

المشاورات ووظيفتها في تسوية منازعات الملكية الفكرية في التجارة الدولية

د. حمد بن راشد الطيار

عضو هيئة التدريس بالمعهد العالي للقضاء

جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية بالرياض

hrtayyar@imamu.edu.sa

المشاورات ووظيفتها في تسوية منازعات الملكية الفكرية في التجارة الدولية

د. حمد بن راشد الطيار

المستخلص

تعدُّ المشاورات إحدى الوسائل الناجحة لتسوية المنازعات المتصلة بجوانب الملكية الفكرية في إطار منظمة التجارة العالمية، ذلك أنه يتخللها محاولات للحصول على أفضل نتيجة تحقق مصالح الأطراف من خلال عملية النقاش والتفاوض والحوار المباشر بين الأطراف المتنازعة، وتحظى المشاورات بأهمية كبرى في آلية التسوية في منظمة التجارة، وقبولاً واسعاً بين الدول الأعضاء؛ لما فيها من تواصل مباشر بين أطراف النزاع، وهي سبيل في احتواء الخلاف ولا يتقيد الدول الأعضاء بشكل معين، فتتحرر بذلك الدول من القيود والإجراءات التي قد توجد في غيرها، ولذا تناولت هذه الدراسة ماهية هذه الوسيلة والإجراءات التي تمر بها في حسم النزاعات.

Abstract:

Consultations are one of the successful means of settling intellectual property-related disputes within the WTO, as they are interspersed with attempts to obtain the best interests of the parties through the process of discussion, negotiation and direct dialogue between the disputing parties, and are of great importance in the WTO settlement mechanism and broad acceptance among member States; In view of the direct communication between the parties to the conflict, which is a way of containing the dispute and does not adhere in a particular way to Member States, States are free from limitations and actions that may exist elsewhere, and this study has therefore addressed what this means and the procedures they are going through in resolving disputes..

المقدمة

إن الحمد لله نحمده ونستعينه ونستغفره، ونعوذ بالله من شرور أنفسنا ومن سيئات أعمالنا، من يهده الله فلا مضل له ومن يضلل فلا هادي له، وأشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له، وأشهد أن محمداً عبده ورسوله.

فإن القاعدة العامة في تسوية المنازعات التجارية الدولية اللجوء إلى القضاء الداخلي للدول لتسوية المنازعات التي تحدث بينهم، فالقضاء يتعبّر هو الوسيلة المعتادة لحسم الخلاف والفصل فيه، ومع التطور العالمي وتوسع التبادل التجاري، ظهرت عدد من الوسائل البديلة الناجعة التي يتم بواسطتها حسم النزاع القائم دون اللجوء إلى القضاء أو التصعيد في التعامل التجاري الدولي.

وإن من الوسائل ذات الفاعلية الجيدة التي يمكن للدول في ظل منظمة التجارة العالمية اللجوء إليها لحسم النزاعات هي "المشاورات" وهي تعتبر أحد الإجراءات الودية التي تتطلبها تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية بشكل عام، وفي نزاعات الملكية الفكرية بشكل خاص وذلك قبل عرض النزاع على التحكيم، ويتم من خلال هذه الوسيلة - أعني المشاورات - الحوار والنقاش والتفاوض بين أطراف النزاع حول نقاط الاختلاف وذلك بغية الوصول إلى اتفاق مشترك حولها.

مشكلة البحث:

تتناول هذه الدراسة المشاورات كأسلوب من أساليب حسم المنازعات المتعلقة بالملكية الفكرية في منظمة التجارة العالمية وإلى أي مدى يمكن التعويل عليه في إنهاء الخلافات القائمة بين الدول في التجارة الدولية.

منهجية البحث:

سأتبع في هذه الدراسة منهج الوصف والتحليل، من خلال وصف ما عليه العمل في منظمة التجارة العالمية في حسم منازعات الملكية الفكرية من خلال المشاورات وتحليل النصوص القانونية الواردة في مذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية .

خطة البحث:

اقتضى جمع شتات الموضوع تقسيمه وفق الآتي:
المقدمة.

المبحث الأول: المراد بالمشاورات في منازعات الملكية الفكرية.

المبحث الثاني: عقد وإجراء المشاورات في منازعات الملكية الفكرية.

المبحث الثالث: طلب الانضمام للمشاورات في منازعات الملكية الفكرية.

المبحث الرابع: نتيجة المشاورات في منازعات الملكية الفكرية.

المبحث الخامس: موقف الشريعة الإسلامية من المشاورات في منازعات الملكية الفكرية.

ثم أختتم البحث بخاتمة أبين فيها ما توصلت إليه في هذا البحث.

المبحث الأول

المراد بالمشاورات في منازعات الملكية الفكرية.

المشاورة في اللغة: تأتي بمعنيين، الأول: إبداء شيء وإظهاره وعرضه، والآخر: أخذ شيء. فمن الأول: قولهم: شرت [الدابة] شورا، إذا عرضتها، ومن الثاني: تقول: شاورت فلاناً في أمري.. فكأن المستشار يأخذ الرأي من غيره.^(١)

أما المشاورة في اصطلاح فقهاء الشريعة: فلا تخرج عن المعنى اللغوي، والذي يراد به: طلب المشورة والرأي.

قال القرطبي عند قوله تعالى: { وَأَمْرُهُمْ شُورَى بَيْنَهُمْ }^(٢): أي يتشاورون في الأمور، والشورى مصدر شاورته، مثل البشرى والذكرى ونحوه.. والمشورة بركة. والمشورة: الشورى.. تقول: شاورته في الأمر واستشرته بمعنى..^(٣)

وقال صاحب الكشاف في الآية السابقة: إذا كان بهم أمر اجتمعوا وتشاوروا، فأثنى الله عليهم، فلا ينفردون برأي حتى يجتمعوا عليه.^(٤)

أما المشاورات في الاصطلاح القانوني: فقول في تعريفها: تبادل وجهات النظر بين دولتين أو أكثر بالطرق الدبلوماسية.^(٥)

(١) انظر: مقاييس اللغة (٢٢٧/٣)

(٢) الشورى: ٣٨

(٣) تفسير القرطبي (١٦ / ٣٦، ٣٨)

(٤) تفسير الزمخشري (٤ / ٢٢٨).

(٥) انظر: معجم المصطلحات القانونية (٤٥٦)

وقيل في تعريفها: تبادل أعضاء هيئة نظامية رأيهم في مسألة مطروحة عليهم ثم يقترعون على الآراء فما حاز على الأغلبية منها كان هو الرأي النهائي.^(٦)

وقيل - أيضاً - بأنها : تبادل وجهات النظر بين أطراف ترغب في الوصول إلى أمر معين كإبرام معاهدة، أو تسوية نزاع، أو اتخاذ موقف، أو الاتفاق على القيام بعمل أو تقديم مطالب أياً كان موضوع هذه المشاورات، سواء كان عسكرياً، أو اجتماعياً، أو ثقافياً، أو تجارياً..أو غير ذلك من الموضوعات التي تهم الأطراف، إذ يتم فيها تبادل وجهات النظر بين ممثلي الدول أو المنظمات عن طريق الحوار الشفهي، أو المكتوب، حول هذه المواضيع التي تهم الدول أو المنظمات الدولية.^(٧)

ومن هذه التعريفات يمكن القول: أن المشاورات باعتبارها وسيلة من وسائل تسوية النزاع في منظمة التجارة العالمية وتحديدًا في نطاق الملكية الفكرية بأنها: عملية منظمة تشارك فيها أطراف متعددة لتحديد الاختلافات في الملكية الفكرية، بغية الوصول إلى تسوية مرضية، وبالتالي فهي محاولة للحصول على أفضل نتيجة تحقق مصالح الأطراف من خلال عملية النقاش والتفاوض والحوار المباشر بين هذه الأطراف.^(٨)

(٦) انظر: معجم مصطلحات العلوم الإدارية (١٤٨).

(٧) انظر: معجم القانون (٦٧٠)، وانظر: الوسيط في القانون الدولي، د. أحمد عشوش وآخر (٥٦٠).

(٨) هناك ألفاظ أخرى تستخدم في مقابل المشاورات وتأخذ معناها في العرف القانوني الدولي مثل : المحادثات، تبادل وجهات النظر، استشارات، والمفاوضات، وجميعها يهدف إلى البحث عن اتفاق، وهي جهود تبذل لتسوية أمر ما ، وفي موضوع البحث فهي تهدف إلى تسوية خلاف بين طرفين أو أكثر. انظر: معجم المصطلحات القانونية، جيران

المبحث الثاني

عقد وإجراء المشاورات في منازعات الملكية الفكرية.

أهمية وأهداف المشاورات:

تعتبر المشاورات أحد الإجراءات الودية التي تتطلبها تسوية المنازعات في الملكية الفكرية قبل عرض النزاع على التحكيم، ويتم من خلال هذه المشاورات الحوار والنقاش والتفاوض بين الأطراف المتنازعة كخطوة لتحقيق الاتفاق حول القضايا المتنازع حولها، والمرتبطة بمصلحة كل طرف، ولذا فإن هذا الإجراء يعتبر وسيلة قوية عززت نظام تسوية المنازعات داخل المنظمة، من خلال المساعدة على عدم تطور وتفاقم النزاع بين الأطراف، وحفظ العلاقات الودية بينها، واستمرار المصالح المشتركة كذلك.^(٩)

والمشاورات بين الأطراف، هي المرحلة الأولى من مراحل تسوية النزاعات بين الدول الأعضاء في مجالات الملكية الفكرية وغيرها، حيث نصت المادة الرابعة من مذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات^(١٠) على

كورنو، ترجمة منصور القاضي، (١٥٥٢/٢) المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، ١٤١٨ هـ ١٩٩٨ م.

