



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي  
جامعة الشهيد حمه لخضر . الوادي .  
كلية الحقوق والعلوم السياسية  
قسم الحقوق



## عقد الفرونشيز كآلية لنقل التكنولوجيا

مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر ل.م.د في الحقوق

تخصص: قانون أعمال

إعداد الطالبات:

الشيما دودي

جهاد سلطاني

هاجرة عيساوي

لجنة المناقشة:

| الاسم واللقب | المؤسسة                        | الصفة        |
|--------------|--------------------------------|--------------|
| وردة بلجاني  | جامعة الشهيد حمه لخضر . الوادي | رئيسا        |
| جعفر عرارم   | جامعة الشهيد حمه لخضر . الوادي | مشرفا ومقررا |
| عادل عميرات  | جامعة الشهيد حمه لخضر . الوادي | مناقشا       |

السنة الجامعية: 2023/2022

الله أكبر

## شكر وتقدير

الحمد لله حمدا تطيب به النفوس والأرواح، الحمد لله الذي أعاننا ووفقنا لإتمام هذا العمل المتواضع..

نتقدم بالشكر الجزيل للأستاذ الدكتور "جعفر عرارم" على قبوله الإشراف على هذه المذكرة، وعلى كافة التوجيهات والتعليمات القيمة التي أفادنا بها طيلة مشوارنا في هذا العمل..

كما نتوجه بالشكر والتقدير للأستاذة الدكتورة "بلغواطي سميرة" التي نشمن مجهوداتها برفقتنا طيلة هذه السنوات، ونتمنى لها التوفيق والسداد.

ونتوجه بالشكر للجنة المناقشة، كل باسمه ومقامه على قبولهم وتواجدهم لمناقشة هذه المذكرة.

# إهداء

أودّ أن أهدي هذا العمل إلى روح "والدي العزيز إبراهيم" الطيبة الذي منحني حبا عظيما وكان داعما لي طيلة مسيرتي التعليمية رحمه الله تعالى وطيب ثراه..

تمنيتُ لو أنك معي اليوم لترى ثمرة جهدك التي زرعتها بداخلي، وبكل عبارات الشكر والحب والامتنان اهدي عملي هذا لعائتي مصدر قوتي وسعادتي..

"الشيء"

# إهداء

الحمد لله والصلاة على خير الأنبياء والمرسلين سيدنا مُحَمَّد عليه أفضل الصلاة والتسليم..

أهدي ثمرة جهدي هذه إلى والديَّ الكريمين حفظهما الله، وإلى زوجي سندي طيلة هذه المسيرة، وإلى أولادي "أحمد، إدريس، آدم" حفظهم الله..

وإلى كل العائلة الكريمة التي ساندتني، وأخص بالذكر الأخت الداعمة لي "سارة"..

وإلى كل الصديقات اللواتي كُننا مصدر دعم وسند لي دوماً " أسماء، راوية، إيمان"، وإلى الأخت التي لم تلدها أُمِّي "صابرة العروم"

وإلى الزميلات اللواتي شاركني هذا العمل المتواضع، وإلى كل من كان لهم أثر طيب في حياتي،  
أهدي هذا العمل..

" هاجرة "

# إهداء

أهدي ثمرة جهدي إلى:

من هي في الحياة حياة إليك أُمي الغالية يا بلسم حياتي ومنبع روحي أنت التي تجرعت علقم الحياة لتسقينني عسلها، أنت علمتني كيف أبتلع الحياة.

وإلى أبي العزيز أطال الله في عمره..

إلى زوجي العزيز مُحَمَّد العيد الذي سندني في كل دروب الحياة أدامه الله ورعاه..

وإلى أبنائي الأعتاء " مُحَمَّد أشرف، رزان " فلذتا كبدي ..

إلى روح أخي الطاهرة " عبد الكريم " رحمة الله عليه..

وإلى كل العائلة الكريمة التي ساندتني ولا تزال من أخ عزيز وغالي " العبيدي " وأخوات لا مثيل لهم حفظهم الله ورعاهم..

" جهاد "

"

## مقدمة

تزامن التحول في الفكر الاقتصادي والتجاري مع ظهور العديد من المصطلحات الجديدة كالعولمة وغيرها حيث يشير إلى ضرورة وجود سياسة عالمية تحافظ على المنافسة العالمية المتنامية. فيتطلب ذلك وجود محيط اقتصادي وسياسي وقانوني متعدد الأبعاد لتحقيق ذلك. وبفضل ذلك بدأت الشركات العالمية في تصدير منتجاتها وتقديم خدماتها بطرق جديدة لم تكن معروفة من قبل. تلك الطرق الجديدة تشمل العقود التي تسمح بالتعاون والتحالفات الإستراتيجية بين الشركات المختلفة. يتمثل ذلك في إبرام اتفاقيات الشراكة والتراخيص وعقود نقل التكنولوجيا .

تعد عقود نقل التكنولوجيا أداة هامة للمؤسسات الصغيرة في مواجهة التحديات التي تواجهها في سوق التجارة العالمي، حيث لعبت التكنولوجيا الحديثة دورًا حاسمًا في تعزيز فكرة العولمة وزيادة حركة التجارة الدولية، خاصة بين الشركات المتعددة الجنسيات. ومع ذلك واجهت المؤسسات التجارية الصغيرة صعوبة في تحقيق أهدافها إذا بقيت معزولة ومنفردة في المنافسة

للتغلب على هذا العجز، اتجهت المؤسسات الصغيرة نحو سياسة التكتلات والتجمعات حيث عملت على التعاون والتحالف على جميع المستويات. بفضل هذا التعاون، توسع النطاق التعاوني ليشمل عمليات التسويق والتوزيع، وأدى ذلك إلى ظهور تجمعات اقتصادية هائلة تمتلك رؤوس أموال ضخمة وتتمتع بخبرات تقنية وإدارية ومحاسبية وتسويقية عالية.

لتحقيق الوحدة الاقتصادية بين هذه التجمعات الاقتصادية المختلفة، تم ربطها بعقود واتفاقيات تهدف العقود والاتفاقيات إلى ضمان عدم تعارض وتضارب المصالح بين الأطراف المشاركة، وتعمل على تحقيق التكامل الاقتصادي بينها، حيث تركز على نقل التكنولوجيا والمعرفة التقنية بين الشركات.

عقد الفرنشايز هو نوع آخر من العقود المستخدمة في نقل التكنولوجيا والمعرفة التجارية. يُعتبر عقد الفرنشايز الوسيلة المثلى لتحقيق التكامل بين المؤسسات واستغلال فرص الأسواق المحلية والدولية.

يعتمد عقد الفرنشايز على نظام اقتصادي ناجح في مجالات مختلفة سواء كانت صناعية، إنتاجية، أو خدماتية. يتم فيه تقديم العلامة التجارية من قبل صاحب العلامة، الذي يرغب في التوسع في السوق، إلى مستثمر آخر يُعرف بـ"مستغل العلامة".

مستغل العلامة يستفيد من ترخيص لاستغلال العلامة التجارية أو الصناعية أو الخدماتية المملوكة لصاحب العلامة، ويتلقى الدعم والتوجيه فيما يتعلق بطرق التشغيل والإدارة والتسويق والمحاسبة. يتعاون الطرفان في بناء وتشغيل وتطوير المؤسسة بناءً على النظام المحدد في العقد.

من خلال عقد الفرنشايز، يمكن للمستثمر استغلال سمعة وشهرة العلامة التجارية الموجودة بالفعل في السوق، وذلك دون الحاجة للاستثمار في إنشاء مؤسسة جديدة من الصفر. ومن جانبه، يحصل صاحب العلامة على عائد مالي من خلال رسوم الفرنشايز والمبيعات المحققة.

يعد عقد الفرنشايز طريقة مبتكرة وفعالة لتوسيع نطاق الأعمال وتحقيق التكامل الاقتصادي، حيث يتيح للأطراف المشاركة استفادة متبادلة وتبادل المعرفة والخبرات في مجال التشغيل والإدارة والتسويق والمحاسبة.

إن انتشار هذا العقد كوسيلة حديثة ومتميزة لنقل التكنولوجيا يساعد على الإنماء الاقتصادي والتجاري إذ يساهم في توفير فرص العمل لليد العاملة المحلية وتطويرها. على الرغم من انتشار ظاهرة التعامل بالفرنشايز إلا أنها تعاني من فراغ تشريعي كون القوانين الجزائرية لم تتضمن على أية تعريف أو تحديد لمصطلحات نشاط الفرنشايز وعلى طريقة التعاقد به.

### أهمية الموضوع:

تكمن أهمية الموضوع في أن تطبيق هذه العقود كوسيلة حديثة ومتميزة لنقل التكنولوجيا حيث يساهم بشكل كبير في التنمية الاقتصادية والتجارية. فعن طريق هذه العقود يتم تحقيق توازن بين الشركات العالمية والشركات المحلية، مما يعزز التعاون ويساهم في تنمية القدرات المحلية.

فتساهم هذه العقود في توفير فرص العمل لليد العاملة المحلية وتطويرها، حيث يتم نقل التكنولوجيا والمعرفة الفنية من الشركة العالمية إلى الشركة المحلية. ويتم تدريب العمال المحليين على استخدام التكنولوجيا الجديدة وتطوير مهاراتهم، مما يعزز فرص التوظيف ويسهم في تعزيز القدرات الإنتاجية والتنافسية للشركات المحلية.

أسباب اختيار الموضوع:

تتوجه اهتماماتنا في هذا الموضوع إلى النظر في العلاقة المترابطة بين عقود الفرنشايز ونقل التكنولوجيا في ظل المتطلبات القانونية المتعلقة بهذه العلاقة. ومن الأسباب الرئيسية التي يركز عليها عملنا هو ندرة الدراسات القانونية السابقة في هذا الموضوع ومحاولة التطرق للجوانب التي لم تُثار مناقشتها من قبل، كما لا ننسى أن هناك العديد من الأسباب الذاتية الأخرى التي كان لها الدور المهم في الولوج لهذا الموضوع أيضا ويمكن تلخيص هذه الأسباب في النقاط التالية:

- قانون الملكية الفكرية، حيث يتضمن حماية الملكية الفكرية والابتكارات والعلامات التجارية وحقوق الطبع والنشر والبراءات.

- قانون المنافسة الذي يحظر الممارسات التجارية غير العادلة والأحكام التعاقدية التي تعطي شركة ميزة تنافسية غير عادلة.

- قانون العقود الذي يتعلق بتحديد شروط وأحكام العقود، بما في ذلك مدة العقد والتعويضات والجوانب المالية الأخرى.

- قانون الشركات الذي يتعلق بتنظيم النشاط التجاري للشركات، وتأسيسها وأنواعها المختلفة.

وبناءً على هذه النقاط، يتضح لنا أهمية أي نقل للتكنولوجيا عن طريق عقد الفرنشايز وجوب التوافق مع هذه القوانين.

الهدف من اختيار الموضوع:

تهدف هذه الدراسة إلى توضيح وشرح مفهوم عقد الفرنشايز وتحليل طبيعته القانونية من خلال مقارنته بالعقود المشابهة له وتمييزه عنها. بالإضافة إلى ذلك، تعمل الدراسة على بيان

آثار انتهاء هذا العقد وتحديد المبادئ الأساسية التي يجب مراعاتها في صياغته. وتقدم الدراسة أيضاً تحليلاً لعقد نقل التكنولوجيا وتحديد العلاقة بينه وبين عقد الفرنشايز، بالإضافة إلى الوقوف عند المعضلات التي تواجه هذين العقدين وتعريف دور كل منهما في النمو الاقتصادي العالمي والتجارة.

ومن خلال كل ما تطرقنا له يمكننا طرح الإشكالات الآتية:

ما مدى كفاية وقدرة النصوص القانونية الحالية على تأطير وضبط العلاقات القانونية الناشئة عن عقد الفرنشايز كناقل للتكنولوجيا؟

وانطلاقاً من الإشكالية يمكن طرح التساؤلات الفرعية التالية:

ما هي الخصائص التي تميز عقد الفرنشايز عن غيره من العقود التجارية؟

هل يمكن لأي شخص الاستفادة من عقد الفرنشايز، أم يوجد شروط معينة يجب توفرها؟

فيما تتمثل آليات تطبيق عقد الفرنشايز؟ وكيف يتم نقلها عن طريق عقود نقل

التكنولوجيا؟

ما هي الالتزامات التي يتوجب على المانح التقيد بها تجاه الممنوح له الفرنشايز؟ وفيما

تتمثل التزامات المُتلقّي تجاه مانح الفرنشايز؟

المنهج المتبع في دراسة الموضوع:

اعتمدنا في هذه الدراسة للإجابة على الإشكالية والتساؤلات المطروحة على منهج مركب

يجمع بين الوصفي وتحليل المضمون. حيث يظهر الوصفي في تقديم شرح تفصيلي للجوانب

المختلفة في عقد الفرنشايز وعقد نقل التكنولوجيا من خلال تعريفهما إبراز خصائص كل منهما

وتحديد أنواعه، والتي تكون عادة مجرد وصف عام للعقد. أما بالنسبة لمنهج تحليل المضمون

فيتناول الكثير من المسائل التفصيلية المتعلقة بالبحث، وخاصةً عندما يتعلق الأمر بمدى

ملاءمة القواعد العامة للعقود للفرنشايز في ظل غياب تشريعات تنظم هذا العقد. بالإضافة إلى

ذلك، فإن استخدام المنهج التحليلي يعد ضرورياً لتحليل العلاقة بين عقدي الفرنشايز ونقل

التكنولوجيا، وكذلك معرفة تأثير عقد الفرنشايز على نقل التكنولوجيا من خلال الالتزامات

المتبادلة بين الطرفين، سواء كان ذلك فيما يتعلق بالمانح أو المُتلقّي.

## الدراسات السابقة:

على الرغم من عدم وجود دراسات كافية تتناول العلاقة بين عقد الفرنشايز ونقل التكنولوجيا على المستوى الوطني، إلا أن هناك دراسات تناولت هذين الموضوعين كلا منهما على حدة، فنجد العديد من الكتب والبحوث و المقالات الأكاديمية القانونية التي تناولت هذا الموضوع.

مثل ذلك نجد:

الباحثة رحو حليلة التي تناولت دراسة النظام القانوني لعقد الفرنشايز كمذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق تخصص قانون معمق بجامعة بلحاج بوشعيب، عين تموشنت، والتي بدورها قدمت دراسة شاملة عن موضوع عقد الفرنشايز وأنواعه وعلاقته ببعض القوانين، والالتزامات المترتبة على أطراف هذا العقد.

ونجد أيضا:

الأستاذة حساسين سامية والأستاذ بظليس عبد العزيز في مقال مشترك لهما بمجلة صوت القانون عن دور عقود الفرنشايز الصناعية في نقل التكنولوجيا، حيث تناولوا في هذه الدراسة كل ما يتعلق بعقد الفرنشايز وعلاقته بنقل التكنولوجيا الصناعية والتي كان لها دورا مهما في توضيح بعض النقاط وتذليل صعوبات فهم الموضوع.

الصعوبات التي واجهتنا في دراسة الموضوع:

هناك العديد من الصعوبات قد واجهتنا ونحن بصدد إعداد هذه الدراسة نذكر منها:

1- حداثة الموضوع، حيث واجهنا صعوبة في دراسة نقل التكنولوجيا وعقود الفرنشايز على الرغم من وجود بعض الدراسات المتعلقة بنقل التكنولوجيا والعديد من الدراسات المتعلقة بعقود الفرنشايز، إلا أن الدراسات التي ربطت بين الجانبين نادرة.

2- يشمل موضوع عقد نقل التكنولوجيا العديد من فروع القانون، مما يتطلب منا كباحثين الاهتمام بجميع جوانب العقد المرتبطة بكل فرع من فروع القانون المختلفة.

