تسخير الملكية الفكرية من أجل التنمية

قصص نجاح من حول العالم

WIPO
المنظمة العالمية
للملكية الفكرية

قائمة المحتويات

4
كارديوباد - براءة ناجحة

7
من أين للعامة أن يدركوا الدواء

10
علامة الثقة علامة تنفذ حياة الناس

13
معلومات البراءات – كنز لا يفنى

17
نفخ روح جديدة في محصول قديم

20
مغامرة توّتي ثمارها

23
الموقع والسمعة: وجهان لعملة واحدة

28
الابتكار كالنقش على الحجر

31
في الطليعة

34
إيجاد مفاتيح النجاح

36
نوليوود – في الحلقة القادمة

10

المصدر: © للمصدر: كارين شرمركر، بإذن من mothers2mothers

علامة الثقة علامة
تنفذ حياة الناس
حينما تدعم العلامات التجارية
العمل المحوري في أفريقيا

23

المصدر: جون سبنثل / Alamy Stock Photo

الموقع والسمعة:
وجهان لعملة واحدة
من الكاميرون إلى المكسيك
ومن سري لانكا إلى بنما،
تزيد شركات العالم مبيعاتها
من المنتجات المحلية بفضل
قوانين الملكية الفكرية

7

المصدر: iStockphoto/ © / PeskyMonkey

من أين للعامة أن يدركوا الدواء
شركة أدوية هندية توفر رعاية
طبية بأسعار معقولة بفضل
الاستخدام الذكي لنظام البراءات

توطئة

الابتكار والإبداع من جوهر الصفات الإنسانية.
ولا يخلو منهما مجتمع في العالم.

ولكن للأسف، قلّما تكافأ مهارات المبتكرين والمبدعين في البلدان النامية فتضيع على تلك البلدان مزايا محتملة كثيرة.

وفي هذا المقام، يمكن لنظام الملكية الفكرية أن يؤدي دوراً محورياً بوصف الملكية الفكرية دافعاً قوياً للتنمية ينطوي على فوائد اقتصادية واجتماعية وثقافية كبرى إذا استخدمتها الحكومات والشركات والقطاع غير الربحي استخداماً استراتيجياً.

ويعرض هذا الكتيب أبرز الطرائق التي يمكن للملكية الفكرية أن تدعم بها التنمية.

ومن نافلة القول إن الملكية الفكرية تفيد فرادى المبتكرين والمبدعين إذ يمكنهم استغلال حقوق الملكية الفكرية للحصول على حصة عادلة من المكاسب الاقتصادية الناتجة عن اختراعاتهم وإبداعاتهم.

وسنعرض في هذا الكتيب العديد من الأمثلة لأشخاص يستفيدون بتلك الطريقة ومنهم مخترع شاب في الكاميرون، ومطوِّر برمجيات في بنغلاديش، وصانعا أثاث في الفلبين، والعديد من المزارعين والحرفيين الذين يستخدمون الملكية الفكرية لترويج علاماتهم التجارية وتعزيز مكانتهم في الأسواق الدولية.

وإننا نحتفل بقصص النجاح لأن نمو المجتمع من نمو الشركات التي تزيد من دخل الناس وتعزز مهاراتهم وترتقي بمستوى معيشتهم.

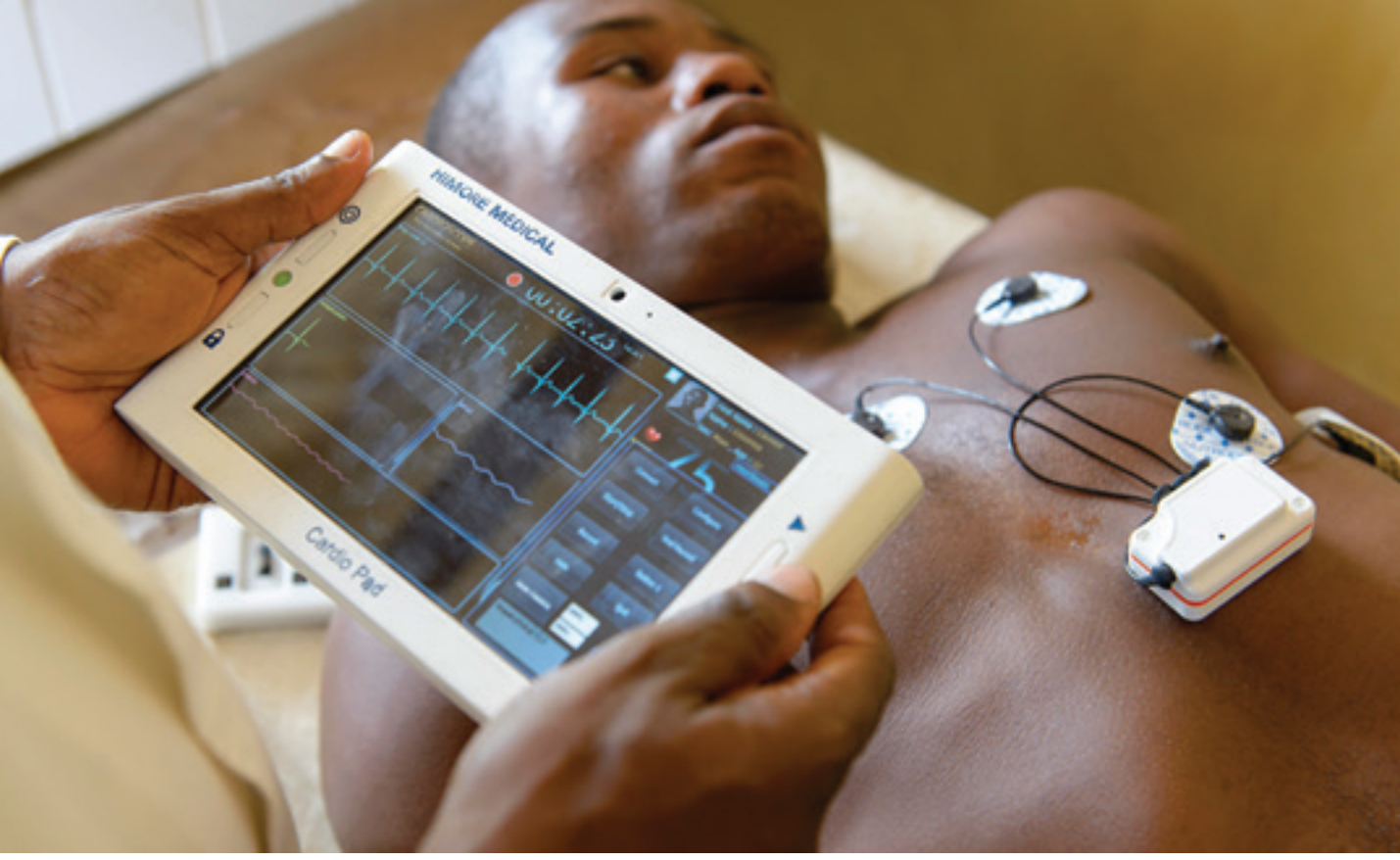
ومع ذلك، لا تقتصر حقوق الملكية الفكرية على الربحية. وسنعرض في هذا الكتيب العديد من الأمثلة لاستخدام حقوق الملكية الفكرية في دعم الأنشطة الطوعية – من المخترع السخي الذي طالب ببراءة على ابتكاره الخاص بزيادة محصول زراعي كي يمنع الغير من احتكار ذلك الابتكار إلى المؤسسة الخيرية التي تستخدم العلامات التجارية وأدوات التوسيم استخداماً ذكياً في توعية المستفيدين منها وجهاتها المانحة.

وكما سنعرض لاحقاً، فإن نظام الملكية الفكرية مصدر مهم للمعلومات التقنية التي يمكن استغلالها، مع الخبرة المناسبة، لإنتاج ابتكارات رخيصة ولكن لا تقدر بثمن في مجالات كالطب والطاقة.

وباختصار، الملكية الفكرية من الأصول الرئيسية لأي شركة أو مجتمع أو بلد. وعلينا أن نستفيد منها قدر الإمكان.

وقد أعدت المنظمة العالمية للملكية الفكرية (الويبو) هذا الكتيب بوصفها وكالة الأمم المتحدة المتخصصة في مجال الملكية الفكرية.

ونأمل أن يلهم هذا الكتيب الناس لجني فوائد الملكية الفكرية.



كارديوباد – براءة ناجحة

مرضى القلب في مناطق ريفية نائية يستفيدون من أفكار مخترع أفريقي شاب

يقول أرثر زانغ عن خبرة إن "أساس الابتكار يكون في كثير من الأحيان رغبة في حل مشكلات الآخرين". فحينما كان طالباً في ياوندي بالكاميرون، بدأ العمل على ما أصبح معروفاً باسم "كارديوباد"، وهو اختراع يأمل أن يحسن كثيراً من علاج أمراض القلب في أفريقيا.

وكان دافع السيد زانغ رغبته في مساعدة الناس في القرى النائية الذين يكافحون من أجل الحصول على رعاية طبية متخصصة وعالية الجودة.

فلا يوجد في الكاميرون سوى بضع عشرات من أخصائيي القلب لعلاج أكثر من 22 مليون نسمة. ويجعل ذلك من الصعب على المرضى الحصول على الرعاية اللازمة – وبخاصة إذا كانوا يعيشون في المناطق الريفية. إذ إن زيارة أخصائي تعني رحلة طويلة وشاقة ومكلفة إلى مدينة كبيرة.

"يمكن لنظام الملكية الفكرية أن يساعدنا في أفريقيا بإضفاء المصداقية على المنتجات الأفريقية."

أرثر زانغ

ربط الأطباء بالمرضى

يهدف كارديوباد إلى توسيع دائرة الانتفاع بمواهب الموظفين الطبيين القيمة عن طريق تمكين أطباء القلب من فحص المرضى عن بعد.

ويتألف من لوحة مخصصة ومزودة بواجهة تعمل باللمس وسهلة الاستخدام فضلاً عن برمجية متطورة.

وباستخدام كارديوباد، يمكن للطبيب أو حتى الممرض أو الممرضة إجراء فحوصات، مثل التخطيط الكهربائي للقلب، على المريض في عيادته المحلية.

إذ يمكن تغذية قراءات الأقطاب الكهربائية من صدر المريض مباشرة إلى الجهاز المزود ببرمجية مخصصة لترشيح التداخلات. وأثبتت التجارب سلامة النتائج بنسبة 97.7 بالمئة.

