المعهد القومى للملكية الفكرية
The National Institute of Intellectual Property
Helwan University, Egypt

المجلة العلمية للملكية الفكرية وإدارة الابتكار

دورية نصف سنوية محكمة يصدرها

المعهد القومي للملكية الفكرية

جامعة حلوان

العدد الثالث
يوليو٢٠٢٠

الهدف من المجلة:

تهدف المجلة العلمية للملكية الفكرية وإدارة الابتكار إلى نشر البحوث والدراسات النظرية والتطبيقية فى مجال الملكية الفكرية بشقيها الصناعي والأدبي والفني وعلاقتها بإدارة الابتكار والتنمية المستدامة من كافة النواحي القانونية والاقتصادية والادارية والعلمية والأدبية والفنية.

ضوابط عامة:

- تعبر كافة الدراسات والبحوث والمقالات عن رأى مؤلفيها ويأتي ترتيبها بالمجلة وفقا لإعتبارات فنية لا علاقة لها بالقيمة العلمية لأى منها.
- تنشر المقالات غير المحكمة (أوراق العمل) فى زاوية خاصة في المجلة.
- تنشر المجلة مراجعات وعروض الكتب الجديدة والدوريات.
- تنشر المجلة التقارير والبحوث والدراسات الملقاه في مؤتمرات ومنتديات علمية والنشاطات الأكاديمية في مجال تخصصها دونما تحكيم في أعداد خاصة من المجلة.
- يمكن الاقتباس من بعض مواد المجلة بشرط الاشارة إلى المصدر.
- تنشر المجلة الأوراق البحثية للطلاب المسجلين لدرجتى الماجستير والدكتوراه.
- تصدر المجلة محكمة ودورية نصف سنوية.

ألية النشر فى المجلة:

- تقبل المجلة كافة البحوث والدراسات التطبيقية والأكاديمية في مجال حقوق الملكية الفكرية بكافة جوانبها القانونية والتقنية والاقتصادية والادارية والاجتماعية والثقافية والفنية.
- تقبل البحوث باللغات (العربية والانجليزية والفرنسية).
- تنشر المجلة ملخصات الرسائل العلمية الجديدة، وتعامل معاملة أوراق العمل.
- يجب أن يلتزم الباحث بعدم إرسال بحثه إلى جهة أخرى حتى يأتيه رد المجلة.
- يجب أن يلتزم الباحث بإتباع الأسس العلمية السليمة في بحثه.
- يجب أن يرسل الباحث بحثه إلى المجلة من ثلاثة نسخ مطبوعة، وملخص باللغة العربية أو الانجليزية أو الفرنسية، فى حدود ٨ ـ ١٢ سطر، ويجب أن تكون الرسوم البيانية والإيضاحية مطبوعة وواضحة، بالإضافة إلى نسخة إلكترونية Soft Copy، ونوع الخط Romanes Times New ١٤ للعربى، و١٢ للانجليزي على B5 (ورق نصف ثمانيات) على البريد الالكتروني: ymgad@niip.edi.eg
- ترسل البحوث إلى محكمين متخصصين وتحكم بسرية تامة.
- في حالة قبول البحث للنشر، يلتزم الباحث بتعديله ليتناسب مع مقترحات المحكمين، وأسلوب النشر بالمجلة.

مجلس إدارة تحرير المجلة	
أ.د. ياسر محمد جاد الله محمود	أستاذ الاقتصاد والملكية الفكرية وعميد المعهد القومي للملكية الفكرية (بالتكليف) - رئيس تحرير المجلة
أ.د. أحمد عبد الكريم سلامة	أستاذ القانون الدولي الخاص بكلية الحقوق بجامعة حلوان والمستشار العلمي للمعهد - عضو مجلس إدارة تحرير المجلة
أ.د. وكيل المعهد للدراسات العليا والبحوث	سكرتير تحرير المجلة
أ.د. جلال عبد الحميد عبد اللاه	أستاذ الهندسة الانشائية بكلية الهندسة بالمطرية بجامعة حلوان - عضو مجلس إدارة تحرير المجلة
أ.د. هناء محمد الحسيني	أستاذ علوم الأطعمة بكلية الاقتصاد المنزلي بجامعة حلوان - عضو مجلس إدارة تحرير المجلة
أ.د. وزير مفوض/ مها بخيت محمد زكي	مدير إدارة الملكية الفكرية والتنافسية بجامعة الدول العربية - عضو مجلس إدارة تحرير المجلة
اللواء أ.د. عبد القدوس عبد الرزاق العبيدلي	رئيس مجلس إدارة جمعية الامارات للملكية الفكرية - عضو مجلس إدارة تحرير المجلة
Prof Dr. Alexander Peukert	أستاذ القانون المدنى بجامعة جوته فرانكفورت أم ماين – ألمانيا - عضو مجلس إدارة تحرير المجلة
Prof Dr. Andrew Griffiths	أستاذ القانون التجارى بجامعة نيو كاسل - بريطانيا - عضو مجلس إدارة تحرير المجلة

المراسلات

ترسل البحوث إلى رئيس تحرير المجلة العلمية للملكية الفكرية وإدارة الابتكار بجامعة حلوان
جامعة حلوان - ٤ شارع كمال الدين صلاح - أمام السفارة الأمريكية بالقاهرة -جاردن سيتى
ص.ب: ١١٤٦١ جاردن سيتي
ت: ٠٢٠٢ ٢٥٤٨١٠٥٠ + محمول: ٠٢٠١٠٠٠٣٠٠٥٤٨ + ف: ٠٢٠٢ ٢٧٩٤٩٢٣٠ +
http://www.helwan.edu.eg/niip/
ymgad@niip.edu.eg

دور المفاوضات في تسوية منازعات القرصنة الفكرية لحق المؤلف

محمود عبدالحكم أبوالحسن إبراهيم

دور المفاوضات في تسوية منازعات القرصنة الفكرية لحق المؤلف

محمود عبدالحكم أبوالحسن إبراهيم

مقدمة

القرصنة الفكرية من أخطر التحديات التي تواجه المجتمعات المعاصرة، فعلى الرغم من أن قرصنة حقوق الملكية الفكرية معروفة منذ القدم، إلا أن التطور المذهل في التكنولوجيا الرقمية سرَّع من وتيرة هذه الظاهرة حتى تفشَّت وتسببت في خسارة مليارات الدولارات، فضلًا عن الخسارة الفكرية التي انعكس أثرها السلبي على حركة الإبداع والتقدم العلمي، ومن هنا برزت **مشكلة البحث** والتي وقفتُ عليها من خلال الخبرة العملية في صناعة النشر، والتي تعاني من اتساع هذه الظاهرة، ولِمَا تتسم به هذه المشكلة من تعقيدات فنية وامتدادات جغرافية متجاوزة الأقطار والحدود، وعدم قدرة النظم الأمنية والقانونية على محاصرة هذه المشكلة، وأصبح من الضروري البحث عن وسائل أخرى تساعد على الحد من هذه الظاهرة، فكان البحث عن مدى إمكانية مساهمة المفاوضات كوسيلة من الوسائل الودية لحل النزاعات في هذا الشأن.

ولم يعرف التنظيم القانوني للمفاوضاتحتى منتصف القرن الماضي،حين وجدت إشارات بسيطة في القانون المدني الإيطالي لعام ١٩٤٢، والقانون المدني اليوناني لعام ١٩٤٦.

والأهمية النظرية للبحث تتمثل في الخلاف الفقهي الذي بدا واضحًا بين المختصين في هذا الشأن حول القرصنة الفكرية وآثارها، ومدى نجاعة التشريعات والقوانين في مقاومتها، **أما الأهمية العملية للبحث**، فيمكن أن نرصدها في التطبيقات العملية للمفاوضات،والتوصل إلى بعض القواعد والمبادئ التي تساعد في تسوية العديد من المشكلات التي تثور حول القرصنة الفكرية.

والمنهج المتبع في هذا البحث هو المنهج التأصيلي الاستقرائي بصفة رئيسية، مع الاستعانة بالمنهج المقارن في بعض المواضع البحثية.

وقد وقفت على بعض **الدراسات السابقة** في مجال المفاوضات كوسيلة ودية لتسوية النزاعات، ومنها دراسة نشرت بمجلة العلوم القانونية والاقتصاديةالتي تصدر عن كلية الحقوق، جامعة عين شمس، ونشرت في عدد يناير ٢٠٠٥م تحت عنوان:(المفاوضات وأحكامها) للدكتور محمد أبوزيد، وقد تعرضت هذه الدراسة إلى صور المفاوضات المختلفة وأحكامها، ووكذلك دراسة دكتوراه في القرصنة الإلكترونية بعنوان: (الآثار الاقتصادية للقرصنة الإلكترونية كإحدى الجرائم المعلوماتية في ظل الاقتصاد الرقمي وتداعياتها على صناعة السينما والتنمية في مصر ولبنان) للباحثة أماني فوزي أحمد طه الجندي، والمقدَّمة إلى كلية التجارة، جامعة عين شمس ٢٠١٦م.

والبحث يقع في ثلاثة فصول، وستة مباحث، ثم الخاتمة.

الفصل الأول: المفاوضات والقرصنة الفكرية.

المبحث الأول: ماهية وتعريف المفاوضات.

المبحث الثاني:ماهية وتعريف القرصنة الفكرية.

الفصل الثاني: الأسباب المرجحة لاختيار المفاوضات.

المبحث الأول: الأسباب العامة.

المبحث الثاني: طبيعة المشكلات التي تثور حول القرصنة الفكرية.

الفصل الثالث: عوامل نجاح المفاوضات في تسوية نزاعات القرصنة.

المبحث الأول: من المبادئ الأساسية للمفاوضات.

المبحث الثاني: مبادئ المفاوضات وتسوية نزاعات القرصنة الفكرية. في الإطار التعاقدي.. صورها.

الفصل الأول
المفاوضات والقرصنة الفكرية
المبحث الأول
ماهية وتعريف المفاوضات

تمهيد- حول المعنى اللُّغوى والاصطلاحي للمفاوضات:

جاء في معجم لسان العرب لابن منظور: فاوَضَهُ في أمره، أي جاراه– وتفاوضوا الحديث: أخذوا فيه. وتفاوضَ القومُ في الأمر، أي فاوضَ فيه بعضهم بعضًا.

وفي حديث معاوية، قال لدغفل بن حنظلة: بِمَ ضبطت ما أرى؟ قال: بمفاوضة العلماء، قال: وما مفاوضة العلماء؟ قال: كنت إذا لقيت عالمًا أخذت ما عنده وأعطيته ما عندي. المفاوضة: المساواة والمشاركة، كأن كل واحد منهما ردَّ ما عنده إلى صاحبه(١).

وفي معجم المعاني:فاوضَ يفاوضُ مفاوضةً، فهو مفاوِض، والمفعول مفاوَض بفتح الواو. وفاوضَهُ في الأمر مفاوضة: بادله الرأي فيه؛ بُغية الوصول إلى تسوية واتفاق، وفاوضه في أمر: شاركَهُ فيه، وفاوضَهُ في الحديث: بادله القول(٢).