(٩) انظر: التحكيم في منازعات الملكية الفكرية، كوثر بيومي (١٧٢)، الاتفاقية الخاصة بإنشاء منظمة التجارة العالمية، عبدالمك مطهر (٣٩٦)، تسوية المنازعات في إطار اتفاقات منظمة التجارة العالمية، خيري فتحي البصيلي (٣١٢).

(١٠) مذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية وهي: الملحق الثاني لاتفاقية إنشاء المنظمة، انتظمت في ٢٧ مادة، وأربعة ملاحق مرفقة بها، وتأتي هذه المذكرة شاملة لأحكام تسوية المنازعات في كافة الاتفاقيات المتعلقة بمنظمة التجارة العالمية، حيث نص الملحق (١) لمذكرة التفاهم أن الاتفاقات

تأكيد الدول الأعضاء تصميمها على تعزيز وتحسين فعالية إجراءات التشاور التي تتبعها الدول الأعضاء، مع تعهد كل دولة عضو بالنظر بعين الاعتبار إلى أية طلبات يقدمها طرف آخر فيما يتعلق بإجراءات أو تدابير متخذة في أراضي تلك الدولة العضو - المقدم إليها الطلب - بشأن تطبيق اتفاق مشمول، والعمل على توفير الفرصة الكافية للتشاور حول هذه الإجراءات. (١١)

وتكتسب المشاورات أهمية كبرى في آلية التسوية في منظمة التجارة، وقبولاً واسعاً بين الدول الأعضاء؛ حيث إن فيها تواصل مباشر بين أطراف النزاع، وهذا بحد ذاته أمر مطلوب، فكثير ما يكون التشاور المباشر سبب لإنهاء النزاع في العلاقات الدولية، إذ يؤدي ذلك إلى إفساح المجال أمام الحلول الناجعة والسريعة لاحتواء الخلاف، فلا يرتبط الدول الأعضاء بشكل معين في المشاورات، فتتحرر بذلك الدول من القيود والإجراءات التي قد توجد في غيرها (١٢).

ثم إن الغالب في الاتفاق الثنائي في المشاورات بين طرفي النزاع يكون مقارباً للحكم المتوقع من فريق التسوية، و الطرف الخاسر يمكنه تجنب المزيد من

التي يشملها التفاهم هي كالتالي: ١/ اتفاق إنشاء منظمة التجارة العالمية. ٢/ الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف، وهي: الاتفاقات متعددة الأطراف بشأن التجارة في البضائع، والاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات، والاتفاق بشأن جوانب التجارة المتصلة بحقوق الملكية الفكرية، مذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم =تسوية المنازعات. ٣/ الاتفاقات التجارية محدودة الأطراف، وهي: الاتفاق بشأن التجارة في الطائرات المدنية، و الاتفاق بشأن المشتريات الحكومية، والاتفاق الدولي بشأن منتجات الألبان، والاتفاق الدولي بشأن لحوم الأبقار.

(١١) انظر: المادة الرابعة فقرة (١) وفقرة (٢) من مذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات.

(١٢) انظر: تسوية منازعات التجار الدولية في إطار اتفاقيات الجات، جلال وفاء محمدين (٣٩)، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، ٢٠٠٢م.

الخسائر عند الاتفاق على حل مقبول بين الطرفين، بالإضافة إلى تجنب التغييرات المتوقعة في نتائج عملية التسوية بالتحكيم أو بانضمام طرف ثالث.^(١٣)

وتعد المشاورات وسيلة مستقلة لحل النزاع في المنظمة، وهي حق للدولة العضو الطالبة للتشاور، وواجب على الدولة الموجه إليها الطلب، الإجابة فوراً لطلب الداعي للجلوس للمشاورات بشأن الإجراءات أو الانتهاكات التي تم اتخاذها في أراضيه، ولذا أولت أحكام التفاهم فيما يتعلق بالمشاورات اهتماماً كبيراً، وفصّلت أحكامه، وأفردته بمادة مستقلة، بخلاف بقية الطرق الأخرى البديلة لتسوية النزاع - مع أهميتها - فقد جمعتها في مادة واحدة ثم بيّنت أن هذه الإجراءات تتخذ طواعية بموافقة أطراف النزاع كما سيأتي بيان ذلك .

ومن ذلك يظهر هدف المشاورات وأثرها في المنظمة حيث ترمي إلى تسوية مرضية بين أطراف النزاع بطريقة دبلوماسية تتوافق مع الالتزامات في إطار المنظمة، وبالتالي فإنه لا يُسَلَّم اتفاق أطراف النزاع على التسوية بينهم بصفة خاصة مع تجاهل التزاماتهم تجاه سائر أعضاء المنظمة.^(١٤)

(١٣) انظر: ضمانات تنفيذ القرارات والتوصيات الصادرة عن آلية تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، د. محمد علي علي الحاج (٢٨) دار النهضة العربية القاهرة ، الطبعة الأولى ٢٠٠٩م.

(١٤) انظر: تسوية المنازعات في إطار اتفاقات منظمة التجارة العالمية، خيرى فتحى البصيلي (٣١١). وقد جاء في نص الفقرة (٥) من المادة الثالثة من مذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات على أنه: (يتعيّن أن تتوافق كافة حلول المسائل التي تطرح رسمياً، استناداً إلى الأحكام المتعلقة بالتشاور وتسوية المنازعات في الاتفاقات المشمولة، بما فيها قرارات التحكيم، مع تلك الاتفاقات. وينبغي ألا تلغي أو تعطل المنافع المتحققة لأي عضو بموجب تلك الاتفاقات أو تعيق بلوغ أي هدف من أهداف تلك الاتفاقات).

هل الدخول في المشاورات أمر لازم؟

وقبل الدخول في آلية عقد وإجراء المشاورات أجد لزاماً التطرق لاختلاف بعض شراح الأنظمة فيما يتعلق بدخول المشاورات هل هو لازم على كل دولة قبل طلب إنشاء فريق للتحكيم في النزاع أم غير لازم؟

ذهب بعض الشراح إلى أن المشاورات تعتبر المرحلة الأولى من مراحل أربعة لتسوية النزاع استدلالاً بما أشارت إليه أحكام التقاهم^(١٥). ويرد على ذلك بأن أحكام التقاهم نصت على أن الوسائل الأخرى - غير المشاورات - تتخذ طواعية باتفاق أطراف النزاع، والقول بهذا خلاف أحكام التقاهم وأيضاً خلاف ما جرى عليه العمل في تسوية المنازعات في المنظمة.

وفي قول آخر: أن المشاورات وسيلة لازمة في حل النزاع يتوجب على الأطراف المتنازعة عدم اللجوء إلى جهاز التسوية لطلب إنشاء فريق التحكيم إلا بعد التأكد من كونه السبيل الوحيد لدفع الضرر وحسم النزاع، واستدل بأنه لامعنى من إيراد المساعي الحميدة والتوفيق والوساطة في مذكرة التقاهم بعد المشاورات إلا لوجوب اتخاذها كإجراء لازم^(١٦).

واستدل آخرون بإلزامية المشاورات بالمفهوم ضمناً من نص المادة الثالثة في الفقرة العاشرة والتي تنص على (.. وأنه يجب على جميع الأعضاء، في حالة نشوء

(١٥) انظر: موسوعة اتفاقيات التجارة العالمية (وشهرتها الجات)، د. أحمد جامع (١٤١٨/٢)، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠١م.

(١٦) انظر: مبدأ حرية تجارة الخدمات وفقاً لاتفاقية منظمة التجارة العالمية، حمودة فتحي حمودة سيّد (٢٠٥)، رسالة دكتوراه مقدمة لجامعة القاهرة في العام ٢٠٠٥م، غير منشورة، عن: ضمانات تنفيذ القرارات والتوصيات الصادرة عن آلية تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، د. محمد على الحاج (٢٨).

نزاع، أن تمارس هذه الإجراءات بنية حسنة، وبهدف حل النزاع.^(١٧) حيث إن من أوضح الصور على النية الحسنة، عدم طلب تشكيل هيئة لحل النزاع قبل الاتصال بالدولة متخذة التدبير وإجراء مشاورات معها، إذ قد تقتنع الدولة الشاكية بمبررات الدولة الأخرى والتي اتخذت التدابير محل الخلاف، أو قد تقتنع بأنها لا تؤثر في مصالح الدولة الشاكية في الاتفاقية التجارية التي تضمهما، ومن ثم فإن اللجوء إلى جهاز تسوية النزاعات فوراً قد ينظر إليه أنه إبداء لسوء النية، خصوصاً وأن البلدان بصدد علاقات تجارية بحثة يسودها مصالح مشتركة وليس نزاعاً قانونياً محضاً.^(١٨)

وذهب بعض الباحثين - وهو الصحيح - إلى أن المشاورات ليست شرطاً لازماً؛ لأنها مرحلة تمهيدية مستقلة يمكن من خلالها حل الخلاف دون اللجوء لطلب إنشاء فريق التحكيم، فيجوز للطرف المدعي طلب إنشاء الفريق دون إجراء مشاورات، وفي حال طلب المشاورات من قبل المدعي فإنه يجب على المدعي عليه إجابة طلبه والجلوس للمشاورات، مع التزام المدعي بالاستمرار في هذه المرحلة حتى الانتهاء منها سواء بالإيجاب أو السلب.^(١٩)

وسبب القول أن ذلك هو الصحيح فهذا ما يتفق مع أحكام التقاهم، فقد نصت الفقرة الثانية من المادة السادسة من المذكرة والمتعلقة بإنشاء الأفرقة، أن الطلب الخطي المقدم من الطرف الشاكي ينبغي أن يوضح فيه ما إذا كانت قد عقدت مشاورات

(١٧) الفقرة (١٠) من المادة (٣) من مذكرة التقاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات.