ويمكن بعد ذلك إرسال النتائج لاسلكياً إلى طبيب القلب كي يفحصها على بعد مسافات شاسعة.

وهذا حل أفريقي لمشكلة أفريقية. فإن كارديوباد جهاز متين ومصمم لتحمل الحرارة والرطوبة والنقل عبر الطرق المتعرجة ومزود ببطارية يمكن تشغيلها لمدة ست ساعات متواصلة في حالة انقطاع التيار الكهربائي.

والجهاز رخيص جداً وفقاً لمعايير التكنولوجيا الطبية إذ تبلغ قيمة الجهاز الواحد بمعداته الكاملة أقل من 3500 دولار أمريكي.

نظام البراءات يحمي الاختراعات ويحفزها

الاختراع عبارة عن منتج أو عملية تتيح طريقة جديدة للقيام بفعل ما أو تقدم حلاً فنياً جديداً لمشكلة ما. وبذلك تكون الاختراعات عجلة التقدم التكنولوجي؛ فيجب تعزيزها.

وفي حماية الاختراعات تُستخدم البراءات وهي أحد أنواع حقوق الملكية الفكرية. فالبراءة تمنح صاحبها حقاً استئثارياً على طريقة تصنيع اختراعه أو استخدامه لمهلة محددة في إقليم محدد.

وعلى غرار حقوق الملكية الفكرية الأخرى، يمكن نقل ملكية البراءات. فيمكن لصاحب البراءة أن يبيعها أو يمنحها (أي يتنازل عنها) لشخص آخر أو يمكنه الاحتفاظ بملكية البراءة ومنح الغير الحق في تصنيع الاختراع أو استخدامه (ترخيص براءة). وعليه، تكتسب البراءات قيمة اقتصادية من إمكانية نقلها وتداولها؛ فيمكن للمخترعين مثل أرثر زانغ استخدامها لجذب المستثمرين.

ويفيد ذلك السيد زانغ لأنه سيحصل على عائد عادل إذا نجح اختراعه في السوق. ولأن الاختراع يحفز تطوير تكنولوجيات جديدة لإنقاذ حياة الناس، فإنه يعود بالفائدة على الجميع.

لمزيد من المعلومات، انظر الرابط التالي: www.wipo.int/patents/ar.

Rolex Awards/Marc Latzel © المجرة

"في كل مرة أعرض فيها كارديوباد في إحدى الجامعات أو على مجموعة من الشركاء، أُسأل عما إذا كان الاختراع محمياً أو إذا طلبت براءة عليه."

أرثر زانغ

الصورة © Rolex Awards/Marc Latzel

الاستثمار في الملكية الفكرية

لقي السيد زانغ الكثير من الترحيب والدعم المعنوي. ويبحث حالياً عن مستثمرين لإطلاق كارديوباد في السوق.

ولا شك في أن المشروع لا يزال في مراحله الأولى ولكن يتجلى أحد أهم عناصر خطة عمله وهو حماية الملكية الفكرية.

وقد أودع السيد زانغ طلباً للحصول على براءة لدى المنظمة الأفريقية للملكية الفكرية لحماية بعض جوانب العتاد والبرمجيات. ونظراً إلى موقف المستثمرين المحتملين، كان ذلك قراراً صائباً للغاية.

فيقول السيد زانغ إن "في كل مرة أعرض فيها كارديوباد في إحدى الجامعات أو على مجموعة من الشركاء، أُسأل عما إذا كان الاختراع محمياً أو إذا طلبت براءة عليه".

ومع سعي السيد زانغ إلى تسويق كارديوباد، فإنه متحمس لاستحداث منتجات أخرى. إذ بدأ يدرس إمكانية استخدام لوحة مزودة بتكنولوجيا لاسلكية في مجالات أخرى من الطب كالأشعة.

ولعلنا في انتظار المزيد من البراءات من السيد زانغ.

"الملكية الفكرية أداة تمكينية قوية إذا استُخدمت بالطريقة الصحيحة."

سبحانه ساكسينا

من أين للعامة أن يدركوا الدواء

شركة أدوية هندية توفر رعاية طبية بأسعار معقولة بفضل الاستخدام الذكي لنظام البراءات

يفتقر الملايين من الأشخاص في البلدان النامية والبلدان الأقل نمواً إلى الأدوية الأساسية. إذ إن العديد من العلاجات المنقذة للحياة تفوق بكل بساطة قدرتهم الشرائية.

ويطرح ذلك الوضع تحدياً عالمياً ضخماً ولكنه يتيح في الوقت ذاته فرصة لبعض الشركات العاملة في ذلك السوق الناشئ.

ومن الأمثلة البارزة على ذلك شركة "سيبلا" (CIPLA) – وهي شركة هندية لإنتاج العقاقير والمعدات الطبية بدأت تكتسب حضوراً دولياً مذهلاً.

واعتمدت سيبلا هدفاً لها "ضمان عدم حرمان أي مريض من الحصول على أدوية ورعاية عالية الجودة وبأسعار معقولة". وتحقيقاً لذلك، تستغل الشركة الإمكانات الكاملة لنظام البراءات.

الاستفادة من الاختراعات "خارج البراءات"

من العناصر الأساسية لعمل شركة سيبلا إنتاج الأدوية الجنيسة. وينطوي ذلك على تحديد المستحضرات الصيدلانية التي لم تعد محمية ببراءات وإيجاد سبل لتصنيعها بتكلفة زهيدة وعلى مستوى عالٍ.

وتنفق سيبلا الكثير من الوقت والمال على تطوير ابتكاراتها الخاصة ولا سيما تحسين عمليات الإنتاج، ودمج أدوية جنيسة لإنتاج علاجات جديدة معقدة، واستحداث أجهزة طبية للمساعدة في تقديم العلاجات.

© CIPLA الصورة

© CIPLA المصدر:

إن التزام سيبلا بتوفير أسعار معقولة يعني أنها تسعى إلى تبادل تكنولوجياتها المحمية ببراءات.

الالتزام بالابتكار

تخصص الشركة نسبة قد تصل إلى 6 بالمئة من قيمة أرباحها السنوية لأنشطة البحث والتطوير؛ وعليه فهي حريصة على حماية استثماراتها أي حماية الملكية الفكرية.

ويقول الرئيس التنفيذي لشركة سيبلا، السيد سبحانه ساكسينا، إن "شركتنا تخصص ميزانية كبيرة للبحث والتطوير وتمتلك مجموعة كبيرة من الاختراعات، فنلتمس براءات للاعتراف بتلك الاختراعات وتنظيمها".

وأضاف أن "الملكية الفكرية أداة تمكينية قوية إذا استُخدمت بالطريقة الصحيحة. ونحن ضد الاحتكارات التي تؤدي إلى سوء الاستخدام. ويجب أن يندرج الحصول على الأدوية بأسعار معقولة في صميم استراتيجيات الأعمال الصيدلانية".

بادل التكنولوجيا عن طريق ترخيص البراءات

إن التزام سيبلا بتوفير أسعار معقولة يعني أنها تسعى إلى تبادل تكنولوجياتها المحمية ببراءات عن طريق ترخيصها لشركات أخرى على أساس شروط معقولة.

وتبرم الشركة أيضاً صفقات ترخيص مع أصحاب براءات أخرى لاستخدام تكنولوجياتهم. ولما كانت سيبلا تتمتع بشبكة توزيع هائلة – منها 70 000 شريك تسويق ومبيعات في الهند وحدها – فيمكنها الوصول إلى أسواق لا تستطيع شركات أخرى الوصول إليها وتكون بذلك شريكاً قيماً.

أما اليوم، فيمكن بفضل المزودين مثل سيبلا علاج أكثر من 12 مليون أفريقي بدولار واحد أو أقل في اليوم.

كيف تساهم البراءات في انتشار التكنولوجيات

على غرار حالة كارديوباد، تشجع البراءات الابتكار بمكافأة المخترعين. وقد ينطوي ذلك على تقييد النفاذ إلى التكنولوجيا لفترة محدودة لأن من حق صاحب البراءة أن يمنع الغير من الأفراد والشركات من استخدام اختراعه لأغراض تجارية.

ولكن نظام البراءات يضمن في نهاية المطاف إتاحة المعارف والمعلومات على نطاق واسع. فللحصول على براءة، يجب على مودع الطلب أن يقدِّم شرحاً مفصلاً لوظيفة الاختراع وكيفية عمله. وتُنشر تلك المعلومات فتكون متاحة لأي شخص كي يدرسها ويتعلم منها.

وتسقط حماية البراءات بعد فترة محدودة. وبمجرد انقضاء تلك الفترة، يكون الاختراع "خارج البراءة" فيجوز لأي شخص تصنيعه واستخدامه. وفضلاً عن ذلك، لا تسري البراءة إلا داخل إقليم البلد أو المنطقة التي منحتها. ونظراً إلى التكلفة المادية للحصول على البراءات، لا يلتمس المخترعون تلك الحماية عادةً إلا في بعض الأسواق المحددة، فيكون الاختراع متاحاً للاستغلال خارج تلك الأسواق.

استراتيجية للنجاح

بوجه عام، يبدو أن استراتيجية سيبلا تؤتي ثمارها. فقد أصبحت أفريقيا مصدر ربع أعمالها التجارية وتخطط الشركة لعملية توسع طموحة. ويقول السيد ساكسينا إن "منذ خمس سنوات، كانت 70 بالمئة من طلبات سيبلا تأتي من الهند. وبعد 5 سنوات، ستأتي 70 بالمئة من طلبات سيبلا من خارج الهند."

ويستفيد المرضى أيضاً من نجاح سيبلا. إذ تؤدي الشركة دوراً محورياً – بوصفها أول منتج أدوية جنيسة مضادة للفيروسات القهقرية – في توسيع النفاذ إلى علاجات فيروس العوز المناعي البشري/الأيدز في العقدين الماضيين.

وفي أفريقيا، كان علاج فيروس نقص المناعة البشرية يكلف 12000 دولار أمريكي للشخص الواحد في السنة فلم يتلقَ ذلك العلاج سوى 8000 مريض. أما اليوم، فيمكن بفضل المزودين مثل سيبلا علاج أكثر من 12 مليون أفريقي بدولار واحد أو أقل في اليوم.