والمعنى اللُّغوي يدور حول عمليات الحوار المتبادلة بين الطرفين، وكذلك النقاش والمساومة وتبادل الرأي بين طرفي المفاوضة، وأيضًا مجاراة كل طرف للطرف الآخر؛ بغية الوصول إلى تسوية أو اتفاق.

وقد تعددت تعريفات الفقهاء للمفاوضات، فمنهم مَنْ عرَّفها بأنها: «عملية لحل الصراعات بين طرفين أو أكثر من خلال الوصول إلى حلول وسط، وإحداث تكييف مقبول لمطالب الأطراف المتنازعة من أجل الوصول

(١) ابن منظور، لسان العرب، دار إحياء التراث العربى، مؤسسة التاريخ العربي، لبنان، ط أولى، ١٩٩٥، الجزء العاشر، ص ٣٤٩.

(2)https:// WWW. almaany.com/ or/ dict/ or.

إلى تلك الحلول»[١].ويعرف بعض الفقهاء المفاوضات الدولية بأنها: «تبادل الآراء بين شخصين أو أكثر من أشخاص القانون الدولي من أجل حل مسألة أو مشكلة ما»[٢].

ومن التعريفات التي تتسم بالشمول «... بأن المفاوضة هي التحاور والمناقشة وتبادل الأفكار والآراء والمساومة بالتفاعل بين الأطراف من أجل الوصول إلى اتفاق معين حول مصلحة أو حل لمشكلة ما: اقتصادية، قانونية، تجارية، سياسية...»[٣]، وهذا التعريف المختار للمفاوضات يعكس العناصر المميزة لها.

المطلب الأول
النظام القانوني للمفاوضات
الفرع الأول
المفاوضات في التشريعات الوطنية المقارنة

على الرغم من قِدَم المفاوضات، إلَّا أن «التقنينات المدنية بدءًا من القانون المدني الفرنسي لعام ١٨٠٤، وحتى القانون المدني المصري لعام ١٩٤٩ خالية من أية إشارة إلى المفاوضات وقواعد تنظيمهما، ولم ينتبه إلى بعض مشكلات المفاوضات وإن كان على نحو مبتور، إلا جانب من القوانين الأوروبية، كالقانون المدني الإيطالي لعام ١٩٤٢ الذي تكلم عن ضرورة حسن النية في مفاوضات العقود عمومًا (م ١٣٣٧) والقانون المدني اليوناني لعام ١٩٤٦م (١٩٧ و١٩٨)[٤].

إلَّا أن الكثير من التشريعات الوطنية- ومنها التشريع المصري- قد احتوت على نصوص وقواعد خاصة بالوسائل الودية لتسوية النزاع بصفة عامة، جاءت الإشارة إلى المفاوضات بشكل مباشر في قانون العمل المصري في المادة «١٦٩» حيث نصت على: «إذا ثار نزاع مما نص

(١)كيفين كين،ترجمة وجيه حسن(١٩٩٨)- المفاوض المثالي، ط١-المملكة العربية السعودية: مكتبة العبيكان.ص١٩.
(٢)أبوالوفا، أحمد(٢٠١٤). المفاوضات الدولية، ط١- القاهرة: دار النهضة العربية،ص ١٦.
(٣)سلامه، أحمد عبد الكريم(٢٠١٧). التحكيم والنظم الودية لتسوية منازعات الملكية الفكرية،ط١ – القاهرة: دار النهضة العربية، ص ٣٩.
(٤)سلامة، أحمد عبد الكريم. المرجع السابق، ص ٣٦، ص ٣٧.

عليه في المادة السابقة، عمل جماعية وجب على طرفيه الدخول في مفاوضات جماعية لتسويته وديًّا»[١].

قانون الاستثمار المصري الجديد رقم ٧٢ لسنة ٢٠١٧م،

هذا القانون يمثل تطورًا لافتًا من المُشرِّع المصري في الاهتمام بالوسائل الودية لتسوية النزاعات، فلكي يعمل على تشجيع الاستثمار بكافة أنواعه، أدرك أهمية وحاجة هذا القطاع المهم إلى الوسائل البديلة أو الودية لتسوية النزاعات، فاستثنى منازعات الاستثمار من الخضوع لأحكام القانون رقم ٧ لسنة ٢٠٠٠ والذي نص على:إنشاء لجان التوفيق في بعض المنازعات التي تكون الوزارات والأشخاص الاعتبارية العامة طرفًا فيها (مادة ٥).

وجاءت الإشارة إلى الوسائل الودية في نظام الاستثمار السعودي الصادر بالمرسوم الملكي، رقم م/ ١ وتاريخ ٥/ ١/ ١٤٢١هـ في المادة (١٣)[٢].

ومن القوانين التي نصت على المفاوضات بشكل مباشر قانون المناقصات والمزايدات اليمني، في المادة (٣٤) منه[٣].

باستعراض هذه النصوص القانونية في العديد من الدول العربية يُلاحَظ أنها لا ترقى إلى مواكبة الأهمية المتزايدة لهذه الوسائل الودية،لا سيما بعد التطور الهائل الذي تحقق في مجالات الصناعة والتجارة، ولا نكاد نقف على قانون متكامل لتسوية النزاعات عن طريق المفاوضات في أيمنها، وحتى القوانين التي نصت على

(١)مصر. قانون العمل المصري رقم ١٢ لسنة ٢٠٠٣، بوابة الحكومة الإلكترونية:
https: // www. Egypt. Gov. eq / arobic/ lows/ lobour/ de Foult .aspx.

(٢)حيث نصت على:"..... تتم تسوية الخلافات التي تنشأ بين الحكومة والمستثمر الأجنبي فيما له علاقة باستثماراته المرخصةبموجب هذا النظام وديًّا قدر الإمكان، فإذا تعذر ذلك يحل الخلاف حسب الأنظمة".

(٣)مع عدم الإخلال بأحكام المادتين (٢٨) و(٣٠) من هذا القانون يجوز للجهة، قبل مباشرة إجراءات انتهاء العقد معالمقاول، اتخاذ الإجراءات الآتية(أ) تسوية الخلافات التي تنشأ بين الطرفين بالطرق الودية وبما يحفظ التزامات الطرفين.
https: // www. Yemen – sic. Lnfo/ db/ lows – ye/ detail. Phpl – id = 15594.

الوسائل السلمية لم تخل من القيودعلى حرية الأطراف في اختيار الوسيلة الأنسب لتسوية النزاع القائم.

الفرع الثاني
المفاوضات في الاتفاقيات الثنائية والمعاهدات الدولية

نصت العديد من الاتفاقيات الثنائية بين الدول على اللجوء إلى المفاوضات كوسيلة بديلة لتسوية النزاعات، ومن ذلك:

المادة (٩) من اتفاقية تشجيع وحماية الاستثمارات بين مصر وصربيا[١]، والمادة (٧) من اتفاقية تشجيع وحماية الاستثمارات المبرمة بين مصر والولايات المتحدة الأمريكية[٢]. وقد تُترك الحرية لأطراف الاتفاقية الثنائية لاختيار الوسيلة الأنسب من الوسائل الودية لتسوية النزاعات، حيث تنص الاتفاقية على التسوية الودية بصفة عامة، دون تحديد نوع الوسيلة المستخدمة، ومن ذلك ما نصت عليه المادة (٨) من اتفاقية التشجيع والحماية المتبادلة بين مصر والاتحاد الاقتصادي لبلجيكا ولوكسمبرج [٣].. وفي ميثاق الأمم المتحدة تحدثت المادة (٣٣) عن حل المنازعات سلميًّا، حيث جاء فيها: (يجب على أطراف أي نزاع من شأن استمراره أن يعرض حفظ السلم والأمن الدولي للخطر أن يلتمسوا حلَّه بادئ ذى بدء بطريق المفاوضة والتحقيق والوساطة والتوفيق والتحكيم والتسوية القضائية....)[٤]. واللافت للنظر أن الميثاق جعل المفاوضة في صدارة الوسائل التي يتم حسم النزاعات عن طريقها، وذلك في وقت مبكر، حيث وقع هذا الميثاق في ٢٦ يونيه ١٩٤٥م.

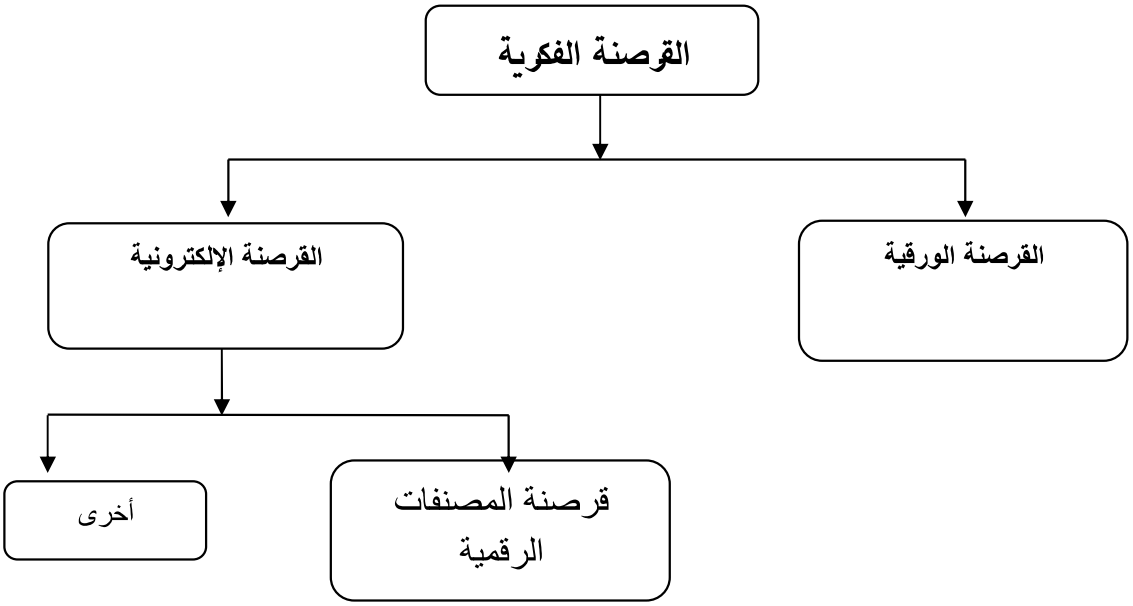
المبحث الثاني
ماهية وتعريف القرصنة الفكرية

كلمة قرصنة هي المصدر من قَرْصَنَ، وتعني السَّطْو والسلب والاستيلاء. والقرصنة الفكرية تعني السطو على حقوق الملكية الفكرية أو

---

(١)مصر. الجريدة الرسمية، السنة ٤٥، العدد ١٢بتاريخ ٢١/ ٣/ ٢٠٠٢م. ص٣١٥.
(٢)مصر. الجريدة الرسمية، السنة٣٥، العدد ٣٤ بتاريخ ٢٠/ ٨/ ١٩٩٢م، ص١٩٥٢.
(٣)مصر. الجريدة الرسمية، السنة ٣٥ العدد ١٢ بتاريخ ٢٠٠٢/٠٣/٢١.
(٤) ميثاق الأمم المتحدة، المادة ٣٣ /vi – chopter – un/ sections/ ar/ www. Un. Org/ https// index. Html.