3- انعدام تواجد تشريعات خاصة بعقد الفرنشايز في الجزائر والدول العربية بشكل عام.

4- ندرة المراجع العربية التي تتضمن معلومات وافية لموضوع هذه الدراسة خاصة فيما يتعلق بنقل التكنولوجيا.

خطة الموضوع:

وفقا للإشكالية المطروحة سنقسم دراسة هذا الموضوع اعتمادا على التقسيم الثنائي إلى فصلين حيث سنتطرق في الفصل الأول إلى الآليات الموضوعية لعقد الفرنشايز كناقل للتكنولوجيا حيث سنتناول في المبحث الأول الإطار النظري لعقد الفرنشايز، وفي المبحث الثاني الإطار النظري لعقد نقل التكنولوجيا، والفصل الثاني الذي جاء بعنوان الآليات الإجرائية لعقد الفرنشايز كناقل للتكنولوجيا سنتطرق في المبحث الأول إلى مجالات نقل التكنولوجيا في عقود الفرنشايز، وفي المبحث الثاني سنتناول آثار عقد الفرنشايز في نقل التكنولوجيا.

## الفصل الأول:

الايطار المفاهيمي لعقد الفرشايذ كناقيل للتكنولوجيا

عقد الفرنشايز من العقود التي تتطلبها السرعة في المعاملات التجارية و تتطلبها المرونة الاقتصادية، فله نظام قانوني خاص يقوم عليه، كما له عدة خصوصيات تميزه عن غيره من العقود التي تتشابه معه إلى حد كبير.

كان نموذج أعمال الفرنشايز موجودًا منذ عقود وأثبت أنه طريقة ناجحة لرواد الأعمال لبدء أعمالهم التجارية الخاصة وتمثل إحدى السمات الرئيسية لعقد الامتياز في نقل التكنولوجيا من مانح الامتياز إلى صاحب الامتياز، يعتبر نقل التكنولوجيا هذا ضروريًا لنجاح الامتياز وعلى هذا النحو يحدد العقد آليات محددة لضمان تنفيذه.

يعد نقل التكنولوجيا جانبًا حاسمًا في نموذج أعمال الفرنشايز أو كما يُعرف بعقد الامتياز حيث يسمح لمتلقي الامتياز بالاستفادة من خبرة ومعرفة مانح الامتياز، والتي يمكن أن تزيد بشكل كبير من فرص النجاح ويمكن أن تتضمن التكنولوجيا التي يتم نقلها أي شيء من العمليات والإجراءات التجارية إلى البرامج والمعدات الاحتكارية ثم تحديد التكنولوجيا المحددة التي يتم نقلها في عقد الامتياز، سيشمل العقد أيضًا بشكل نموذجي أي قيود على استخدام التكنولوجيا وهذا مهم لحماية الملكية الفكرية لمانح الامتياز والتأكد من استخدام التكنولوجيا بالطريقة المقصودة كما أنه يجب على الحاصل على الامتياز الالتزام بهذه القيود للحفاظ على سلامة التكنولوجيا والامتياز ككل.

وفي هذا الصدد سنتطرق في الفصل الأول إلى الإطار النظري لعقد الفرنشايز كمبحث أول، والإطار النظري لنقل التكنولوجيا كمبحث ثاني.

## المبحث الأول: الإطار النظري لعقد الفرنشايز

يعد الفرنشايز واحدًا من أهم آليات الاستثمار غير المحدودة في العصر الحالي، ويمكن التمييز بينه وبين أنظمة الاستثمار الأخرى بأنه أسلوب عالمي وإداري حديث يتميز بطابع نفوذي بين شركتين، إحداهما هي الشركة المانحة والأخرى هي الشركة الممنوحة<sup>1</sup>. ويعتبر نموذجًا تجاريًا لأصحاب المشاريع الذين يرغبون في بدء عمل تجاري ولكنهم لا يريدون البدء من الصفر كونه يسمح لأصحاب المشاريع باستخدام نموذج الأعمال الحالي واسم العلامة التجارية الخاصة بالشركات الكبرى والمعروفة لبدء أعمالهم التجارية عن طريق عقد الفرنشايز الذي يحدد العلاقة القانونية والتجارية بين مانح الامتياز ومتلقي الامتياز. و للتعرف أكثر على هذا النوع من العقود سنقوم بداية بعرض مراحل نشأته وتطوراته التاريخية، ثم التطرق لتعريفه ومدى أهميته (المطلب الأول)، وبعد ذلك سنقوم بدراسة الطبيعة القانونية لهذا العقد، وتمييزه عن العقود المشابهة له (المطلب الثاني).

المطلب الأول: تعريف الفرنشايز وأهميته.

تعد عقد الفرنشايز من العقود الهامة والمستحدثة، الذي شاع استعماله في العديد من الدول، لما يمثله هذا العقد من وسيلة ناجعة لنقل المعرفة الفنية والمشاريع الإنتاجية، بأسلوب يحقق أهداف المتعاقدين، وبالتالي يعود بالخير على الطرفين، بحيث يوفر لمانح الفرنشايز فرصة ممتازة للانتشار السريع، دون أن يشكل ذلك عبئًا ماليًا على نفقاته الرأسمالية، كذلك يوفر له فرصة الوصول للأسواق بسرعة .

بالمقابل يكون هذا العقد وسيلة لجذب الاستثمارات التي تجلب التكنولوجيا المتقدمة، ووسيلة لتطوير اليد العاملة الوطنية.

وقبل البدء بدراسة المفاهيم العامة والخاصة لهذا العقد وفيما تكمن أهميته علينا أولاً أن نقوم بعرض نشأته وتطوره عبر جميع المراحل والدول وهذا ما سنقدمه في هذا المطلب.

## الفرع الأول: التطور التاريخي لعقد الفرنشايز

أولاً: ظهور الفرنشايز في الولايات المتحدة الأمريكية:

يعد عقد الفرنشايز شكلاً من أشكال التعامل التجاري الذي وجد له إطاراً موافقاً في الولايات المتحدة، فقد ظهر عقد الفرنشايز في الولايات المتحدة الأمريكية منذ ما يقارب الثلاث قرن،

<sup>1</sup> محمد زكريا، الوجيز في العقود التجارية الدولية، ط1، جامعة الشام الخاصة، دمشق، سوريا، 2021، ص 89.

وانتقل بمفاهيمه وأسسهِ إلى أوروبا، وصولاً للشرق الأوسط. وهو مفهوم أمريكي للتعاون، ومبررات ظهور هذا العقد تعود إلى:

- 1- هدف المانح **Franchisor** في تطوير نشاطه وتوسيع دائرة تسويق منتجاته .
- 2- الأراضي الفسيحة التي فرضت هذا النوع من التعامل.
- 3- الإقرار باستقلالية الممنوح له **Franchisee** لكن تحت رقابة المانح **Franchisor**.
- 4- التزام المانح بدعم الممنوح له وتأييده، بعد ما يكون قد حصلت له عملية التأهيل وإعطائه الخبرة اللازمة.
- 5- دعم السلطات لتطوير هذا النوع من النشاط.

وفي دراسة إحصائية لانتشار الفرنشايز في الولايات المتحدة الأمريكية، أظهرت النتائج أن الولايات المتحدة هي الرائدة في هذا المجال، وصاحبة خبرة في هذا النظام، إذ تم افتتاح محل يعمل بنشاط الفرنشايز كل 8 دقائق في كل يوم عمل، وأن حوالي 41% من مبيعات السوق القطاعي على صعيد الولايات المتحدة تباع من خلال الحملات الخاضعة لنظام الفرنشايز. وفي هذا الصدد يقول الدكتور مروان يوسف بسيسو، "إن نظام الفرنشايز يسهم بحوالي 900 مليار دولار من قيمة الناتج المحلي الأمريكي سنوياً، كما وفرت هذه الصناعة حوالي 8 ملايين وظيفة تعمل في هذا القطاع الاقتصادي".<sup>2</sup>

يضيف في هذا السياق طلال بادكوك- العضو في الجمعية الدولية للفرنشايز في أمريكا: "إن عدد الشركات المانحة للفرنشايز في العالم تزيد على 15 ألف شركة، مشيراً بذلك إلى أن الولايات المتحدة الأمريكية بها أكثر من 4 آلاف مانح للفرنشايز".<sup>3</sup>

#### ثانياً: ظهور الفرنشايز في فرنسا:

بدأ منتجو السيارات في فرنسا اللجوء إلى عقود الفرنشايز تهرباً من قوانين المنافسة، ثم ما لبث أن شاع استعمال هذا العقد في القطاعات الاقتصادية الأخرى و خاصة في الخدمات والتوزيع. لقد تميز ظهور الفرنشايز في فرنسا بمروره بثلاث مراحل:

<sup>2</sup> خلفاوي توفيق، عقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)، مذكرة تكميلية لنيل شهادة الماستر، شعبة الحقوق تخصص قانون

الأعمال، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، الجزائر، 2014-2015، ص14.

<sup>3</sup> خلفاوي توفيق، عقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)، مرجع سابق، ص14.

المرحلة الأولى: مرحلة الانطلاق عام 1970: لقد تجمع في أوائل 1971 أربعة من المانحين هم: **Levitan، Pronuptia، Rodier، Pingouin** على إنشاء الفيدرالية للفرنشايز، ووضعوا له نظامه عام 1972 ويعرف بالنظام المناقبي. وفي عام 1975 ظهرت فكرة واضحة في فرنسا مفادها أن المؤسسات في الولايات المتحدة الأمريكية ستقوم باستثمارات واسعة في الأسواق الأوروبية.

المرحلة الثانية: مرحلة التطور والازدهار عام 1980، فقد أخذ التطور الكبير ذروته عام 1980، وما أن حل عام 1987 حتى أحصي آلاف الشبكات.

المرحلة الثالثة: التراجع عام 1990: لغاية عام 1988 زاد عدد المانحين بشكل كبير، وإن اتسمت تجارب بعضهم بصعوبات، فالأكثرية كانت ناجحة، لكن هذا الانتشار السريع اعترضته صعوبات فأخذ بالتراجع، فما أن أطل عام 1990 حتى بدأ العد العكسي، وبالرغم من صدور القوانين المرعية أخذ الفرنشايز يتراجع، وفي عام 1991 تقلص العدد.

"وحسب الإحصاءات الرسمية تبين أن الفرنشايز تزايد عملياً من 5 إلى 700 وحدة خلال عام 1977، ثم إلى 3300 عام 1988". وفي دراسة إحصائية لانتشار الفرنشايز في بعض الدول الأجنبية تبين ما يلي: في ألمانيا يزداد العمل في مجال الفرنشايز بمعدل 20% سنوياً، و يبلغ حجم التجارة الداخلية من خلال هذا النظام 20 بليون مارك، ووفق إفادة جمعية الفرنشايز الألمانية تبين أن 4,2% فقط من أصل 15000 ألف نشاط مسجل بالجمعية فشل، في حين يعمل الباقي بنجاح. وفي اليابان بلغ حجم التجارة في مجال الفرنشايز 119 بليون دولار، ونسبة نمو الفرنشايز من 6-7% سنوياً، وفي استراليا بلغت قيمة التعامل في مجال الفرنشايز 50 مليون دولار استرالي<sup>4</sup>.

#### ثالثاً: ظهور الفرنشايز في الدول العربية

نظر لكون الدول العربية في مجملها كانت تحت الاستعمار بمختلف أشكاله سواء العسكري، أو الاستعمار المتجسد في شكل حماية أو وصاية أو انتداب، فإن تجربتها كانت متأخرة في مجال التعامل بالفرنشايز.

<sup>4</sup> طارق بكر البشتاوي دعاء، عقد الفرنشايز وآثاره، أطروحة تكميلية للحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، 2008، ص12.

ظهر أول فرانشيز في لبنان عام 1973، مع شركة "كنتاكي للدجاج المقلي" (K F C)، ثم شركة بيبسي كولا، وشركة هارد روك، وشركات بيتزاهاات وشركة ماكدونالد، كما أبرم المستثمرون اللبنانيون كذلك عقود فرنشايز مع شركات النفط.

نلاحظ أن المستثمرين في لبنان قد ركزوا على مجال الصناعات والخدمات الغذائية لعلامات أمريكية مشهورة، تختص بخدمات الإطعام والتوصيل في حين أن الإقبال على الصناعات بمختلف أنواعها (ميكانيكية، محروقات،...) كان ضئيلاً، قد يرجع هذا لحدائثة نظام الفرنشايز لديهم، وتخوف المستثمرين من الخوض في هذا المجال.

في مصر، تبنى المشرع المصري في قانون التجارة المصري نظام الفرنشايز بإخضاع كل عقد يتضمن نقلاً للتكنولوجيا بصورة كلية أو جزئية لأحكام هذا القانون.

ونظراً لاحتواء عقد الفرنشايز عنصر المعرفة الفنية - الذي يعتبر جوهر عقود نقل التكنولوجيا - فإنه مخاطب بهذا القانون.<sup>5</sup>

تعتبر الأردن من بين الدول العربية السبابة في التعامل بالفرنشايز، غير أن تجربتها لم تختلف عن التجربة اللبنانية من حيث مجالات الفرنشايز، وهذا بداية من عام 1973، حيث توجد قرابة 700 شركة مانحة للفرنشايز في الأردن أهمها شركة **Adidas** وشركة **Lives**.

من الدول العربية التي حققت طفرة في مجال التعامل بعقد الفرنشايز هي دول الخليج العربي، مستغلة اتجاه أنظار العالم لهذه المنطقة، بحكم موقعها الجغرافي، حيث تعتبر منطقة تلاقي عدة قارات من جهة، ومن جهة أخرى فرص الاستثمار التي تشجعها هذه البلدان.

لعل المملكة العربية السعودية من أكثر الدول العربية تطبيقاً لهذا العقد في مجال الاستثمار، حيث أن أول تجربة كانت، مع مطاعم "الطازج" السعودية، التي استطاعت الانتشار في عدد الدول العربية، وحتى دول شرق آسيا كأندونيسيا، وتظهر الإحصائيات أن هناك أكثر من 100 شركة متبعة لنظام الفرنشايز أكدت نجاحها وكفاءتها للعمل به، ما أهلها للانتشار داخل المملكة وخارجها، حيث بلغ حجم تداول الفرنشايز في السوق السعودية حوالي 3 مليار دولار.<sup>6</sup>

<sup>5</sup> حويلي سلوى، دور عقد الفرنشايز في الإستثمار، مذكرة تكميلية لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون الأعمال، جامعة العربي بن مهدي، أم البواقي، الجزائر، 2018-2019، ص10.

<sup>6</sup> حويلي سلوى، دور عقد الفرنشايز في الإستثمار، مرجع سابق، ص10.

## رابعاً: ظهور الفرنشايز في الجزائر:

حيث بدأت تجربة الفرانشيز في الجزائر في قطاع الخدمات خاصة مجال الفنادق بظهور سلاسل الفنادق العالمية "**Sofitel**، "**Hilton**، "**Sheraton**" في بداية التسعينات من القرن الماضي، وفي ميدان الصناعة بدأت التجربة في الجزائر في مجال الصناعات الغذائية من خلال علامة "**Coca cola**" التي منحت ترخيص استغلال علامتها لشركة "**FruitalRouiba**" الجزائرية عن طريق مصنعها الكائن في المنطقة الصناعية بالرويبة. إضافة إلى ذلك نجد علامات أخرى دخلت السوق الجزائرية بنفس النظام مثل علامات "**Pepsi**" للمشروبات الغازية و "**Danone**" لصناعة الياغورت. غير أن هذا النشاط بقي ضعيفاً مقارنة مع واقع القطاع في الدول العربية والأجنبية.<sup>7</sup>

هذا وقد تمّ تنظيم مؤتمر في الجزائر تحت عنوان "الفرنشايز في الجزائر" في الأيام 22، 23، 24 من شهر يناير عام 2012، وقد أظهرت النتائج وجود 91 شركة عالمية تقوم بالعمل داخل السوق الجزائري، فيما شهدت الأسواق المتخصصة في عدة مجالات نموّاً ملحوظاً، وتبنّت بعض شركات الجزائر عقد الفرنشايز كوسيلة لنقل التكنولوجيا، ومع ذلك، وبالرغم من جميع هذه الأعمال، لا يزال عقد الفرنشايز في الجزائر غير محدد بصورة كافية.<sup>8</sup>

## الفرع الثاني: تعريف عقد الفرنشايز

سنعرض في هذا الفرع مجموعة المفاهيم والتعاريف اللغوية والاصطلاحية لعقد الفرنشايز ونقوم بتوضيح مدى الاختلافات الحاصلة عليها ومحاولة إيجاد تعريف شامل له.