ولا شك في أن ضمان حصول الجميع على الرعاية الصحية مهمة شاقة حقاً، ولكن الشركات مثل سيبلا ترتقي لمستوى التحدي بفضل الابتكار.

علامة الثقة علامة تنقذ حياة الناس

شبكة لتقديم الرعاية الصحية تتوسع من جنوب أفريقيا إلى سائر القارة بفضل سمعتها القوية

إن التعايش مع فيروس نقص المناعة البشرية/ الإيدز أكثر من مجرد تحدٍ صحي خطير. إذ يعاني المرضى في حياتهم من الوصم والتغريب؛ وقد يدفعهم ذلك إلى النفور عن المجتمع فتزداد صعوبة إيصال الخدمات الطبية المحدودة إليهم.

ولكن إحدى المنظمات غير الحكومية وجدت طريقة بارعة للمساعدة.

وهذه المنظمة هي mothers2mothers (m2m) (الأمهات إلى الأمهات) التي تستعين بالأمهات اللواتي شُخصت إصابتهن بفيروس العوز المناعي البشري أو بالأيدز وتدربهن على دعم غيرهن ممن يعشن الوضع ذاته.

والهدف الرئيسي هو الوقاية من انتقال الفيروس من الأم إلى الطفل، عن طريق تشجيع النساء على إجراء الفحوصات اللازمة لفيروس نقص المناعة البشرية، وتناول الأدوية، وتقديم المشورة لهن بشأن ممارسات الرضاعة السليمة.

العلامات التجارية وسيلة قوية – وسعرها معقول جداً - للمساعدة في بناء العلامة التجارية

التواصل

تعدّ الأمهات الموجهات في منظمة m2m مصدر مشورة صحية يسهل الوصول إليه. والشبكة عملاقة وتغطي العديد من المجتمعات المختلفة فيتسنى العثور على إحدى الموجهات بسهولة بل وزيارة بعضهن في البيت مباشرة.

ويتيح لهن وضعهن الفريد "التواصل" مع الأمهات على المستوى النفسي والجغرافي: فيمكنهن التحدث على قدم المساواة كأصدقاء مع الاستفادة من خبراتهن لبناء علاقة ثقة وقبول بين الطرفين.

ولا تدرَّب الأمهات الموجهات على المهام الطبية مثل اختبار فيروس نقص المناعة البشرية أو توفير العلاج وإنما على إرشاد الأمهات إلى الرعاية الطبية المهنية اللازمة.

هوية موثوق بها

قامت منظمة m2m بتكوين علامتها التجارية عن طريق بناء هوية مؤسسية متسقة ومميزة ومحمية بموجب قانون الملكية الفكرية سعياً إلى دعم أنشطتها.

فقد أصبح اسم "mothers2mothers" والمختصر "m2m" محميان كعلامتين تجاريتين في عدة بلدان وحصلت m2m أيضاً على حماية علامة تجارية لشعارها وهو صورة ملونة ترمز إلى الدفء والرعاية والترابط.

ويظهر ذلك الشعار بوضوح على الزي الرسمي للموظفين والأدوات التنظيمية والاتصالات المؤسسية من أجل إبراز صورة المنظمة والترويج لها.

الترويج للهوية عن طريق العلامات التجارية

العلامات التجارية هي علامات تُستخدم لتمييز منتجات شركة ما أو خدماتها عن سائر الشركات. وتستخدمها غالباً الكيانات التجارية. ولكن كما تبيَّن من قصة m2m، يمكن أيضاً لهيئات أخرى – مثل المنظمات غير الحكومية والمنظمات الدولية والوكالات الحكومية – أن تستخدمها في الترويج لهويتها وحمايتها.

ويمكن حماية العديد من أنواع الإشارات كعلامات تجارية: فقد تكون كلمة أو مجموعة من الكلمات أو حروف أو أرقام أو رسومات أو رموز أو ألوان أو سمات ثلاثية الأبعاد مثل شكل السلع وتغليفها بل حتى الإشارات غير المرئية مثل الأصوات والروائح. والمهم في أي علامة ألا تكون مماثلة لغيرها أو شبيهة بها لدرجة الالتباس عليها فيما يخص أنواع السلع أو الخدمات نفسها.

وتتميز حماية العلامة التجارية عن غيرها من حقوق الملكية الفكرية بتكلفتها البسيطة وسهولة الحصول عليها؛ فتعدّ بذلك وسيلة فعالة من حيث التكلفة لبناء سمعة أي منظمة أو شركة.

لمزيد من المعلومات، انظر: www.wipo.int/trademarks/ar.

المصورة © للمصورة كارين شرمرهورن من mothers2mothers

وصلت منظمة m2m حتى الآن إلى نحو 1.5 مليون أم مصابة بفيروس نقص المناعة البشرية

الصورة © للمصورة كارين شريكر، دبلن من mothers2mothers

وفضلاً عن ذلك، يظهر الشعار أيضاً في أعمال m2m الخيرية من أجل توعية الجهات الداعمة الحالية والمحتملة.

نجاح بارز

أثبت نهج m2m نجاحه وقابليته للتطور. فقد بدأت المنظمة عملها في جنوب أفريقيا في عام 2001 قبل أن تصبح اليوم نشطة في سبعة بلدان أفريقية. وبات لها قواعد لجمع التبرعات والتأييد السياسي في الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا.

وتمكنت المنظمة، خلال أول 15 سنة من عملها، من الوصول إلى نحو 1.5 مليون أم مصابة بفيروس نقص المناعة البشرية. وكشفت التقييمات أن مداخلات الأمهات الموجهات كانت فعالة جداً وشجعت الأمهات على تلقي العلاج والمساعدة اللازمة فحد ذلك بشكل جذري من عدد الأطفال المصابين عن طريق أمهاتهن.

وفضلاً عن ذلك، تستفيد الأمهات الموجهات أيضاً بالأجر المدفوع لهن مقابل عملهن. إذ توظف منظمة m2m أكثر من 1000 أم.

وفي نهاية المطاف، منظمة **mothers2mothers** مفيدة للجميع.

© Adam Hinton/Panos : المصور

معلومات البراءات – كنز لا يفنى

بيانات البراءات يمكن أن تساعدك على استحداث تكنولوجيا تستجيب لاحتياجاتك الإنمائية

مشروعات لإنتاج تكنولوجيات في مجال الطاقة النظيفة في نيبال وغواتيمالا تبيِّن كيف تساهم بيانات الملكية الفكرية في التنمية

إن نظام الملكية الفكرية لا يفيد الأفراد والشركات التي تحمى اختراعاتهم فقط وإنما ينشئ مجموعة من المعلومات يمكن للأشخاص النفاذ إليها والاستفادة منها.

وتوفر مبادرتان من نيبال وغواتيمالا مثالين ممتازين لسبل استخدام البلدان معلومات الملكية الفكرية استخداماً استراتيجياً للمساهمة في تحقيق أهداف إنمائية محددة.

النفاذ إلى بيانات البراءات واستخدامها

متى النُمست حماية البراءات، تعيَّن على مودع الطلب أن يقدم معلومات عن اختراعه. ويجب أن تحتوي تلك المعلومات على تفاصيل كافية لتمكين شخص ذي مستوى معقول من المهارة في المجال التقني الوجيه من تصنيع الاختراع وتشغيله.

وتُنشر كل تلك المعلومات ويمكنك الاطلاع على الكثير منها عبر قواعد البيانات المتاحة للجمهور ومنها محرك البحث الشبكي المجاني الذي تتيحه الويبو واسمه "ركن البراءات" (PATENTSCOPE) (*patentscope.wipo.int*).

ولمعلومات البراءات استخدامات عديدة. فتبحث شركات مثل سيبلا (انظر ص 7-9) عن اختراعات مفيدة "خارج البراءات" لعدم وجود براءة في إقليم معيَّن أو انقضاء مدة سريانها. ويجوز لكل شخص أن يستخدم الاختراعات الخارجة عن البراءات بكل حرية. وكما يتبيَّن من مثالي غواتيمالا ونيبال، يشمل ذلك الحكومات التي تبحث عن حلول تكنولوجية لتحديات إنمائية محددة.

استخدمت مبادرة في غواتيمالا أيضاً معلومات البراءات للحد من تلوث المنازل.

مشكلة مشتركة: تلوث المنازل

نيبال وغواتيمالا بلدان مختلفان تماماً وتبعد بينهما آلاف الكيلومترات ولكنهما يواجهان بعض التحديات المماثلة. ومن المشكلات الكبرى المشتركة التلوث في المنازل.

ففي كلا البلدين، يُستخدم الحطب على نطاق واسع كوقود منزلي. ويشكل حطب الوقود أكثر من 60 في المئة من إجمالي استهلاك الطاقة السنوي في غواتيمالا، في حين يشكل 78 في المئة في نيبال.

ولا شك في أن ذلك الوضع مضر بالبيئة والناس.

وتفقد غواتيمالا نحو 1 بالمئة من غاباتها كل عام، وتعدّ إزالة الغابات شاغلاً رئيسياً في نيبال. وفضلاً عن ذلك، فإن الدخان الناتج عن مواقد حرق الأخشاب يمكن أن يسبب مشكلات صحية خطيرة في المنازل التي تكون غالباً سيئة التهوية. والنساء والأطفال معرضون أكثر من غيرهم للخطر بسبب الوقت الذي يقضونه طهواً.

حلال المشاكل

بحثت كل من نيبال وغواتيمالا عن إجابة لهذه المشكلة ووجدتا ضالتهما في المكان نفسه: بيانات البراءات.

إذ تعدّ البراءات مصدراً غنياً بالمعلومات التقنية، لأنه من أجل الحصول على حماية البراءات، يتعين على مودع الطلب أن يقدم تفاصيل كاملة عن اختراعه ولا سيما كيفية تصنيع الاختراع وطريقة عمله.

وتُنشر تلك المعلومات فيمكن لأي شخص دراستها والتعلم منها. ومن خلال التحليل الدقيق لبيانات البراءات، يمكن تطوير تكنولوجيا تستجيب لحاجة معينة.

وقود أفضل لنيبال

كان التصدي لتلوث حطب الوقود في نيبال هدف مشروع إنمائي خاص اضطُلع به بالتعاون مع الويبو.