الأدبية أو الفنية[1]، ويمكننا التمييز بين نوعين من القرصنة الفكرية:



أولًا- القرصنة الورقية:

عُرف هذا النوع من القرصنة منذ القدم، حين اكتشف الإنسان عملية النسخ اليدوي، فقد ينتحل شخص لا حظَّ له من العلم سوى القدرة على نسخ المصنَّف وينسبه إلى نفسه دون مراعاة لأية حقوق مادية أو معنوية للمؤلف الأصلي، وقد تطورت عملية القرصنة الورقية واتسع نطاقها حين تمكن الألماني (يوهان غوتنبرج) من تطوير آلة حديثة للطباعة في العام ١٤٤٧م، وبعدها تمكن القراصنة من نسخ الآلاف من المصنَّف الأصلي في أوقات بسيطة، خلاف السابق، حيث كانت عملية النسخ مضنية، وتستهلك الكثير من الوقت.. وتتعدد صور القرصنة الورقية، ونرصد منها ما يلي:

[1] https://www.almaany.com/ar/dict/ar-

أ- القرصنة في إطار عقد النشر:

وهذا النوع يقوم به بعض الناشرين ضعاف النفوس والأخلاق، حيث يزيد على أعداد الطباعة المتفق عليها مع المؤلف (زيادة عدد معين في كل طبعة، وأحيانًا إضافة طبعات كاملة بالنسبة للمصنَّفات الرائجة)، وهذه تتم بعيدًا عن المؤلف وفي خِلسة من القانون، وقد لا يعلم بها إلا الله ثم عدد قليل من المنفذين المتسترين على هذه الجريمة.

ب- القرصنة خارج إطار عقد النشر:

وهذا النوع من القرصنة هو الأشهر والأكثر شيوعًا في عالم النشر، حيث إن هناك عصابات ترصد حركة النشر والتوزيع، ولديها إمكانات وقدرات مالية وتسويقية ضخمة قد لا تُتاح للناشر الأصلي، هذه الإمكانات تتيح لهم التعرف على المصنَّفات الرائجة، وربما اشتمّوا رائحتها قبل صدور الطبعة الأولى (من مصادرهم الخاصة ومعرفتهم بالأسماء المشهورة في عالم التأليف، وغير ذلك من الوسائل والحبائل الشيطانية).. والقرصنة قد تتم للمصنَّف دون أي تعديل مع الابقاء على المؤلف والناشر، وقد تتم بسرقة المصنَّف مع استبعاد اسم المؤلف أو الناشر أو كليهما، ووضع أسماء وهمية بدلًا عن الناشر أو المؤلف.

ثانيا- القرصنة الإلكترونية:

مع منتصف القرن العشرين شهد العالم تقدُّمًا تكنولوجيًّا هائلًا، وكان الحاسب الآلي ثمرة من ثماره، ومع انتشار الحاسب الآلي برزت إلى الوجود جريمة جديدة لم يعهدها العالم قبل ذلك، وهي القرصنة الإلكترونية، ومع ظهور الشبكة الدولية للمعلومات (الإنترنت) واتساعها في العالم كله تفاقمت هذه الظاهرة، وأصبحت خطرًا عظيمًا يتهدد العالم بأَسْرِه، وبالتالي تتسع القرصنة الإلكترونية وتتشعب كثيرًا، وكما ذكر أحد الباحثين: (إنها تشير إلى الانتهاك العمدي لحقوق المؤلف بغرض الحصول على المصنَّفات

والبرمجيات أو البيانات "المعالجة" آليًّا بشكل غير مشروع) [١]، إلا أن الباحث يرى أنه من المستحسن التفريق بين القرصنة الرقمية Digital piracy والقرصنة الإلكترونية Eletronic hacking، حيث أن مفهوم القرصنة الإلكترونية يتسع ليشمل كل صور التعدي على حقوق الغير باستخدام الحاسب الآلي والإنترنت، ومنها سرقة البيانات من الحاسب الآلي وسرقة الأموال عن طريق الدخول إلى الحسابات البنكية، وتحويل الأموال منها، وتشمل أيضًا التعدي على قواعد المعلومات وتخريبها، وغير ذلك من الصور المتعددة، إلَّا أن هذه الورقة البحثية تركز على القرصنة الفكرية لحق المؤلف، وبالتالي نركز على القرصنة الرقمية.

مفهوم القرصنة الرقمية لحق المؤلف:

مع التطور الهائل في استخدامات الحاسب الآلي، وانتشار برامج التصميم والنشر الإلكتروني وأجهزة الماسح الضوئي (إسكانر)، وأسطوانات التخزين المدمجة cd-rom والإمكانات الهائلة لتخزين المعلومات عبر أسطوانة DVD واحدة تزن بضعة جرامات.. كل ذلك وغيره ساعد على ظهور نوع جديد من القرصنة مكَّن القرصان من سرقة مئات، بل آلاف الكتب والمصنَّفات، مع قدرة هائلة على التخفِّي وطمس معالم الجريمة، وقد تفاقمت هذه الظاهرة مع انتشار الشبكة العنكبوتية للمعلومات (الإنترنت) والتي تجاوز عدد مستخدميها الأربعة ونصف مليار نسمة عام ٢٠١٩م[٢]، والعدد في تزايد مطرد، وقد ارتبط ذلك كله بمفهوم النشر الإلكتروني الذي يعتمد على الحاسب الآلي من خلال البرمجيات والأقراص المدمجة، وكذلك النشر عبر مواقع الإنترنت.. وقد انتشر هذا النوع من النشر انتشارًا واسعًا أثر بصورة واضحة على النشر التقليدي، ويمكن تعريف القرصنة الرقمية بأنها: التعدِّي المتعمَّد على حقوق المؤلف والحقوق المجاورة باستخدام الحاسب الآلي أو الشبكة الدولية للمعلومات.

(١)عيسائي، طه ، القرصنة الإلكترونية : الضرر الاقتصادي والفكري، مجلة جيل الأبحاث القانونية المعمقة:htpps://searsh.mandomah.com/record/762438

(٢)بلغ عدد مستخدمي الإنترنت 4,536,248,808 في٣٠ يونيه ٢٠١٩م طبقًا لـ:
https://www.internetworldstats.com/stats.htm

المبحث الثاني
أسباب القرصنة الفكرية

بالنظر إلى تفشي ظاهرة القرصنة الفكرية واستفحالها في مختلف دول العالم بشماله وجنوبه، مع تباين درجة الانتشار من دولة إلى أخرى، يمكننا الوقوف على مجموعة من الأسباب، نجملها في الآتي:

١- الأسباب الاقتصادية.

٢- الأسباب الفنية والتقنية.

٣- الأسباب القانونية والاجتماعية.

أولًا- الأسباب الاقتصادية:

- ارتفاع تكلفة الإنتاج للمصنَّفات الأصلية:

إنتاج مصنَّف أدبي أو علمي يمر بمراحل كثيرة ومتعددة، بدءًا من التأليف والإعداد، مرورًا بالتجهيز الفني من تصميم ورسم وإخراج، ثم عملية الطباعة بمراحلها المختلفة وما يصاحبها من نفقات وتكاليف تتعلق بالورق والأحبار والعمالة الماهرة المُدرَّبة، فضلًا عن الآلات والمعدات، وغير ذلك من التكاليف، وانتهاءً بالتسويق والتوزيع وما يتطلبه من نفقات ضخمة.. كل ذلك وغيره ينعكس على تسعير المصنَّف الورقي، فيبدو سعره مرتفعًا إذا ما قُورن بالقدرة الشرائية للمستهلكين.

- تدني تكلفة الإنتاج للمصنَّفات المقرصنة:

المصنَّف المقرصن لا يحمل بالكثير من عناصر التكاليف التي تحمل على المصنف الأصلي، حيث لا حقوق للمؤلف، والتي قد تصل إلى ٢٥٪ من تكلفة المصنَّف- ولا مصروفات تجهيز وإخراج فني ورسم وتصميم، حيث إن القرصان يسرق المصنَّف جاهزًا، فلا يتحمل إلا ثمن الورق ومصاريف الطباعة، والتي لا يعتني فيها بالجودة كالناشر الأصلي، وبالتالي فالنتيجة النهائية أن المنتج المقرصن قد تنخفض تكلفته عن النصف أو أكثر، ويزداد الأمر سوءًا في القرصنة الرقمية، حيث إن تكلفة

المنتج المقرصن قد لا تتعدى ثمن القرص المضغوط أو رفع الكتاب pdf على الموقع الإلكتروني، وذلك كله يغري المستهلك بالتعامل مع المقرصنين، حتى إن بعض المناقصات الحكومية وشبه الحكومية تشترط السعر الأرخص دون مراعاة لحقوق الملكية الفكرية، مما يُعد تشجيعًا صارخًا للقرصنة.

– ضعف القدرة الشرائية لدى الأفراد:

يعاني الأفراد في كثير من دول العالم– لا سيما دول الجنوب الفقيرة التي يقع معظمها تحت خط الفقر – من انخفاض مستوى الدخل الذي ربما يدفع الكثيرين إلى الاعتماد على المصنَّفات المقرصنة بديلًا عن المنتج الأصلي.

ثانيًا- الأسباب الفنية والتقنية:

– الثورة التكنولوجية وتسهيل القرصنة:

سهولة الحصول على التكنولوجيا الرقمية من خلال أجهزة النسخ المتطورة، حيث أصبح بإمكان محل صغير لا يتعدى أمتارًا أن ينسخ عشرات ومئات النُّسخ من المصنَّف الأصلي (مطبوع أو إلكتروني)، في وقت يسير من خلال جهاز كمبيوتر وآلة نسخ زهيدة التكلفة، ومع تطور الطباعة الرقمية أمكن الحصول على نُسخ طِبق الأصل من المصنَّف الأصلي في دقائق معدودات، إلا أنها ما زالت مرتفعة التكلفة.

– سهولة الاقتناء:

وكما أصبحت عملية القرصنة سهلة وسريعة، أصبحت عملية الحصول على المنتج المقرصن أسهل وأسرع وأرخص، وربما بضغطة زر من خلال مواقع القرصنة يمكن الحصول على نسخة PDF من مصنَّف موسوعي يتجاوز مئات الصفحات، وقريب من ذلك ما يتيحه القرصان الورقي لعملائه.

- الاستخدام الكثيف لأجهزة الحاسب والإنترنت:

انتشار أجهزة الحاسب اللوحية وتزايد عدد المستخدمين لشبكة الإنترنت أدى إلى تسارع وتيرة القرصنة الرقمية بشكل غير مسبوق.

ثالثا- الأسباب القانونية والاجتماعية:

شهدت السنوات التالية لتوقيع اتفاقية (التريبس) في العام ١٩٩٤م صحوة كبيرة في مجال حماية حقوق الملكية الفكرية انعكست على العديد من دول العالم، إلا أن السرعة المذهلة للتكنولوجياكانت أسبق من تلك القوانين والتشريعات، مما أتاح المجال واسعًا للقرصنة الرقمية، والملاحظ عدم كفاية الحماية القانونية في كثير من الدول، ومنها مصر على سبيل المثال، والتي حددت عقوبة التعدي على حقوق الملكية الفكرية في المادة (١٨١) من القانون ٨٢ لسنة ٢٠٠٢م بالحبس مدة لا تقل عن شهر، وبغرامة لا تقل عن خمسة آلاف جنيه، ولا تزيد على عشرة آلاف جنيه أو بإحدى هاتين العقوبتين، وهذه عقوبة غير رادعة لمحترفي القرصنة والذين يربحون الملايين من القرصنة، وفي المقابل في دولة، مثل فرنسا تجعل من عقوبة التعدي على حقوق الملكية الفكرية السجن لمدة ثلاث سنوات وغرامة ٣٠٠٠٠٠ يورو[١]، وإذا أضفنا إلى ذلك صعوبة الإثبات في جرائم القرصنة، وعلى الأخص القرصنة الرقمية التي يتفنن القراصنة في إخفاء معالم جرائمهم حتى على الأجهزة الأمنية المحترفة.