## أولاً: التعريف اللغوي للفرنشايز

بداية لابد من الإشارة إلى أن (حق الامتياز) هو مصطلح عربي مقابل الكلمة الإنجليزية (فرانشايز) **Franchise**، التي يعود أصلها للغة الفرنسية، وقد انتقل في البداية مصطلح (الفرنشايز) إلى العالم العربي واشتهر دون ترجمة تعكس معناه المقصود به، فلم يُعَرَّبَ ليعطي

<sup>7</sup> بـضـلـيـس عبد العزيز، حساسين سامية، دور عقود الفرانشيز الصناعية في نقل التكنولوجيا، مجلة صوت القانون، المجلد 7

العدد 3، جامعة امجد بوقرة، بومرداس، الجزائر، 2021، ص732.

<sup>8</sup> عروسي سامية، الطبيعة القانونية لعقد الفرانشيز، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم القانونية، تخصص قانون خاص،

جامعة سطيف، 2015، ص2.

دلالة الكلمة الإنجليزية؛ مما جعل بعض القانونيين يعتمد كلمة (فرنشايز) باللغة العربية، ويرون عدم وجود كلمة عربية بديلة تقي بمفهوم الكلمة الإنجليزية (الفرنشايز).<sup>9</sup> مما جعل هناك خلافا حول المعنى، فأطلق عليه عدة تسميات أخرى كعقد الترخيص الصناعي، وعقد الترخيص التجاري، وعقد السماح، وغيرها من المسميات، بل حرص البعض على استعماله بلفظه الأجنبي نفسه، فأطلق عليه مسمى الفرنشايز.<sup>10</sup> أ- تعريف عقد الفرنشايز لغة:

كلمة فرنشايز franchise تقابلها بالعربية مفردة (الامتياز)، وترجع جذور كلمة (franchise) إلى الفرنسية، وهي تكون بمعنى (أن تحرر)، كما ورد في قاموس وبستر، كما ذكر في القاموس تعريفاً للامتياز (franchise) أنه: ( الترخيص الذي يمنح للفرد أو الحق لتسويق سلع أو خدمات للشركة المانحة في منطقة معينة غير المنطقة التي توجد فيها هذه الشركة).<sup>11</sup>

#### ثانياً: التعريف الاصطلاحي للفرنشايز

عرف الأستاذ دومينيك باشيت عقد الفرنشايز بأنه: "عقد تعاون بين مؤسستين مستقلتين أحدهما يسمى المانح والآخر المتلقي، بموجبه يضع الأول تحت تصرف الثاني علامات وإشارات جاذبة للزبائن، وينقل إليه معرفة فنية جوهرية وخاصة مقابل قيام المتلقي بدفع رسوم الدخول إلى الشبكة".<sup>12</sup> وسنقوم في هذه الجزئية بعرض تعريفات الفرنشايز بشكل متتالي تشريعاً، قضاءً وفقهاً.

#### 1. التعريف القانوني لعقد الفرنشايز:

لقد ساهمت كل من التطورات الاقتصادية في الدول وحرية الاستثمارات والتجارة سواء كانت داخلية أو خارجية بشكل كبير جداً في ظهور هذا العقد، حيث نجد أن الممارسة الميدانية والواقعية لهذا النوع من العقود قد كانت سابقة عن تنظيمها تشريعاً في أغلب الدول، مما تسبب

<sup>9</sup> السعوي صالح بن عبدالله، تكييف عقد الامتياز التجاري في الفقه والنظام، مجلة الفرائد في البحوث الإسلامية والعربية (BFSA)، المجلد 40، العدد 1، يونيو 2021، ص 1145.

<sup>10</sup> محمود صديق رشوان، عقد الامتياز التجاري (فرنشايز - Franchise)، دراس فقهيّة مقارنة، مجلة العلوم الشرعية، جامعة القصيم، المجلد 12، العدد 5، المملكة العربية السعودية مايو 2019، ص 4058.

<sup>11</sup> حجازي أسماء، 19 أبريل، 2023، على الساعة 01:15 صباحاً. <https://ar.almf.org/post/268427>

<sup>12</sup> بضليل عبد العزيز، حساين سامية، مرجع سابق، ص 729.

في إغفال وضع تعريف محدد لها عن طريق المشرعين أو حتى تنظيم أحكامها، غير أنه وبالرغم من ذلك هناك بعض التشريعات التي حاولت ضبط تعريف شامل لهذا العقد الذي سنتطرق له بدورنا من خلال هاته الدراسة:

### تعريف عقد الفرنشايز في التشريع الجزائري :

رغم رواج عقد الفرنشايز كغيره من عقود الترخيص وعقود نقل التكنولوجيا نفس القصور الذي اعترى المنظومة وغالبية الدول العربية مس أيضا القانون الجزائري حيث لا يوجد أي تنظيم تشريعي لعقد الامتياز التجاري ربما السبب راجع لتأخر انتشار هذا النوع من العقود في السوق الاقتصادية الجزائرية إلى غاية التسعينات عند تبنيها نظام حرية التجارة والصناعة.<sup>13</sup>

إذ لا يزال يخضع لنصوص متفرقة من القانون المدني والقانون التجاري، والقوانين الأخرى ذات الصلة بهما، الأمر الذي جعل الباب مفتوحا أمام الاجتهادات القضائية والفقهية.<sup>14</sup>

### عرفه التشريع الفرنسي:

عرف القرار الوزاري الفرنسي الصادر في 29 نوفمبر 1973 مصطلح الامتياز التجاري بأنه: "العقد الذي بمقتضاه تخول شركة لعدة شركات أخرى مستقلة عنها نظير مقابل مادي الحق في استخدام اسمها التجاري وعلامتها التجارية لبيع بعض المنتجات أو الخدمات، ويصاحب هذا العقد في الغالب تقديم مساعدة تقنية".<sup>15</sup>

ومن الملاحظ هنا أن هذا التعريف قد أظهر لنا أهم عناصر الفرنشايز وهو المعرفة الفنية التي تعتبر من الوسائل الجوهرية لهذا العقد.<sup>16</sup>

<sup>13</sup>. ابن مبارك عبد الباري، حنين عبد الوهاب، عقد الامتياز التجاري، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون الخاص، قسم الحقوق، جامعة أحمد درارية، أدرار، الجزائر، 2016-2017، ص7.

<sup>14</sup>. شيخاوي أشواق، دور عقود الأعمال في تطوير المجال الاقتصادي، مذكرة لنيل شهادة الماستر، في تخصص قانون الأعمال، جامعة الجيلالي بونعامة، خميس مليانة، 2021، ص41.

<sup>15</sup>. بابوري عمر، ثقات مخلوف، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري في ظل القانون الجزائري، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في القانون، تخصص قانون الأعمال، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، الجزائر، 2018، ص5.

<sup>16</sup>. نفس المرجع، ص6.

عرفه الاتحاد الفرنسي: (FFF)

يعرفه بأنه: "وسيلة للتعاون بين مشروعين مشروع صاحب الفرنشايز من جهة وواحد أو أكثر من مشروعات المرخص لهم من جهة، حيث يكون على صاحب الفرنشايز السماح للمرخص له باستخدام علامات جذب العملاء، وتوفير المعرفة الفنية فضلا عن مجموعة من المنتجات والخدمات أو التكنولوجيا سواء كانت مبرأة أم لا".<sup>17</sup>

تعريف لجنة التجارة الفيدرالية الأمريكية: (FTC)

أصدرت لجنة التجارة الفيدرالية بالولايات المتحدة الأمريكية القواعد المنظمة للفرنشايز في 21 أكتوبر 1979 والمعدلة في 22 يناير 2007، وعرفت الفرنشايز بأنه: "أي علاقة تجارية مستمرة تتضمن:

1- حصول المرخص له على الحق في إما تشغيل أعمال تحمل العلامة التجارية للمرخص أو تكون مرتبطة بها، أو في عرض وبيع وتوزيع سلع وخدمات تحمل العلامة التجارية للمرخص أو تكون مرتبطة بها.

2- أن يمارس صاحب الفرنشايز أو يكون له الحق إما في ممارسة الرقابة على طريقة المرخص له في التشغيل، أو في تقديم مساعدات مهمة في إدارة المرخص له للفرنشايز.

3 - أن يدفع المرخص له أو يلتزم بدفع مبلغ من المال إلى صاحب الفرنشايز أو أحد المؤسسات التابعة له، كشرط للحصول على الفرنشايز أو البدء فيه".<sup>18</sup>

<sup>17</sup>. "une méthode de collaboration entre, d'une part une entreprise le franchiseur et d'autre part une ou plusieurs entreprises les franchisés. Son objet est d'exploiter un concept de franchise mis au point par le franchiseur"

Johannes Steyrer, La Franchise en France Le concept de distribution vertical à la loupe, Mémoire (de fin d'études). France, 1998, Page 20.

<sup>18</sup>. "Franchise means any continuing commercial relationship or arrangement, whatever it may be called, in which the terms of the offer or contract specify, or the franchise seller promises or represents, orally or in writing, that:

1- The franchisee will obtain the right to operate a business that is identified or associated with the franchisor's trademark, or to offer, sell, or distribute goods, services, or commodities that are identified or associated with the franchisor's trademark;

2- The franchisor will exert or has authority to exert a significant degree of control over the franchisee's method of operation, or provide significant assistance in the franchisee's method of operation; and

3- As a condition of obtaining or commencing operation of the franchise, the franchisee makes a required payment or commits to make a required payment to the franchisor or its affiliate".

Cornal Law school, Legal Information Institute, 16 CFR § 436.1 – Definitions 01:26.

- حيث حدد الدليل الاسترشادي الفيدرالي لتنظيم قواعد الفرنشايز ثلاثة شروط يجب أن تتوفر حتى نكون نكون بصدد علاقة فرنشايز، وهي:
- أ- وعد بتقديم علامة تجارية أو أي شعار تجاري آخر.
- ب- وعد بممارسة رقابة أو تقديم مساعدة ذات أهمية لإدارة أعمال الفرنشايز.
- ج- حق صاحب الفرنشايز في الحصول على ما لا يقل عن 500 دولار مدة الستة أشهر الأولى.<sup>19</sup>

### تعريف عقد الفرنشايز في القانون المالي:

- أورد المشرع المالي تعريفًا مفصلاً لعقد الفرنشايز يعرف عقد الفرنشايز بأنه: «العقد أو الاتفاقية سواء أكان ضمنياً أم صريحاً، شفهيًا أو مكتوباً بين طرفين أو أكثر من الناس ويتضمن ما يلي:
- أ. مانح الفرنشايز يمنح متلقي الفرنشايز الحق في أن يدير العمل من خلال نظام الفرنشايز الذي يحدد من قبل مانح الفرنشايز خلال الفترة التي تحدد من قبله.
- ب. مانح الفرنشايز يمنح متلقي الفرنشايز الحق في استعمال العلامة والسر التجاري أو أية معلومات سرية أو حقوق الملكية الفكرية المملوكة لمانح الفرنشايز أو المتعلقة به. ويتضمن الحالة التي يكون فيها مانح الفرنشايز المستعمل الذي سجل باسمه الحقوق أو تم ترخيصه من قبل شخص آخر باستعمال أية حقوق الملكية الفكرية، يمنحه بعض الحق في أن يمتلك ويجيز لمتلقي الفرنشايز استعمال حقوق الملكية الفكرية.
- ج. مانح الفرنشايز يمتلك الحق في أن يدير بشكل مستمر الإشراف خلال مدة الفرنشايز على إدارة عمل متلقي الفرنشايز من خلال نظام الفرنشايز.
- على مانح الفرنشايز مسؤولية أن يزود الطرف الآخر بالمساعدة في إدارة عمله ويتضمن بعض تلك المساعدة؛ تموينه بالتجهيز، بالمواد، بالخدمات التدريب، التسويق أو المساعدة التقنية.
- هـ. مقابل لمنح تلك الحقوق، متلقي الفرنشايز مطالب بدفع رسوم أو أي شكل آخر للمكافأة.

<sup>19</sup>. "... under the original Rule, a commercial business arrangement is a "franchise" if it satisfies three definitional elements. Specifically, the franchisor must: (1) promise to provide a trademark or other commercial symbol; (2) promise to exercise significant control or provide significant assistance in the operation of the business; and (3) require a minimum payment of at least \$500 during the first six months of operations".

U.S. Federal trade commission, Compliance Guide of franchise rule, 16 C.F.R. Part 436, May 2008, p.11

ومتلقي الفرنشايز يدير عمله بشكل منفصل عن مانح الفرنشايز والعلاقة بين الطرفين لا يمكن أن تعتبر عقد شراكة أو عقد وكالة»<sup>20</sup>.

تجدر الإشارة إلى أن هذا التعريف يتميز بكونه يضم كل عناصر عقد الفرنشايز ويبين العلاقة التي تربط بين أطراف العقد وجاء بهدف حماية الطرف الوطني الماليزي لأنه غالبا ما يكون هو الطرف المتلقي.

#### عرفه المشرع التونسي:

بأنه قد تناول عقد الفرنشايز تحت تسمية "عقد الاستغلال تحت التسمية الأصلية" بموجب القانون عدد 69 لسنة 2009 المؤرخ في 12 أوت 2009 والمتعلق بتجارة التوزيع، حيث جاء في المادة 14 من القانون أن "عقد الاستغلال تحت التسمية الأصلية هو عقد يمنح بمقتضاه صاحب تسمية أو علامة تجارية حق استغلالها لشخص طبيعي أو معنوي يسمى المستغل تحت التسمية الأصلية، قصد قيامه بتوزيع منتجات أو إسداء خدمات لقاء مقابل مالي. ويشمل حق استغلال التسمية الأصلية، نقل الخبرات المكتسبة، والمهارات الفنية، واستغلال حقوق الملكية الفكرية"، ويعتبر هذا التعريف أول محاولة عربية جادة لوضع تعريف لعقد الفرنشايز، كما أن تبني تسمية مقابلة لعقد الفرنشايز يعد اجتهادا يمكن أن يؤسس عليه لاحقا لتبني تسميات أخرى.

ولكن ما يمكننا أن نقوله عن التعريف الذي جاء به المشرع التونسي، هو أنه يوحى بأن نشاط الفرنشايز يقتصر على توزيع منتجات المانح، سلعا كانت أو خدمات، غير أن الأمر يتعدى ذلك بكثير، إذ أن نشاط الممنوح له، يمكن أن ينصب كذلك على تصنيع تلك المنتجات، وهو ما نجده في فرنشايز التصنيع حيث يقوم الممنوح له بتصنيع السلع وتوزيعها بنفسه، بالإضافة إلى ذلك فإن التعريف الذي جاء به المشرع التونسي، يوحى بأن نقل المعرفة الفنية من المانح إلى الممنوح له، وتمكينه منها مسألة ثانوية، غير أن الأمر غير ذلك عقد الفرنشايز، فتمكين الممنوح له من المعرفة الفنية يعتبر الالتزام الرئيسي، وهو ما سنتطرق له في المراحل اللاحقة من هذا البحث.