(١٨) انظر: آلية تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية، خالد محمد الجمعة (٤٤).

(١٩) انظر: ضمانات تنفيذ القرارات والتوصيات الصادرة عن آلية تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية (٤٠).

أم لا^(٢٠)، وهذا يدل دلالة واضحة على عدم فرضيتها ابتداءً على الطرف الشاكي، وبذلك يمكن تصور طلب إقامة فريق التسوية، ويتم إنشاؤه بشكل صحيح دون أن تسبقه مشاورات، وفي الجانب العملي حول هذه المسألة، فقد قرر فريق تسوية تم تشكيله للنظر في الدعوى المقدمة من دولة الفلبين ضد دولة البرازيل أن رفض الثانية للطلب المقدم من الأولى للجلوس للتشاور؛ مخالفاً لأحكام تقاهم تسوية المنازعات^(٢١)، والذي يقضي بوجود قبول طلب الطرف المتضرر والشاكي من أجل التشاور خلال المدة المحددة وهي عشرة أيام من تاريخ تسلّم الطلب.^(٢٢)

عقد وإجراء المشاورات

وفيما يتعلق بعقد المشاورات والآلية المتبعة في ذلك، فقد بيّنت مذكرة التقاهم الناظمة للقواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات، السبل الواجب اتخاذها في حال قيام إحدى الدول الأعضاء باتخاذ تدبير معين بشأن تطبيق اتفاق مشمول، أو تصرف يُلحق ضرراً أو ينتهك مصلحة تتعلق بالملكية الفكرية أو غيرها؛ فهنا يقوم سبب طلب المشاورات من قبل الدولة التي لحقها الضرر من الإجراء المتخذ.

وطلب المشاورات يجب أن يراعي فيه عدداً من الأمور حتى يكون مكتمل الجوانب، وهي وفق الآتي:

(٢٠) انظر: الفقرة (٢) من المادة (٦) من مذكرة التقاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات.

(٢١) انظر: الفقرة (٣) من المادة (٤) من مذكرة التقاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات.

(٢٢) انظر: الوثيقة رقم (WT/DS22).

- أ. لا بد أن يكون طلب عقد المشاوورات الموجه للدولة متخذة التدبير المخالف لاتفاق مشمول مكتوباً؛ فقد نصت الفقرة الرابعة من المادة الرابعة من أحكام التفاهم على أن: (.تقدم طلبات عقد المشاوورات خطياً..).^(٢٣) ، ولا تخفى الأهمية التي جعلت المنظم يقرر هذا الأمر حيث إن فيه توثيق لهذا الطلب وبالتالي يمكن الاحتجاج والتمسك به، وكذلك ما يترتب عليه من مُدد تم تحديدها، وإجراءات يتم اتخاذها كما سيأتي تفصيلها.
- ب. يجب أن يتضمن الطلب المكتوب لعقد مشاوورات، الأسباب الداعية لتقديم الطلب، والدوافع التي من شأنها إلحاق الضرر بالدولة المشتكية، والإجراءات المُعْتَرَضِ عليها، والمستند القانوني للمخالفة والشكوى.^(٢٤) ولاشك أن الطلب والحال هذه، يساعد في فهم المشكلة الحاصلة بين طرفي النزاع، ويعين الدولة المشتكى عليها تلافي تطور النزاع من خلال إصلاح أو تعديل الإجراء أو إلغائه.
- ج. يجب على الدولة مقدمة طلب المشاوورات أن تخطر جهاز تسوية المنازعات والمجالس واللجان ذات العلاقة بطلب المشاوورات،^(٢٥) وفي هذا الإجراء إشراك لجهاز التسوية في الخطوات المتعلقة بالمشاوورات منذ بدايتها، وهذا يعكس أهمية المشاوورات ضمن أحكام التفاهم، والسعي للتوصل إلى تسوية مرضية من خلالها.

(٢٣) انظر: الفقرة (٤) من المادة (٤) من مذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات.

(٢٤) انظر: الفقرة (٤) من المادة (٤) من مذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات.

(٢٥) انظر: الفقرة (٤) من المادة (٤) من مذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات.

كما أن هذا الإجراء فيه لفت لأنظار الدول الأعضاء في المنظمة إلى هذه القضية والتي قد تعاني من المشكلة نفسها مع الدولة المطلوب إجراء المشاورات معها، فقد ترغب تلك الدولة أو الدول في الانضمام إلى المشاورات كطرف ثالث إذا توفرت لديها مصلحة جوهرية في النزاع.^(٢٦)

ثم بعد تقديم طلب المشاورات من الدولة المدعية، فإن من الالتزامات الواجبة على دول منظمة التجارة العالمية في هذه الحال: إجابة الطلب بالدخول فوراً في المشاورات خلال المدة المحددة، فقد نصت الفقرة الثالثة من المادة الرابعة من أحكام التفاهم على أنه إذا قدم طلب المشاورات عملاً باتفاق مشمول، فإنه يجب على الدولة العضو التي يُقدّم إليها الطلب - مالم يجر اتفاق متبادل على خلاف ذلك - أن تجيب على الطلب في غضون عشرة أيام من تاريخ تسلم الطلب، ويجب عليها - كذلك - الدخول في عملية المشاورات وبحسن نية^(٢٧)؛ بغية الوصول إلى حلٍّ مرضٍ للطرفين ضمن فترة لا تتجاوز ثلاثين يوماً بعد تسلم طلب المشاورات.^(٢٨)

(٢٦) انظر: ضمانات تنفيذ القرارات والتوصيات الصادرة عن آلية تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية (٥٢).

(٢٧) اللجوء إلى المشاورات ليس مجرد إجراء شكلي، فلا بد من أن تتوافر فيه النية للتوصل إلى اتفاق بشأن النزاع الحاصل، وهذا يحتم على الأطراف المعنية أن تتصرف بطريقة تجعل للتفاوض والتشاور معنى وغاية، ويتطلب ذلك قدرًا من المرونة من جانب الأطراف المعنية، وهو ما يقتضي - أيضاً - أن يراعي كل منهم حقوق الآخر. انظر: الوسيط في القانون الدولي العام، د. أحمد أبو الوفاء (٦٣٩)، دار النهضة العربية، مصر، الطبعة الخامسة ١٤٣١ هـ.

(٢٨) انظر: الفقرة (٣) من المادة (٤) من مذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات.

وقد حددت أحكام التفاهم أحوالاً يجوز فيها لمقدم طلب المشاورات اللجوء إلى جهاز تسوية المنازعات؛ لإنشاء فريق للتسوية بين أطراف النزاع عند توافر أحدها وهي كالتالي:

أ- عدم تجاوب الدولة المقدم لها طلب التشاور خلال المدة المحددة وهي عشرة أيام، أو لم تدخل هذه الدولة في المشاورات خلال الثلاثين يوماً التالية لتاريخ تسلّم الطلب.^(٢٩)

ب- إخفاق طرفي النزاع في التوصل إلى تسوية مرضية خلال ستين يوماً بعد تسلّم طلب المشاورات.

ت- اقتناع طرفي النزاع - خلال فترة الستين يوماً - أن المشاورات بينهما لا يمكن أن يتم التوصل بواسطتها إلى حل مرضي يرفع النزاع الحاصل ويحسم مادته.^(٣٠)

ولا شك أن هذا التحديد بمدد محددة يُعدُّ ضماناً تُسهمُ بشكلٍ إيجابي في تعزيز فاعلية المشاورات، وكونها وسيلة ناجعة في ضمان استمرارها، وعدم عرقلة إجراءاتها، وبالتالي سرعة حسم الخلافات بين الدول الأعضاء، وتحقيق الأهداف التي تسعى لها المنظمة في التجارة الدولية.

ومن الأمور الهامة التي تراعى عادة في الخلافات الدولية، وأشارت إليها أحكام التفاهم ما يتعلق بسرية المشاورات بين أطراف النزاع^(٣١)، وهذا يعني أن الآراء، والاقتراحات، والمذكرات التي يقدمها أطراف النزاع لا يتم نشرها ولا الإفصاح عنها

(٢٩) انظر: المرجع السابق.

(٣٠) انظر: الفقرة (٧) من المادة (٤) من مذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات.

(٣١) انظر: الفقرة (٦) من المادة (٤) من مذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات.

للغير؛ وذلك لتلافي تأثير الرأي العام، أو الصحافة ووسائل الإعلام، وهذا كله من أجل تسهيل التوصل إلى حلّ تتوافق الأطراف المتنازعة عليه^(٣٢).