والثقافة المجتمعية لا تقل خطورة عن الناحية القانونية، حيث إن انتشار ثقافة الاستباحة لحقوق الملكية الفكرية، فلا ينظر إلى السرقة الفكرية كنظرته إلى السرقة المادية للسلع أو الأموال السائلة أو المنقولة؛ تذرُّعًا بكثير من الحجج الواهية، ومنها أن العلم مشاع كالماء والهواء، ولا يجوز احتكاره، وهذا مخالف لكثير من فتاوى العلماء المعاصرين وفتاوى المجامع الفقهية الإسلامية، ومنها فتوى مجمع الفقه الإسلامي المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي، والذي أصدر قراره رقم ٤٣ (٥/٥)[١ بشأن الحقوق

(١)الجندي، أماني فوزي(٢٠١٦). الآثارالاقتصادية للقرصنة الإلكترونية كإحدى الجرائم المعلوماتية في ظل الاقتصاد الرقمي وتداعياتها على صناعة السينما في مصر ولبنان، دراسة مقارنة، رسالة دكتوراه، كلية التجارة، جامعة عين شمس . ص (ق) من المقدمة.

المعنوية، وقد جاء في البند ثالثًا: حقوق التأليف والاختراع أو الابتكار مصونة شرعًا، ولأصحابها حق التصرف فيها، ولا يجوز الاعتداء عليها.

المبحث الثالث
آثار القرصنة الفكرية

يمكن النظر إلى آثار القرصنة الفكرية من زاوية الآثار الاقتصادية، والآثار الفكرية، والآثار الاجتماعية كما يلي:

أولا- الآثار الاقتصادية للقرصنة الفكرية:

١- حرمان الناشر والمؤلف من حقهما الطبيعي الذي كفله القانون بالتمتع بناتج عملهما، أسوة بغيرهما من أصحاب المهن الأخرى، ولقد قدر أحد الناشرين[١] أن ٦٥ % من قيمة المبادلات الجارية في عالم الكتاب تتم من وراء ظهر المؤلف والناشر، بواسطة القراصنة وواقع حركة النشر والتوزيع يدعم هذا التقدير.

٢- تراجع حصيلة الضرائب التي تمثل موردًا رئيسيًّا من موارد الدول الأقل نموًّا، حيث إن جميع عملية القرصنة تتم بعيدًا عن الاقتصاد الرسمي للدولة، وفقًا لدراسة أعدتها منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD عام ٢٠٠٥ تشير التقديرات إلى أن مشاركة الملفات عبر الإنترنت قَلَّلَتْ من مبيعات الأقراص المدمجة بحوالي٣٠ % بين عامي ٢٠٠٠ و٢٠٠٣ بما قيمته أربعة مليارات دولار تقريبًا. [٢]

٣- انتشار ظاهرة القرصنة الفكرية، وانتهاك حقوق الملكية الفكرية (تؤدي إلى هروب المستثمرين من هذا البلد إلى بلدان أخرى، مما يؤدي إلى فقدان البلد للاستثمارات الأجنبية، وكذلك فقدان التكنولوجيا والتقنيات الحديثة، هذا بالإضافة إلى خسائر في العائدات الأجنبية والتي تؤثر بدورها على ميزان المدفوعات) [٣].

٤- تفشِّي ظاهرة القرصنة الفكرية يؤدي إلى فقدان الآلاف من فرص

---

(2) https://link.springer.com/article/10.1007/s10490-006-9025-0

(٣) الجندي، أماني فوزي(٢٠١٦). الآثارالاقتصادية للقرصنة الإلكترونية.. ص٦٦ مصدر سبق ذكره.

العمل سنويًّا من مصممين ومعدين ومخرجين وفنيين، حيث تعجز شركات الإنتاج عن تدبير أجورهم، (ووفقًا لتقرير غرفة التجارة الدولية عام٢٠١٠، فإن العمل على تخفيض معدل القرصنة الإلكترونية في جميع أنحاء العالم بنسبة ١٠٪ خلال أربع سنوات، سيوفر حوالي ١٤٢ مليار دولار داخل أنشطة اقتصادية جديدة، بالإضافة إلى توفير نحو نصف مليون وظيفة جديدة حول العالم) [١].

ثانيًا- الآثار الاجتماعية:

هناك مخاطر عديدة تنجم عن القرصنة الفكرية، فمن جهة أولى، فإن انتشار ثقافة استباحة الحقوق، ومنها حقوق الملكية الفكرية تقضي على الطموح الشخصي، حيث إن الإنسان في مجتمع الاستباحة لا يستمتع بنتاج عرقه وجهده، فلماذا يكد ويتعب؟! وبالتالي يضيع الإبداع ويتخلف هذا المجتمع، ومن جهة ثانية، فإن هجرة العقول وأصحاب الفكر تصبح نتيجة حتمية لثقافة الاستباحة، ومن جهة أخيرة كنتيجة حتمية لذلك كله، فإن مجتمع الاستباحة لا يمكن له أن يمثل قيمة مضافة للثقافة والحضارة الإنسانية.

الفصل الثاني
الأسباب المرجحة لاختيار المفاوضات كأداة لتسوية منازعات المصنفات الأدبية
المبحث الأول
الأسباب العامة

والمقصود بالأسباب العامة تلك الأسباب التي لا تختص فقط بالنزاعات التي تثور حول القرصنة الفكرية، وإنما تنطبق أيضًا على كافة النزاعات الأخرى التي يمكن تسويتها عن طريق التفاوض، ويمكن بيانها فيما يلى:

(١) الجندي، أماني فوزي، ص٦٦مصدر سبق ذكره .

المطلب الأول
استمرارية العلاقة بين الطرفين

حين يحرص أطراف النزاع على استمرار العلاقة بينهما، فإن المفاوضات هي الوسيلة الأمثل لتحقيق هذا الهدف، حيث إن عملية التفاوض–مهما شابها من عمليات شد وجذب ومد وجزر– إنما تقوم على الحوار المتبادل ومقارعة الحجة بالحجة، حتى وإن اختلفت الآراء، فالخلاف في الرأي لا يفسد للود قضية،والنتيجة التي تنتهى إليها المفاوضات غير مفروضة على الطرفين، وإنما يتم التوصل إليها من خلال المفاوضات وبرضا الطرفين، وبالتالي، فهي أقرب إلى العدل، وبالتالي تحقق التراضي الذي يفضي إلى استمرار العلاقة بينهما.

وهذا لا يتحقق إلا من خلال المفاوضات.. وإذا نظرنا إلى الوسائل الأخرى لتسوية النزاعات، يتبين لنا مدى أهمية المفاوضات في تحقيق هذا الهدف.

من ناحية أخرى فإن التقاضي العامفي قضاء الدولة، ينظر القاضي إلى وقائع القضية وكأنه معصوب العينين، فلا علاقة له بأطرافها وما بينهم من وشائج وعلاقات، ويستمع إلى الدفوع، ثم يحكم بما استقر في وجدانه من تقليب الوقائع جميعها، ثم يصدر حكمه في القضية،والحكم الذي يصدر عن القضاء الرسمي قد يؤديإلى التدابر والقطيعة، وربما أدى إلى خصومة عميقة بين أطراف القضية على عكس المفاوضات، والأمر لا يختلف كثيرًا في قضاء التحكيم أو الوسائل الودية الأخرى.

المطلب الثاني
الأسباب الاقتصادية

للعوامل الاقتصادية دورها المهم في ترجيح واختيار وسيلة من وسائل تسوية النزاع دون غيرها من الوسائل، والمفاوضات من أكثر الوسائل تحقيقًا لهذه الأسباب الاقتصادية، ونعرض لذلك من ناحيتين:

(أ) انخفاض تكاليف المفاوضات: تُعد المفاوضات– بالمقارنة مع غيرها من الوسائل– الأقل من حيث التكلفة؛ إذإنها تُجرى بين طرفي النزاع فقط دون تدخل من أطراف خارجية، فالتسوية عن طريق القضاء العادي تُعد باهظة التكاليف بالمقارنة مع المفاوضات، حيث إن طريق القضاء يحتاج إلى مصروفات قضائيةتتمثل في أتعاب المحامين والحضور المتكرر لجلسات المحاكمة في قاعة المحكمة، وقد يحتاج الأمر إلى انتداب خبراء، وغير ذلك من الإجراءات القضائية المكلّفة، فضلًا عن طول أمد التقاضي، والذى يمثل عبئًا وكلفة مالية على أطراف النزاع، وطريق التحكيم ليس بأقل تكلفة من التقاضي الرسمي، وطبقًا للمادة ٤٢ من قواعد مركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي (تسري من ١مارس ٢٠١١) والتي نصت على أن:[١]

١– تحدد هيئة التحكيم مصاريف التحكيم في حكم التحكيم المنهي للخصومة، وفي أي قرار آخر إذا رأت ذلك مناسبًا.

وفي الوسائل الأخرى لتسوية النزاعات لا يخلو الأمر من قائمة مصروفات قد ترهق أطراف النزاع أيضًا، ومنها ما يتكبده الأطراف في الإنفاق على جلسات الوساطة والتوفيق، وما قد يحصل عليه الموفق أو الوسيط من أتعاب.

(ب) إعادة التوازن العقدى:

(المفاوضات تُعد في مجال العقود: وسيلة فعالة لإعادة التوازن العقدي عند طروء ظروف غير متوقعة تؤدي إلى اختلال الأداءات

(١) مصر .قواعد مركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي، من ص٣٣ إلى ص ٣٦.

الاقتصادية)[1].

فلا شك أن تنفيذ العقود بصفة عامة وعقود النشر والتوزيع بصفة خاصة تحتاج إلى وقت طويل قد تحدث خلاله متغيرات كثيرة لم تكن في الحسبان كارتفاع أسعار الخامات، ومنها الورق على سبيل المثال، وهو المكون الرئيسي في عملية الطباعة، وقد حدث ذلك عند تعويم الجنيه المصري في نوفمبر ٢٠١٦، والذي أدى إلى تغيرات عنيفة وغير متوقعة في سعر الصرف، فارتفع سعر الورق إلى أكثر من الضعف، وكذلك الخامات الأخرى التي يعتمد توافرها على الاستيراد من الخارج، ومن هنا كان النص في العقود على شرط المراجعة لبنود العقد عند طروء ظروف جديدة– ضروريًّا لإعادة التوازن العقدي، والمفاوضات بين الطرفين كفيلة بتحقيق هذا الهدف.