فقد حدد فريق الخبراء الوطني، الذي أنشئ لغرض المشروع، ذلك تحدياً إنمائياً محدداً يمكن إيجاد حل تقني له. ثم كلف خبيراً علمياً بالبحث في بيانات البراءات لمحاولة إيجاد تكنولوجيات مفيدة غير محمية ببراءة في نيبال.

وتهدف التكنولوجيا التي اختارها فريق الخبراء الوطني إلى تحسين استخدام الموارد الوفيرة في نيبال وهي النفايات الزراعية. فباستخدام التحويل البيوكيميائي، تحوَّل النفايات الخام إلى قوالب مضغوطة ومتينة. وتوفر تلك المواد وقوداً أعلى جودة من الحطب أو الكتلة الحيوية الخام وتوفر مزيداً من الطاقة مع تلوث أقل بكثير. وفضلاً عن ذلك، هذه المواد أصغر حجماً من مصادر الوقود التقليدية فيسهل تخزينها ونقلها.

ويمكن إنتاج ذلك الوقود محلياً، فتستطيع نيبال تطوير صناعة جديدة تساعدها على الاستجابة لاحتياجاتها الطاقية بفضل مواردها الخاصة.

طهو أنظف في غواتيمالا

استخدمت مبادرة في غواتيمالا أيضاً معلومات البراءات للحد من تلوث المنازل.

وأما في هذه المبادرة، فكان الشركاء من كوريا الجنوبية – وهو بلد حقق تنمية اقتصادية واجتماعية كبيرة في غضون بضعة عقود ولا سيما باستخدامه الذكي للملكية الفكرية.

وتعاون على مواجهة التحدي ممثلون من المنظمة الكورية للملكية الفكرية (KIPO)، والجمعية الكورية للنهوض بالاختراع (KIPA)، ومنظمة غير حكومية تدعى "Good Neighbors" وشريك في مجال التكنولوجيا.

© Himalayan Naturals/mychimate : الصورة

الأسرار التجارية

كبديل لحماية البراءات، ترجح بعض الشركات الإبقاء على سرية المعارف والمعلومات الرئيسية بوصفها أسراراً تجارية. وينطوي ذلك عامةً على التحكم في المسموح لهم بالنفاذ إلى تلك المعلومات وإلزامهم قانوناً بعدم الكشف عنها قدر الإمكان.

ولعل استخدام قانون الأسرار التجارية زهيد التكلفة نسبياً ولا تسري حماية الأسرار التجارية لفترة زمنية محددة. ومع ذلك، فإنها تنطوي على مخاطر كبيرة. إذ يمكن أن يُكتشف السر التجاري أو أن يكشف عنه شخص ما في ظروف قانونية مشروعة؛ وعندئذ تفقد الشركة الحماية. ومن ثم، فإن حماية الاختراعات الرئيسية بموجب براءة يمنح الشركات قدراً من الأمن والقيمة فضلاً عن ضمان نفاذ الجميع إلى المعلومات القيمة في أقرب وقت.

© Braden Simmers/Getty Images :المصدر

ووقفوا على حل مختلف عن مشروع نيبال: فعوضاً عن تغيير مصدر الطاقة، سعوا إلى تحسين استهلاك الطاقة.

ومن خلال بحث الخبراء في وثائق البراءات المنشورة وإجراء دراسات ميدانية، تمكن الفريق من تطوير موقد طهو أفضل وأرخص وأسهل تركيباً وأكثر كفاءة في استهلاك الوقود من النماذج الأخرى المتاحة على المستوى المحلي.

وعلى غرار قوالب الكتلة الحيوية، يمكن تصنيع تلك التكنولوجيا محلياً باستخدام الموارد المتاحة والدراية العملية.

وفي غواتيمالا ونيبال، يمكن للأشخاص أن يستفيدوا من المخزون العالمي لمعلومات البراءات من أجل تصنيع اختراعات تستجيب لاحتياجاتهم المحلية.

من خلال بحث الخبراء في وثائق البراءات المنشورة وإجراء دراسات ميدانية، تمكن الفريق من تطوير موقد طهو أفضل

نفخ روح جديدة في محصول قديم

© Rolex Awards المصدر:

مهندس أفريقي يتمكن من زيادة إنتاج إحدى أصعب حبوب أفريقيا

منذ آلاف السنين ويُزرع الفونيو في أراضي غرب أفريقيا.

ولعل هذه الحبة أفضل محصول للمنطقة. فهي غنية بالعناصر الغذائية وتنمو بسرعة في ظل ظروف بيئية صعبة.

في دقائق معدودات، تنجز آلة تقشير الفونيو ساعات من العمل

كان الفونيو سهل الزراعة ولكن صعب المعالجة

إذ يمكن زراعتها في المناطق شبه القاحلة ودون المدارية والسهول الرملية والسهوب والمراعي والجبال والتلال، ويمكن أن تصل إلى مرحلة النضج في غضون ستة إلى ثمانية أسابيع فقط.

فلا غرابة أن الفونيو أصبح جزءاً كبيراً من الزراعة التقليدية في بلدان مثل السنغال وغينيا ومالي.

تقليد معرض للخطر

تضاءلت ممارسة هذا التقليد في العقود الأخيرة. فعلى الرغم من أن الفونيو سهل وسريع الزراعة نسبياً، تصعب معالجته. إذ ينبغي استخراج الحبوب من النخالة الصغيرة والهشة.

وتقليدياً، كان ذلك الاستخراج عملية يدوية – عملية شاقة ومكلفة وغير جذابة.

فازداد عدد المزارعين الذين هجروا الفونيو لصالح حبوب أخرى أقل مشقة مثل الذرة، نظراً إلى انخفاض تكلفة العمالة اللازمة. ولكن جعل ذلك بلدانهم عرضة لفشل المحاصيل ونقص الأغذية.

حل جديد

لاحظ سانوسي دياكيتي هذه المشكلة والفرصة التي تتيحها.

وقد نشأ السيد دياكيتي في السنغال حيث يُزرع الفونيو على نطاق واسع ويتذكر عن تجربة شخصية ساعات العمل اللازمة لتقشير الحبوب للوجبات العائلية.

واعتزم أن يجد حلاً بالاستناد إلى تدريبه كمهندس ميكانيكا. وبينما كان يعمل معلماً في أوائل التسعينات، أمضى وقت فراغه على إيجاد حل. وبعد ثلاث سنوات، تكللت جهوده بالنجاح.

فقد اخترع السيد دياكيتي آلة لتقشير الفونيو تستخدم لوحات بلاستيكية مرنة لإزالة النخالة من دون الإضرار بالحبوب الداخلية الهشة.

وحوَّل اختراعه طريقة العمل والتكاليف المرتبطة بإنتاج الفونيو. إذ يمكن للآلة أن تعالج خمسة كيلوغرامات من الحبوب في ثماني دقائق تقريباً عوضاً عن الساعات الطويلة التي كان يستغرقها الاستخراج اليدوي. وفضلاً عن ذلك، تستهلك آلة التقشير مياه أقل بكثير من المعالجة اليدوية التقليدية.

© / Rolex Awards المصور: ڤنسنت تيلاك

حماية البراءة وتسويق الاختراع

حرصاً على تحسين زراعة الفونيو في جميع أنحاء غرب أفريقيا، التمس السيد دياكيتي حماية البراءات لاختراعه في عدة بلدان، وأودع طلباً لدى المنظمة الأفريقية للملكية الفكرية.

وعلى غرار كارديوباد (انظر ص 4-6)، ساهمت حماية الاختراع بموجب براءة في إبراز صورة المخترع وتعزيز مصداقيته لدى الممولين المحتملين. وقد تلقى السيد دايكيتي دعماً قيماً من مؤسسة التنمية الأفريقية لمواصلة تطوير آلته وحصل على جائزة روليكس المرموقة للمبادرات.

وبات التركيز الآن على تسويق التكنولوجيا ونشرها. وتباع حالياً آلة التقشير بنحو 1000 دولار أو أكثر فتتجاوز بذلك القدرة الشرائية لفرادى المزارعين ولكن ترى الحكومات والمنظمات غير الحكومية والوكالات الدولية أنها استثمار قيم.

وباتت مئات الآلات مستخدمة في جميع أنحاء المنطقة، ولكن هامش التحسين لا يزال واسعاً.

وقد أثبتت البحوث الحديثة الفوائد الصحية للفونيو. ويُقام الآن في العديد من البلدان احتفال سنوي بالفونيو لمحاولة التشجيع على زراعته. وتوجد حتى خطط لترويجه بصفة "غذاء فائق" عصري جديد في الولايات المتحدة الأمريكية.

ومن خلال زيادة أرباح إنتاج الفونيو، استطاع سانوسي دياكيتي تحويل آفاق هذا المحصول التقليدي – ونعم الحصاد!

حماية الاختراع بموجب براءة عزز مصداقيته

مغامرة تؤتي ثمارها

المصور/ة: © peeterv/iStock/Getty Images Plus

الدكتور بربا يستخدم البراءة التي حصل عليها لمنع الغير من احتكار طريقة الزراعة الجديدة

محصول المانغو في الفلبين يتضاعف ثلاثة أضعاف بفضل عالِم محلي واحد

كيف تشجع أشجار المانغو على الإثمار؟ كان ذلك تحدي الدكتور رامون بربا المتخصص في البستنة خلال السبعينات.

وإن فاكهة المانغو غنية بالفيتامينات والمعادن؛ فهي فاكهة صحية بقدر ما هي لذيذة. وعلى الرغم من زراعة شجر المانغو، أو المانجيفيرا إنديكا، في العديد من البلدان المدارية، فقد تكون زراعته صعبة.

إذ إن شجر المانغو موسمي للغاية ولا يثمر سوى شهرا واحدا في السنة بل إن محصوله غير منتظم: فقد يكون وافراً في إحدى السنوات ومنعدماً في السنة التالية. ومن ثم، يكون إنتاج المانغو مجازفة تجارية كبيرة.

كل محصول أصبح أكبر مرتين إلى ثلاث من ذي قبل

لغز الدخان

كيف يضمن المزارعون محصولاً جيداً؟

وجد منتجون في الفلبين طريقة تساعد في ذلك وهي استخدام الدخان. فقد وجدوا أن حرق الأوراق والعشب تحت الأشجار يحفز الإزهار - وهي عملية معروفة باسم "التدخين".

ومع ذلك، كانت تلك الطريقة شاقة وباهظة التكلفة لأن تحفيز الإزهار يتطلب أسبوعين كاملين من التدخين المستمر.

