس، این امکان را برای یک شرکت فراهم می‌کند تا با بهره‌مندی از مالکیت فکری، و از طریق مجاز کردن دیگری برای استفاده از آن، درآمد حاصله را افزایش دهد. این ظرفیت در فضای بین‌المللی به مراتب مفیدتر است. منافع ایالات متحده که در نیپال، ناچیز و تجربه نشده است، می‌تواند از طریق انعقاد قرارداد با کسی که چنین تجربه‌ای برای بهره‌برداری از بازار نیپال را دارد، تأمین شود.

در وضعیت عادی، واگذار کننده و دریافت کننده لیسانس می‌توانند پیرامون موضوعاتی همچون شرایط و دامنه استفاده، وجوه جبران کننده و محرمانه نگهداشتن، مذاکره نمایند. مذاکره میان واگذار کننده و دریافت کننده لیسانس در بستر بین‌المللی پیچیده شده است. بسیاری از کشورها می‌خواهند به دریافت کنندگان داخلی لیسانس، در راستای تلاشهایشان برای دستیابی به تکنولوژی پیشرفته، کمک کنند. قانونگذاری داخلی ممکن است جایگزین شرایط قراردادی شود بدین منظور که اتباع کشور میزبان مجاز باشند با سرعت بیشتری مالکیت فکری را تملک کنند. آسان‌گیری در اجرای قوانین داخلی ممکن است موجب مشکلات بعدی شود.

تحت برخی از سیستم‌های تصویبی احتمالاً هیچ اتفاقی بدون همکاری دریافت کنندگان داخلی لیسانس نخواهد افتاد. متأسفانه، تلاشهای مصروف شده از سوی دولت ایالات متحده، برای اصلاح وضعیت اغلب به شکست منجر شده است.

با اینکه همه این پیچیدگیها به قدر کافی نامطلوب نبوده است، شرکت‌های آمریکایی که محصولات را به خارج صادر می‌کنند، ممکن است مشاهده نمایند که این محصولات مجدداً به بازار داخلی، صادر می‌شوند. گرایش کشورهای توسعه یافته این بوده است که چنین رقابت‌های رو به افزایشی را مجاز می‌شمارند.

صرفنظر از همه این مخاطرات، کارآمدی و برجستگی پیشرفتهای تکنولوژیک موجب گردیده است که روش واگذاری لیسانس به سرعت توسعه یابد و سودآورترین شکل تجارت خارجی محسوب شود. اما این تلاشی است که بایستی با هوشیاری پیگیری شود.