كما يمكن ملاحظة أن هذا التعريف لم يذكر المساعدة التقنية و/أو التجارية التي يلتزم المانح بتقديمها للممنوح له أثناء إطلاق النشاط وطوال سريان العلاقة العقدية التي تجمع الأطراف.

<sup>20</sup> صخري عقبة، مكوي وحيد، الطبيعة القانونية لعقد الفرنشايز، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي، شعبة

الحقوق، تخصص قانون الأعمال، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2018-2019، ص7.

ورغم أن هذا التعريف يعتبر أول محاولة عربية لتحديد عقد الفرنشايز، إلا أنه جاء قاصرا ومتجاهلا لعناصر جوهرية في عقد الفرنشايز، كنتيجة لعدم استيعاب المشرع التونسي لفكرة الفرنشايز من جهة، وعدم استيعابه للعناصر الجوهرية التي يجب أن يتضمنها هذا العقد من جهة أخرى<sup>21</sup>

2. التعريف القضائي لعقد الفرنشايز:

لقد استطاع القضاء أن يعرف الفرنشايز من خلال جمعه لعدة آراء وهذا ما سنتناوله في هذه الجزئية:

تعريف الاتحاد الدولي للفرانشيز: عملية الفرانشيز بأنها علاقة تعاقدية بين طرفين هما المانح والممنوح، يلتزم بمقتضاها المانح بنقل المعرفة الفنية والتدريب للممنوح له الذي يقوم بالعمل تحت أسم معروف، أو شكل أو إجراءات مسيطر عليها من قبل المانح. وفي هذا العقد يقوم الممنوح باستثمار أمواله الخاصة في العمل . محل الفرانشيز - بحيث تكون مخاطر نجاح هذه العملية عليه يتحملها بمفرده.<sup>22</sup>

التعريف القضائي لعقد الفرانشيز في القضاء الفرنسي :

عرف القضاء الفرنسي عقد الفرانشيز في حكم صادر عن محكمة الاستئناف بباريس في 28 أبريل 1978 حيث جاء فيه: "العقد الذي بموجبه يضع المرخص تحت إمرة المرخص له، اسمه التجاري بالإضافة إلى الأحرف الأولى **Sigles** والرموز **Symboles** ومجموعة من السلع والخدمات، يتم إنتاجها بطرق أصلية محددة، ويجري اختبارها و ضبطها باستمرار، وذلك بمعرفة المرخص وتحت إشرافه ورقابته"<sup>23</sup>

تعريف عقد الفرانشيز عن طريق محكمة العدل للإتحاد الأوروبي:

تطرقت محكمة العدل للإتحاد الأوروبي لمفهوم عقد الفرانشيز حال فصلها في القضية المعروفة بقضية **Compari** عام 1977، وقضية **Prenuptai** في 28 يناير 1986: "ينشأ التزام تقوم

<sup>21</sup>. سوسي لمين، عقد الفرنشايز -دراسة في القانون الخاص- مذكرة من أجل الحصول على شهادة الماجستير في الحقوق، فرع حماية المستهلك المنافسة، جامعة الجزائر 1 بن يوسف بن خدة، كلية الحقوق، سعيد حمدين، الجزائر، 2015-2016، ص 24.

<sup>22</sup>. محمد أحمد علي شيماء، عقد الامتياز التجاري ( الفرانشيز)، المجلة القانونية "JLAW"، المجلد 9، العدد 3، سنة 2021، ص 774.

<sup>23</sup>. رحو حليلة، النظام القانوني لعقد الفرانشيز، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق تخصص قانون معمق، جامعة بلحاج بوشعيب، عين تومشنت، الجزائر، 2021-2022، ص 10.

بمقتضاه شركة مقرها بأحد الأقاليم المتخصصة في مجال التوزيع وتستغل في ذلك عدة طرق تجارية، بتحويل عدة تجار مستقلين نتيجة مقابل مادي، إمكانية إقامة أعمالهم في أقاليم أخرى مستغلين في ذلك اسمها التجاري والطرق التجارية التي ساهمت في تحقيق نجاحها، كما يخولهم الاستفادة من شهرة العلامة التجارية فعقد الفرنشايز من هذا المنطق يختلف عن عقد التوزيع الإقليمي، أو عقد التوزيع المعتمد، واللذان لا يتضمنان استغلال الاسم التجاري للمورد، ولا تطبيق طرق تجارية موحدة، ودفع ايتاوات مالية في مقابل المزايا الممنوحة".<sup>24</sup>

تعريف القضاء اللبناني لعقد الفرنشايز:

عرف عبر محكمة الدرجة الأولى في بيروت في حكمها تحت رقم 28/96 أثناء نزاع على أنه: «اتفاق يحصل عادة بين تاجر أو صناعي يتعاطى تجارة الجملة وبين شخص يتعاطى أو يرغب في تعاطي تجارة المفرق بصورة مستقلة ولحسابه الخاص، فتعتمد الشركة إلى تسهيل تكوين مركز أو محل تجاري يكون ملكا للتاجر، وتعطيه حق بيع بضاعة من ماركة مشهورة، مع حق استعمال هذه الماركة والاسم التجاري في محله على أن يتمتع التاجر عن بيع بضاعة أخرى مزاحمة لهذه الماركة».<sup>25</sup>

ومن الملاحظ أيضا بعد التطرق لتعريف القضاء اللبناني لعقد الفرنشايز أنه قد حصره في مجال واحد ألا وهو التوزيع فقط بالرغم من أن الفرنشايز أشمل بكثير من ذلك فقد يكون خدماتيا أو تصنيعيا أو غيره من المجالات الأخرى.<sup>26</sup>

#### التعريف القضائي لعقد الفرنشايز في قضاء الولايات المتحدة الأمريكية:

يعرف قضاء الولايات المتحدة الأمريكية عقد الفرنشايز بأنه: "عبارة عن عقد تفضيلي يلتزم بمقتضاه مستغل العلامة المتلقي، وهو بائع لسلع وخدمات صاحب العلامة المانح وفقا للطرق والأساليب المحددة من طرف هذا الأخير، وهذا الانسجام في التوجيهات والرقابة على الجودة والتوزيع يؤديان إلى إقبال الزبائن على محلات المستغل من أجل حصولهم على منتجات تحمل علامة مالك العلامة".<sup>27</sup>

<sup>24</sup>. نفس المرجع.

<sup>25</sup>. موقع سوريا للقضاء والمحاماة نشر بتاريخ 2006/08/26 على الموقع: <http://www.Alnazaba.net>.

<sup>26</sup>. سمار رابح، مكحدي صوفيان، عقد الفرنشايز، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون الأعمال، جامعة آكلي محند أولحاج، البويرة، الجزائر، 2019-2020، ص8.

<sup>27</sup>. رحو حليلة، النظام القانوني لعقد الفرنشايز، مرجع سابق، ص10.

3. التعريف الفقهي لعقد الفرنشايز: تعددت التعريفات الفقهية التي تناولت عقد الفرنشايز، فهناك من قال بأنه عقد تقوم بموجبه مؤسسة بالترخيص للتاجر المرخص له حق استعمال العلامة، والمعرفة الفنية مع الاستفادة من المساعدة والدعم المستمرين اللذين يقدمهما المانح للممنوح له، حتى يتمكن هذا الأخير من تكرار النجاح الذي حققه المانح باستعمال العلامة التجارية، وفي مقابل ذلك يلتزم الممنوح له بدفع مقابل مالي يتمثل في حق الدخول، الإتاوات الدورية والاشتراكات.<sup>28</sup>

يعرف الأستاذ (D.Ferrier) عقد الفرنشايز بأنه: «العقد الذي بمقتضاه يقوم المانح صاحب علامة تجارية ومعرفة فنية اقتصادية أو تقنية مختبرة بالتعهد بتبليغ هذه العناصر للمتلقي، مقابل دفع هذا الأخير رسم الدخول لشبكة الفرنشايز والأتاوى الدورية، وذلك بغرض تكرار النجاح الذي حققه المانح في نشاطه».<sup>29</sup>

يعرفه الدكتور ياسر سيد الحديدي عقد الفرنشايز

بأنه: "وسيلة عقدية للتعاون فيما بين المشروعات المستقلة والتي تعتمد على نقل المعارف الفنية والتجارية وما يرتبط بها من حقوق الملكية الفكرية والصناعية والمساعدة الفنية من المانح للممنوح له الذي يمارس نشاطه وفقا لمعايير وشروط يضعها المانح في مقابل أداءات مالية للأخير بهدف تكرار النجاح الذي حققه المانح في نشاطه التجاري".<sup>30</sup>

إذن عقد الفرنشايز حسب ما عرفه الدكتور ياسر الحديدي هو السماح للأخريين بتكرار الذي قد سبق تحقيقه من قبل.

يعرفه الأستاذ J-M.LELOUP

بأنه: «عقد ملزم لجانبين ومستمر التنفيذ، تقوم بمقتضاه مؤسسة، تسمى المانح، بمنح مؤسسة أو عدة مؤسسات أخرى تسمى المتلقي، حق تكرار نظام التسيير المختبر مسبقا من قبل المانح، مع الاستفادة المتلقي بمساعدته التقنية المستمرة، وذلك تحت شعار وشارات جلب الزبائن الخاصة

<sup>28</sup>. سوسي لمين، عقد الفرنشايز - دراسة في القانون الخاص - مرجع سابق، ص32.

<sup>29</sup>. إقچطال فريدة، النظام القانوني لعقد الفرنشايز في ظل القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون العقود، مدرسة الدكتوراه للقانون الأساسي والعلوم السياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة آكلي محند أولحاج، البويرة، الجزائر، 2016، ص19.

<sup>30</sup>. الحديدي ياسر السيد، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، دار الفكر العربي للطباعة والنشر، مصر، 2008، ص29.

بالمناح، وبفضل الميزة التنافسية التي يقدمها المانح، يمكن بصفة معقولة، المتلقي الذي يبذل العناية اللازمة من إقامة أعمال مربحة»

يعرفه كل من الأساتذة **C.Grimaldi، S.Meresse، O.Zakharov**:

«العقد الذي بموجبه ينقل مانح الفرنشايز معرفته الفنية ويضع تحت تصرف المتلقي الشارات المميزة لعلامته التجارية بالإضافة إلى تامين المساعدة التقنية لملتقى الفرنشايز، مقابل مبلغ مالي معين والالتزام بممارسة النشاط المنفق عليه (محل الاتفاق)». ويتبين من التعريفات السابقة الذكر على أنه حتى يصح وصف علاقة تعاقدية بأنها عقد فرنشايز؛ يجب أن تجتمع مجموعة من الشروط، تتمثل في اتفاق يلتزم بموجبه أحد الأطراف -مانح الفرنشايز-، بمنح للطرف الآخر -ملتقى الفرنشايز-، الحق في ممارسة واستغلال نشاط معين في منطقة معينة، وفق أسلوب معين ثبت نجاحه بالتجربة، مع السماح للمتلقي باستعمال جميع مستلزمات ومقومات هذا النشاط، من اسم وعلامة تجارية أو خدمة وخطط إدارية وتسويقية ومالية وإعلانية، مع تقديم المساعدة والتدريب والإشراف أثناء مدة العقد نظير مقابل مالي معين يتفق عليه.<sup>31</sup>

يتضح من هذه التعريفات مجتمعة أن عقد الامتياز هو علاقة قانونية بين المانح والمتلقي، والتي بموجبها يكون المانح ملزماً بالترخيص للمتلقي كل أو بعض عناصر الملكية الفكرية الخاصة به التي يستغلها في مؤسسته، وتزويده بالمعرفة الفنية المجربة والمختبرة والمساعدة الفنية قبل وأثناء تنفيذ العقد، شريطة أن يكون المتلقي ملزماً بالدفع مقابل دخول شبكة الامتياز وإتاوة دورية، والحفاظ على سرية التقنية معرفة الجهة المانحة والتعاون معها للحفاظ على سمعة المنتج أو الخدمة التي تقدمها الشبكة.<sup>32</sup>

من خلال هذه التعريفات نجد بأن كلها تتفق على مايلي:

1- الفرنشايز عقد قانوني يتم توقيعه بين الشركة المانحة للامتياز (الفرانشايز) والشركة المستفيدة من الامتياز (الفرانشايزي)، ويهدف إلى تحديد الشروط والأحكام التي يجب إتباعها من قبل الطرفين.

<sup>31</sup> إقبطال فريدة، النظام القانوني لعقد الفرنشايز في ظل القانون الجزائري، مرجع سابق، ص19.

<sup>32</sup> مسلم الطاهر، محاربة الاحتكار في الفرنشايز بين الشريعة والقانون، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، المجلد 11، العدد

1، جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة، الجزائر، 2015، ص202.

2- يتمتع عقد الفرنشايز بميزات كثيرة، فهو يوفر للفرنشايزي حق استخدام اسم العلامة التجارية والخدمات والعمليات التجارية المطورة والمعترف بها، ويوفر للفرنشايز حق توفير المنتجات والخدمات التي يمثلها الفرنشايزي، بالإضافة إلى حق تحديد معايير الأداء اللازمة للفرنشايزي للحفاظ على المستوى المطلوب من الخدمة والجودة.

3- يجب أن يتضمن عقد الفرنشايز شروطاً مفصلة وشفافة بشأن مجال التشغيل والمنتجات والخدمات المتاحة للفرنشايزي، والتكاليف المرتبطة بالترخيص والتسويق والدعم الفني والتدريب والإشراف على العمليات وغيرها من الأمور الهامة. كما يتضمن الفرنشايز شروطاً للمساءلة والتسوية في حالة وجود نزاع بين الطرفين.

4- يجب أن يتم تنفيذ عقد الفرنشايز بموجب القوانين واللوائح المعمول بها، ويتعين على كل طرف الالتزام بالشروط والأحكام المتفق عليها.

الفرع الثالث: أهمية عقد الفرنشايز

الحقيقة أن التعاون بين المشروعات المستقلة أصبح في الوقت الراهن ظاهرة ضرورية وهامة في التبادلات الاقتصادية، سيما مع تقدم التكنولوجيات الحديثة التي شملت مختلف القطاعات والميادين.

إن من النتائج المترتبة عن الأمر السابق، الزيادة الحاصلة في مستوى الإنتاج السلي والخدمات بصورة واضحة للعيان، إضافة إلى تنوعها الكيفي، والتحسين في نوعيتها وجودتها، ولعل هذا الأمر عزز بصفة مباشرة من قدراتها التنافسية سواء في مستوى الإنتاج والتصنيع، أو في مستوى العرض والتسويق. إن هذا التحسن المطرد شمل المشروعات المنتجة من جهة، والمشروعات القائمة بالتوزيع من جهة أخرى. ولئن كان تبني نظام الفرنشايز التجاري من قبل المؤسسات والشركات التجارية راجع بالأساس إلى ملامح هذا النظام وخصائصه التي تميزه عن غيره من الأساليب التجارية التقليدية المعروفة والمتداولة، إلا أنه أصبح فيما نرى ضرورة تقتضيها ضرورات تأمين انتظام النشاط التجاري واستمراره في المحيط الاقتصادي، حيث تعتبر فيه العزلة مظهراً من مظاهر الضعف، وسبباً من أسباب الذبول والتلاشي في حلبة الصراع على فرص توزيع و اجتذاب العملاء المحتمد بين الوحدات الاقتصادية المختلفة.<sup>33</sup>

<sup>33</sup> إبراهيم الهيدروسي عائشة، الطبيعة القانونية لعقد الفرنشايز - دراسة مقارنة -، رسالة استكمالاً لمتطلبات كلية القانون

للحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص، كلية القانون، جامعة قطر، يناير 2020، ص29.