وكان الدكتور بربا مفتون بتلك الظاهرة، وأراد دراستها بالتفصيل لإيجاد بديل علمي أسرع. وعندما استعان به منتجو المانغو المحليون خبيراً استشارياً، اغتنم الفرصة لاختبار مواد كيميائية مختلفة لتحفيز النباتات.

وكشفت بحوثه في جامعة لوس بانوس بالفلبين أن مادة الإيثيلين الموجودة في الدخان هي العنصر السحري المسؤول عن إثارة الإزهار، ولكن لا يمكن رشها على الأشجار كغاز. ولذلك اعتزم الدكتور العثور على مادة كيميائية بديلة.

وبعد محاولات وتجارب من المواد الكيميائية المحتملة، اكتشف الدكتور بربا أن نترات البوتاسيوم، المعروفة أيضاً باسم الملح، كانت شديدة الفعالية.

إذ يكفي رش الأشجار بنترات البوتاسيوم المذاب في الماء ليبدأ الإزهار في غضون أسبوع. وبذلك يمكن للمزارعين إنتاج عدة محاصيل سنوياً كل منها أكبر مرتين إلى ثلاث مرات من العادة.

تأثير طريقة الزراعة الجديدة كان بمثابة ثورة زراعية

iStockphoto © / PORAMATEPILAY :الصور 5

تقاسم الفوائد

كانت طريقة الدكتور بربا بمثابة ثورة زراعية. فقد أصبحت المانغو من أكبر الصادرات الفلبينية حيث بلغ الإنتاج السنوي نحو 900 ألف طن. وكُرِّم الدكتور بربا بمنحه الجائزة الرئاسية لعالِم الفلبين الوطني في عام 2014.

وشُجع على اعتماد طريقته في الخارج، واستفادت منها العديد من البلدان النامية في زراعة المانغو.

وتبقى تحدٍ كان يجب التغلب عليه لضمان إمكانية اعتماد طريقة الزراعة على نطاق واسع وهي الحماية بموجب براءة.

فإن الدكتور بربا لم يهدف إلى استغلال بحوثه تجارياً فلم يرَ أي فائدة في حمايتها بموجب براءة.

ولكن تغيرت نظرته إلى الأمور عندما علم أن شخصاً آخر قدم طلباً للحصول على براءة على رش نترات البوتاسيوم من أجل إزهار المانغو.

فاعترض على ذلك الطلب وتمكن من إثبات أنه المخترع الأصلي لطريقة الزراعة. وبذلك حصل على براءة على تلك الطريقة في الفلبين وعدة بلدان أخرى.

ولم يغير ذلك من طبيعة الدكتور بربا الذي لا ينفِّذ براءته كي يستفيد كل شخص من عمله. ولكن من خلال حماية الحقوق على الاكتشاف، تمكَّن الدكتور بربا من منع أي شخص من احتكاره.

وساعده نظام البراءات على نشر اكتشافه في العالم.

الموقع والسمعة: وجهان لعملة واحدة

يمكن لمنشأ المنتجات الجغرافي أن يضفي عليها قيمة كبيرة

iStockphoto/ © bernie_photo :الصورة

من الكاميرون إلى المكسيك ومن سري لانكا إلى بنما، تحول شركات العالم منشأ منتجاتها إلى ميزة بيع فريدة باستخدام مجموعة متنوعة من آليات الملكية الفكرية

سوق المنشأ الجغرافي سوق كبير. إذ يؤثر منشأ المنتج تأثيراً كبيراً في سعره عندما ترتبط سمعة المنتج بذلك المنشأ.

ولعل المنتجات الزراعية من أبرز الأمثلة على ذلك لأن الظروف المناخية الخاصة والنباتات والحيوانات تضفي على بعض المواد الغذائية والمشروبات صفات تثمن غالياً.

وفي نهاية الأمر، يكون العامل المحوري هو التفاعل بين الإنسان والطبيعة.

وقد طورت العديد من المجتمعات مهارات ترتبط ارتباطاً وثيقاً بالعالم المحيط بها. وباتت تلك المهارات عنصراً أساسياً من منتجاتها المحلية - سواء أكانت تلك المنتجات من طعام أم شراب أم حرف يدوية أم غيرها.

حماية العلامات الجغرافية

يمكن لأسماء الأماكن أو علامات المنشأ الأخرى أن تكون علامات تجارية قابلة للتسويق – أي ملكية فكرية قيمة. فكيف يمكن حمايتها وإبراز صورتها؟

منذ حماية فلفل بنجا بموجب قوانين الملكية الفكرية، زادت أسعار البيع بالجملة خمسة أضعاف

قوانين خاصة لحماية المؤشرات الجغرافية

بصفة عامة، المؤشر الجغرافي هو علامة تستخدم لتحدد سلعة ما بمنشئها حيث تعود نوعية السلعة أو شهرتها أو سماتها الأخرى أساساً إلى منشئها الجغرافي. وفي العديد من البلدان قوانين خاصة لحماية المؤشرات الجغرافية. وتُعرف تلك القوانين في اللغة القانونية بعبارة "أنظمة الحماية الخاصة".

وتوجد اختلافات بين القوانين التي تحمي المؤشرات الجغرافية. ومن الفئات المهمة في المؤشرات الجغرافية تسميات المنشأ. إذ تقتضي حماية منتج ما بتسمية منشأ أن تعود سماته أو خصائصه حصراً أو أساساً إلى منشئه الجغرافي. ويعني ذلك عادة أن تكون المواد الخام مستمدة من مكان المنشأ ومعالجة فيه. وبعبارة أخرى، تسمية المنشأ هي نوع من المؤشرات الجغرافية يقتضي وجود صلة وثيقة بين المنتج ومكان منشئه.

لمزيد من المعلومات، انظر:
www.wipo.int/geo_indications/ar/.

فيما يخص المنتجات الناشئة في منطقة جغرافية معينة، يمكن استخدام نظام الملكية الفكرية بعدة طرائق تختلف باختلاف القوانين المحلية واستراتيجيات المنتجين التجارية ومواردهم والمنتجات نفسها.

ولكن الكثير من الأفراد والشركات في العديد من المناطق والبلدان المختلفة يستغلون بذكاء السمعة المميزة لموطنهم.

فلنلقي نظرة على عدد بسيط من قصص النجاح.

بنجا - فلفل استثنائي

لعل الفلفل الأبيض الذي ينمو في وادي بنجا بالكاميرون من الأمثلة التقليدية على العلاقة بين المكان وجودة المنتج.

إذ إن التربة المحلية البركانية غنية بالمعادن، فطرحت فلفلاً أبيض مميزاً أصبح مكوناً متميزاً ومشهوراً في العالم.

ومع ذلك، متى ظهر المال تبعه الطامعون. فقد كانت بنجا تعاني حتى وقت قريب من عمليات تقليد واسعة النطاق.

إذ عمد منتجو السلع العادية أو الرديئة إلى وضع اسم "فلفل بنجا" على منتجاتهم فأدى ذلك إلى تقليص حصة المنتجين الحقيقيين من السوق والإساءة إلى سمعتهم الثمينة.

وتغيّر الوضع عندما سعى المنتجون إلى حماية اسم بنجا. فشكلوا جمعية لتحديد مجموعة من المعايير للمنتج، وسجلوا Penja Pepper لدى المنظمة الأفريقية للملكية الفكرية كمؤشر جغرافي محمي – وهي أول حماية ملكية فكرية من ذلك النوع في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى.

وكانت النتائج مذهلة. فبين عامي 2013 و2015، ارتفعت أسعار بيع فلفل بنجا بالجملة خمسة أضعاف تقريباً.

وبطبيعة الحال، أدى ذلك إلى زيادة عدد المنتجين وحجم الإنتاج السنوي. ويعني ذلك أن المزيد من الناس أصبحوا يكسبون العيش من الصناعة المحلية المزدهرة.

وبذلك، نرى أن تعاون منتجي الفلفل في بنجا وحمايتهم لمصالحهم المشتركة أدى إلى تعزيز مكانتهم كثيراً.

حماية حرف أولينالا

لا تستأثر المواد الغذائية بمزايا الجودة الناجمة عن المنشأ الجغرافي وإنما تكتسب مجموعة كبيرة من المنتجات سمعة مرموقة بارتباطها بمكان معيَّن.

ومنذ قرون وقرون وتشهد منطقة أولينالا بالمكسيك صناعة منتجات "الماكي" (maque) وهي منتجات من الخشب المطلي. واليوم، يتجلى ذلك التقليد الحي في صناعة الفنون والحرف المحلية.

وتعرض المنتجون المحليون هنا أيضاً إلى منافسة منتحلي السمعة.

ولكن لم يسكت حرفيو أولينالا فأسسوا جمعية تمثلهم باسم "اتحاد الحرفيين في أولينالا".

وبالتعاون مع عدة منظمات أخرى وممثلي الشعوب الأصلية، تمكنوا من تسجيل Olinalá كتسمية منشأ، وهو نوع خاص من الحماية للمنتجات التي تربطها صلة قوية بمكان منشئها.

الصورة © نيبه بيكون - عمل شخصي، الشائع الإبداعي BY-SA 4.0

ولا يجوز حمل تسمية "أولينالا" إلا للمنتجات المصنوعة من مواد محلية المصدر وتستوفي شروطاً حِرَفية صارمة.

وأدت سياسة إنمائية أوسع نطاقاً في المنطقة إلى تحسينات كبيرة في البنية الأساسية لوسائل النقل فأتاح ذلك للسكان المحليين نفاذاً أكبر إلى الأسواق الوطنية والدولية.

وبفضل الجهود الترويجية المنسقة، أصبحت منتجات أولينالا الحرفية أكثر الصناعات قيمة في المنطقة.

وبذلك، أولد الاستخدام الاستراتيجي للملكية الفكرية قيمة جديدة من التقاليد الجليلة.

أولد الاستخدام الاستراتيجي للملكية الفكرية قيمة جديدة من التقاليد الجليلة

حماية المؤشرات الجغرافية عن طريق العلامات التجارية

كما تبيّن تجربتا سري لانكا وبنما، يمكن حماية المؤشرات الجغرافية في بعض البلدان عن طريق نظام العلامات التجارية. وتوجد طرائق مختلفة للقيام بذلك.