المطلب الثالث
الحفاظ على السرية التامة لأطراف النزاع

بالنظر إلى الوسائل الأخرى لتسوية النزاعات، فإن المفاوضات تُعد الوسيلة الأكثر حفاظًا على أسرار المتنازعين، وهذا يمثل أهمية كبيرة لأطراف النزاع،لا سيما في المجال التجاري والصناعي، فهذه المعاملات بطبيعتها تعتمد في نجاحها إلى حد كبير على سرية المعلومات المتاحة لكل طرف.

وحين ننظر إلى القضاء العادي،فإن العلانية شرط لصحته إلا باستثناءات محدودة تقررها هيئة المحكمة، وبالتالي فقاعة المحكمة مفتوحة للجميع، وقد تحضر وسائل الإعلام في بعض القضايا المهمة، ويمكن للكافة سماع المرافعات أو العلم بتفاصيل القضية عن طريق الإعلام والنقل المباشر، وبالتالي الاطلاع على أسرار المتخاصمين، وهذا الأمر فيه إهدار لهذا الهدف الكبير الذي يسعى إليه الطرفان، وهذا الأمر لا يمكن تجنبه أو التحرز منه إلا بمنع النشر والجلسات السرية، وهذا لا يكون إلا بقرار من المحكمة.

(1)سلامة ، أحمد عبد الكريم، مرجع سبق ذكره ص ٤٣.

وفي قضاء التحكيم أيضًا يصعب الحفاظ على السرية بنفس الدرجة المتوافرة للمفاوضات، مهما أحيط الأمر بتدابير احترازية، فالسر إذا خرج من الصدر لم يعد سرًّا .

وغير بعيد عن ذلك الوسائل الودية الأخرى، كالوساطة والتوفيق والتي يشترط لها تدخل أطراف أخرى، خلاف طرفي النزاع في عملية التسوية، وذلك إنما يصاحبه نشر لأسرار الطرفين، وإن كان محدودًا، إلا أنه قد يُحدِث أثرًا سلبيًّا.

المطلب الرابع
تحقيق العدالة الرضائية

لاشك أن العدالة الرضائية أمْضَى وأنْفَع لأطراف النزاع من العدالة القضائية، حيث إن العدالة القضائية يتوصل إليها عن طريق النصوص القانونية، والوقائع المجردة، ودفوع أطراف النزاع، والتي يعتريها القصور في بعض الأحيان، كما سبقت الإشارة إلى ذلك، أما العدالة الرضائية، فيتم التوصل إليها من خلال أطراف النزاع وحدهم، مما يجعلها أكثر إنصافًا وتحقيقًا للعدالة من غيرها، وذلك من زاويتين:

الأولى: أن أطراف النزاع «من غير شك أدْرَى من غيرهما بمدى استحقاق كل منهما فيما يدَّعيه، لأن كلًّا منهما يعلم في قرارة نفسه، حقيقة موقفه من النزاع مع الطرف الآخر»[1].

الثانية: النتيجة التي يتم التوصل إليها عن طريق المفاوضات إنما تمثل حكم الطرفين، فهو حكم مشترك وليس مفروضًا من جهة خارجية،كالقضاء، أو التحكيم، أو غيره.

(1)سلامة ، أحمد عبد الكريم، مرجع سبق ذكره، ص٢٣.

المبحث الثاني
طبيعة المشكلات التي تثور حول القرصنة الفكرية

تمهيـــد: تتسم الكثير من المشكلات التي تثور حول القرصنة الفكرية بشيء من التعقيد والغموض، حيث إنها تتصل بالأفكار والإبداعات المختلفة أكثر من اتصالها بالأشياء المادية الملموسة التي يسهل ضبطها والفصل فيها، ويزداد الأمر تعقيدًا حين يتصل بالقرصنة الرقمية.

أولا- القرصنة الفكرية وخفاياها:

للقرصنة الفكرية في شقها الورقي المتمثل في المصنفات المطبوعة فنون قد لا يدرك أبعادها إلا من اكتوى بنارها، فحين يتخفَّى القرصان خلف ستار الوكالة الحصرية، فإن ذلك مما لا يتصوره المنتجون أصحاب الحقوق ولا القائمون على إنفاذ القانون، فالرجل لديه من الإثباتات والأدلة الدامغة على أنه نزيه وبريء من أية شبهة قرصنة، براءة الذئب من دم ابن يعقوب، ففي ظاهر الأمر يوزع المصنَّفات محل عقد الوكالة، وفي الحقيقة ولمعرفته الدقيقة بحركة المصنَّفات يقوم في الخفاء بطباعة الآلاف من المصنَّف المحمي لتُضاف إلى أرباحه بعيدًا عن الموكل صاحب الحقوق، فأنَّى لقوات إنفاذ القانون أن تصل إلى مثل هذه الحالات؟!

وكيف يصل القائمون على إنفاذ قوانين حماية الملكية الفكرية إلى ذلك القرصان الذي يسطو على المصنَّف المحمي الرائج، ويقوم بنسخه بنفس المواصفات التي تحملها النسخة الأصلية حتى مع وجود بعض وسائل الحماية الحديثة، كالعلامة المائية وغيرها، وقد لا يحتفظ بمخزون يشتم منه عملية القرصنة، ولكنه يطبع لأوامر توريد جاهزة لديه مسبقًا، فتخرج من المطبعة إلى العميل مباشرة، وربما يزيد الأمر تعقيدًا حين يحصل على فاتورة من صاحب الحقوق بعدد معين من النسخة الأصلية، يحتفظ به حين يوقِعه حظّه العاثر في كمين من كمائن شُرطة المصنفات، وربما قام بتوريد الطبعة المقرصنة إلى الجهات الرسمية التي هي جزء من منظومة محاربة القرصنة؛ لأنه شارك في مناقصة لوزارة ما تنظر إلى السعر الأرخص دون مراعاة لحقوق ملكية أو غيره.

وقد يتبجح القرصان أكثر، حين يسرق المصنَّف كاملًا، ثم يضع اسمًا وهميًّا لمؤلف افتراضي لا وجود له إلا في خياله المريض، ويقوم بالتوزيع على أنه ناشر فقط، ولا علاقة له بالنص.

وكيف يصنع المؤلف مع ناشر عديم الأخلاق- منتحل لصفة الناشر- يتعاقد معه على عدد معين للطباعة، ثم يدفعه طمعه وجشعه لأن يضم إليها عددًا آخر في نفس الطبعة، أو في طبعة أخرى، وغير ذلك الكثير مما تضيق به صفحات هذه الورقة البحثية.

ثانيًا ـ القرصنة الفكرية وتعقيداتها:

يزداد الأمر تعقيدًا حين نتعرض للنشر الرقمي أو الإلكتروني، فالقرصان هنا لا يحتاج إلى كبير معاناة ليُخفي جريمته، فربما يقوم بذلك شخص واحد يقبع خلف جهاز حاسوبي متصل بشبكة الإنترنت، وربما يوجد على الطرف الآخر من الكرة الأرضية، فهو لا يقرصن مصنَّفات ورقية تزن الأطنان من الكيلو جرامات كما في القرصنة الورقية، وإنما يقرصن مصنَّفًا موسوعيًّا ضخمًا يبلغ آلاف الصفحات بضغطة زر واحدة ليحمله كنسخة pdf مطابقة للنسخة الأصلية.

ومع تطور علم البرمجة والتوصل إلى برامج التصميم والجرافيك المختلفة التي سهَّلت كثيرًا عملية الإخراج الفني للمصنَّفات المطبوعة، وفي المقابل أيضًا سهلت من عملية القرصنة، حيث أصبح المصنَّف الذي يتعدى حجمه آلاف الصفحات يمكن تحميله على قرص مَرِن لا يكاد يُرى، فضلًا عما أتاحته هذه البرامج من إضافة الحركات والصوتيات إلى النصوص المكتبية، ليصبح لدينا كتاب إلكتروني يستطيع القارئ الاطلاع عليه دون عناء ولا حتى تقليب صفحات الكتاب.

أمَّا كيف يمكن الوصول إلى القراصنة وتعقبهم لإثبات جرائم القرصنة الرقمية، فذلك أمر يطول بحثه ولا تتسع له هذه الورقة المحدودة، وإنما ندلِّل بذلك على صعوبة الوصول إلى القرصان المعلوماتي وإثبات الجريمة في ظل النظم الحديثة.

الفصل الثالث
عوامل نـجاح المفاوضات
المبحث الأول
من المبادئ الأساسية للتفاوض

المبادئ بمثابة القواعد والأعمدة التي يقوم عليها البناء، فلا يثبت ولا يستقر إلا بها[1]، ومن هنا جاءت التسميات المعروفة كمبادئ المحاسبة مثلًا، والتي تشير إلى مجموعة المبادئ المحاسبية التي اتفق عليها خبراء هذا العلم، وأخذت طابع العموم، وحظيت بالإجماع من قِبَلهم كمبدأ التكلفة التاريخية، ومبدأ الإفصاح العام، ومبدأ الحيطة والحذر... وغيرها،ومثل ذلك مبادئ القانون ومبادئ الاقتصاد... وغيرها،(ولكل مسألة مجموعة من المبادئ تحكمها)[2].

وهذه محاولة من الباحث للوصول إلى مجموعة من المبادئ الأساسية للمفاوضات، والتي يستقيها من القرآن الكريم والسيرة النبوية المشرفة، والكتابات التي تعرضت لعلم التفاوض، ثم الخبرة العملية بمجال المفاوضات:

الفرع الأول: مبدأ حسن النية.

الفرع الثاني: مبدأ حسن الخلق (المبدأ الأخلاقي).

الفرع الثالث: مبدأ التكافؤ والمساواة بين الأطراف.

الفرع الرابع: مبدأ المعرفة والإحاطة.

الفرع الخامس: مبدأ الحل العادل والتوازن بين المنفعة والأداء.

الفرع السادس: مبدأ التفاوض من مركز قوة.

---

(1)جاء في معجم المعاني: مبدأ الشيء: أوله ومادته التي يتكون منها، كالنواة مادة النخل، أو يتركب منها، كالحروف مبدأ الكلام، والجمع مبادئ، ومبدأ الشيء: قواعده الأساسية التي يقوم عليها، والمبدأ افتراض: مُسلَّمة، ما يسلم به لوضوحه).

(2) أبوالوفا، أحمد ، المفاوضات الدولية، مرجع سبق ذكره، ص١١٩.

الفرع السابع: مبدأ الحلول المرحلية.

أولًا- مبدأ حسن النية:

حسن النية من المبادئ القديمة التي دعت إليها الأديان السماوية، ونصت عليها الكثير من التشريعات الوطنية والإقليمية والدولية، كالمادة (١/١٤٨) من القانون المدني المصري، فنص على أنه: (يجب تنفيذ العقد طبقًا لما اشتمل عليه، وبطريقة تتفق مع ما يوجبه حسن النية) ونص في المادة ١٢٤ من القانون المدني أيضًا على أنه: (ليس لمن وقع في غلط أن يتمسك به على وجه يتعارض مع ما يقضي به حسن النية) وغير ذلك من النصوص، وبرز مبدأ حسن النية في المعاهدات والمواثيق الدولية، فقد نصت المادة ٢٦ من اتفاقية فيينا لقانون المعاهدات على أنه: (يجب على أطراف أية معاهدة تنفيذها بحسن نية)[١]، ونصت المادة ٢/٢ من ميثاق الأمم المتحدة على أنه: (يوفِي الأعضاء بالالتزامات التي تعهدوا بها وفقًا للميثاق بحسن نية). وعلى ذلك فإن مبدأحسن النية من المبادئ الأساسية والمستقرة في القانون.