وقد أوجبت أحكام التقاهم في المشاورات كونها لا تخل بأي حق من حقوق طرفي النزاع أو من الدول الأعضاء في المنظمة في أية إجراءات لاحقة، وهذا فيه ضمانات لتحقيق الأهداف المرجوة من التجارة الدولية، وحفظاً لحقوق الدول الأخرى التي لا علاقة لها بالنزاع بأن لا يتم هدر حقوقها^(٣٣).

الحالات المستعجلة في المشاورات

ومن جهة أخرى وفي نوع من المرونة التي حرص المنظم بالنص عليها ووضع الأطر لها، ما يتعلق بالحالات المستعجلة والتي يترتب على انتظار المدد المحددة لأجل المشاورات تلفاً في السلعة أو تغييراً، أو فساداً، فقد أجازت أحكام التقاهم للدول الأعضاء في مثل هذه الحالات الدخول في المشاورات خلال مدة لا تزيد عن عشرة أيام من تاريخ تسليم الطلب، وفي حال فشل الجهود في الوصول إلى حلّ مرضٍ بين الطرفين خلال عشرين يوماً بعد تسلّم الطلب، فإنه يجوز للطرف الشاكي والمتضرر أن يطلب إنشاء فريق للتحكيم^(٣٤)، بل وأوجبت أحكام التقاهم في مثل هذه الحالات التي تأخذ طابع الاستعجال، أنه على جميع الأطراف المختلفة والجهات ذات العلاقة بالنزاع ببذل كل الجهود من أجل التعجيل بالإجراءات إلى أقصى حدّ ممكن^(٣٥).

(٣٢) انظر: الوسيط في القانون الدولي العام، د. أحمد أبو الوفاء (٦٤٣).

(٣٣) انظر: الفقرة (٦) من المادة (٤) من مذكرة التقاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات.

(٣٤) انظر: الفقرة (٨) من المادة (٤) من مذكرة التقاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات.

(٣٥) انظر: الفقرة (٩) من المادة (٤) من مذكرة التقاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات.

وكما سبق معنا في التمهيد حول النهج الذي تتخذه المنظمة تجاه الدول النامية والعناية بمنحها مزيداً من الاهتمام والرعاية، فقد أجازت أحكام التفاهم إذا كان أحد أطراف النزاع دولة نامية فإنه يجوز لطرفي النزاع الاتفاق على تمديد فترة المشاوورات عن المدة المحددة وهي ستين يوماً في الحالات العادية، وعشرين يوماً في الحالات المستعجلة بعد إبلاغ رئيس جهاز تسوية المنازعات حتي يتم التشاور بينه وبين الأطراف المتفاوضة حول الدواعي التي جعلت الأطراف لم تتمكن من إنهاء التشاور خلال المدة المقررة، وعليه فإنه يبيّن فيما إذا كان من المناسب تمديد الفترة أو عدم تمديدها.

وفي حال رأى رئيس جهاز تسوية المنازعات تمديد فترة التشاور عن المدة المقررة، فإن من اللازم عليه تحديد المدة الكافية التي يمكن للدولة النامية من السير في المفاوضات بشكل يتناسب مع قدراتها.^(٣٦)

ومما تمتاز به الدول النامية في التعامل وفق أنظمة منظمة التجارة العالمية، أنه عند النظر في الشكوى المقدمة ضد عضو من الدول النامية فإن الدولة العضو الأخرى يجب عليها أن توفر لها الفترة الكافية لإعداد وتقديم دفاعها وبيان رأيها في جميع المراحل التي يمرّ بها النزاع ومنها المشاوورات.^(٣٧)

وأختم هذا المبحث المتعلق بعقد وإجراء المشاوورات في منازعات الملكية الفكرية، إلى أنه يمكن للأطراف أثناء مرحلة المشاوورات أن تتوصل إلى حلّ مرضٍ بينها يقطع النزاع بواسطة وسيلة أخرى غير المشاوورات وهي الوسائل البديلة الأخرى وهي: المساعي الحميدة، أو الوساطة، أو التوفيق، وذلك متى ما توجهت الرغبة بين الأطراف إلى التسوية بواسطتها.

(٣٦) انظر: الفقرة (١٠) من المادة (١٢) من مذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات.

(٣٧) المرجع السابق.

المبحث الثالث

طلب الانضمام للمشاورات في منازعات الملكية الفكرية.

أشرت فيما سبق فيما يتعلق بالأمر الواجبة مراعاتها عند تقديم طلب المشاورات حتى يكون مكتمل الجوانب وفق اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، وأنه يجب على الدولة مقدمة طلب المشاورات إخطار جهاز تسوية المنازعات والمجالس واللجان ذات العلاقة بطلب المشاورات؛ لحكم عديدة أرادها المنظم، من أهمها: أن في هذا الإجراء نوع من شدِّ لانتباه الدول الأعضاء في المنظمة تجاه هذا النزاع الحاصل بين الدولتين، فقد تكون إحدى الدول تعاني من ذات المشكلة مع الدولة المطلوب إجراء المشاورات معها، أو قد يَجِدُ أثناء سير المشاورات أمرٌ يلحق ضرراً بدولة أخرى، وإذا كانت الحال كذلك ، فقد أجازت أحكام التفاهم للدولة العضو - غير الدول الأعضاء المتشاوره - متى ما كان لها مصلحة جوهرية^(٣٨) في مشاورات معقودة، جاز لها أن تخطر هذه الدول المتشاوره، وجهاز تسوية المنازعات برغبتها في الانضمام للمشاورات كطرف ثالث، غير أن هذا الرغبة في الانضمام قد قيدت بأمرين هما:

الأول: أن يكون طلب الانضمام للمشاورة المعقودة خلال العشرة أيام التالية لتاريخ تعميم طلب عقد المشاورات.

الثاني: موافقة الدولة عضو المنظمة والتي تم توجيه طلب المشاورات لها.^(٣٩)

(٣٨) يراد بالمصلحة الجوهرية: الفائدة المتحققة - سواء جلب نفع أو دفع ضرر - والتي تسعى الدولة للحصول عليها من وراء دخولها في المشاورات، ومن أمثلة ذلك: أن يكون التدبير محل الشكوى يؤثر في مصلحة الدولة الثالثة التجارية، أو أن يتوصل الطرفين إلى اتفاق يؤثر في المصلحة التجارية للدولة طالبة الانضمام.. أو غير ذلك. انظر: آلية تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية، خالد محمد الجمعة (٤٢).

(٣٩) انظر: الفقرة (١١) من المادة (٤) من مذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات.

وفي حال توافر هذين الأمرين اعتبرت الدولة طالبة التدخل والانضمام في المشاورات الجارية طرفاً يضم إلى الأطراف الأخرى، وينبغي على الطرفين إبلاغ جهاز تسوية المنازعات بذلك.

وفي حال عدم توافر أحد هذين الأمرين فإن على الدولة الراغبة في الانضمام الدخول في مشاورات مع الدولة الأخرى - متى ما أرادت - بطلب جديد على سبيل الاستقلال.^(٤٠)

وهنا يطراً تساؤل مهم حول الجهة التي يمكن لها تحديد وإقرار "المصلحة الجوهرية" والتي أشارت لها مذكرة التفاهم في سبيل دخول الدولة طالبة الانضمام، فقد بينت المذكرة السالفة أن موافقة الدولة العضو التي وجه إليها طلب إجراء المشاورات مربوط بأن ادعاء المصلحة الجوهرية قد بني على أساس سليم، بمعنى أن يكون هذا الادعاء مبنياً على أسباب وتبريرات تثبت هذه المصلحة التجارية والتي تسعى الدولة للحصول عليها من وراء دخولها في هذه المشاورات.^(٤١)

ونخلص مما سبق أن الدولة العضو في منظمة التجارة العالمية، قد أقرت أحكام التفاهم لها طريقتين للدخول في مشاورات للوصول إلى تسوية مرضية بشأن نزاع داخل تحت اتفاقات المنظمة، ومنها بطبيعة الحال الخلافات المتعلقة بالملكية الفكرية، أولهما: الدخول كطرف ينضم إلى أطراف متشاوره وفق الشروط المقررة، وثانيهما: الدخول كطرف جديد في مشاورات جديدة بناء على طلب جديد تقدمه وفق الأحكام المنظمة التي مرت معنا.^(٤٢)

(٤٠) انظر: الفقرة (١١) من المادة (٤) من مذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات.

(٤١) المرجع السابق.

(٤٢) انظر: الحماية القانونية لحقوق الملكية الفكرية في إطار منظمة التجارة العالمية (٦١٤).

المبحث الرابع

نتيجة المشاورات في منازعات الملكية الفكرية.

ذكرت في المباحث السابقة أن المشاورات تعتبر أحد الإجراءات الودية التي تتطلبها تسوية المنازعات في الملكية الفكرية قبل عرض النزاع على التحكيم، وبيّنت أنه يتم من خلالها الحوار والنقاش والتفاوض بين الأطراف المتنازعة كخطوة لتحقيق الاتفاق حول القضايا المتنازع حولها، و بينت - كذلك - الأهداف والأهمية التي تحظى بها المشاورات في اتفاقيات منظمة التجارة العالمية ولدى الدول الأعضاء في المنظمة وأشارت إلى تفاصيل الأحكام المتعلقة بعقد المشاورات وفق ما تم إقراره في أحكام التقاهم، والسبيل إلى الانضمام لهذه المشاورات من قبل طرف آخر غير الأطراف المتنازعة.