أما العلامة الجماعية فتكون ملكاً لجمعية أو كيان باسم مجموعة من الشركات أو الأشخاص، ويستخدمها أعضاء تلك المجموعة على المنتجات أو الخدمات التي تشترك في بعض الخصائص أو المعايير.

وأما علامة التصديق فيمكن أيضاً استخدامها على جميع المنتجات والخدمات التي تشترك في خصائص أو معايير معينة. ولكن في حين أن العلامات الجماعية تكون عادة ملكاً لجمعية تمثل مجموعة ولا يجوز استخدامها إلا لأعضاء تلك المجموعة، فإن علامة التصديق تكون ملكاً لهيئة التصديق المسؤولة عن ضمان الامتثال للمعايير الوجيهة، ويجوز لأي شخص استخدام العلامة شريطة استيفاء تلك المعايير.

نجاح جماعي مع كافيه دي بالميرا

على غرار وادي بنجا في الكاميرون، تفتخر مدينة بالميرا في مقاطعة تشيريكي في بنما بتربة بركانية غنية.

وتُزرع العديد من المحاصيل هناك أبرزها البن. فبفضل التربة الغنية والارتفاع العالي والمناخ الجزئي المحلي، يُزرع بن ذو نكهة خاصة وقوية. وجعل ذلك من البن منتجاً متميزاً محتملاً. ولكن حتى وقت قريب، لم يكن المنتجون الصغار يستفيدون من تلك القيمة المضافة لأنهم لا يعالجون ولا يستخرجون القهوة من البذور المحصودة وإنما يبيعون تلك البذور إلى وسطاء.

وعملت رابطة مزارعي البن في بالميرا (ACCOR) بمساعدة من الويبو على تحسين ذلك الوضع. وفي عام 2014، أنشأت الرابطة "كافيه دي بالميرا" كعلامة جماعية تُحمى بموجب نظام العلامات التجارية. ويعني التحكم في العلامة التجارية قدرة أكبر على المساومة. وشهدت أرباح المنتجين زيادة مذهلة من متوسط دولار أمريكي واحد للرطل إلى 7 دولارات للرطل. ويبدو مرة أخرى أن التجارة مع الملكية الفكرية تجارة رابحة.

جعل شاي سيلان رمزاً للجودة

استخدم المنتجون المحليون في سري لانكا نظام العلامات التجارية بطريقة مختلفة لدعم جودة منتجهم وسمعته.

وقد عُرف شاي سيلان بجودته منذ قرون. ولذلك وظفت الحكومة وشركات في سري لانكا استثماراتها لترويج ذلك الشاي كعلامة تجارية.

وسعياً إلى الحد من التقليد، سُجل شاي سيلان كعلامة تصديق في عام 2010، وكُلف مجلس شاي سري لانكا بإدارته وإدارة سبعة أنواع من الشاي الإقليمية المرتبطة به.

ويضمن المجلس أن الشركات التي تبيع شاي سيلان بنسبة 100 بالمئة هي وحدها التي تستخدم اسم العلامة التجارية المرموقة وعلامة الأسد المميزة على عبواتها. وعليها أيضاً الإبلاغ بأرقام مبيعاتها كل شهر، كي يتمكن المجلس من مراقبة السوق عن كثب.

وسجل المجلس أيضاً العلامة في العديد من البلدان الأجنبية للمساعدة في حماية أكبر أسواق التصدير. وقد تكون تلك العملية مكلفة ولكنها ضرورية لأحد أكبر مصدري الشاي في العالم.

وتقدَّر عائدات سري لانكا من الشاي بأكثر من 1.5 مليار دولار أمريكي في السنة.

ولا شك في أن سيلان – وبنجا وأولينالا وبالميرا وغيرها – كلها أسماء قيّمة تستحق الحماية.

iStockphoto / © hadynyah :المصدر

الشركات التي تبيع شاي سيلان بنسبة 100 بالمئة هي وحدها التي تستخدم اسم العلامة التجارية المرموقة

كما يتبيَّن من النتائج التجارية لشركة Nature's Legacy، الملكية الفكرية استثمار حكيم جداً

الابتكار كالنقش على الحجر

شركة فلبينية تحقق مكاسب تصديرية كبرى بمزيج من الاختراع التقني والتصميم الراقي

شركة Nature's Legacy شركة ناجحة بكل المقاييس.

وتصدر الشركة، من مقرها في مقاطعة سيبو بالفلبين، مفروشات منزلية وإكسسوارات للحدائق في جميع أنحاء العالم.

ومنتجاتها مصنوعة من مواد مستدامة ولها مظهر أنيق وعصري ولكن طبيعي لقي رواجاً كبيراً لدى المستهلكين في العديد من البلدان. وحققت الشركة إيرادات تساوي الملايين من الدولارات الأمريكية وحصلت على العديد من الجوائز.

ووراء كل هذا الإنجاز التزامٌ راسخٌ بالابتكار يقوم على استراتيجية شاملة للملكية الفكرية.

© Nature's Legacy. المصدر:

التركيبة السحرية

بدأ المشوار في عام 1996 حينما كان الزوجان بيت وكاثي ديلانتار يصنعان منتجات منحوتة يدوياً في مقاطعة سيبو باستخدام حجر جزيرة ماكتان القريبة. واكتسب ذلك الحجر بشكله وملمسه شعبية واسعة في الأدوات المنزلية، ولكن نحت الحجر باليد بطيئ والعمل عليه شاق. وشعر الزوجان ديلانتار بالإحباط بسبب محدودية إنتاجهم وصعوبة ضمان جودة المنتج.

فقررا تأسيس شركة Nature's Legacy لاكتشاف طريقة لزيادة الإنتاج. ويعني ذلك الاستثمار في البحث والتطوير لإيجاد مواد جديدة.

وأراد الزوجان اكتشاف مادة حجرية مصبوبة تحاكي اللون المميز لحجر ماكتان وملمسه ولكن يمكن إنتاجها بكميات كبيرة. فحاولا تصنيع قالباً باستخدام الرمل والأسمنت والماء ولكن المنتج كان هشاً وثقيلاً للغاية.

فكان عليهما الابتكار. وبعد الكثير من التجارب، وجدا طريقة لإنتاج حجر اصطناعي خفيف ومتين باستخدام كربونات الكالسيوم وراتنج.

فقد اكتشف الزوجان التركيبة السحرية. والآن أصبح بإمكانهما تصنيع أثاث وحلى بصلابة الحجر الطبيعي وجماله ولكن أكثر فعالية من حيث تكلفة الإنتاج والنقل.

ولم يتوقف الابتكار عند ذلك الحد. فقد استثمرت الشركة كثيراً في البحث والتطوير حتى استحدثت عمليات لتصنيع رخام اصطناعي ومادة حيوية قابلة للتحلل من نفايات الغابات المعاد تدويرها وأطلقوا عليها اسم "Naturecast®".

وفي الآونة الأخيرة، استحدثت الشركة مادة تشبه الحجر الجيري ومنتجاً آخر مراعياً للبيئة ومصنوعاً من النفايات الورقية المعاد تدويرها.

التصاميم الصناعية

في السوق المزدحمة الحديثة، قد توجد الكثير من المنتجات التي تقدم الوظائف الأساسية نفسها. ومن ثم يكون جمال المنتج وجاذبيته – أي شكله وملمسه مثلاً - ما يرجح اختيار المستهلك. ويجعل ذلك من التصاميم ملكية فكرية قيمة.

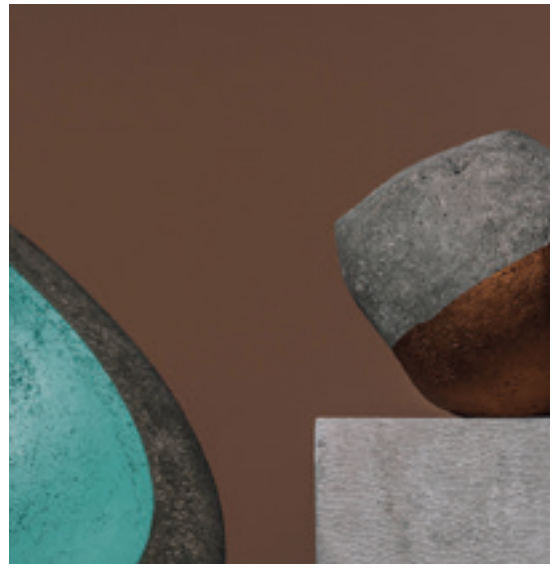
ويمكن حماية حقوق الملكية الفكرية على التصاميم الصناعية بموجب القانون في العديد من البلدان ولكن تختلف طريقة الحماية باختلاف البلدان. فيمكن أن توجد أنظمة خاصة لتسجيل التصاميم الصناعية؛ أو تكون التصاميم مشمولة بقوانين حق المؤلف؛ أو تكون حماية التصاميم مشمولة بقانون البراءات بوصفها "براءات تصميم".

لمزيد من المعلومات، انظر
www.wipo.int/designs/ar/.

© Nature's Legacy المصدر:

نماذج المنفعة

نموذج المنفعة هو حق من حقوق الملكية الفكرية متاح في بعض البلدان. وهو يحمي الاختراعات ويشبه البراءة. ولكن معايير الأهلية لحماية اختراع بموجب نموذج المنفعة أقل عبئاً من معايير البراءات. وتكون عادةً مدة حماية نماذج المنفعة أقصر من البراءات. ويطلق أحياناً على نماذج المنفعة اسم "البراءات الصغيرة" أو "البراءات القصيرة الأجل".



© Nature's Legacy المصدر: 3

الاستثمار في الملكية الفكرية

اعتمدت الشركة استراتيجية شاملة لحماية ملكيتها الفكرية واستغلالها حرصاً على استثماراتها.

وتتمتع عملياتها ومنتجاتها الرئيسية بالحماية بموجب براءات ونماذج منفعة (انظر الإطار) في بلدها الأصلي، الفلبين، فضلاً عن أسواق التصدير الرئيسية.

ولا شك في أنها عملية مكلفة لأنه يتعين سداد رسوم منفصلة لكل بلد تُلتمس فيه الحماية. ولكن بالنسبة إلى شركة مثل Nature's Legacy التي تحاول بيع منتجات رفيعة في الخارج، فإن الميزة التنافسية التي تكسبها من حماية اختراعاتها الفريدة تفوق التكاليف المتكبدة.