وجاءت الشريعة الإسلامية لترسخ هذا المبدأ، ولتجعل منه مبدأ عامًّا في كافة التصرفات القانونية والمعاملات بصفة عامة، ولذلك جاء الأمر القرآني قاطعًا في قوله تعالى:(ژ ژ ڑ ڑ ک)[٢]والأمر هنا عام بالوفاء في كافة مراحل العقود، من بداية التفاوض، وحتى مراحل التنفيذ المختلفة، والرسول- صلى الله عليه وسلم- يجعل من النية معيارًا عامًّا للعمل، حيث يقول في الحديث الصحيح:(إنما الأعمال بالنيات، وإنما لكل امرئ ما نوى...)[٣] وفي الممارسات العملية كان هذا المبدأ حاضرًا،ومن ذلك عند تأزُّم الموقف مع قريش في مفاوضات الحديبية،قال الرسول- صلى الله عليه وسلم: «... لا تدعونى قريش اليوم إلى خطة يسألوننى فيها صلة الرحم، إلا أعطيتهم إياها»[٤]، وهذا الموقف يعبِّر بجلاء عن الرغبة الصادقة للنبي- صلى الله عليه وسلم- في إنجاح أية مفاوضات قد تتم مع قريش.

---

(١)أبوالوفا، أحمد ، المفاوضات الدولية، مرجع سبق ذكره، ص ١٢٤

(٢)سورة المائدة، من الآية ١.

(٣) الإمام النووي، رياض الصالحين، باب الإخلاص وإحضار النية في جميع الأعمال.. وقال: متفق على صحته (رواه البخاري ومسلم)، دار الريان للتراث، الطبعة الأولى ١٩٨٧م.

(٤) ابن هشام، السيرة النبوية، مرجع سبق ذكره، ص ٢٥٧.

ثانيًا ـ مبدأ حسن الخلق:

حسن الخلق كأساس تقوم عليه المعاملات بين الناس جميعًا من أهم المبادئ التي دعت إليها الشرائع السماوية، وانتهت إليها الحضارة الإنسانية المعاصرة،«ولعلَّنا نشير إلى أن أحدث هذه الأدبيات الصادرة عن جامعة هارفارد، هو كتاب ما بعد ميكافيللي، وهو كتاب مثل العديد من الكتب والدراسات التي ترى أن التفاوض بدون أخلاقيات إنسانية رفيعة يعني أن البشرية تشرع في حفر قبرها»[١].

ومبدأ حسن الخلق أعم وأشمل من مبدأ حسن النية، بل إن حسن النية يعتبر جزءًا من حسن الخلق، وحين نصَّت التشريعات القانونية المختلفة على ما يفسد التصرف القانوني ذكرت العديد من نقائض حسن الخلق، كالإكراه والتدليس والغُبْن... وغيرها.

لقد كان للشريعة الإسلامية الغَرَّاء السَّبْق في إقرار مبدأ حسن الخلق والدعوة إليه، حيث حفل القرآن الكريم والسنة النبوية بالعديد من النصوص التي تدعو إلى حسن الخلق، كالأمانة، والعدل، والصبر، والصدق... وغير ذلك من الأخلاق الحسنة، ومن آكد ما يثبت هذه العلاقة العضوية بين الإسلام وحسن الخلق ما أثنى به المولى- عز وجل- على رسوله- صلى الله عليه وسلم- حين قال: (گگگگ) [٢]، فلم يثنِ عليه لحسن صلاته وقيامه لله حتى تتفطر قدماه، ولا كثرة صيامه حين كان يصوم، حتى ظن الناس أنه لايفطر، ولا من عظيم حجِّه، ولا من عظيم زكاته وتصدُّقه وبذله، وهو الذي كان يعطي عطاء مَنْ لايخشى الفقر، ولا غير ذلك من عباداته، وإنما أثنى على حُسن خُلقه.

ثالثاً ـ مبدأ التكافؤوالمساواة بين الأطراف:

المساواة بين الناس من المبادئ الإنسانية العامة التي أقرتها القوانين الوضعية ودعت إليها الشرائع السماوية، وقد نصت عليها مختلف دساتير الأمم المتحضرة، ومنها الدستور المصري منذ عرفت مصر الدساتير حتى يومنا هذا، فجاء النص عليه واضحًا في أول دستور مصري في ١٩٢٣،

(١)كيفين كين، ترجمة د. وجيه،المفاوض المثالي، مصدر سبق ذكره، ص١٥.
(٢) سورة القلم الآية ٤.

حيث نص فى مادته الثالثة على: (المصريون لدى القانون سواء، وهم متساوون فى التمتع بالحقوق المدنية والسياسية، وفيما عليهم من الواجبات والتكاليف العامة لا تمييز بينهم فى ذلك بسبب الأصل أو اللغة أو الدين، والِيهم وحدهم يعهد بالوظائف العامة– مدنية كانت أو عسكرية– ولا يولَّى الأجانب هذه الوظائف إلا في أحوال استثنائية يعينها القانون).[١] وتوالى النص عليه فى الدساتير اللاحقة بنفس المعنى تقريبا، وإن اختلفت الصياغات. والمادة السابعة من الإعلان العالمي لحقوق الإنسان نصت على أن: "كل الناس سواسية أمام القانون، ولهم الحق فى التمتع بحماية متكافئة عنه دون أية تفرقة، كما أن لهم جميعًا الحق فى حماية متساوية ضد أي تمييز يخل بهذا الإعلان وضد أي تحريض على تمييز كهذا".

ولقد أولت الشريعة الإسلامية الغرَّاء اهتمامًا خاصًّا بهذا المبدأ، فقال تعالى فى كتابه العزيز :(يَاأَيُّهَا النَّاسُ اتَّقُواْ رَبَّكُمُ الَّذِي خَلَقَكُم مِّن نَّفْسٍ وَاحِدَةٍ وَخَلَقَ مِنْهَا زَوْجَهَا وَبَثَّ مِنْهُمَا رِجَالًا كَثِيرًا وَنِسَاء وَاتَّقُواْ اللّهَ الَّذِي تَسَاءلُونَ بِهِ وَالأَرْحَامَ إِنَّ اللّهَ كَانَ عَلَيْكُمْ رَقِيبًا)[٢] فلاتمييز ولا تفضيل لبشر على بشر ،وفى الحديث الشريف: (لا فضل لعربى على أعجمى ولا لأبيض على أحمر إلا بالتقوى).[٣]

رابعًا- مبدأ الحل العادل والتوازن بين المنفعة والأداء:

العدل هو الإنصاف، وهو خلاف الظلم، ومقتضى العدل أن يأخذ الإنسان حقه ويؤدي الحق الذي عليه، والحل العادل هو الحل الذي يحقق مصالح الطرفين في كافة القضايا المطروحة على طاولة المفاوضات،فلا يجور طرف على طرف، ولا يحصل الآخر على أكثر مما يستحق، وأن أية نتيجة يتوصل إليها الطرفان لا تحقق هذا الهدف، إنما مآلها الخسران.

---

(١) https://www.faroukmisr.net/report86.htm

(٢) آية رقم ١ من سورة النساء.

(٣) حديث صحيح، أخرجه الإمام أحمد في مسنده، تحت رقم ٢٣٥٣٦ .

والعدل هو الغاية من كافة التشريعات الوطنية والاتفاقيات، والمعاهدات الدولية كذلك، وقدأشارت اتفاقية الأمم المتحدة لقانونالبحار لعام ١٩٨٢، حيث نصت المادتان ٧٤، ٨٣ على: (أن يتم تحديدالمنطقة الاقتصادية الخالصة والامتداد القاري:((عن طريق الاتفاق... من أجل التوصل إلىحل عادل)) ومن قبل ذلك أكدت الشريعة الإسلامية على مبدأ العدالة في الكثير من آيات القرآنالكريم، والتي سبقت الإشارة إليها عند الحديث عن مبدأ حسن الخلق.

والحل العادل هو الحلالذي يرتضيه الطرفان ويحقق مصالحهما، كما أن الحل العادل لا يقتضي القسمة بالتساوي، وإنما ينبغي مراعاة أداء كل طرف وتوازنه مع المنافع التي يحصل عليها، نتيجة عملية التفاوض.

خامسًا- مبدأ المعرفة والإحاطة:

معرفة الطرفين بالقضية محل التفاوض والإحاطة بكافة جوانبها مِن ألزم المبادئ التي يحتاج إليها الأطراف لنجاح عملية التفاوض، والمعرفة ينبغي أن تلازم العملية التفاوضية في كافة مراحلها، بدءًا من مرحلة الإعداد للمفاوضات، مرورًا بمرحلة التفاوض نفسها، وانتهاءً بتنفيذ اتفاق التفاوض، ومن ذلك:

أ- معرفة الهدف من المفاوضات.

ب-معرفة موضوع التفاوض.

ج- معرفة ما يتصل بإجراءات التفاوض.

د- معرفة الطرف الآخر في التفاوض.

هـ- الإلمام بالإستراتيجيات المختلفة للتفاوض.

و-الإلمام بالعديد من تكتيكات التفاوض المختلفة.

سادسًا- مبدأ التفاوض من مركز قوة:

التفاوض من مركز قوة يُعد واحدًا من أهم المبادئ التي تقوم عليها

المفاوضات، وقد يمثل العامل الحاسم في نجاح التفاوض، والقوة هي القدرة على التأثير في الطرف الآخر ،وهي مزيج متوازن بين عدة عناصر تتحد وتتفاعل جميعها لتكون هذه القوة المطلوبة لأطراف التفاوض، ويمكن الوقوف على بعضها فيما يلي:

١- عدالة القضية محل التفاوض، فإيمان المفاوض بعدالة قضيته يعطيه القوة في مواجهة الطرف الآخر.

٢- التفاوض لا يجب أن يكون الطريق الأوحد لحل النزاع، فلا شك أن الطرف الذي يمتلك وسائل وبدائل أخرى للحل، بالإضافة إلى التفاوض هو الطرف الأقوى.

٣- الإعداد الجيد للمفاوضات، وهذه من العوامل التي تزيد المفاوض قوة إلى قوته.

سابعًا- مبدأ القبول بالحلول المرحلية:

قد لا يتمكن أطراف النزاع من الوصول إلى حلول عادلة لكافة القضايا المطروحة على التفاوض،في حين أنهم قطعوا أشواطًا بعيدة وناجحة في كثير من القضايا محل النزاع، هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن بعض القضايا تتسم بالضخامة والتشعُّب الشديد، ويصعب حسمها دفعة واحدة، وهنا تظهر حاجة الأطراف إلى هذا المبدأ.