وفي هذا المطلب أشير بمزيد توسع وبيان لبعض ما جاء في المطالب السابقة حول النتيجة التي تنتهي بها المشاورات في النزاع المتعلق بالملكية الفكرية في منظمة التجارة العالمية، حيث إنها تنتهي بطريقتين، أولهما: التوصل إلى اتفاق متبادل بين الأطراف بتسوية النزاع. وثانيهما: اللجوء إلى إنشاء فريق تحكيم لتسوية النزاع القائم بين الطرفين، وفيما يأتي بيان ذلك:

أولاً: التوصل إلى اتفاق متبادل بتسوية النزاع:

فما لا شك فيه أن التوصل إلى الاتفاق بالتسوية بين الطرفين من خلال المشاورات يعد من الأمور التي حثت عليها أحكام التقاهم، بل إنها تجد تفضيلاً من جانب الأطراف المتنازعة، وكذلك من جانب جهاز تسوية المنازعات، وخاصة إذا ما قورنت بالقرارات الملزمة التي يتم فرضها على أحد طرفي النزاع عن طريق فريق التحكيم، أو جهاز الاستئناف.^(٤٣)

(٤٣) انظر: تسوية المنازعات في إطار اتفاقات منظمة التجارة العالمية، خيرى فتحي البصيلي

ومن المهم هنا القول بأمور هامة يجب توافرها في الاتفاق المتبادل بين طرفي النزاع أشارت إليها أحكام التفاهم ليتم الإقرار بها من قبل المنظمة وهذه الأمور هي:

أ- أن تكون الحلول التي تم التوصل إليها وتم الاتفاق بين طرفي النزاع للتسوية بواسطتها، يجب أن تكون متوافقة مع جميع الاتفاقيات المشمولة.

ب- كما يجب - أيضاً - ألا تلغي أو تعطل الحلول في الاتفاق المتبادل منافع متحققة لأي دولة عضو بموجب اتفاقيات المنظمة.

ج- ويجب ألا تعيق حلول المسائل التي تطرح في الاتفاق المتبادل بلوغ أي هدف من أهداف اتفاقيات منظمة التجارة العالمية. (٤٤)

ثم بعد التأكد من هذه الأمور السابقة، وتلافي حصولها في الاتفاق المتبادل، فإنه يتعين إخطار جهاز تسوية المنازعات والمجالس واللجان ذات الصلة بالحلول التي تم التوصل إليها وتم الاتفاق بين الطرفين بشأنها؛ والهدف من ذلك توفير عنصر الشفافية الكاملة لأعضاء المنظمة، وكذلك اطلاع الأعضاء بالنتيجة المتقررة، والتحقق من عدم الاعتداء على حقوق الدول الأعضاء في المنظمة نتيجة القيام بالتسوية بالطريق المتبادل. (٤٥)

(٤٤) انظر: الفقرة (٥) من المادة (٣) من مذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات.

(٤٥) انظر: الفقرة (٦) من المادة (٣) من مذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات. وانظر: تسوية المنازعات في إطار اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، خيرى فتحي البصيلي (٣٢٤).

ثانياً: اللجوء إلى إنشاء فريق تحكيم لتسوية النزاع:

في حال تعسر وصول أطراف النزاع إلى اتفاق في المشاورات يُسوّي بينهم خلال المدة المحددة في أحكام التقاهم وهي ستون يوماً من تاريخ تسلّم طلب إجراء المشاورات في الحالات العادية^(٤٦)، وعشرون يوماً في الحالات المستعجلة^(٤٧)، وبانتهاء المدة المحددة للدولة النامية^(٤٨)، جاز للطرف الشاكي أو المتضرر أن يطلب تشكيل فريق لتسوية النزاع بواسطة جهاز تسوية المنازعات في المنظمة.

كما أجازت أحكام التقاهم للطرف الشاكي أو المتضرر في حال رأى طرفي النزاع بالاتفاق بينهم صعوبة التوصل بالمشاورات إلى تسوية مرضية خلال فترة الستين يوماً وقبل انتهاءها، أجازت له طلب تشكيل فريق لتسوية النزاع.^(٤٨)

وكذلك الحال في الحالات المستعجلة فإذا اعتبر الطرفان أن المشاورات فيما بينهم قد أخفقت خلال فترة العشرين يوماً بالتوصل إلى تسوية للنزاع جاز للدولة التي لحقها الضرر طلب تشكيل فريق لتسوية النزاع بواسطتها.^(٤٩)

(٤٦) انظر: الفقرة (٧) من المادة (٤) من مذكرة التقاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات.

(٤٧) انظر: الفقرة (٨) من المادة (٤) من مذكرة التقاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات.

(٤٨) انظر: الفقرة (٧) من المادة (٤) من مذكرة التقاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات.

(٤٩) انظر: الفقرة (٨) من المادة (٤) من مذكرة التقاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات.

المبحث الخامس

موقف الشريعة الإسلامية من المشاوورات في منازعات الملكية الفكرية.

ذكرت فيما مضى أن المشاوورات يراد بها: تداول الرأي بين دولتين متنازعتين للوصول إلى حل مرضٍ لهما يتم من خلاله إنهاء النزاع، وبيّنت أن المشاوورات والمفاوضات تعتبر من الوسائل الودية لحسم المنازعات في المنظمة، وفي هذا المطلب نتطرق إلى الموقف الشرعي لهذه المشاوورات، حيث إنها تقوم على التشاور بين دول سواء كانت مسلمة أو غير مسلمة؛ للوصول إلى نتيجة مشتركة بينهما لحسم النزاع.

ومعلوم ما للتشاور من أهمية كبيرة في حياة الناس، فمن ينشد الخير والفلاح، ويبحث عن العدالة، ويحب أن يسود الأمن والاستقرار، ويرغب في منع الظلم وردع الظالم، لا بد أن تكون المشورة له سمتاً ومنهجاً، فبالشورى تكتشف الحقائق، وينجلي العمى، ويستنبط الصواب، ويصح الرأي وتتضافر الجهود، وتتوزع المسؤولية.

والمتتبع لسيرة النبي صلى الله عليه وسلم وأصحابه رضوان الله تعالى عليهم، نجد ديدنهم ونهجهم في إجراء المشاوورات والمفاوضات مع المسلمين أو غيرهم، سواء كان في لقاءات مباشرة، أو عبر الرسل، أو المكاتبات ونحوها.

ومفهوم المشاوورات في الإسلام أوسع من أن تكون وسيلة لإنهاء النزاع بين متخاصمين، كما هي في القانون الدولي، إذ أنها لا تشتمل على تبادل الرأي لإيجاد تسوية على نزاع قائم فقط، بل تتعداه إلى الدعوة إلى الإسلام، والمجادلة بالتي هي أحسن، سواء كان ذلك على مستوى الأفراد أو الجماعات، وشواهد ذلك كثير من القرآن الكريم وسنة المصطفى عليه الصلاة والسلام، وليس هذا موضع بسطه.

وأما ما يتعلق بموضوع الدراسة من التشاور والتبادل للرأي بين الأطراف المتخاصمة لأجل الوصول إلى تسوية يتم الاتفاق عليها بينهم؛ فإنها تُعد في الشريعة الإسلامية من الوسائل الممهدة للصلح بين المتنازعين، سواء كانوا أفراداً أو جماعات، فالمشاورات أساس للصلح حين يعقده المسلمون مع غيرهم؛ ولذا نجد اهتمامه عليه الصلاة والسلام بهذه المشاورات ومن ذلك المشاورات والمفاوضات التي سبقت صلح الحديبية، إذ كان التفاوض في بداية الأمر هو المقدمة الأولى في بدء إبرام هذا الصلح، ولأهميّة هذه الواقعة في تأسيس وتأسيس مبدأ المفاوضات والمشاورات بين المسلم وغير المسلم للوصول إلى حسم نزاع وشقاق حول أمر معيّن أسوق تفاصيلها، فقد صحّ أنه صلى الله عليه وسلم خرج زمن الحديبية حتى إذا كانوا ببعض الطريق، قال النبي صلى الله عليه وسلم: «إن خالد بن الوليد^(٥٠) بِالْغَمِيمِ^(٥١) في خيل نقرش طليعة، فخذوا ذات اليمين» فوالله ما شعر بهم خالد حتى إذا هم بِقَتْرَةِ الْجَيْشِ^(٥٢)، فانطلق يركض نذيراً لقريش، وسار النبي صلى الله عليه وسلم حتى إذا كان بالثنية^(٥٣) التي يهبط عليهم منها بركت

(٥٠) هو الصحابي الجليل: أبو سليمان خالد بن الوليد بن المغيرة القرشي المخزومي، كان أحد أشراف قريش وفرسانها في الجاهلية ، وشهد الحروب مع كفار قريش إلى عمرة الحديبية ثم أسلم سنة ٧ هـ، وشهد مع النبي صلى الله عليه وسلم فتح مكة وحنيناً والطائف، وله رواية في الصحيحين وغيرهما وقاد الجيوش في حروب الردة ، ومات في خلافة عمر سنة ٢١ هـ بحمص، وقيل بالمدينة النبوية . أسد الغابة (٩٨/٢) ، الإصابة (٢١٥/٢) .
(٥١) الغميم: هو اسم موضع بين مكة والمدينة. انظر: النهاية في غريب الحديث والأثر (٤/ ١٦٥)

(٥٢) القترة: غيرة الجيش. انظر: النهاية في غريب الحديث والأثر (٤/ ١٢)