تكمّن أهمية الفرنشايز أو الامتياز التجاري في أنه يحقق ذلك الانتشار والتوسع المنشود لأصحاب المشروعات التجارية الناجحة ذات السمعة والشهرة التجارية، وذلك بدون أي أعباء مالية أو إدارية إضافية. بل إنه يدر عليهم عوائد من الممنوحين لحق الامتياز التجاري، بينما يحقق للطرف الآخر الذي يحصل على الامتياز التجاري تملك وتشغيل نشاط تجاري متمتعاً بالاستقلالية، بل إنه يبدأ من حيث انتهى أو حقق الآخرون من نجاحات وسمعة تجارية، مدعوماً بالمساعدة الفنية والإدارية، إضافة إلى خبرة مانح الامتياز، فنظام الامتياز التجاري يحقق مصالح المانح والممنوح له الامتياز، بما فيه من تطوير وتنمية آليات الاستثمار، بإفادة المانح من الانتشار في أسواق مختلفة ومتنوعة ما كان يصل إليها دون استثمار أموال طائلة، ومن ناحية أخرى إفادة الحاصل على الامتياز من سمعة وشهرة المانح وما يقدمه من خدمات أو منتجات، محققاً بذلك أرباحاً ما كان ليحققها بمفرده في وقت وجيز، لذا ليس من المستغرب أن تغطي مجالات منح الامتياز قطاعات عريضة من الأنشطة المختلفة كالتعليم، والصحة، وخدمات النظافة والصيانة، والمطاعم، وغيرها من القطاعات الأخرى.

ووفقاً للمنظمة الدولية للفرنشايز، ساهم الامتياز التجاري بإحداث تغييرات جوهرية في أكثر من 85 مجالاً من أوجه العمل التجاري من منتجات وخدمات مطبقة في أكثر من مائة دولة حول العالم، وتشير بعض التقديرات أن مشروعات «الفرنشايز» يمثل 50% من نماذج أعمال التجزئة في العالم، بينما أصبحت تساهم بنحو 68% من تلك الأنشطة وتوسع العمل بعقود الامتياز التجاري ليلبغ عدد شركات الفرنشايز في العالم أكثر من 15 ألف شركة تعمل في 110 قطاعاً من قطاعات الأعمال، وقدّر اقتصاديون أن هناك امتيازاً جديداً كل ستة دقائق ونصف في العالم، فـ شركة **Eleven-7** مثلاً، بلغ عدد امتيازاتها أكثر من ثلاثين ألف امتياز، وبلغ عدد الامتيازات الممنوحة في جميع أنحاء العالم من شركة الفنادق العالمية «انتركونتيننتال» أكثر من ثلاثة آلاف امتياز، فضلاً عن انتشار استخدام عقود الامتياز التجاري في صناعات كبيرة كصناعة البترول والسيارات والأدوية وغيرها، وكذلك في قطاعات إنتاجية وخدمية كثيرة، كالمأكولات والمشروبات والأثاث والأجهزة الكهربائية والإلكترونية، وخدمات النقل، والصيانة والنظافة والكمبيوتر والخدمات التعليمية والسفر والسياحة، ففي مجال الصناعات البترولية هناك موبيل، وتوتال، وكالتكس، وفي مجال الملابس الجاهزة هناك أسماء مثل بنيتون، وميكس، وفي مجال الوجبات السريعة بيتزا هت، وكنتاكي، وماكدونالدز، وباسكن روبنز، وفي مجال الخدمات

فيزا، وبادجت، وفي مجال صناعة السيارات جنيرال موتورز، وهيونداي، وفي مجال الفنادق شيراتون، وهيلتون، وموفنبيك، والأمثلة كثيرة.

عليه، فإن أي رائد أعمال أو مستثمر عند الشروع في بداية مشروعات حرة، يكون أمامه ثلاثة خيارات استراتيجية، إما شراء مشروع قائم، أو إنشاء مشروع جديد، أو الحصول على امتياز تجاري من شركة ذات اسم وعلامة تجارية ومنتجات معروفة. وهنا تكمن أهمية الفرنشايز باعتبارها بديل قوي لبدء النشاط التجاري. ويعود عقد الفرنشايز على كلا المتعاقدين بمجموعة من المزايا، فضلاً عن تحقيق مزايا للدول الممنوح لها، ويمكن تلخيصها في النقاط التالية:

أولاً: أهم المزايا المحققة للمانح:

- التوسع السريع في الأسواق المستهدفة، دون تحمل تكاليف استثمارية عالية.

- توزيع السلع أو الخدمة بأسلوب محدد ومنظم.

- استفادة المانح المادية من المبالغ التي يدفعها الممنوح له سواء كرسوم أو نسبة الأرباح.

- مديرو الوحدات التابعة له، هم في الواقع مالكون للمشروع وليسوا موظفين لديه، الأمر الذي يدفعهم للحرص على نجاح المشروع، وتقديم مقترحات إيجابية لتحسين العمل به، بهذا فإن

المانح يتغلب على تعقيد عملية إدارة فروع جديدة، قد تتطلب إدارتها رأس مال كبير جداً، وجهداً ورقابة ومخاطرة كبيرة.

- استفادة المانح المادية من عملية تزويد محلات الممنوح لهم بالمواد، لأنه وفق شروط النظام وللمحافظة على الجودة، فإن الممنوح له يقوم بشراء معظم المواد من المانح الذي يستطيع أن يوفرها بسعر منافس.

- انخفاض نفقات مانحي الامتياز على الترويج والدعاية، لأنه عادة ما يتم إلزام ممنوحي

الامتياز بدفع رسوم تخصص لصندوق الترويج والدعاية المشترك.

- لمانح الامتياز موقع مريح إذا ما تعلق الأمر بتوزيع الصلاحيات والمسؤولية تجاه الآخرين،

لان ممنوح الامتياز، الذي يدير مشروعه كصاحب شركة مستقلة، هو من يتحمل مسؤولية

أفعاله، لذلك لن يطالب عملاء ممنوح الامتياز مانح الامتياز مباشرة بأية حقوقهم، على الرغم

من إدراكهم بأن نظام الفرنشايز يعمل في كثير من الأحيان ككيان واحد.

- الفرنشايز بالنسبة لمانحي حق الامتياز هو أيضاً وسيلة للتخلص من مشاكل التوظيف وإدارة

الموارد البشرية، لأن ممنوحي الامتياز هم الذين يأخذون ذلك على عاتقهم.<sup>34</sup>

<sup>34</sup>. مركز البحوث العلمية، الامتياز التجاري، غرفة أبها، رؤية Vison 2030، المملكة العربية السعودية، 2021، ص 8.

ثانياً: أهم المزايا المحققة للممنوح له:

- توفير المستهلكين، فهذا العقد يمكن المرخص له من الاستفادة الكاملة من الشركات التجارية الكبرى، ذات السمعة العالمية، التي تضمن له المستهلكين دون عناء أو مشقة.
  - الخدمات الإدارية والتسويقية، غالباً ما يجذب المستهلك نحو العلامات التجارية التي تقدم (خدمة أفضل)، إذ إن المستهلك يتوقع جودة الخدمة نفسها في أي محل من محلات العلامات التجارية، مما يجعل المانح يقدم خبراته الإدارية والتسويقية للممنوح له حفاظاً على سمعته التجارية، التي يستفيد منها الممنوحين بالدرجة الأولى.
  - الحفاظ على معايير الجودة، والسر وراء نجاح الامتياز التجاري الدولي، أن جميع الممنوحين مرتبطين بالشركة الأم، وأنهم يمثلونها أمام المستهلكين، وهذا يدفع مانح حق الامتياز لفرض عدة معايير للجودة على المستفيد؛ لضمان تقديم خدمة أو منتج تليق بسمعة العلامة التجارية دولياً، حيث سيطلع المانح الممنوح له بشكل مباشر على خبرته في تشغيل المشروعات، وبالتالي ستصبح جزءاً من أسلوبه في العمل.
  - مصاريف التشغيل أقل، هذه ميزة إضافية حيث إن معظم الممنوحين لا يتكفون مصاريف إعداد دور العرض (المعارض أو الواجهاث)، إذ إنها غالباً ما تكون ضمنية في المصاريف المبدئية التي تدفع للمانح، كما أن المستفيد يتلقى مساعدات مستمرة من قبل المانح بخصوص تصميم وصيانة المعارض والمخازن، وهذا سيوفر عليه استشارات وساعات عمل كثيرة.
  - انخفاض نسبة المخاطرة: إن معظم المتخصصين في مجال الاستثمار يتفقون على أن إدارة نشاط ما عن طريق الامتياز التجاري ينطوي على مخاطر أقل وأن نسبة تعرضه للفشل أيضاً تكون أقل، وذلك لخبرة المانح ومعرفة رغبة المستهلكين قبل البدء في المشروع.<sup>35</sup>
- ثالثاً: أهم المزايا التي يحققها الفرشايز على الصعيد الدولي:
- عقد الفرشايز من العقود التي تساعد على التنمية الاقتصادية والتجارية للممنوح له الامتياز، لأن هذا النوع من الاستثمار يساهم في تشغيل القوى العاملة المحلية ويعتبر وسيلة ناجحة لحل أزمة البطالة، على سبيل المثال: يوفر تطبيق هذا العقد في مصر من 10 إلى 20 ألف فرصة عمل سنوياً.

<sup>35</sup> العنقري إحسان عبد الرحمن، عقد الامتياز التجاري "دراسة فقهية تطبيقية" بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير في الفقه المقارن، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، المعهد العالي للقضاء قسم الفقه المقارن، التعليم الموازي، المملكة العربية السعودية، 2010، ص34.

- يقلل العقد من نسبة تدفقات رأس المال العامل الخارج، ويزيد الاستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة، ويحفز الشركات المحلية على إعادة ترتيب ملفاتها حتى تتمكن من المنافسة بما يحسن من جودة المنتجات أو الخدمات المقدمة للمستهلكين. يساهم تطوير المنتجات المحلية في اللجوء إلى المتاجرة بالمنتجات المحلية بدلاً من البضائع المستوردة.

- يعزز هذا العقد تنمية الموارد البشرية بالدولة من خلال التدريب الذي يتلقاه في المشاريع القائمة مما يساعد على تحسين كفاءة الموارد البشرية.<sup>36</sup>

إذن من خلال ما عرضناه حول مدى الأهمية البالغة بالنسبة لعقد الفرنشايز والمزايا التي تعود لكلا من الطرفين وعلى المستوى الاقتصادي والتجاري الدولي يمكننا صياغة كل ذلك في عدة نقاط هي:

- الحصول على علامة تجارية مشهورة وقوية.

- الحصول على الدعم والتدريب.

- توفير التكاليف العالية للإنشاء والإدارة.

- تحقيق الاستقلالية والربحية.

- توسيع الأعمال والاستثمار.

- تقليل المخاطر.

- تحقيق النمو المستدام والمستقر على المدى الطويل.

المطلب الثاني: الطبيعة القانونية لعقد الفرنشايز:

يعتبر عقد الفرنشايز من العقود التي لم يتم وضع قانون خاص بها في معظم الدول إلى حد علمنا، إلا أننا نجد أن هناك العديد من الدول التي اتخذت أسلوب القياس لهذا النوع من العقود، وهو التشابه بين عقد الفرنشايز وبين غيره من العقود المسماة، وهو أمر غير مرغوب فيه من الناحية القانونية لأن هذا النوع من الخطأ قد يؤدي في النهاية إلى الخطأ في التكييف الفعلي للعقد، فمثل هذا الخطأ قد يؤدي إلى الخروج عن الإرادة الفعلية للأطراف التي تم بموجبها إبرام هذا العقد وهو الأمر الذي لا نود حدوثه.

ونتيجة لغياب النصوص التشريعية التي تنظم هذا العقد، فإنه لا يوجد قانون واحد يطبق على جميع جوانبه، وإنما وجدت بعض القوانين والأنظمة التي تعالج بعض جوانبه كقوانين المنافسة

<sup>36</sup> دعاء طارق بكر البشتاوي، عقد الفرنشايز وآثاره، مرجع سابق، ص 40.

ومنع الاحتكار، وقد وقع عبء إيجاد حلول قانونية للمشاكل التي تقع بسبب تنفيذه على عاتق القضاء والفقهاء، أسوة بغيره من العقود التي لم ينظم المشرع أحكامها.<sup>37</sup>

الفرع الأول: تمييز عقد الفرانشيز عما يشابهه من العقود الأخرى

أولاً- تمييز عقد الفرانشيز عن عقد الامتياز التجاري:

نحاول هنا عرض مميزات عقد من شأنه إزالة الغموض عن كلا العقدين وتمييزهما عن بعضهما البعض، حتى لا يبق هناك إشكال في التفريق بينهما.

عرف الفقيه جون أزييم عقد الامتياز التجاري أنه: "عقد توزيع لمدة محددة يمنح تاجر يدعى الممتاز بصفة إستثنائية الحق في إعادة بيع منتوجه لتاجر مستقل يدعى صاحب الامتياز في منطقة إقليمية محددة وبالمقابل هذا الأخير يلتزم بالتمويل لديه إستثنائياً، شرط تحمله بعض الالتزامات وموافقة رقابة الممتاز له".<sup>38</sup>

ونرى من خلال التعريف أن هناك تقارب بين العقدين في أحكامهما، وأن كلاهما يبرمان من طرفان مستقلان، كما نرى أن لكل عقد مميزاته نحددها كما يلي: أن جوهر عقد الفرانشيز يقوم على إبلاغ المعرفة الفنية وضمان المساعدة المستمرة بعد نقل الاسم أو العلامة التجارية أو حتى براءات الاختراع وغيرها من حقوق الملكية التجارية والصناعية، أما عقد الامتياز التجاري عقد توزيع السلع تحت علامة المرخص. أما إذا اشتمل عقد الفرانشيز عناصر الامتياز التجاري المتمثلة في "حصرية الإقليم، حصرية الشراء، رخصة العلامة" فالأول (الفرانشيز) يعتبر أكثر شمولية من الثاني (الامتياز التجاري) وأكثر تقدماً، حيث يتجاوز مجرد التوزيع ويتخطاه إلى تطوير مشروع المتلقي، وهذا هو مغزى الاستثمار. أما من حيث موضوع العقدين، فإن عقد الامتياز التجاري يرد فقط على السلع باستعمال المرخص له العلامة الخاصة بالمرخص لتوزيع السلع، في حين يرد عقد الفرانشيز على كل من التصنيع، التوزيع، والخدمات باستعمال اسم المانح وعلامته التجارية وأيضاً على السلع.<sup>39</sup>

ثانياً - تمييز عقد الفرانشيز عن عقد الشركة:

<sup>37</sup>. إبراهيم الهيدوس عائشة، مرجع سابق، ص. 35.

<sup>38</sup>. رحو حليلة، النظام القانوني لعقد الفرانشيز، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر، شعبة الحقوق، تخصص قانون خاص

معمق، جامعة بلحاج العربي، عين تموشنت، الجزائر، 2020-2021، ص. 26.

<sup>39</sup>. رحو حليلة، مرجع سابق، ص. 26.

" هو عقد بمقتضاه يلتزم شخصان أو أكثر بأن يساهم كل منهم في مشروع مالي بتقديم حصة من مال أو من عمل لاقتسام ما قد ينشأ عن هذا المشروع من ربح أو من خسارة".