المبحث الثاني
مبادئ التفاوض وتسوية نزاعات القرصنة الفكرية

تمهيد:

إن جريمة القرصنة الفكرية تمثل اعتداءً مركبًا على الحقوق، فمن ناحية تمثل اعتداءً مباشرًا على حق المؤلف أو الناشر، ومن ناحية أخرى تمثل انتهاكًا صارخًا للحق العام الذي يتصل بالمجتمع كله، ومن هنا يبرز هذا التساؤل المشروع: هل يجوز التصالح على جرائم القرصنة الفكرية؟

ووجهة النظر التي يتبناها الباحث ترى أنه لا مانع من التفاوض على الحق الخاص للمؤلف أو الناشر؛ نظرًا لطبيعة هذه الجريمة التي سبق

بيانها، أما الحق العام فلا يلزم قيام المتضرر المباشر في المطالبة به، وبالتالي قد يحصل صاحب الحق على حقه أو جزء منه، ويظل الحق العام قائمًا لا يمكن التصالح عليه، بل إن الوصول إلى اتفاق حول الحق الخاص قد يُعد قرينة قوية على انتهاك الحق العام، وبالتالي يمكن تعقبه والوصول إليه.

وعلى ذلك يأتي السؤال التالي: كيف يمكن للمفاوضات أن تساهم في حل نزاعات القرصنة الفكرية لحق المؤلف؟

مع اتساع ظاهرة القرصنة،[١] وتعقدها يلزم على كافة الأطراف المعنية القيام بواجبها لمواجهة هذه الظاهرة التي تهدد المجتمعات الإنسانية جمعاء، والمفاوضات واحدة من الوسائل التي تساعد على ذلك كما يلي:

حالة عملية بين مؤلف وأحد الناشرين القراصنة.. وسنشير إليه بناشر قرصان:

قام ناشر قرصان (أ) كطرف أول بالاتفاق مع المؤلف (ب) كطرف ثانٍ، على نشر المصنَّف الخاص بالطرف الثاني، وقد تحرر عقد النشر بينهما، ونص في أحد بنوده على حصول الطرف الثاني على نسبة (١٠٪) من سعر المصنَّف، ونص أيضًا على أن العدد المسموح بطباعته ثلاثون ألف نسخة خلال عشر سنوات أو نفاد العدد أيهما أقرب، على أن يقدِّم الطرف الأول للطرف الثاني تقريرًا عن مبيعات المصنَّف كل ستة أشهر، ويحصل الطرف الثاني على مستحقاته خلال شهر من استلامه تقرير المبيعات. ومر على طرح المصنَّف أكثر من عامين لم يحصل المؤلف خلالهما إلا على دفعة واحدة تعادل قيمة ألف نسخة فقط، ولم يصله أية تقارير مبيعات من الطرف الأول، وقد نما إلى علم المؤلف أن الناشر تمكن من طباعة المصنَّف مرتين خلال السنة الأولى فقط،وعندها قام المؤلف بعدة مكاتبات يطالب فيها بالتقارير الدورية للمبيعات ومستحقاته، ولكنه لم يصل إلى نتيجة، فطالب الطرف الأول بفسخ العقد وتعويضه عما لحق به

(١)في تحقيق بجريدة الدستور المصرية، في ٢سبتمبر ٢٠١٩ أعلنت الجهات المعنية في مصر أن قضايا تزوير الكتب خلال عام ونصف بلغت ١٥٠٠ قضية تزوير، وأن المصنَّفات الفنية تمكنت من ضبط أكثر من مليون نسخة لكتب مزورة.dostor.org/2807180

من أضرار نتيجة القرصنة.

في مثل هذه الحالة وغيرها من الحالات المناظرة، يمكن للطرفين الدخول في مفاوضات مباشرة لحل هذا النزاع وحصول المتضرر على حقه، ولكن كيف للمؤلف أن يثبت جريمة القرصنة على الناشر؟وهنا يجب ألا يبدأ المؤلف بإثارة هذه المشكلة التي قد تؤدي إلى فشل المفاوضات قبل أن تبدأ، حيث يكون الإنكار هو سيد الموقف.. ويمكن للمؤلف أن يستعين بمبادئ التفاوض التي سبق عرضها كمبدأ حسن النية، ومبدأ حسن الخلق، ويدعو الطرف الآخر إلى مفاوضات مباشرة سيدخلها المؤلف من مركز قوة، حيث إنه لم يحصل على تقارير المبيعات التي نص عليها العقد، ولم يحصل على مستحقاته المتفق عليها، ولكن يفضل أن لا يبدأ بإشهار هذا السلاح، وإنما يتوادّ مع الطرف الآخر، ويسأل عن ظروفه وأحواله، وأنه قلق عليه، لانقطاع التواصل خلال الفترة الماضية، وهنا يستمع إلى رد الطرف الآخر الذي غالبًا ما يشير من خلاله إلى ظروف خاصة مرت به، عندها يؤكد المؤلف على تضامنه معه في هذه الظروف، ويطلب منه النظر في المسألة محل الخلاف، فيطلب منه التقارير الدورية عن الفترة السابقة مع تحديد أمد لاستلامه هذه التقارير.

وخلال هذه المهلة الممنوحة للناشر القرصان، وباستخدام مبدأ المعرفة والإحاطة، واستثمار العلاقات الشخصية ببعض الناشرين والموزعين، يستكمل المؤلف جمع الأدلة والقرائن التي تثبت قيام الناشر بقرصنة مصنَّفه، وفي الجلسة المتفق عليها للمفاوضات يطلب المؤلف التقارير الدورية، وهنا يصبح مدَّعي النشر هذا أمام خيارين، إما أن يتقدم بتقارير مزورة، أو يتعلَّل بأسباب أخرى لم تمكنه من إعداد التقارير المطلوبة، وقد تكون الأخيرة هي الأقرب إلى سلوك هؤلاء القراصنة، وهنا يعترض المؤلف على عدم تقديم التقارير، ويبلغه أن لديه معلومات مؤكدة تثبت قيامه بطبعتين متتاليتين للمصنَّف، وإمعانًا من الطرف الأول في التلاعب حين يدرك أن معلومات المؤلف موثَّقة، يدعي بأنه طبع فعلًا، ولكنه لم يتمكن من البيع، وهنا تثور قضية مهمة، وهي: هل تُعد الطبعات التالية للمصنَّف دليلًا على رواجه في السوق ونجاحه بيعًيا؟

والأعراف السائدة في هذا المجال، تشير إلى أن الناشر لا يتجه إلى الطبعات التالية إلَّا إذا نفد أكثر من نصف العدد المطبوع أو المتاح لديه من طبعات سابقة– فإذا كانت الطبعة الأولى ثلاثة آلاف، فإنه يتخذ قرار الطباعة عند التأكد من بيع ١٥٠٠ نسخة تقل قليلًا أو تزيد قليلًا.. وقد يتأثر قرار إعادة الطبع ببعض العوامل، مثل: طبيعة الموضوع الذي يعالجه المصنَّف، شهرة المؤلف، اتساع شبكات التوزيع التي يتعامل من خلالها الناشر... إلى غير ذلك، وبالتالي تُعد الطبعة الثالثة دليلًا قويًّا على نجاح المصنَّف، ويمكن الدفع بأن الطبعة الثانية تعد قرينة على نجاحه أيضًا، إلا أن الطرف الآخر قد يدفع باتساع شبكة التوزيع لديه، بما يستلزم طباعة عدد كبير ليغطي هذا الاتساع، وهذا الدفع مردود عليه بأن هذا الاتساع معلوم لديه قبل الطبعة الأولى، وبالتالي كان يجب مراعاته عند أول طبعة، وعلى ذلك يستطيع المؤلف أن يثبت للناشر القرصان أنه حقق مبيعات تفوق ما قدَّمه له بأضعاف كثيرة، وإذا أمكنه الحصول على إفادة من أحد الموزعين بأرقام بَيْع كبيرة، تمكن من كسب المفاوضات، وبالتالي الوصول إلى شيء من حقه الشخصي، ويتبقى بعد ذلك الحق العام الذي لا يمكن لمثل هذه المفاوضات أن تأتي به.

المبحث الثاني

مبادئ التفاوض وتسوية نزاعات القرصنة الفكرية

تمهيد:

إن جريمة القرصنة الفكرية تمثل اعتداءً مركبًا على الحقوق، فمن ناحية تمثل اعتداءً مباشرًا على حق المؤلف أو الناشر، ومن ناحية أخرى تمثل انتهاكًا صارخًا للحق العام الذي يتصل بالمجتمع كله، ومن هنا يبرز هذا التساؤل المشروع: هل يجوز التصالح على جرائم القرصنة الفكرية؟

ووجهة النظر التي يتبناها الباحث ترى أنه لا مانع من التفاوض على الحق الخاص للمؤلف أو الناشر؛ نظرًا لطبيعة هذه الجريمة التي سبق بيانها، أما الحق العام فلا يلزم قيام المتضرر المباشر في المطالبة به، وبالتالي قد يحصل صاحب الحق على حقه أو جزء منه، ويظل الحق العام قائمًا لا يمكن التصالح عليه، بل إن الوصول إلى اتفاق حول الحق الخاص

قد يُعد قرينة قوية على انتهاك الحق العام، وبالتالي يمكن تعقبه والوصول إليه.

وعلى ذلك يأتي السؤال التالي: كيف يمكن للمفاوضات أن تساهم في حل نزاعات القرصنة الفكرية لحق المؤلف؟

مع اتساع ظاهرة القرصنة،[1] وتعقدها يلزم على كافة الأطراف المعنية القيام بواجبها لمواجهة هذه الظاهرة التي تهدد المجتمعات الإنسانية جمعاء، والمفاوضات واحدة من الوسائل التي تساعد على ذلك كما يلي:

حالة عملية بين مؤلف وأحد الناشرين القراصنة.. وسنشير إليه بناشر قرصان:

قام ناشر قرصان (أ) كطرف أول بالاتفاق مع المؤلف (ب) كطرف ثانٍ، على نشر المصنَّف الخاص بالطرف الثاني، وقد تحرر عقد النشر بينهما، ونص في أحد بنوده على حصول الطرف الثاني على نسبة (١٠٪) من سعر المصنَّف، ونص أيضًا على أن العدد المسموح بطباعته ثلاثون ألف نسخة خلال عشر سنوات أو نفاد العدد أيهما أقرب، على أن يقدِّم الطرف الأول للطرف الثاني تقريرًا عن مبيعات المصنَّف كل ستة أشهر، ويحصل الطرف الثاني على مستحقاته خلال شهر من استلامه تقرير المبيعات. ومر على طرح المصنَّف أكثر من عامين لم يحصل المؤلف خلالهما إلا على دفعة واحدة تعادل قيمة ألف نسخة فقط، ولم يصله أية تقارير مبيعات من الطرف الأول، وقد نما إلى علم المؤلف أن الناشر تمكن من طباعة المصنَّف مرتين خلال السنة الأولى فقط، وعندها قام المؤلف بعدة مكاتبات يطالب فيها بالتقارير الدورية للمبيعات ومستحقاته، ولكنه لم يصل إلى نتيجة، فطالب الطرف الأول بفسخ العقد وتعويضه عما لحق به من أضرار نتيجة القرصنة.