(٥٣) الثنية: طريق بين جبلين. انظر: تفسير غريب ما في الصحيحين البخاري ومسلم، لمحمد بن فتوح بن عبد الله بن فتوح بن حميد الأزدي الميورقي الحميدي (ص: ١٩٢)، بتحقيق:

به راحلته، فقال الناس: حَلَّ حَلَّ فَأَلَحَّتْ، فَقَالُوا: خَلَّاتِ الْقَصَوَاءُ، خَلَّاتِ الْقَصَوَاءُ، فَقَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «مَا خَلَّاتِ الْقَصَوَاءُ، وَمَا ذَلِكَ لَهَا بِخُلُقٍ، وَلَكِنْ حَبَسَهَا حَابِسُ الْفِيلِ»، ثم قال: «وَالَّذِي نَفْسِي بِيَدِهِ، لَا يَسْأَلُونِي خُطَّةً يُعْظَمُونَ فِيهَا حُرْمَاتِ اللَّهِ إِلَّا أَعْطَيْتُهُمْ إِيَّاهَا»، ثم زجرها فوثبت، قال: فعدل عنهم حتى نزل بأقصى الحديبية.. فبينما هم كذلك إذ جاء بديل بن ورقاء الخزاعي^(٥٤) في نفر من قومه من خزاعة، وكانوا عيبية^(٥٥) نصح رسول الله صلى الله عليه وسلم من أهل تهامة، فقال: إني تركت كعب بن لؤي، وعامر بن لؤي نزلوا أعداد مياه الحديبية، ومعهم العوذ المطافيل^(٥٦)، وهم مقاتلوك وصادوك عن البيت، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «إِنَّا لَمْ نَحِئْ لِقِتَالِ أَحَدٍ، وَلَكِنَّا جِئْنَا مُعْتَمِرِينَ، وَإِنَّ قُرَيْشًا قَدْ نَهَكْتَهُمُ الْحَرْبُ، وَأَصْرَتْ بِهِمْ، فَإِنْ شَاءُوا مَادَدْتَهُمْ مُدَّةً، وَيُخَلُّوا بَيْنِي وَبَيْنَ النَّاسِ،

زبيدة محمد سعيد عبد العزيز، مكتبة السنة - القاهرة - مصر، الطبعة: الأولى، ١٤١٥ هـ - ١٩٩٥ م.

(٥٤) هو: بديل بن ورقاء الخزاعي وهو ابن عمرو بن ربيعة بن عبد العزى بن ربيعة بن جزي بن عامر بن مازن الخزاعي، تقدم إسلامه، أمره النبي صلى الله عليه وسلم أن يحرس السبايا والأموال بالجرعانة حتى يقدم عليه من مكة فحبسها عليه، وكان سيد قومه، توفي بمكة، كان له بنون هم: عبدالله، وعبدالرحمن، وعثمان، وسلمة، قتل واحد بصفين، والآخر بالجمل، وأدرك أولاده النبي صلى الله عليه وسلم. انظر: معرفة الصحابة لأبي نعيم (١/ ٤٢١) معرفة الصحابة لابن منده (ص: ٢٧٨) مشاهير علماء الأمصار (ص: ٦١).

(٥٥) العَيْبَةُ مِنَ الرَّجْلِ: مَوْضِعُ سِرِّهِ. انظر: لسان العرب (١/ ٦٣٤).

(٥٦) العوذ النوق التي ولدت حديثا فهي ذات لبن. (المطافيل) النوق التي معها أولادها وأصله الأمهات التي معها أطفالها والمراد: أنهم خرجوا بنسائهم وصبيانهم حتى ينجزوا رسول الله صلى الله عليه وسلم ويمنعوه من الدخول إلى مكة. انظر: تفسير غريب ما في الصحيحين البخاري ومسلم (ص: ٣٩٧)، وانظر: تعليق الشيخ مصطفى البغا على صحيح البخاري (٩٧٤/٢) برقم ٢٥٨١.

فَإِنْ أَظْهَرَ: فَإِنْ شَاءُوا أَنْ يَدْخُلُوا فِيمَا دَخَلَ فِيهِ النَّاسُ فَعَلُوا، وَإِلَّا فَقَدْ جَمُوا، وَإِنْ هُمْ أَبَوْا، فَوَالَّذِي نَفْسِي بِيَدِهِ لَأَقَاتِلَنَّهُمْ عَلَى أَمْرِي هَذَا حَتَّى تَنْفَرِدَ سَالِقَتِي، وَلَيُنْفِذَنَّ اللَّهُ أَمْرَهُ» ، فقال بديل: سأبلغهم ما تقول، قال: فانطلق حتى أتى قريشاً، قال: إنا قد جئناكم من هذا الرجل وسمعناه يقول قولاً، فإن شئتم أن نعرضه عليكم فعلنا، فقال سفهاؤهم: لا حاجة لنا أن نخبرنا عنه بشيء، وقال ذوو الرأي منهم: هات ما سمعته يقول، قال: سمعته يقول كذا وكذا، فحدثهم بما قال النبي صلى الله عليه وسلم، فقام عروة بن مسعود^(٥٧) فقال: أي قوم، أستم بالوالد؟ قالوا: بلى، قال: أولست بالولد؟ قالوا: بلى، قال: فهل تتهموني؟ قالوا: لا، قال: أستم تعلمون أنني استنفرت أهل عكاظ، فلما بلحوا^(٥٨) عليّ جئتم بأهلي وولدي ومن أطاعني؟ قالوا: بلى، قال: فإن هذا قد عرض لكم خُطَّةٌ رُشِدٍ، اقبلوها ودعوني آتية، قالوا: آتته، فأتاه، فجعل يكلم النبي صلى الله عليه وسلم، فقال النبي صلى الله عليه وسلم نحواً من قوله لبديل، فقال عروة عند ذلك: أي محمد أرايت إن استأصلت أمر قومك، هل سمعت بأحد من العرب اجتاح أهله قبلك، وإن تكن الأخرى، فإنني والله

(٥٧) هو: عروة بن مسعود بن معتب بن مالك بن كعب بن عمرو بن سعد بن عوف بن ثقيف الثقفي، وهو عمّ والد المغيرة بن شعبة. وأمه سبيعة بنت عبد شمس بن عبد مناف أخت أمية، كان أحد الأكابر من قومه. وقيل: إنه المراد بقوله تعالى: (عَلَى رَجُلٍ مِنَ الْقُرَيْيْتِينَ عَظِيمٍ) [الزخرف: ٣١]. كانت له اليد البيضاء في تقرير الصلح يوم الحديبية، فدفع الله في قلبه الإسلام فقدم على رسول الله صلى الله عليه وسلم المدينة في شهر ربيع الأول سنة ٩ هـ فأسلم. سر النبي صلى الله عليه وسلم بإسلامه، واستأذن رسول الله صلى الله عليه وآله في الخروج إلى قومه ليذعوهم إلى الإسلام فقال له: إنهم إذا قاتلوك، فقتله قومه. الإصابة في تمييز الصحابة (٤/ ٤٠٦) الطبقات الكبرى (٦/ ٤٥).

(٥٨) أصل التبليغ: الإعياء والعجز والفتور يُقال بلح الرجل إذا انقطع من الإعياء فلم يقدر على الحركة وعجز عنها. انظر: تفسير غريب ما في الصحيحين البخاري ومسلم (ص:

لأرى وجوها، وإني لأرى أوشاباً^(٥٩) من الناس خليفاً أن يفروا ويدعوك، واستمر يكلم النبي صلى الله عليه وسلم، فكلما تكلم أخذ بلحيته، والمغيرة بن شعبة^(٦٠) قائم على رأس النبي صلى الله عليه وسلم، ومعه السيف وعليه المغفر^(٦١)، فكلما أهوى عروة بيده إلى لحية النبي صلى الله عليه وسلم ضرب يده بنعل السيف، وقال له: آخر يدك عن لحية رسول الله صلى الله عليه وسلم، فرفع عروة رأسه، فقال: من هذا؟ قالوا: المغيرة بن شعبة، فقال: أي غدر، أأست أسعى في غدرتك؟ وكان المغيرة صحب قوما في الجاهلية فقتلهم، وأخذ أموالهم، ثم جاء فأسلم، فقال النبي صلى الله عليه وسلم: «أما الإسلام فأقبل، وأما المال فليست منه في شيء»، ثم إن عروة جعل يرمق أصحاب النبي صلى الله عليه وسلم بعينيه، قال: فوالله ما تتخم رسول الله صلى الله عليه وسلم نخامة إلا وقعت في كف رجل منهم، فذلك بها وجهه وجلده، وإذا أمرهم ابتدروا أمره، وإذا توضأ كادوا يقتتلون على وضوءه، وإذا تكلم خفضوا أصواتهم عنده، وما يحدون إليه النظر تعظيماً له، فرفع عروة إلى أصحابه، فقال: أي قوم، والله لقد وفدت على الملوك، ووفدت على قيصر، وكسرى، والنجاشي، والله إن رأيت ملكاً قط يعظمه أصحابه ما يعظم أصحاب محمد صلى الله عليه وسلم محمداً، والله إن تتخم نخامة إلا وقعت في كف رجل منهم،

(٥٩) الأشواب من الناس مثل الأوباش وهم الأخلاط. انظر: تفسير غريب ما في الصحيحين البخاري ومسلم (ص: ٣٩٨)

(٦٠) هو: المغيرة بن شعبة بن أبي عامر بن مسعود الثقفي أحد دهاة العرب وقادتهم وولاتهم، صحابي يقال له (مغيرة الرأي) وفد إلى المقوقس في الجاهلية تأخر إسلامه إلى السنة الخامسة للهجرة، وشهد الحديبية واليمامة وفتح الشام، وذهبت عينه يوم اليرموك، وشهد القادسية ونهاوند وهمدان، وولاه عمر ثم عثمان واعتزل الفتنة بين علي ومعاوية ثم وولاه معاوية الكوفة سنة ٥٠ هـ. الإصابة (٣/٤٥٢)، و أسد الغابة (٤/٤٠٦).