ويتشابه عقد الشركة مع عقد الفرانشيز في أنه يتوافر بشأنه العنصرين الأول والثاني والمتمثلان في وجود شخصين على الأقل وهما صاحب الفرانشيز والمرخص له، كما أن كليهما يقدم حصة، فصاحب الفرانشيز يقدم المعرفة الفنية، والمرخص له يقدم المحل التجاري ورأس المال اللازمين لاستغلال المعرفة الفنية والعلامة التجارية. أما باقي العناصر فهي تميز عقد الشركة عن عقد الفرانشيز، إذا تنتمي فيه المشاركة بين صاحب الفرانشيز والمرخص له، كما أن اقتسام الأرباح غير وارد فالخسائر يتحملها المرخص له ولا تؤثر على صاحب الفرانشيز.<sup>40</sup>

### ثالثا - تمييز عقد الفرانشيز عن عقد نقل التكنولوجيا:

يُعرف عقد نقل التكنولوجيا بأنه: " اتفاق يتعهد بموجبه مالك التكنولوجيا بأن ينقل - لقاء بدل مادي - معلومات فنية إلى مستورد التكنولوجيا لاستخدامها في طريقة فنية خاصة لإنتاج سلعة معينة أو تطويرها أو لتركيب وتشغيل آلات أو أجهزة أو لتقديم خدمات".

وبمقارنة عقد الفرانشيز مع عقد نقل التكنولوجيا يتبين لنا أوجه التشابه متمثلة فيما يلي:

1. يتضمن عقد نقل التكنولوجيا التزاما رئيسيا بنقل المعرفة الفنية مع كل ما يتطلب من مستندات ومساعدة فنية لوضعها موضع التنفيذ، فيمكن وحسب طبيعة التكنولوجيا التي يتم نقلها أن يقع على عاتق ناقل التكنولوجيا إجراء تدريبات للمتلقي. وهذا الالتزام يتطابق في طبيعته مع التزام نقل المعرفة الفنية في إطار عقد الفرانشيز.

2. يلتزم مستورد التكنولوجيا بالحفاظ على سرية المعرفة الفنية وسرية التحسينات التي يحدثها عليها مورد التكنولوجيا، وهو التزام أيضا يقع على عاتق الممنوح في عقد الفرانشيز.

<sup>40</sup> مرزوق محمد سادات، الجوانب القانونية لعقد الفرانشيز، في: مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، ع.54، 2013، ص.ص.

3. يلتزم الممنوح في عقد الفرانشيز باستغلال حزمة الفرانشيز وفق تعليمات المانح، كما يلزم مستورد التكنولوجيا باستغلال التقنية التكنولوجية المنقولة وفق شروط المورد.

4. يدفع مستورد التكنولوجيا مقابلا -للتقنية التكنولوجية التي يستغلها- للمورد، الذي يضمن بدوره هذا الاستغلال ويمكن أن يحدد المقابل أو البدل جزافا أو بنسبة من رقم الأعمال. وهو بذلك لا يختلف عن التزامات الممنوح والمانح في عقد الفرانشيز فيما يتعلق بمقابل حزمة الفرانشيز الذي يلتزم به الممنوح اتجاه المانح وبالضمان الذي يلتزم به المانح اتجاه الممنوح.

5. قد يتضمن نقل التكنولوجيا شرط التمون الحصري، فيقع على المستورد الالتزام باستيراد خدمات معينة ومواد أولية من لدن المورد أو من لدن شخص آخر يعينه، وهو التزام وارد في عقد الفرانشيز.

وبالرغم من أوجه التشابه الموجودة بينهما، إلا أنهما يختلفان اختلافا جوهريا يتمثل في:

- اختلاف غايتهما الاقتصادية وبالتالي اختلاف موضوع العقد، فعلى خلاف عقد الفرانشيز لا يتضمن عقد نقل التكنولوجيا تكرار تجربة اقتصادية متكاملة.
- عقد الفرانشيز غايته تكرار نجاح المانح وبما أن المعرفة الفنية أهم مقومات هذا النجاح فيجب أن تواكب تطور المعارف الفنية المنافسة، كما يلتزم الممنوح بنقل التحسينات التي يحدثها على المعرفة الفنية إلى المانح. أما عقد نقل التكنولوجيا يلتزم المورد بأن ينقل المعرفة الفنية محل التعاقد إلى المستورد.<sup>41</sup>

- ويعتبر عقد نقل التكنولوجيا اتفاقا يلتزم بموجبه مالك التكنولوجيا بنقل معلومات فنية إلى مستوردها لاستعمالها في المجال الصناعي لإنتاج سلع معينة وتطويرها وتركيب وتشغيل الآلات أو الأجهزة وتقديم الخدمات نظير مقابل مادي، مما يعني أن موضوع عقد نقل التكنولوجيا يركز على نقل معلومات فنية متعلقة بتكنولوجيا الإنتاج والاستعمال أو تكنولوجيا الخدمات.

ويكمن الاختلاف الجذري بين العقدين في اختلاف المفهوم الاقتصادي لكل منهما، وبالتالي في اختلاف موضوع العقد، فعقد نقل التكنولوجيا لا يتضمن في موضوعه تكرار تجربة اقتصادية متكاملة العناصر كما هو الحال في عقد الفرانشيز، كما يختلفان كذلك في شق وضع العلامات

<sup>41</sup>. عروسي ساسية، مرجع سابق، ص.ص. 123-126.

التجارية والعلامات الجاذبة للزبائن تحت تصرف الفرونشيزي، حيث يغيب هذا الالتزام في عقد نقل التكنولوجيا.<sup>42</sup>

#### رابعاً - تمييز عقد الفرنشايز عن عقد الوكالة التجارية:

يتميز كلا العقدين بأنهما من عقود التوزيع، إلا أنه تتنوع نقاط الاختلاف بينهما، وللحديث عن هذا الاختلاف يجب أولاً التطرق لتعريف عقد الوكالة وبيان أهم صفاته للتمكن من التفرقة بينهما:

تعريف الوكالة التجارية: " هي العقد الذي يقيم الموكل بمقتضاه شخصاً آخر مقام نفسه في تصرف جائز معلوم على أن يكون هذا التصرف من الأعمال التجارية".<sup>43</sup>

#### خامساً - تمييز عقد الفرنشايز عن عقد الترخيص:

تعريف عقد الترخيص: "عقد الترخيص التجاري هو أسلوب لممارسة النشاط التجاري يقوم بين مقاوله مرخصة من جهة ومقاوله مرخص لها من جهة أخرى، حيث يقوم المرخص بمنح المرخص له، الحق في استغلال المعرفة الفنية والعلامات الفارقة الخاصة به مع التزامه بتقديم المساعدات التقنية طيلة مدة العقد في مقابل تعويض مالي يتخذ عدة أشكال حسب اتفاق الطرفين، بهدف تطوير المقاولات المتعاقدة تحت مراقبة المرخص المستمرة وفي جو من التعاون والاستقلال".<sup>44</sup>

#### الفرع الثاني: الطبيعة الخاصة لعقد الفرنشايز

<sup>42</sup> بن يحيى سعيدي، عقد الفرونشيز كوسيلة لتحقيق التنمية الاقتصادية، مجلة الدراسات الحقوقية، مج8، ع1، 2021، ص.162.

<sup>43</sup> سمار رابح، مكدي صوفيان، عقد الفرنشايز، مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص: قانون أعمال، شعبة الحقوق، جامعة آكلي محند أولحاج، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم القانون الخاص، 2020، ص.20.

<sup>44</sup> عبد الله محمد أمين، آثار عقد الفرنشايز وانقضاءه = The impact and Termination of Franchising Contract، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص: القانون الخاص، جامعة الشرق الأوسط، كلية الحقوق، قسم القانون الخاص، 2015، ص.24.

بعد توضيح الفرق بين عقد الفرانشيز وغيره من العقود الأخرى، إلا أن عقد الفرانشيز يتميز عن غيره من العقود في محلّه إذا يضم المحل فيه عنصرين لا يتوفران لغيره.

□ خصوصية المحل في عقد الفرانشيز:

يستند عقد الفرانشيز على عناصر أساسية تكون الباعث الحقيقي لازدهاره وتقدمه، وتنقسم هذه العناصر إلى المعرفة الفنية والمساعدة التقنية، عناصر الملكية الفكرية، وهذا ما يسمى بحزمة الفرانشيز.

#### - المعرفة الفنية:

عرف الاجتهاد القضائي الفرنسي المعرفة الفنية بأنها إبداع فكري محض، يتعلق بمجموعة من المعارف والتجارب ذات طبيعة تقنية، تجارية وإدارية المعمول بها في الممارسة العملية لتشغيل ممارسة تجارية أو مهنية.

#### - المساعدة التقنية:

يتمثل دور المساعدة الفنية في عقد الفرانشيز في تقديم الخدمات اللازمة لوضع المعرفة الفنية المنقولة موضع التنفيذ.

ويعرف عقد المساعدة الفنية أو التقنية بأنه: "إعطاء كل ما هو مطلوب تقنيا وفنيا ووضع جميع الأساليب والوسائل تحت تصرف الطرف الآخر الراغب بالحصول على هذه التقنية".<sup>45</sup>

#### المبحث الثاني: الإطار النظري لعقد نقل التكنولوجيا:

حاول في هذا المبحث التطرق لمختلف الجوانب الضرورية للجانب النظري، حيث نستعرض الجانب المفاهيمي لنقل التكنولوجيا التي تتميز عن غيرها بالعديد من الخصائص تعكس مميزات مختلف أنواع عقود نقل التكنولوجيا، والتي لا يمكن أن تصيب هدفها إلا من خلال تحقيق العديد من الشروط.

#### المطلب الأول: الإطار المفاهيمي لعقد نقل التكنولوجيا

<sup>45</sup>. أمعوش ذهبية، عقد الفرانشيز وآثاره، مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص: القانون العام للأعمال، جامعة عبد الرحمن ميرة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم قانون الأعمال، 2016، ص.ص. 26-27.

يكتسي موضوع نقل التكنولوجيا جانباً في غاية الأهمية بالنسبة لمختلف المتعاملين في شتى المجالات، ويتوقف بلوغ تلك الأهمية مسارها السليم العديد من الشروط نحاول إيجازها في هذه الجزئية.

الفرع الأول - مفهوم نقل التكنولوجيا:

تعددت الاجتهادات المتعلقة بمصطلح نقل التكنولوجيا، حيث يعكس كل اجتهاد زاوية مختلفة عن الأخرى، فهناك من عرفها من جانب لغوي، وهناك من تطرق إليها من جانب اقتصادي، وقانوني، وعليه سوف نتناول كل منها على حدا.

أولاً- مفهوم النقل:

تستخدم كلمة نقل في العديد من النواحي، وعليه سوف نقوم بشرح كل منها على حدا. تشير كلمة نقل من الناحية القانونية إلى: " نقل حق من شخص لأخر كنقل الملكية أو الانتقال من مكان لآخر ، وكذا انتقال رؤوس الأموال من بلد لآخر".<sup>46</sup>

كما يقصد بها من الناحية الاقتصادية أيضاً: " التغير في اتجاهات الموارد".<sup>47</sup>

ثانياً- مفهوم التكنولوجيا:

يمكن تعريف التكنولوجيا من العديد من النواحي منها الاقتصادية و القانونية واللغوية، وهو ما تم التطرق له على النحو الآتي.

أ . من الناحية اللغوية:

تأخذ التكنولوجيا في مفهومها اللغوي طابعاً مجرداً، فهناك من عرفها حسب لغة البلد ومنها ما ترجم حسب الطابع العلمي، وفي هذا الصدد سوف نتطرق للمفهوم من الناحية اللغوية.

يرجع أصل كلمة تكنولوجيا إلى اللغة اليونانية التي تتكون مقطعين هما: (Techno)

والتي تعني التشغيل الصناعي، والثاني (Logos) أي العلم أو المنهج، لذا تكون بكلمة واحدة علم التشغيل الصناعي.<sup>48</sup>

<sup>46</sup>عباسة عبد الله، الآليات القانونية المستعملة في مجال نقل التكنولوجيا، مذكرة ماستر، جامعة مستغانم، 2019، ص7.

<sup>47</sup>نفس المرجع السابق، نفس الصفحة السابقة.

كما يعرفها المعجم Webster بأنها: " اللغة التقنية والعلم التطبيقي والطريقة التقنية لتحقيق غرض عملي، فضلا عن كونها مجموعة الوسائل المستخدمة لتوفير كل ما هو ضروري لمعيشة الناس ورفاهيتهم.<sup>49</sup>

ب . من الناحية الاقتصادية:

تتعدد مفاهيم التكنولوجيا من الناحية الاقتصادية حسب القطاعات الاقتصادية، ففي قطاع الصناعة يختلف مفهوم التكنولوجيا عن قطاع الخدمات، ولهذا نحاول إلقاء الضوء على البعض منها.

تعريف التكنولوجيا: " هي مجموعة من المعارف والخبرات والمهارات المتاحة والمترابكة والمستنبطة المعنية بالآلات والأدوات والوسائل والنظم المرتبطة بالإنتاج والخدمات الموجهة من أجل خدمة أغراض محددة للفرد والمجتمع."<sup>50</sup>

كما تعرف التكنولوجيا من الناحية الاقتصادية بأنها: " مجموع العوامل التي تشكل جزءا من المشروع الصناعي والتي تعد المصلحة المباشرة للعلم ولاسيما علم تحويل المنظم."<sup>51</sup>

ج . من الناحية القانونية والفقهية:

تعرف التكنولوجيا اصطلاحا بأنها: " التطبيق الفعلي للأبحاث العلمية والوسيلة للحصول على أفضل التطبيقات لهذه الأبحاث"<sup>52</sup>

يقصد بالتكنولوجيا من الناحية القانونية أنها بمثابة " نقل المعرفة المنهجية اللازمة لإنتاج أو تطوير منتج ما، أو لتطبيق وسيلة أو طريقة أو لتقديم خدمة ما، ولا يعتبر نقلا للتكنولوجيا مجرد بيع أو شراء أو استئجار السلع."<sup>53</sup>

<sup>48</sup>نورة حساوي، دور الشراكة في نقل التكنولوجيا للمؤسسة الاقتصادية . دراسة حالة مؤسسة مصبرات الجنوب، رسالة ماستر، جامعة أم البواقي، 2013، ص46

<sup>49</sup>نورة حفاوي، نفس المرجع، نفس الصفحة.

<sup>50</sup>أحمد قادة هشام، أثر عملية نقل التكنولوجيا على التنمية الاقتصادية للبلدان النامية، مجلة العلوم الاقتصادية، المجلد10، العدد 10، 2015، 82.

<sup>51</sup>خديجة لهوشات، النظام القانوني لعقد نقل التكنولوجيا، مذكرة ماستر، تخصص قانون أعمال، جامعة أم البواقي، 2017، ص11.

<sup>52</sup>بديدة عبد الباسط، غزولة جعفر، شروط عقد نقل التكنولوجيا للطاقات المتجددة، رسالة ماستر ، تخصص قانون أعمال، جامعة الوادي، 2021، ص17.

كما تعرف من وجهة نظر فقهية بأنها: "عملية تحويل المعارف العملية، ونتائج البحوث التي تتم داخل المعامل، إلى تطبيقات عملية في مواقع الإنتاج، للدفع بها إلى الأسواق، في شكل سلع، أو أجهزة، أو طرق صناعية جديدة، أو تطبيقات جديد لطرق معروفة".<sup>54</sup>

د . مفهوم نقل التكنولوجيا:

يعتبر مجال نقل التكنولوجيا مسارا مهما في تطور اقتصاد أي دولة، ومن أجل تحديد مختلف جوانبه، نحاول عرض مختلف المفاهيم التالية:

تعرف نقل التكنولوجيا على أنها: "اتفاق يتعاهد بمقتضاه مورد التكنولوجيا بأن ينقل بمقابل معلومات فنية إلى مستورد التكنولوجيا لاستخدامها في طريقة فنية خاصة لإنتاج سلعة معينة، أو تطويرها أو تركيب أو تشغيل آلات أو أجهزة، أو لتقديم خدمات".<sup>55</sup>

ويقصد بنقل التكنولوجيا حسب مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية أنها: "نقل التكنولوجيا هو عبارة عن نقل معلومات منهجية ضرورية لتصنيع المنتجات وتطبيق خطة معينة أو تقديم خدمات بعينها، وهو لا يمتد ليشمل المعاملات التي تمثل بيعا أو إيجار لمال ما".<sup>56</sup>

ثالثا. التطور التاريخي لنقل التكنولوجيا:

إن مصطلح التكنولوجيا من حيث النشأة فلم يظهر هذا المسمى إلا في بداية السبعينات من هذا القرن، ولا تزال كلمة تكنولوجيا لحد الساعة تتسم بالغموض وعدم الدقة، فذاع استخدام هذا المصطلح بشكل واسع وبصفة خاصة على مستوى الدول النامية.