في مثل هذه الحالة وغيرها من الحالات المناظرة، يمكن للطرفين

(١) في تحقيق بجريدة الدستور المصرية، في ٢سبتمبر ٢٠١٩ أعلنت الجهات المعنية في مصر أن قضايا تزوير الكتب خلال عام ونصف بلغت ١٥٠٠ قضية تزوير، وأن المصنَّفات الفنية تمكنت من ضبط أكثر من مليون نسخة لكتب مزورة. dostor.org/2807180

الدخول في مفاوضات مباشرة لحل هذا النزاع وحصول المتضرر على حقه، ولكن كيف للمؤلف أن يثبت جريمة القرصنة على الناشر؟ وهنا يجب ألا يبدأ المؤلف بإثارة هذه المشكلة التي قد تؤدي إلى فشل المفاوضات قبل أن تبدأ، حيث يكون الإنكار هو سيد الموقف.. ويمكن للمؤلف أن يستعين بمبادئ التفاوض التي سبق عرضها كمبدأ حسن النية، ومبدأ حسن الخلق، ويدعو الطرف الآخر إلى مفاوضات مباشرة سيدخلها المؤلف من مركز قوة، حيث إنه لم يحصل على تقارير المبيعات التي نص عليها العقد، ولم يحصل على مستحقاته المتفق عليها، ولكن يفضل أن لا يبدأ بإشهار هذا السلاح، وإنما يتوادّ مع الطرف الآخر، ويسأل عن ظروفه وأحواله، وأنه قلق عليه، لانقطاع التواصل خلال الفترة الماضية، وهنا يستمع إلى رد الطرف الآخر الذي غالبًا ما يشير من خلاله إلى ظروف خاصة مرت به، عندها يؤكد المؤلف على تضامنه معه في هذه الظروف، ويطلب منه النظر في المسألة محل الخلاف، فيطلب منه التقارير الدورية عن الفترة السابقة مع تحديد أمد لاستلامه هذه التقارير.

وخلال هذه المهلة الممنوحة للناشر القرصان، وباستخدام مبدأ المعرفة والإحاطة، واستثمار العلاقات الشخصية ببعض الناشرين والموزعين، يستكمل المؤلف جمع الأدلة والقرائن التي تثبت قيام الناشر بقرصنة مصنَّفه، وفي الجلسة المتفق عليها للمفاوضات يطلب المؤلف التقارير الدورية، وهنا يصبح مدَّعي النشر هذا أمام خيارين، إما أن يتقدم بتقارير مزورة، أو يتعلَّل بأسباب أخرى لم تمكنه من إعداد التقارير المطلوبة، وقد تكون الأخيرة هي الأقرب إلى سلوك هؤلاء القراصنة، وهنا يعترض المؤلف على عدم تقديم التقارير، ويبلغه أن لديه معلومات مؤكدة تثبت قيامه بطبعتين متتاليتين للمصنَّف، وإمعانًا من الطرف الأول في التلاعب حين يدرك أن معلومات المؤلف موثَّقة، يدعي بأنه طبع فعلًا، ولكنه لم يتمكن من البيع، وهنا تثور قضية مهمة، وهي: هل تُعد الطبعات التالية للمصنَّف دليلًا على رواجه في السوق ونجاحه بيعًيا؟

والأعراف السائدة في هذا المجال، تشير إلى أن الناشر لا يتجه إلى الطبعات التالية إلَّا إذا نفد أكثر من نصف العدد المطبوع أو المتاح لديه من طبعات سابقة– فإذا كانت الطبعة الأولى ثلاثة آلاف، فإنه يتخذ قرار

الطباعة عند التأكد من بيع ١٥٠٠ نسخة تقل قليلًا أو تزيد قليلًا.. وقد يتأثر قرار إعادة الطبع ببعض العوامل، مثل: طبيعة الموضوع الذي يعالجه المصنَّف، شهرة المؤلف، اتساع شبكات التوزيع التي يتعامل من خلالها الناشر... إلى غير ذلك، وبالتالي تُعد الطبعة الثالثة دليلًا قويًّا على نجاح المصنَّف، ويمكن الدفع بأن الطبعة الثانية تعد قرينة على نجاحه أيضًا، إلا أن الطرف الآخر قد يدفع باتساع شبكة التوزيع لديه، بما يستلزم طباعة عدد كبير ليغطي هذا الاتساع، وهذا الدفع مردود عليه بأن هذا الاتساع معلوم لديه قبل الطبعة الأولى، وبالتالي كان يجب مراعاته عند أول طبعة، وعلى ذلك يستطيع المؤلف أن يثبت للناشر القرصان أنه حقق مبيعات تفوق ما قدَّمه له بأضعاف كثيرة، وإذا أمكنه الحصول على إفادة من أحد الموزعين بأرقام بَيْع كبيرة، تمكن من كسب المفاوضات، وبالتالي الوصول إلى شيء من حقه الشخصي، ويتبقى بعد ذلك الحق العام الذي لا يمكن لمثل هذه المفاوضات أن تأتي به.

الخاتمة

تتسم القرصنة الفكرية في شِقَّيْها الورقي والرقمي بالتعقيد الشديد من الناحية الفنية، مع امتدادها العالمي، حيث لا تقتصر وقائعها داخل قطر بعينه، وإنما تتم عبر امتدادات دولية كثيرة، مما يصعب تعقُّبها بالوسائل البوليسية والأمنية، ومن هنا كان البحث عن وسيلة مساعدة لمحاصرة هذه الظاهرة والحد منها، وذلك من خلال التفاوض بين صاحب الحق والقرصان.

أولًا- النتائج:

١- أظهرت الدراسة مدى تعقُّد ظاهرة القرصنة الفكرية وصعوبة ضبطها، وكيف يستخدم القرصان من وسائل التمويه والتخفي ما تعجز الوسائل التقليدية عن ضبطه متلبِّسًا بجريمته.

٢- عدم كفاية العقوبات المنصوص عليها في قوانين حماية حقوق الملكية الفكرية في مصر، حيث إن عقوبة القرصنة تدور حول الحبس لمدة شهر، وغرامة تتراوح بين الخمسة والعشرة آلاف جنيه، وهذه عقوبة لا تردع مثل هؤلاء القراصنة الذين يحققون الأموال الطائلة من جرائمهم.

٣- أظهرت الدراسة أهمية المفاوضات كوسيلة ودية لتسوية الحق الشخصي في منازعات القرصنة الفكرية.

ثانيًا- التوصيات:

١- ضرورة تغليظ العقوبات المنصوص عليها في المادة (١٨١) من القانون رقم ٨٢ لسنة ٢٠٠٢م، والمعروف بقانون حماية حقوق الملكية الفكرية، فينبغي ألا يقل السجن عن ثلاث سنوات، وألا تقل الغرامة عن مليون جنيه.

٢- العمل على نشر ثقافة الحوار والتفاوض في المجتمعات العربية بصفة عامة عن طريق المؤسسات الدينية(الخُطب والدروس والمواعظ وإبراز المواقف العملية) ووزارات التعليم (عن طريق المقررات الدراسية الخاصة بالمرحلة الثانوية والجامعية، وموضوعات عن الحوار والتفاوض في مقررات اللغة العربية والتربية الدينية للمراحل الابتدائية والإعدادية...) وعن طريق الثقافة والفنون المختلفة (بحظر مشاهد البلطجة والعنف من كافة الأعمال الدرامية وإنتاج أعمال تحث على الحوار والتفاوض والتعايش السلمي...).

٣- الاستفادة من الاتفاقيات الدولية فيما يخص النشر الإجباري، والسعي إلى الاتفاقيات الثنائية للحصول على أسعار تفضيلية لبعض الأعمال الضرورية للباحثين، وطلبة العلم؛ للحد من القرصنة الفكرية.

٤- قيام المُشرِّع المصري باستصدار نظام لحل النزاعات بالطرق البديلة، ومنها المفاوضات وإلزام جهات التقاضي بعدم اللجوء إلى القضاء، إلا بعد استنفاد الطرق الودية لحل النزاع.

٥- تفعيل دوراتحاد الناشرين العرب واتحادات النشر الإقليمية لمواجهة ظاهرة القرصنة الفكرية، فهي الأقدر على محاصرتها بالتعاون مع الجهات المعنية.

المراجع

أولًا- الكتب العامة في المفاوضات وحق المؤلف:

١- أبوالوفا، أحمد (٢٠١٤) المفاوضات الدولية، دراسة مقارنة ، دار النهضة العربية ، القاهرة، الطبعة الأولى،١٤٣٥هـ.

٢- سلامة، أحمد عبد الكريم (٢٠١٧) التحكيم والنظم الودية لتسوية منازعات المكتبة الفكرية ، دار النهضة العربية ،القاهرة ، الطبعة الأولى.

٣- كيفين كين(١٩٩٨) ترجمة وجيه،حسن ،المفاوض المثالي، مكتبة العبيكان ،الرياض ،المملكة العربية السعودية ،الطبعة الأولى .

ثانيًا- المراجع المتنوعة:

١- رياض الصالحين للإمامالنووي،دارالريان للتراث، القاهرة،الطبعة الأولى ١٤٠٧هـ - ١٩٨٧م.

٢- السيرة النبوية لابن هشام،دار الكتاب العربي،بيروت-لبنان،الطبعة الثالثة ١٩٩٠م

٣- القرآن الكريم.

٤- معجم لسان العرب للعلامة ابن منظور،داراحياء التراث العربي-مؤسسة التاريخ العربي،بيروت-لبنان،الطبعة الأولى ١٤١٦هـ-١٩٩٥م.

ثالثًا- الرسائل العلمية:

١- بدوي، بلال عبدالمطلب (٢٠٠١) مبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات قبل التعاقدية في عقود التجارة الدولية ، رسالة مقدمة للحصول على درجة الدكتوراه، كلية الحقوق،جامعة عين شمس.

٢- الجندي، أماني فوزي(٢٠١٦) الآثارالاقتصادية للقرصنة الإلكترونية كإحدى الجرائم المعلوماتية في ظل الإقتصاد الرقمي وتداعياتها على صناعة السينما في مصر ولبنان، دراسة مقارنة، رسالة دكتوراه، كلية التجارة،جامعة عين شمس.

٣- سنان،حميد عبدالوهاب (٢٠١٤) الوسائل االودية لتسوية منازعات التجارة والإستثمار وفقا للتشريعات الوطنية والإتفاقيات الدولية ، رسالة مقدمة للحصول على درجة الدكتوراه،كلية الحقوق،جامعة القاهرة.

رابعًا- المواقع الإلكترونية:

1- https: // www. Egypt. Gov. eq / arobic/ lows/ lobour/ de Foult .aspx.

2- https: // www. Sdc. Com. Jo/ arobic/ images/ Stories/ pd f/ in vlow. Pdf.

3- https// www. Mci. Gov. so // lows Regulations/ projects/ pogps.

4- https: // www. Yemen – sic. Lnfo/ db/ lows – ye/ detail. Phpl – id = 15594.

5- nshr. Sa/ wp – content / uploads/ 2013/ 10/ 2004

6- https: // corjj. Org/ node/ 1268

7- https// www. Un. Org/ ar/ sections/ un – chopter – vi/ index. Html.

8- https: // en/ Wikipedia. Org / wiki/ puplishing – contract

9- specialties.boyt.com https;//

10- https://islamweb.net/ar/library/index.php?page=bookcontents&idfrom=160&idto=166&bk_no=81&ID=34

11- https://www. Dar-zlifta.org/ar/Viewstatement.aspx?sec=new&ID=5242

https://www.faroukmisr.net/report86.htm