(٦١) المغفر: هو ما يلبسه الدارع على رأسه من الزرد ونحوه. انظر: النهاية في غريب الحديث والأثر (٣/٣٧٤)

فذلك بها وجهه وجلده، وإذا أمرهم ابترروا أمره، وإذا توضع كادوا يقتتلون على وضوئه، وإذا تكلم خفضوا أصواتهم عنده، وما يحدون إليه النظر تعظيماً له، وإنه قد عرض عليكم خُطَّةٌ رُشِدٍ فاقبلوها، فقال رجل من بني كنانة: دعوني آتية، فقالوا: آتته، فلما أشرف على النبي صلى الله عليه وسلم وأصحابه، قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «هذا فلان، وهو من قوم يعظمون البدن، فابعثوها له» فبعثت له، واستقبله الناس يلبنون، فلما رأى ذلك قال: سبحان الله، ما ينبغي لهؤلاء أن يصدوا عن البيت، فلما رجع إلى أصحابه، قال: رأيت البدن قد قلدت وأشعرت، فما أرى أن يصدوا عن البيت، فقام رجل منهم يقال له مكرز بن حفص^(٦٢)، فقال: دعوني آتية، فقالوا: آتته، فلما أشرف عليهم، قال النبي صلى الله عليه وسلم: «هذا مكرز، وهو رجل فاجر»، فجعل يكلم النبي صلى الله عليه وسلم، فبينما هو يكلمه إذ جاء سهيل بن عمرو^(٦٣)، فقال النبي صلى الله عليه وسلم: «نقد سهل لكم من أمركم».. فقال: هات اكتب بيننا وبينكم كتاباً فدعا النبي صلى الله عليه وسلم الكاتب، فقال النبي صلى الله عليه وسلم: «بسم الله الرحمن الرحيم»، قال سهيل: أما الرحمن، فوالله ما أدري ما هو ولكن اكتب باسمك اللهم كما كنت تكتب، فقال المسلمون: والله لا نكتبها إلا بسم الله الرحمن الرحيم، فقال النبي صلى الله عليه وسلم: «اكتب باسمك اللهم» ثم قال: «هذا ما قاضى عليه محمد

(٦٢) هو: مكرز بن حفص بن الأخيف، بن علقمة بن عبد الحارث بن منقذ بن عمرو بن بغيض بن عامر بن لؤي القرشي العامري، ذكره ابن حبان في الصحابة، وقال: يقال له صحبة، ولم أره لغيره. وهو الذي أقبل لافتداء سهيل بن عمرو يوم بدر. الإصابة في تمييز الصحابة (٦/ ١٦٣).

(٦٣) هو: سهيل بن عمرو بن عبد شمس بن عبد ود القرشي العامري أبو يزيد، خطيب قريش وفصيحهم ومن أشرفهم، وهو الذي تولى أمر الصلح بالحديبية لأهل مكة، تأخر إسلامه إلى يوم الفتح ثم حسن إسلامه، وكان ممن أسر يوم بدر، استشهد باليرموك وقيل في طاعون عمواس سنة ١٨هـ. سير أعلام النبلاء (١/ ١٩٤) (الإصابة ٣/ ١٤٦).

رسول الله»، فقال سهيل: والله لو كنا نعلم أنك رسول الله ما صددناك عن البيت، ولا قاتلناك، ولكن اكتب محمد بن عبد الله، فقال النبي صلى الله عليه وسلم: «والله إني لرسول الله، وإن كذبتُموني، اكتب محمد بن عبد الله».. فقال له النبي صلى الله عليه وسلم: «على أن تخلوا بيننا وبين البيت، فنطوف به»، فقال سهيل: والله لا تتحدث العرب أنا أُخِذْنَا ضُغْطَةً^(٦٤)، ولكن ذلك من العام المقبل، فكتب، فقال سهيل: وعلى أنه لا يأتيتك منا رجل وإن كان على دينك إلا رددته إلينا، قال المسلمون: سبحان الله، كيف يرد إلى المشركين وقد جاء مسلماً^(٦٥).

وكان أول من بعث رسول الله صلى الله عليه وسلم إلى قريش خراش بن أمية الكعبي^(٦٦) على جمل لرسول الله صلى الله عليه وسلم، ليبلغ أشرافهم عن رسول الله صلى الله عليه وسلم ما جاء له، ويقول: إنما جئنا معتمرين، معنا الهدى معكوفاً، فنطوف بالبيت ونحل وننصرف.. فرجع إلى النبي صلى الله عليه وسلم ولم يكذب؛ لما لقيه من معاملة، فأخبر النبي صلى الله عليه وسلم بما لقي فقال: يا رسول الله ابعث رجلاً أمنع مني! فدعا رسول الله صلى الله عليه وسلم عمر بن الخطاب ليبعثه إلى قريش، فقال: يا رسول الله، إني أخاف قريشاً على نفسي، قد عرفت قريش عداوتي لها، وليس بها من بني عدي من يمنعني، وإن أحببت يا

(٦٤) ضغطة: أي عصراً وقهراً. يقال أخذت فلانا ضغطة بالضم، إذا ضيقت عليه لتكرهه

على الشيء. انظر: النهاية في غريب الحديث والأثر (٣/ ٩٠)

(٦٥) رواه البخاري في صحيحه في كتاب الشروط، باب الشروط في الجهاد (٣/ ١٩٣) برقم (٢٧٣١).

(٦٦) هو: خراش بن أمية بن الفضل الكعبي الخزاعي، شهد مع رسول الله صلى الله عليه وسلم الحديبية، وخيبر، وما بعدهما من المشاهد، وبعثه رسول الله صلى الله عليه وسلم عام الحديبية إلى مكة، فأذته قريش وعقرت جملة، وهو الذي حلق رأس رسول الله صلى الله عليه وسلم يوم الحديبية، توفي آخر خلافة معاوية. الاستيعاب في معرفة الأصحاب (٢/ ٤٤٥).

رسول الله دخلت عليهم. فلم يقل رسول الله صلى الله عليه وسلم شيئاً. قال عمر: ولكن أدلك يا رسول الله على رجل أعز بمكة مني، وأكثر عشيرة وأمنع، عثمان بن عفان. فدعا رسول الله صلى الله عليه وسلم عثمان رضي الله عنه فقال: اذهب إلى قريش فخبّرهم أنا لم نأت لقتال أحد، وإنما جئنا زواراً لهذا البيت، معظمين لحرمته، معنا الهدى ننحره وننصرف... ومازالت الرسل تختلف على رسول الله صلى الله عليه وسلم حتى تم الصلح بين الطرفين.^(٦٧)

ويتبين لنا من خلال هذه الأحداث أن المشاورات التي جرت والتفاوض الذي حصل بين النبي عليه الصلاة والسلام وبين المشركين، قد حدد بشكل واضح مسؤولية كل طرف تجاه الآخر، والالتزامات التي تترتب عليها، فهي تهدف لإنهاء مشكلة، ونزاع قائم، ولدفع خطر متوقع، وهذا دليل على جواز استخدام المشاورات كوسيلة لإنهاء النزاعات، متى ما كانت المصلحة راجحة على غيرها.

ولا شك أن المشاورات في المنازعات بعمومها سبيلٌ موصل للصلح، سواء بين المسلمين أنفسهم أو مع غير المسلمين، وقد أبحاث الشريعة الإسلامية الصلح مع غير المسلمين، قال تعالى: (وَإِنْ جَنَحُوا لِلسَّلْمِ فَاجْنَحْ لَهَا وَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ)^(٦٨) وقال جل شأنه: (فَلَا تَهِنُوا وَتَدْعُوا إِلَى السَّلْمِ وَأَنْتُمْ الْآعْلُونَ)^(٦٩)، ويتضح من هاتين الآيتين أن الضابط الأساسي، والمعيار الضروري، لإمكانية إبرام الصلح مع غير المسلمين، هو أن يكون في ذلك للإسلام مصلحة، وللمسلمين نفع.^(٧٠)

(٦٧) انظر: المغازي، لمحمد بن عمر بن واقد السهمي الأسلمي بالولاء، المدني، أبو عبد الله، الواقدي (٢/ ٦٠٠). تحقيق: مارسدن جونس، دار الأعلمي - بيروت، الطبعة الثالثة ١٤٠٩هـ/ ١٩٨٩م.

(٦٨) سورة الأنفال: ٦١.

(٦٩) سورة محمد: ٥٣.

(٧٠) انظر: كتاب الإعلام بقواعد القانون الدولي والعلاقات الدولية في شريعة الإسلام، أحمد أبو الوفاء (٥٣/٩)، دار النهضة العربية - القاهرة، الطبعة الثانية ١٤٢٨هـ/ ٢٠٠٧م.