وتسترد الشركة بعض استثماراتها عن طريق ترخيص بعض براءاتها لشركات ومنتجات لا تنافسها في السوق.

وتحمي الشركة أيضاً جوانب أخرى من الملكية الفكرية. إذ إن اسم الشركة وأسماء المواد الرئيسية مثل Naturecast® محمية بموجب علامات تجارية، وتُحمى أيضاً تصاميم المنتجات.

وأخيراً وليس آخراً، تستثمر الشركة في إنفاذ حقوق الملكية الفكرية، وتراقب عن كثب المنافسين غير الأخلاقيين الذين يحاولون استخدام عملياتها المحمية أو منتجاتها أو مصطلحاتها من دون إذن.

وتكون إجراءات الإنفاذ مكلفة أيضاً ولكنها ضرورية لضمان احتفاظ الشركة بالسيطرة على إبداعاتها المبتكرة.

وكما يتبيَّن من النتائج التجارية لشركة Nature's Legacy، كلها استثمارات حكيمة جداً.

في الطليعة

© soleRebels :المورد

شركة إثيوبية تبيع أحذية مصنوعة يدوياً وذات جاذبية دولية

يمكن للمهارات الحرفية التقليدية أن تكون أساساً تجارياً سليماً في الاقتصاد العالمي المعاصر.

هذا الدرس الذي تلقيناه من شركة soleRebels – وهي مصنع عائلي لأحذية يدوية الصنع في إثيوبيا لقيت رواجاً كبيراً في الداخل والخارج.

وتستفيد الشركة من تاريخ إثيوبيا الطويل من الإنتاج الحرفي، مع إدماج حس عصري لجعل الأحذية والصنادل اليدوية الصنع موضة تلفت الأنظار.

وتستخدم أيضاً بمهارة مواد خام محلية ومواد معاد تدويرها كأطر السيارات المستعملة؛ دليلاً على التزامها الأخلاقي القوي بمجتمعها وبيئتها.

نجاح صادرات soleRebels يعني زيادة أجور الحرفيين المحليين

والنتيجة منتج سعره معقول ومتين وهوية مؤسسية قوية تجذب المستهلكين المسؤولين بيئياً في البلدان المتقدمة وفي إثيوبيا.

صناعات محلية لمستهلكين عالميين

أسست السيدة بيت لحم تيلاهون أليمو وشركاؤها شركة soleRebels في عام 2005 من أجل تسويق سلع إثيوبية يدوية الصنع في السوق العالمية.

ويشهد تاريخ إثيوبيا منذ قرون إنتاج العديد من السلع يدوياً؛ وتحافظ شركة soleRebels على ذلك التقليد. فالسلع تُقطع وتجمَّع وتخيَّط باليد.

"نموذجنا يفيد التنمية المحلية قدر المستطاع عن طريق إنشاء سلسلة إمداد محلية حيوية وتصنيع أحذية عالمية المستوى"

بيت لحم تيلاهون أليمو

وفي حين كانت الأعمال الحرفية التقليدية صناعات منزلية صغيرة تستجيب للطلب المحلي، اعتزمت السيدة أليمو إنشاء علامة تجارية يمكن بيعها في جميع أنحاء العالم.

وأوضحت أن "نموذجنا يفيد التنمية المحلية قدر المستطاع عن طريق إنشاء سلسلة إمداد محلية حيوية وتصنيع أحذية عالمية المستوى وأنيقة ومريحة وجذابة".

وتشدد الشركة على التزامها بالتنمية. فقد تعهدت علناً بالامتثال لمجموعة من المبادئ ولا سيما فيما يخص أجور الموظفين وظروف عملهم. وقد تكون تلك التعهدات مكلفة ولكنها أثبتت سلامتها كاستراتيجية تجارية ذكية إذ ساعدت على ضمان رفاه القوى العاملة وجذب بعض العملاء.

حماية الاسم والسمعة الطيبة

يدرك مديرو soleRebels تمام الإدراك قيمة الملكية الفكرية. ويحرصون على حماية علامتهم التجارية التي عملوا جاهدين على إنجاحها.

ولذلك، سجلوا "soleRebels" كعلامة تجارية في أسواق التصدير المستهدفة الرئيسية ومنها الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا والتمسوا الحماية أيضاً لرموز الشركة وشعاراتها.

وفضلاً عن ذلك، التمسوا الحماية لحضور الشركة على شبكة الإنترنت عن طريق تسجيل اسمي الحقل solerebels.com وsolerebelsjapan.com – وهي حركة ذكية لأي شخص يدخل السوق الإلكترونية.

العلامات وقيمها في العالم الإلكتروني

تتمتع soleRebels بحضور شبكي قوي. إذ أدمجت الشبكات الاجتماعية مثل فيسبوك كجزء أساسي في استراتيجيتها للتسويق، وتبيع منتجاتها عبر مواقع إلكترونية مثل أمازون وشبكة دولية من المتاجر.

ويبدو أن العلامة التجارية للشركة مخصصة لجيل الإنترنت وصُممت تحديداً لجذب شريحة مربحة من المتسوقين المسؤولين اجتماعياً وبيئياً من حول العالم.

وباتت الصنادل والأحذية العادية والأحذية الطويلة تلبس في أراضي آسيا وأوروبا وشمال أمريكا. وأوجدت الشركة مئات الوظائف في موطنها وفي الخارج من أجل خدمة قاعدتها التصديرية المتوسعة. وتقدر أرباح الشركة السنوية بملايين الدولارات الأمريكية.

ويجذب أي نجاح كهذا المنافسة والإعجاب. ولذلك يجب على شركة soleRebels وكل الشركات الأخرى مواصلة الابتكار لأن البقاء للمبتكرين.

ولكن وضع علامتها التجارية في السوق يفتح لها المجال لمزيد من النمو.

وكما تقول السيدة أليمو "إن إنقاذ البيئة والاهتمام بالعمال موضة لا تزول".

تسجيل أسماء الحقول لحماية الحضور الشبكي

يمكن لأسماء الشركات والعلامات أن تكون ملكية فكرية قيمة. وقد أقر القانون بتلك القيمة منذ سنوات عن طريق تشريعات وطنية ودولية تحمي العلامات التجارية وتمنع أي شركة من انتحال هوية شركة أخرى. ولكن ماذا يحدث في عالم التجارة الرقمية الجديد؟

إن أسماء الحقول مثل solerebels.com هي عبارات وضعها البشر لتسهيل استخدام عناوين الإنترنت وتُستخدم عادة لزيارة مواقع إلكترونية. ومن المهم أن يكون لكل شركة اسم حقل يشير إلى اسمها أو علامتها. وتوجد أنظمة تسمح بتسجيل أسماء الحقول فيمكن للتسجيل أن يكون جزءاً رئيسياً من أي استراتيجية فعالة في مجال الملكية الفكرية.

© soleRebels :المصدر

إيجاد مفاتيح النجاح

تمكنت شركة أناندا كومبيوترز، بفضل حماية ملكيتها الفكرية، من تأمين عائد عادل على استثمارها في الابتكار

كيف حوَّل مقاول بنغالي وسائل النشر والاتصال في بنغلاديش

البنغالية هي اللغة السابعة الأكثر انتشاراً في العالم. إذ يوجد أكثر من 210 ملايين متحدث بها في بنغلاديش والهند.

ولكن حتى وقت قريب نسبياً، لم توجد طريقة سهلة لكتابة البنغالية، فكان من الصعب الطباعة والنشر بتلك اللغة.

وكان ذلك عائقاً رهيباً لنقل المعرفة بين الناطقين باللغة البنغالية، فأتاح أيضاً فرصة هائلة للتنمية.

وفي أواخر الثمانينات، اغتنم الصحافي البنغالي مصطفى جبار هذه الفرصة وتوصل إلى حل.

في طليعة ثورة التكنولوجيا

إدراكاً لإمكانات تكنولوجيا الحاسوب في تحويل النشر، عمد السيد جبار إلى بناء واجهة جديدة لكتابة البنغالية.

وأراد أن يستحدث وسيلة سهلة لكتابة البنغالية باستخدام لوحة مفاتيح نموذجية من طراز "qwerty"، ولكن تبيَّن له أنها مهمة صعبة لأن الأبجدية البنغالية تتكون من 50 حرفاً غير الحروف المدمجة وحروف العلة الإضافية.

وبعد سنة ونصف من العمل الدؤوب، بلغ السيد جبار مبتغاه. وظهر "بيجوي" وهو مزيج من لوحة مفاتيح نموذجية وخطوط صممها السيد جبار وبرمجية طورها مبرمج محلي.

وحدث كل ذلك في عام 1988 حينما كان عدد قليل من الناس فقط يستوعب النطاق الكامل لثورة الحاسوب الشخصي. لكن السيد جبار كان واحداً من ذوي بعد النظر، وكانت الشركة التي أسسها، أناندا كومبيوترز، في وضع جيد للاستفادة من ثورة الحاسوب.

وكان "بيجوي" – ومعناه "النصر" بالبنغالية – اسماً على مسمى. فمع تزايد استخدام الحاسوب بين المتحدثين بالبنغالية، زاد استخدام الواجهة. وتلت البرمجية الأصلية التي كانت تعمل فقط على نظام أبل ماكينتوش نسخةٌ تعمل على مايكروسوفت ويندوز في عام 2003. وأصدرت الشركة العديد من الإصدارات المحدثة والمحسنة منذ ذلك الحين.

الدفاع عن مكانتها

يُستخدم برنامج بيجوي الآن على نطاق واسع، وقد استفادت شركة أناندا كمبيوترز من بيعه فضلاً عن الجعائل الناتجة عن إبرام عقود ترخيص مع مصنعي لوائح المفاتيح التي تحمل خط بيجوي.

ولولا أن الشركة حمت واستغلت حقوق الملكية الفكرية لما تمكنت من تحقيق كل ذلك. فبرنامج بيجوي محمٍ بموجب حق المؤلف، وأضيفت إلى حماية حق المؤلف على شكل لوحة المفاتيح الأصلية حمايةٌ بموجب براءة على نسخة لاحقة.

وفضلاً عن ذلك، فإن السيد جبار حريص على حماية علامته التجارية من خلال حماية أسماء المنتجات والشعارات.

وقد تمكنت شركة أناندا كومبيوترز، بفضل حماية ملكيتها الفكرية، من تأمين عائد عادل على استثمارها في الابتكار منحها أساساً مالياً متيناً لمزيد من الابتكار والتطوير.