أما عربيا فقد تفتنت مصر إلى أهمية عقود نقل التكنولوجيا، فعالجتها لأول مرة في قانون التجارة المصري. فازدادت أهمية نقل التكنولوجيا وضرورة سن نصوصا قانونية تنظمها، خصوصا بعد الاهتمام العالمي المتزايد بموضوع حماية براءات الاختراع، وقبول العديد من الدول الدخول في معاهدة التعاون المتعلقة ببراءات الاختراع، المسماة اختصارا <sup>57</sup>pct.

<sup>53</sup> خديجة لهوشات، مرجع سابق،

<sup>54</sup> بريس ريمة، خاصية التفاوض في عقد نقل التكنولوجيا، مجلة الحقوق والعلوم السياسية، المجلد 8، العدد 2، جامعة برج بوعرييج، الجزائر، 2021، ص 542.

<sup>55</sup> عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية ( النظرية المعاصرة)، دار هومة، الجزائر، الطبعة الأولى، 2007، ص 197.

<sup>56</sup> ونوغي نبيل، النظام القانوني لنقل التكنولوجيا، مجلة آفاق العلوم، المجلد 1، العدد 2، الجزائر، 2016، ص 305.

<sup>57</sup> عرارم جعفر، مرجع سابق، ص.ص 19-20.

الفرع الثاني - خصائص نقل التكنولوجيا:

تتمتع عقود نقل التكنولوجيا بالكثير من الخصائص والمميزات كسائر العقود الأخرى، كون أنها من العقود الرضائية التي تقوم على رضا الأطراف، وإنها من العقود الشكلية الرسمية في حالة اشتراط القانون الكتابة لإنشاء العقد وأنها من العقود الملزمة للجانبين، وإنها من عقود المعاوضة، ومن عقود المدة، إلا عقد نقل التكنولوجيا له خصائص خاصة يتميز بها عن سائر العقود الأخرى، والتي تتمثل فيما يلي:

أولاً. عقد ذو نظام قانوني خاص: تتميز عقود نقل التكنولوجيا عن باقي العقود أن لها نظام قانوني خاص، وهذا الأخير هو مجموعة من القواعد الموضوعية المعروفة في إطار التجارة الدولية في عقود نقل التكنولوجيا، والتي تحدد كيفية التعاقد وكيفية تنفيذ العقد وكيفية انقضاء العقد وما ينجر عليه من آثار بعد ذلك. وهذا النظام اللا قانوني الخاص يتميز بدوره بميزات عدة منها:<sup>58</sup>

- أ. نظام موضوعي: يغلب على القواعد المطبقة في عقود نقل التكنولوجيا أنها تقدم حلولاً موضوعية دون الإحالة إلى قوانين أفر.
- ب. نظام تلقائي: بمعنى أن قواعد هذا النظام تلقائية في تكوينها فقط يحتاج لرضا الأطراف.

ثانياً . عقد ذو موضوع سري:

بالنظر إلى محل عقد نقل التكنولوجيا، والتي هي التكنولوجيا ذاتها، والتي تحتوي على عناصر مادية ومعنوية، فعناصر محل العقد تحتاج إلى سرية، وهذبي الأخيرة هي مبدأ في عقود نقل التكنولوجيا تبدأ منذ مرحلة التفاوض، وتعتبر هذه السرية على الندرة النسبية، ولذلك فعنصر السرية الذي يتم عنها عقد نقل التكنولوجيا يعد أداة لحماية عناصر محل العقد، وطريق عادي لإبرام وتنفيذ العقد، وضمان حسن النية بين طرفي العقد<sup>59</sup>

ثالثاً . عقد ذو خصوصية في الأطراف:

<sup>58</sup> جورج رفيق اسكندر غريب، ضمانات عقد نقل التكنولوجيا، رسالة ماجستير، جامعة القدس، 2020، ص13.

<sup>59</sup> ونوغي نبيل، مرجع سابق، ص25.

تتكون عقود نقل التكنولوجيا عادة من طرفين، طرف مورد للتكنولوجيا، وطرف مستورد لها، يتمتع أطراف هذا العقد بأهمية خاصة، والتي تكمن في اختلاف جنسية أطراف العقد، ومحل إبرامه، ومكان تنفيذ العقد وما يترتب عليها من آثار في غاية الأهمية تكمن في تحديد الواجب التطبيق على الرابطة التعاقدية.<sup>60</sup>

#### رابعاً . خصوصية مضمون العقد:

يسعى المستورد في عقود نقل التكنولوجيا في الوصول إلى المعرفة الفنية عن طريق عقد يبرمه مع مورد التكنولوجيا، وتشمل هذه المعرفة أمور أخرى : كعناصر الملكية الفكرية بشكل عام، كحق براءة الاختراع، والرسوم، والنماذج الصناعية، والخبرة الفنية بمختلف أنواعها، والمعرفة الفنية، أو التكنولوجيا باعتبارها المحل الحقيقي للعقد.<sup>61</sup>

#### خامساً. عقود نقل التكنولوجيا ذات طابع تجاري:

تعد عقود نقل التكنولوجيا من العقود التجارية، ونقل التكنولوجيا يعد عملاً من الأعمال التجارية كونه يخضع لنظرية المشروع، فنقل التكنولوجيا لا تقوم إلا بتوافر عنصر قوة رأس المال وقوة العمل، وقد نص مشروع تقنين السلوك الدولي لنقل التكنولوجيا على أنه: " أن عملية نقل التكنولوجيا ذات طابع تجاري، وعليه فإن عقود نقل التكنولوجيا تخضع لما تخضع له العقود التجارية الأخرى.<sup>62</sup>

#### سادساً. عقد ذو طابع دولي:

تعد دولية هذه العملية من أهم صفات هذه العقود في غالب الأحيان مع أنه يمكن أن يكون عقد وطني، كون المشروع حدد النطاق الذي يشمل من خلال تحديد طبيعة طرفي العقد دون النظر إلى جنسية أي منهما.<sup>63</sup>

#### الفرع الثالث: أهمية نقل التكنولوجيا

تتمثل أهمية نقل التكنولوجيا في النقاط الأساسية الآتية:

<sup>60</sup> جورج رفيق اسكندر غريب، مرجع سابق، ص14.

<sup>61</sup> جورج رفيق اسكندر غريب، مرجع سابق، ص14.

<sup>62</sup> بديدة عبد الباسط، غزولة جعفر، مرجع سابق، ص27.

<sup>63</sup> نفس المرجع السابق، ص19.

أولاً. زيادة الإنتاج والحصول على النوعية، ومن خلال الدراسة العملية في الولايات المتحدة الأمريكية، هناك علاقة طردية بين نقل التكنولوجيا وزيادة الإنتاج والنوعية، حيث قدر أثر التكنولوجيا على زيادة الإنتاج والنوعية بنسبة زيادة 80% إلى 90%، في حين أن الزيادة في الإنتاج الناجم عن زيادة رأس المال المستثمر لا يتجاوز 20% فقط.

ثانياً. زيادة الدخل الوطني: فحسب الإحصائيات العالمية أن عامل التقدم التقني والمعرفي يعد عاملاً أساسياً في زيادة الدخل الوطني، ويعد اليابان خير مثال على ذلك، فبرغم من نقص الموارد الناضبة في هذا البلد إلا أنه تمكن من تطوير المجتمع ومن ثمة البلوغ إلى مرحلة جد متقدمة في مختلف الصناعات التكنولوجية، على عكس الدول النامية التي تتمتع بمختلف الموارد الأولية مقابل قدرة استيعابية هائلة لأسواقها المحلية، غير أنها تعاني من نقص العديد من المنتجات.

### المطلب الثاني: شروط وأنواع نقل التكنولوجيا

يخضع عقد نقل التكنولوجيا كباقي العقود للعديد من الشروط، بالإضافة إلى كونها تنقسم إلى العديد من الأنواع، وفي هذا الجزء سوف نقوم بتحديد كل من الشروط والأنواع كل على حدا.

### الفرع الأول: شروط نقل التكنولوجيا

تنقسم شروط نقل التكنولوجيا إلى شروط موضوعية، وأخرى شكلية، وأخرى تقييدية، وهو ما سوف نشرحه بالتفصيل.

### أولاً: الشروط الموضوعية:

وتتضمن كل من المحل - التراضي - السبب، وذلك على النحو الآتي:

#### أ. محل عقد نقل التكنولوجيا:

وفقاً للأحكام العامة المستنبطة من قواعد القانون المدني الجزائري يجب أن تتوفر في المحل شروط، منها أن يكون غير مستحيلاً في ذاته، غير مخالف للنظام و الآداب العامة، ويكون معيناً بذاته، بنوعه، ومقداره، مع إمكانية أن يكون محل التعاقد شيئاً مستقبلياً ومحققاً وتجدر الإشارة هنا إلى اختلاف محل العقد عن محل الالتزام، فمحل الالتزام هو كل ما يلتزم به المدين

كالالتزام بالعمل . أو الامتناع عن عمل، أما في عقد نقل التكنولوجيا فمحل الالتزام يختلف بين مورد التكنولوجيا ومتلقيها، فالأول محل التزامه نقل المعلومات وتقديم الخدمات والمساعدة الفنية، أما محل التزام الثاني فيتمثل في دفع الثمن و الالتزام بالسرية.<sup>64</sup>

ب . التراضي:

ويعتبر هذا الركن أساسي في كافة العقود ، إذ لا يوجد عقد دون تراضي طرفي العقد فهو قوام العقد والتعبير المطلق لإرادة الطرفين، من أجل الدخول في هذه العلاقة التعاقدية وإنشاء آثارها المرجوة وتبادل وجهات النظر المختلفة المطلوبة، وبما أن هذا العقد يتعلق بأمور سيادية وتنموية فيعطى له بالغ الأهمية، وحتى له نظام خاص به، فهو يسبق بمراحل تمهيدية وينتهي بعقد نهائي، ويتبين من خلاله مختلف شروط العقد، فروح التعاقد عامة في حرية إرادة المتعاقدين تطبيقاً لمبدأ العقد شريعة المتعاقدين.<sup>65</sup>

ج . السبب:

وفقاً للقواعد العامة الواردة في نصوص المواد من 96 إلى 98 من القانون المدني الجزائري يكفي أن يكون سبب العقد مشروعاً غير مخالفاً للنظام العامة والآداب العامة، وكل التزام من المفترض أن له سبباً مشروعاً ما لم يتم الدليل على غير ذلك، ويعتبر السبب المذكور في العقد هو السبب الحقيقي حتى يقوم الدليل على ما يخالف ذلك ويقع عبء إقامة الدليل على صورية السبب على من يدعي أن للالتزام سبب آخر، فعلى المدعي أن يقدم الأدلة والحجج التي تمكنه من إثبات إدعائه<sup>66</sup>

د . الأهلية :

أكدت المادة 78 من القانون المدني الجزائري على أن (كل شخص أهل للتعاقد ما لم يطرأ على أهليته عارض يجعله ناقص الأهلية أو فاقدها بحكم القانون)

<sup>64</sup> عرارم جعفر، مرجع سابق، ص33.

<sup>65</sup> ونوغي نبيل، مرجع سابق، ص9.

<sup>66</sup> عرارم جعفر، نفس المرجع، ص ص 42 .43.

فيشترط في عقد نقل التكنولوجيا أهلية تعاقدية، فإذا تم العقد في الجزائر وكانت الأشخاص المتعاقدة أكدت طبيعية فان الأهلية المتطلبة هنا هي أهلية الأداء وهي 19 سنة كاملة بموجب المادة 40 من القانون المدني الجزائري.

أما إذا كان أحد أطراف العقد طبيعيا أجنبيا فانه يطبق علي الشخص الأجنبي ما يطبق على الشخص الطبيعي الوطني من أحكام بخصوص الأهلية، وعليه فإن الشخص الأجنبي الذي أن يمارس نشاط داخل التراب الجزائري يكون أهلا لإبرام هذا النوع من العقود متى بلغ 19 سنة.<sup>67</sup>

أما بالنسبة للأشخاص الطبيعية فيجب ان تكون هذه الإرادة حرة ونابعة عن شخص لا يعتريه عته أوجنون أوسفه أوغفلة ولا يشوبها غلط ولا إكراه أو تدليس أو استغلال.<sup>68</sup>

#### ثانيا: الشروط الشكلية:

أ. الكتابة: يجب أن يكون عقد نقل التكنولوجيا مكتوبا وإلا كان باطلا وهذا من نصت عليه المادة 74 الفقرة الأولى، ومن ثمة فإن كتابة العقد ليست شرطا للإثبات فحسب، بل هي شرط للانعقاد، وهي ركن في العقد يبني البطلان على تخلفه، وقد راعى المشرع باشرطه كتابة عقد نقل التكنولوجيا أن وجود سند كتابي محدد الشروط من شأنه درء المنازعات التي يمكن أن تنشأ بسهولة إذا لم يوجد مثل هذا السند لاسيما وأن العقد مما يستغرق تنفسه وقتا طويلا ويتضمن تفاصيل فنية معقدة.

ب. التسجيل: بالرغم من أهمية هذا للشرط إلا أن المشرع الجزائري ألغى نص المادة 41 من الأمر 54.66، وذلك بعد التعديل لكن بقي مع ذلك شرط شكلي وجوهري، ويتضح ذلك من خلال المادة 4 من القانون الأساسي للمعهد الجزائري<sup>69</sup>

#### ثالثا. الشروط التقيدية:

<sup>67</sup> عرارم جعفر، مرجع سابق.

<sup>68</sup> خديجة لهوشات، مرجع سابق، ص 23.

<sup>69</sup> عباسة عبد الله، مرجع سابق، ص 19.

يتضمن عقد نقل التكنولوجيا إلى جانب الشروط الموضوعية والشكلية شروط تدعى الشروط التقيدية يفرضها المورد على المتلقي في استعمال واستغلال التكنولوجيا استغلالاً لا يحقق الغايات الاقتصادية التي يهدف إليها طرفي العقد، وفي هذا الجزء نحاول سردها بالتفصيل.