قال القرطبي عند قوله تعالى (وَإِنْ جَنَحُوا لِلسَّلْمِ فَاجْنَحْ لَهَا): (وإن كان للمسلمين مصلحة في الصلح، لنفع يجتلبونه، أو ضرر يدفعونه، فلا بأس أن يبتدئ المسلمون به إذا احتاجوا إليه)^(٧١).

وإذا قلنا بجواز المشاوورات الموصلة إلى التسوية بين الطرفين في أمر معين اختلفا فيه، فإن هذا الجواز ليس على إطلاقه، بل لابد من مراعاة أمر هام وهو: ألا يتم التوصل عن طريق هذه المشاوورات والمفاوضات إلى أمر محظور شرعاً، فالصلح الذي يخالف نصوص الشريعة الإسلامية باطل لا يصح إقراره، قال عليه الصلاة والسلام: « مَنْ اشْتَرَطَ شَرْطًا لَيْسَ فِي كِتَابِ اللَّهِ فَهُوَ بَاطِلٌ، وَإِنْ اشْتَرَطَ مِائَةَ شَرْطٍ شَرَطُ اللَّهِ أَحَقُّ وَأَوْثَقُ »^(٧٢)

وفي الحديث الآخر: «.. وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ، إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا، أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا »^(٧٣).

ونخلص مما سبق إلى القول بأن اللجوء إلى المشاوورات كوسيلة ودية لحل النزاعات المتعلقة بالملكية الفكرية في التجارة الدولية، تعتبر وسيلة هامة ومفيدة تحقق الإصلاح بين الخصوم في مجال مهم من مجالات الحياة وهو ما يتعلق بالإنجازات العلمية والفكرية، وقد تقدم إقرار الشريعة الإسلامية للعناية بهذه الحقوق، فمتى ما قام نزاع حولها ووقع الاعتداء عليها بأي طريقة كانت، فاللجوء للمشاوورات لرد الظلم الواقع، ورعاية للحق المتقرر، مما حثت عليه الشريعة ورغبت فيه لحسم النزاعات والشقاكات بين الناس، والله أعلم.

(٧١) تفسير القرطبي (٨ / ٤٠)

(٧٢) رواه البخاري في كتاب: البيوع، باب: البيع والشراء مع النساء (٣ / ٧١) برقم (٢١٥٥)

(٧٣) رواه الترمذي في سننه أبواب الأحكام عن رسول الله صلى الله عليه وسلم باب: باب ما ذكر عن رسول الله صلى الله عليه وسلم في الصلح بين الناس (٣ / ٦٢٧) برقم (١٣٥٢)، وقال: هَذَا حَدِيثٌ حَسَنٌ صَحِيحٌ. وقال الألباني في صحيح وضعيف الترمذي: صحيح. برقم (١٣٥٢).

الخاتمة

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على خير المرسلين وبعد: فقد

توصلت في هذا البحث إلى أمور أوجزها في الآتي:

- المشاورات في منازعات الملكية الفكرية هي : علمية منظمة تشارك فيها أطراف متعددة؛ لتحديد الاختلافات في الملكية الفكرية بغية الوصول إلى تسوية مرضية، وبالتالي فهي محاولة للحصول على أفضل نتيجة تحقق مصالح الأطراف من خلال عملية النقاش والتفاوض والحوار المباشر بين هذه الأطراف.
- تكتسب المشاورات أهمية كبرى في آلية التسوية في منظمة التجارة، وقبولاً واسعاً بين الدول الأعضاء؛ لما فيها من تواصل مباشر بين أطراف النزاع، وهو أحد السبل في احتواء الخلاف ولا يرتبط الدول الأعضاء بشكل معين، فتحرر بذلك الدول من القيود والإجراءات التي قد توجد في غيرها.
- الصحيح أن المشاورات ليست شرطاً لازماً على الدول الأعضاء؛ لأنها مرحلة تمهيدية مستقلة يمكن من خلالها حل الخلاف.
- أنه في حال طلب المشاورات من قبل المدعي فإنه يجب على المدعى عليه إجابة طلبه والجلوس للمشاورات مع التزام المدعى بالاستمرار في هذه المرحلة حتى الانتهاء منها سواء بالإيجاب أو السلب.
- يمكن للأطراف أثناء مرحلة المشاورات أن تتوصل إلى حل مرض بينها يقطع النزاع بواسطة وسيلة أخرى غير المشاورات وهي الوسائل البديلة الأخرى وهي: المساعي الحميدة، أو الوساطة أو التوفيق، وذلك متى ما توجهت الرغبة بين الأطراف إلى التسوية بواسطتها.

- أجازت أحكام التفاهم للدولة العضو - غير الدول الأعضاء المتشاوره . متى ما كان لها مصلحة جوهريه في مشاورات معقوده جاز لها أن تخطر هذه الدول المتشاوره، وجهاز تسوية المنازعات برغبتها في الانضمام للمشاورات كطرف ثالث بشرط موافقة الدولة التي تم توجيه طلب المشاورات لها، وأن يكون ذلك خلال عشرة أيام من تأريخ تعميم طلب المشاورات.

مراجع الدراسة

- ١- الاتفاقية الخاصة بإنشاء منظمة التجارة العالمية ودورها في تنمية التجارة الدولية، عبدالمك عبدالرحمن مطهر، دار الكتب القانونية، بدون طبعة ٢٠٠٩م.
- ٢- آلية تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية، خالد محمد الجمعة.
- ٣- التحكيم في منازعات الملكية الفكرية، كوثر عبدالله محمد أحمد بيومي، دار النهضة العربية-القاهرة، ٢٠٠٧م.
- ٤- تسوية المنازعات في إطار اتفاقات منظمة التجارة العالمية، خيرى فتحي البصيلي، دار النهضة العربية ١٤٢٧هـ ٢٠٠٧م.
- ٥- تسوية منازعات التجار الدولية في إطار اتفاقيات الجات، جلال وفاء محبين ، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، ٢٠٠٢م.
- ٦- تفسير الزمخشري.
- ٧- تفسير غريب ما في الصحيحين البخاري ومسلم، لمحمد بن فتوح بن عبد الله بن فتوح بن حميد الأزدي الميورقي الحميدي ، بتحقيق: زبيدة محمد سعيد عبد العزيز، مكتبة السنة - القاهرة - مصر، الطبعة: الأولى، ١٤١٥هـ - ١٩٩٥م.
- ٨- الحماية القانونية لحقوق الملكية الفكرية في إطار منظمة التجارة العالمية، حميد محمد اللهي، المركز القومي للإصدارات القانونية، الطبعة: الأولى ٢٠٠١م.
- ٩- ضمانات تنفيذ القرارات والتوصيات الصادرة عن آلية تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، د.محمد على على الحاج، دار النهضة العربية القاهرة ، الطبعة الأولى ٢٠٠٩م.

- ١٠- ضمانات تنفيذ القرارات والتوصيات الصادرة عن آلية تسوية المنازعات في إطار منظمة التجارة العالمية، د. محمد علي علي الحاج .
- ١١- كتاب الإعلام بقواعد القانون الدولي والعلاقات الدولية في شريعة الإسلام، أحمد أبو الوفاء (٥٣/٩)، دار النهضة العربية . القاهرة، الطبعة الثانية ١٤٢٨هـ/٢٠٠٧م.
- ١٢- مبدأ حرية تجارة الخدمات وفقاً لاتفاقية منظمة التجارة العالمية، حمودة فتحي حمودة سيّد، رسالة دكتوراه مقدمة لجامعة القاهرة في العام ٢٠٠٥م، غير منشورة،
- ١٣- مذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية.
- ١٤- معجم القانون، مجمع اللغة العربية - القاهرة، الهيئة العامة لشؤون المطابع الأميرية، الطبعة: بدون طبعة، ١٤٢٠ هـ - ١٩٩٩م.
- ١٥- معجم المصطلحات القانونية فرنسي -إنجليزي- عربي، د. أحمد زكي بدوي، دار الكتاب المصري القاهرة - دار الكتاب اللبناني بيروت، الطبعة: الثانية، ١٤٢٤ هـ - ٢٠٠٣م.
- ١٦- معجم المصطلحات القانونية، جيرار كورنو، ترجمة منصور القاضي، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، ١٤١٨ هـ ١٩٩٨م.
- ١٧- معجم مصطلحات العلوم الإدارية إنجليزي -فرنسي- عربي، د. أحمد زكي بدوي، دار الكتاب المصري - دار الكتاب اللبناني، الطبعة: الثانية، ١٤١٤ هـ - ١٩٩٤م.
- ١٨- معجم مقاييس اللغة لأحمد بن فارس بن زكريا، تحقيق عبدالسلام هارون، دار الكتب العلمية.

- ١٩- المغازي، لمحمد بن عمر بن واقد السهمي الأسلمي بالولاء، المدني، أبو عبد الله، الواقدي، تحقيق: مارسدن جونز، دار الأعلمي - بيروت، الطبعة الثالثة ١٤٠٩هـ / ١٩٨٩م.
- ٢٠- موسوعة اتفاقيات التجارة العالمية (وشهرتها الجات)، د. أحمد جامع، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠١م.
- ٢١- الوسيط في القانون الدولي العام، د. أحمد أبو الوفاء، دار النهضة العربية، مصر، الطبعة الخامسة ١٤٣١هـ
- ٢٢- الوسيط في القانون الدولي، د. أحمد عشعوش وآخر.