وتعني الحماية في بعض الأحيان اتخاذ إجراءات ضد التعدي.

فللأسف، قرصنة البرمجيات منتشرة على نطاق واسع ولكن في عام 2010 حققت شركة أناندا كمبيوترز انتصاراً مشهوداً بإقناع شركة منافسة بوقف توزيع تطبيق مجاني ("برمجية مجانية") كان نسخة مطابقة تقريباً لبيجوي.

واضطرت الشركة أيضاً إلى التعامل مع المنافسين غير الأخلاقيين الذين يستوردون لوحات المفاتيح المخصصة لبيجوي من دون إذن، وتمكنت من الضغط بنجاح على السلطات الجمركية لمكافحة ذلك الوضع.

وكان انتصار آخر في صحيفة بيجوي.

حماية المصنفات الإبداعية عن طريق حق المؤلف

حق المؤلف من أكثر أنواع حقوق الملكية الفكرية استخداماً. فهو يحمي مجموعة هائلة من الأعمال الأدبية والفنية والعلمية. ويغطي الإبداعات الفنية مثل الروايات والقصائد واللوحات والأفلام فضلاً عن الأعمال الوظيفية مثل بطاقات المنتجات وتغليفها وإرشادات المستخدم التي يجوز حمايتها كلها بموجب حق المؤلف. وفي العديد من البلدان، يُستخدم حق المؤلف أيضاً لحماية البرمجيات كما هو حال بيجوي.

لمزيد من المعلومات، انظر www.wipo.int/copyright/ar.

نوليوود – في الحلقة القادمة

إذا أرادت نوليوود مواصلة النمو، فعليها وترتيبات الملكية الفكرية

بعد 25 سنة من النمو السريع، تبدأ مرحلة جديدة لعملاق صناعة الأفلام في نيجيريا

مع النجاح تظهر التحديات. وهذا حال قطاع صناعة الأفلام في نيجيريا.

ففي التسعينات، أصبحت "نوليوود" أكبر ثالث مركز للأفلام في العالم بعد هوليوود في الولايات المتحدة الأمريكية وبوليوود في الهند.

وقام ذلك النمو الفائق على ترتيبات فريدة لتمويل الأفلام وإنتاجها وتوزيعها مكَّنت القطاع من التطور بمعدل مذهل.

والآن حان وقت التغيير. فعلى نموذج صنع أفلام نوليوود الناجح حتى الآن أن يتغير ويتكيف إذا أراد مواصلة التطور.

ولعل أهم تلك التغييرات إبرام ترتيبات جديدة تخص الملكية الفكرية.

© Andrew Esiebo/Panos للمرة 3

إثبات ملكية حق المؤلف

حق المؤلف شكل غير مألوف من حقوق الملكية الفكرية إذ إنه يظهر تلقائياً مع صدور عمل إبداعي أو نشره. ولا حاجة لمبدع المصنف أن يخوض عملية تسجيل رسمية لاكتساب حقوق على عمله.

ولذلك النظام مزايا عديدة منها أن المبدعين يتفادون التكاليف الأولية والجهود المبذولة مثلاً للحصول على براءة. ولكن من العيوب المحتملة عدم الوضوح الدائم لمالك المصنف المحمي بموجب حق المؤلف وبخاصة في حالة المصنفات السمعية البصرية التي تشتمل على مساهمات إبداعية عديدة. ولذلك، من الأهمية بمكان للمبدعين أن يضعوا دليلاً واضحاً على حقوقهم في المصنف وقد يكون من المفيد التماس المشورة القانونية في هذا الصدد منذ المراحل الأولى من أي مشروع.

© Jacob Silberberg/Panos للمرة 3

سر النجاح: السريع والرخيص

قام نجاح نوليوود في التسعينات على اعتماد صناع الأفلام المحليين التكنولوجيا الرقمية بحماسة وابتكار.

وشهدت نيجيريا منذ عدة عقود تقليداً حيوياً من صناعة الأفلام بالعديد من اللغات الأصلية ولكن جاءت الكاميرات الرقمية لتفتح مجالاً جديداً أمام القطاع.

إذ بات من الممكن تصوير الأفلام الرقمية وتحريرها بتكلفة أقل بكثير من أفلام التحريك التقليدي (السيلولويد). وفي نيجيريا، اغتنم العديد من المخرجين المستقلين الفرصة لإنتاج أفلامهم الخاصة مستثمرين فيها مدخراتهم الخاصة أو قروض. وكان الممثلون على استعداد للعمل بمرونة وسرعة وأجور منخفضة نسبياً فتسنى الاستفادة على أكمل وجه من مزايا التكنولوجيا الجديدة.

وكانت النتيجة إنتاج فيلم في غضون شهور معدودة وبميزانية لا تساوي شيئاً مقارنة بما تنفقه هوليوود.

وفضلاً عن ذلك، أتاحت التكنولوجيات الرقمية شكلاً فعالاً جداً للتوزيع. فعوضاً عن العرض في قاعات السينما، كانت الأفلام تباع على أقراص الفيديو الرقمي (الدي في دي) للمشاهدة في المنازل.

الثروة الاقتصادية والثراء الثقافي

يقال إن هذا العصر الجديد بدأ بصدور فيلم "Living in Bondage" من إخراج كريس أوبي-رابو في عام 1992 وهو فيلم اكتسح الأسواق وألهم العديد من الأفلام اللاحقة.

وكان نمو القطاع الرقمي مذهلاً. فبعد أقل من عشر سنوات، كانت نوليوود تنتج نحو 150 فيلماً في السنة وتدر أرباحاً سنوية تتراوح بين 200 و300 مليون دولار أمريكي.

ولم يقل تأثيرها الثقافي عن أثرها الاقتصادي. إذ هيمنت مبيعات الفيديوهات المنزلية على قنوات التوزيع المحلية وزادت شعبية أقراص الفيديو الرقمي في شتى أنحاء أفريقيا وفي صفوف المغتربين. فكانت هذه الأقراص تحمل أفلاماً أنتجها أفريقيون من أجل أفريقيين.

© Jacob Silberberg/Panos المصور:

يرتهن تطور نوليوود بتطور نهجها في مجال الملكية الفكرية

عراقيل أمام مواصلة النمو

بعد 25 سنة من صدور فيلم "Living in Bondage"، رأى العديد من الناس أنه يجب على قطاع صناعة الأفلام في نيجيريا أن يتطور ليطلق العنان لإمكاناته الكاملة. وبات النظام المرن وغير الرسمي لصناعة الأفلام وتوزيعها، ذلك النظام الذي مكَّن القطاع من النمو بهذه السرعة، يعترض طريق تطور القطاع.

أولاً، يمكن للطريقة السريعة والرخيصة لإنتاج أفلام نوليوود أن تؤدي إلى أفلام رديئة لا تجذب المشاهدين الدوليين.

وثانياً، لنظام التوزيع المباشر عبر أقراص الفيديو الرقمي مزايا وعيوب. إذ لا يعود إلا قسط بسيط من أرباح المبيعات إلى صانعي الأفلام ولا سيما بسبب انتشار القرصنة.

الارتقاء إلى المستوى التالي

يرتهن تطور نوليوود بتطور نهجها في مجال الملكية الفكرية. إذ يجب على إنتاج الأفلام أن يكتسب طابعاً تجارياً أكثر مع إبرام عقود رسمية توضح صاحب أو أصحاب الحقوق على كل فيلم.

وسيكون ذلك مصدراً لبناء الثقة والطمأنينة لدى المستثمرين الذين سيكونون على استعداد للاستثمار في أفلام أكبر؛ فيرتفع بذلك مستوى الجودة الفنية للأفلام ويزداد انتشارها في الأسواق.

ويتعين الانتقال من التوزيع الضيق عبر أقراص الفيديو الرقمي إلى قنوات أخرى مثل البث الشبكي عند الطلب. ومن شأن زيادة المنافسة بين قنوات التوزيع تعزيز مكانة صناع الأفلام التجارية ومن ثم الحصول على نصيب أكبر من العائدات.

وقد لوحظت بوادر مبشرة بالتغيير. إذ تسعى اللجنة النيجيرية لحق المؤلف إلى القضاء على القرصنة بدعم من قطاع الأفلام. وتستثمر الوكالات الحكومية في التدريب وترويج الأفلام. وبدأت شركات، مثل منصة بث الفيديوهات iROKOtv، في توزيع الأفلام.

ولعل نمو نوليوود المذهل خلال العقود الماضية بشارة نجاح أعظم.

عن الويبو

المنظمة العالمية للملكية الفكرية (الويبو) هي المنتدى العالمي المعني بالخدمات والسياسات والمعلومات وأنشطة التعاون المتعلقة بالملكية الفكرية. وهدفنا هو تفعيل الملكية الفكرية للجميع. والتزامنا بالتنمية يتجلى في كل أنشطتنا ولدينا مجموعة واسعة من البرامج والمبادرات لمساعدة البلدان النامية والبلدان الأقل نمواً وشعوبها على إدراك الفوائد المجتمعية المتأتية من النظام الدولي للملكية الفكرية.

ويمكن الاطلاع على المزيد من المعلومات عن أنشطة الويبو والملكية الفكرية عبر الموقع الإلكتروني للمنظمة: *www.wipo.int/portal/ar*.

بيانات حق المؤلف للصور الواردة على الغلاف:

1 – © Photographer Karin Schermbrucker, courtesy of mothers2mothers
2 – © Rolex Awards
3 – © CIPLA
4 – © Nature's Legacy
5 – iStockphoto/© hadynyah
6 – © Rolex Awards/Marc Latzel
7 – © Braden Summers/ Getty Images
8 – © soleRebels

المنظمة العالمية للملكية الفكرية
34,chemin des Colombettes
P.O. Box 18
CH-1211 Geneva 20
Switzerland

الهاتف: +41 22 338 91 11
الفاكس: +41 22 733 54 28

للاطلاع على تفاصيل الاتصال بمكاتب
الويبو الخارجية، يُرجى زيارة الموقع التالي
www.wipo.int/about-wipo/ar/offices

© الويبو، 2017

إسناد ترخيص 3.0 لفائدة المنظمات
الحكومية الدولية (CC BY 3.0 IGO)

لا ينطبق ترخيص المشاع الإبداعي على محتوى وضعته
جهات أخرى غير الويبو في هذا الإصدار.