أ. إلزام المتلقي قبول التحسينات التي يدخلها المورد على التكنولوجيا وأداء قيمتها:

ويقصد به إجبار المتلقي بدفع مقابل على كل تحسين يصل إليه المورد على التكنولوجيا محل العقد<sup>70</sup>

ب. تقييد حرية المتلقي على الشراء والتصدير: لقد تم النص على هذين الشرطين في تقنين السلوك الدولي لنقل التكنولوجيا، فالنسبة للأول مفاده حرمان المتلقي من شراء تكنولوجيا أخرى منافسة أو مماثلة للتكنولوجيا محل الاتفاق كما يلزمه على شراء المواد الخام أو المعدات أو قطع الغيار لتشغيل المعرفة الحديثة من المورد وحده، أما الثاني فهو يتضمن حرمان المتلقي من تصدير السلع التي استعملت التكنولوجيا في إنتاجها.<sup>71</sup>

ج. حظر تعديل التكنولوجيا لملائمة الظروف المحلية: وهذا الشرط يمثل في الواقع أشد أنواع الشروط المقيدة حيث يضيع الهدف من التعاقد على المتلقي الذي يرغب في استخدام التكنولوجيا بما يتلاءم والظروف البيئية والاقتصادية لبلده<sup>72</sup>

د. إلزام المورد المتلقي بالإشراك في الإدارة: يكشف هذا النوع من الشروط المقيدة عن نوايا المورد والمشروعات الناقلة للتكنولوجيا خاصة الشركات المتعددة الجنسيات في سعيها المستمر على منع انتشار واحتكار التكنولوجيا المملوكة لها خارج مجالها الداخلي يتم ذلك عن طريق فرض رقابة صارمة على التكنولوجيا المنقولة الهدف منها منحها مزيداً من السيطرة الاقتصادية والتجارية لضمان احتفاظها بالميزة التنافسية.<sup>73</sup>

<sup>70</sup> سميحة القليوبي، عقد نقل التكنولوجيا، المجلة الدولية للفقهاء والقضاء والشريعة، القاهرة، المجلد 3، العدد 2، 2022، ص 11.

<sup>71</sup> بودهان أحلام، عمارة مسعودة، مبدأ سلطان الإرادة في عقود نقل التكنولوجيا بين الحرية والتقييد، مجلة الأستاذ الباحث

للدراستات القانونية والسياسية، المجلد 5، العدد 2، 2020، ص 5.

<sup>72</sup> سميحة القليوبي، مرجع سابق، ص 12.

<sup>73</sup> بودهان أحلام، نفس المرجع السابق، نفس الصفحة.

هـ . إلزام المتلقي بالبيع لأشخاص محددين: ويمثل مصلحة مشروعة للمورد كما إذا كان من يحدد لهم للتوزيع أو التوكيل في البيع يتمتعون بسمعة وسابقة أعمال في مجال التكنولوجيا أو لديهم منشآت مجهزة لتصلحها أو متابعة الاستخدام الآمن لهذه المنتجات لصالح الجمهور.<sup>74</sup>

الفرع الثاني: أنواع عقود نقل التكنولوجيا

تنقسم العقود إلى عقود بسيطة، وأخرى مركبة حيث يتضمن كل نوع العديد من الميزات، وهو ما سنتطرق له في هذا الفرع.

أولاً. العقود البسيطة:

وتنقسم بدورها إلى ما يلي:

أ . عقود تراخيص الاختراع: هذا النوع من الاتفاقات يسمح فقط باستغلال الاختراع ولا يتم نقل أو دعم فني أو تكنولوجي، ويراه البعض أنه " عقد رضائي يتم بين الطرفين يمنح بمقتضاه الطرف الأول ( المرخص ) إننا إلى الطرف الثاني المرخص له بأن يتمتع بحق أو أكثر من حقوق الملكية الصناعية التي يمتلك الطرف الأول أهلية منح هذا الإذن بشأنها"، بينما يراه الفقه التجاري التقليدي على أنه " حق يعطي من سلطة.<sup>75</sup>

ب . عقد الفرنشايز: عقد الفرنشايز هي علاقة تعاقدية بين صاحب الامتياز ومتلقي الامتياز يلزم بمقتضاه صاحب الامتياز بنقل المعرفة الفنية والتدريب لمتلقي الامتياز الذي يقوم بالعمل تحت اسم معروف وعام، أو شكل أو إجراءات أو مسيطر عليها من قبل صاحب الامتياز وفي هذا العقد يقوم المتلقي باستثمار أمواله الخاصة في العمل المرخص به بحيث تكون مخاطر نجاح هذه العملية عليه ويتحملها وحده دون غيره.<sup>76</sup>

ثانياً. العقود المركبة:

وتتضمن العقود الآتية:

<sup>74</sup> سميحة القليوبي، نفس المرجع السابق، ص13.

<sup>75</sup> موفق نور الدين، عقود نقل التكنولوجيا بين التفاوض والاذعان، مجلة القانون، جامعة الجزائر 1 المجلد 8، العدد2، 2020، ص6.

<sup>76</sup> سهام عبدلي، عقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)، مذكرة ماستر، تخصص قانون أعمال، جامعة المسيلة، 2013، ص17

أ. عقد تسليم المفتاح: ويقصد به إنشاء مصنع وتركيب معداته والتدريب على تشغيله كما يعني توريد وتشغيل الأجهزة والآلات اللازمة للإنتاج والحقيقة إن هذا العقد فرع من عقود نقل التكنولوجيا التي تنصب على معلومات فنية لاستعمالها في إنتاج السلع أو في تطبيق طريقة فنية في الإنتاج أو في تقديم الخدمات ولذلك تتضمن عادة عقود الترخيص باستغلال حقوق المعرفة الفنية وهي تشمل الخبرة الفنية بكافة أشكالها.<sup>77</sup>

ب. عقد الإنتاج في اليد: تعد عقود النتاج في اليد إحدى الصور الجديد على نظام التعاقد في مجال نقل التكنولوجيا، وظهر هذا العقد كنتيجة لاحتياجات الدول النامية المتزايدة من التكنولوجيا الجاهزة، ومضمونة الإنتاج<sup>78</sup>

ج. عقد السوق في اليد: ويقصد به ذلك الاتفاق الذي يلتزم فيه المورد بتقديم الدراسات وإقامة وحدة صناعية وضمان الإدارة ثم تسويق المنتج، يلاحظ أن هذا العقد أضاف التزام جديد على عاتق المورد وهو تسويق المنتج وكيف هذا الالتزام على أنه التزام بوسيلة وليس التزام بنتيجة، لأن السوق خارج عن سيطرة المورد، أما إذا كان المورد محنك لهذه التكنولوجيا أو كان الاتفاق يقضي بشراء المورد لكل المنتجات فهنا يصبح التزام بتحقيق نتيجة<sup>79</sup>

المطلب الثالث: مضمون عقد نقل التكنولوجيا

الفرع الأول: محل وسبب عقد نقل التكنولوجيا:

أولاً- المحل في عقد نقل التكنولوجيا:

تعتبر التكنولوجيا محل العقد في عقود نقل التكنولوجيا على أنها الأداء الذي اتجهت له إرادة طرفي الالتزام، وأن هذا الأداء إما أن يكون عملاً أو امتناع عن عمل أو نقل حق عيني.

وينصب محل عقد نقل التكنولوجيا بنقل المعارف الفنية التكنولوجية والتي يتضمن على المورد نقلها إلى المستورد، كما أنه لا تقتصر المعرفة الفنية على المعارف الصناعية بل تشمل كذلك المعلومات المتعلقة بالتنظيم والإدارة.

ويتسم محل العقد في عقود نقل التكنولوجيا بهذه الخصائص المميزة له أيا كانت مكوناتها وهي:

<sup>77</sup> عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية، النظرية المعاصرة. دار هومة، الطبعة الأولى، 2007، ص200.

<sup>78</sup> جورج رفيق اسكندر غريب، ضمانات عقد نقل التكنولوجيا، رسالة ماجستير، جامعة القدس 2020، ص21.

<sup>79</sup> نفس المرجع السابق، نفس الصفحة.

- المعرفة الفنية عبارة عن مال منقول معنوي: المعرفة الفنية هي من المعلومات التي تعتبر من الأشياء المعنوية أي غير المادية، وذلك أيا كان السند المادي لهذه المعارف تتجسد فيها حتى يتمكن من حماية المعرفة الفنية.
- الطابع السري لحق المعرفة: تعد المعلومات التي يتم تزويد المرخص له بها سرية ولا يجوز للمرخص له أو العاملين لديه نقلها للغير، لأنه إذا زالت السرية التي يتصف بها حق المعرفة فقدت قيمته الاقتصادية.
- حق المعرفة الفنية غير مشمول بحماية قانونية خاصة: إن حق المعرفة عكس براءة الاختراع غير مشمول بحماية تشريعية سواء على المستوى الدولي أو الوطني نتيجة لعدم تسجيله، وإذا حدث أي إفشاء لسرية حق المعرفة فلا توجد حماية قانونية خاصة. أما الحماية الجنائية لحق المعرفة فتتمثل في جرمه في إفشاء الأسرار وهو الكشف عن واقعة لها صفة السر الصناعي الصادر ممن علم بها.<sup>80</sup>

#### ثانيا- السبب في عقد نقل التكنولوجيا:

أثارت نظرية السبب جدلا فقهيا كبيرا بين رجال القانون في العصر الحديث، بعضهم انتقدها من أصلها مدعيا الاستغناء عنها بالمحل، والآخر يرى أن السبب والجدال قد لا يتحدان في الوصف، وهناك من يرى أن يترك الجدل جانبا ويعتبر أن السبب كسند عمل قانوني واعتماد أيضا ما جاء في كتب الفقه أن الدعوى لا تسمع عند عدم ذكر سبب الوجوب، وفي هذا نظريتين:

- التقليدية: تعتمد السبب المباشر أو القصدي وهو سبب الالتزام في العقد، ولا يتغير في أي عقد من العقود على أنه يختلف حسب نوع العقد.
- الحديثة: تعتد بالبائع أي الدافع إلى التعاقد وهذا أمر يختلف من شخص لآخر ومن صفة لأخرى، ولا يعتبر سببا للعقد إلا ما كان منه الدوافع مؤثرا بحيث ما كان ليبرم العقد لولا وجوده.

<sup>80</sup>. عدون زهرة ونصاح حليلة، عقود نقل التكنولوجيا: دراسة قانونية، مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص: قانون الأعمال، جامعة الجيلالي بونعامة خميس مليانة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، 2019، ص.ص. 38-39.

وبالنسبة لعقد نقل التكنولوجيا فإن الغاية التي ينشدها المتلقي ويلتزم بها المورد فهي النقل الفعلي للتكنولوجيا، وبالتالي فهو عنصر مستمر يجب أن يوجد وقت انعقاد العقد ويستمر حتى آخر لحظة من حياة الالتزام، وبموجب تلك الاستمرارية يغدو عنصر السبب كعنصر المحل.<sup>81</sup>

الفرع الثاني . أطراف العقد لنقل التكنولوجيا:

يفتتح عقد نقل التكنولوجيا أحكامه بتعيين أطرافه، ويبرم العقد بين منشأتين إحداهما تحوز التكنولوجيا والأخرى تطلبها، وعادة ما تكون المنشأة الحائزة للتكنولوجيا تتبع لدولة صناعية كبرى والأخرى تتبع لدولة نامية، غير أنه قد يحصل أن يبرم العقد بين منشأتين تابعتين لدول صناعية كبرى، وقد تكون المنشأة المستوردة من القطاع العام أو الخاص ولا فرق في ذلك.

كما يعقب ذكر أطراف العقد بيان مصدر حيازة المورد للتكنولوجيا ومدى حقه في التصرف فيها، فيتم ذكر فيما إذا كان المورد ابتكر التكنولوجيا أم أنه تلقاها بعقد بيع أم ترخيص.

ومما سبق يتبين لنا بأن من ضمن مقدمة عقد نقل التكنولوجيا يذكر أطراف العقد بوضوح مع تحديد صفة كل طرف، فيحدد فيما إذا كان المستورد منشأة خاصة أم عامة كأن تتعاقد إحدى الوزارات في الدول النامية مع إحدى الشركات الصناعية الكبرى في دولة صناعية متقدمة ويذكر أيضا صفة حائز التكنولوجيا على النحو المتقدم.<sup>82</sup>

<sup>81</sup>. تاهي عبد الكرم، عقد الفرشايذ كآلية قانونية لنقل التكنولوجيا، مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص ملكية فكرية، جامعة زيان عاشور، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، 2014، ص.ص. 15-16.

<sup>82</sup>. نوافلة يزيد محمود، النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص: القانون التجاري، جامعة اليرموك، كلية القانون، قسم القانون الخاص، 2014، ص.ص. 65-66.

## خلاصة الفصل الأول

يمكن القول أن عقد الفرنشايز ونقل التكنولوجيا هما اتجاهان مهمان في التجارة العالمية، حيث يساعدان في نقل الخبرات بين الدول والشركات. وقد ساعد هذا الاتجاه في تعزيز الاقتصاد العالمي وتحسين مستوى الحياة للناس في جميع أنحاء العالم، يتميز الفرنشايز بأنه يتيح للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم الحصول على الدعم والخبرات اللازمة للنمو والتوسع في الأسواق الجديدة، في حين يتميز نقل التكنولوجيا بأنه يساعد على تحسين الكفاءة والإنتاجية وتطوير المنتجات والخدمات. ومع ذلك يجب الانتباه إلى بعض التحديات التي يتعين عليها مواجهتها، مثل حماية حقوق الملكية الفكرية وتحسين المعايير البيئية والاجتماعية والتنظيمية، ومن خلال التعاون الدولي والتفاهم والتفاعل بين الشركات والحكومات يمكن تحقيق مزيد من التطور والنمو المستدام في القرن الحادي والعشرين.

## الفصل الثاني:

النظام القانوني لعقد الفرشايذ كناقيل للتكنولوجيا

إن التطور الذي وصل إليه العالم في مجال التكنولوجيا كان له صدى على مختلف الدول، وهذا ما جعل الدول النامية تسعى إلى مواكبة هذا التطور والسعي إلى اكتساب التكنولوجيا، فعقد الامتياز التجاري كان ظهوره نتيجة انفتاح العالم على بعضه ودخوله في عصر العولمة، ولقد بدأ نظام الفرنشايز في الانتشار في جل الدول معتمدا على ما يقدمه من معرفة تكنولوجية أو فنية تحت اسم أو علامة تجارية للشركة الناجحة، إذ يراعي في عملية نقل المعرفة الفنية للعلامة التجارية ما يتطلبه ذلك من عقد اتفاقيات بين المانح والممنوح له، لذا فإن الدخول في مثل هذا النوع من الأنشطة يتطلب المزيد من المعرفة القانونية والمالية والمعلوماتية التي يجب أن يتسلح بها الممنوح له قبل الإقدام على التوقيع، تقاديا للمشاكل والعقبات التي قد تعترضه في المستقبل، وبمقتضى العقد تقوم علاقة تجارية بين طرفين.

وفي هذا الفصل سنتطرق إلى مجالات نقل التكنولوجيا في عقود الفرنشايز كمبحث أول وآثار عقد الفرنشايز في المبحث الثاني

## المبحث الأول: مجالات نقل التكنولوجيا في عقود الفرنشايز

يسعى عقد الفرنشايز إلى تحقيق فائدة اقتصادية ووطنية وهي انتقال المعارف الفنية والتقنية وبراءات الاختراع والعلامات التجارية... وغيرها، والتي ستمكن الشركات الوطنية من المنافسة الداخلية وحتى الدولية، وخاصة إذا تعلق الأمر بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تفنقر إلى مثل هذه المعارف، مما سيساعدها على تعزيز قدرتها التنافسية في الأسواق واكتساب المعرفة الفنية. لذلك تعددت وتنوعت مجالات وأنماط استخدامه.<sup>83</sup>

يمثل نقل التكنولوجيا جانبًا حيويًا من عمليات الفرنشايز، يتم ذلك عادة عن طريق عدة مجالات، وذلك ما سنقوم بدراسته من خلال هذا المبحث بداية بنقل التكنولوجيا عن طريق التصنيع (المطلب الأول)، ونقل التكنولوجيا عن طريق توزيعها أو الخدمات المقدمة من قبل الفرنشايز (المطلب الثاني).

## المطلب الأول: نقل التكنولوجيا في عقد الفرنشايز عن طريق التصنيع

يتوقف نجاح هذا النوع من عقود الفرنشايز، بشكل رئيسي على نقل التكنولوجيا والمعرفة الفنية من المانح إلى الممنوح له بحيث يكشف المانح أسرار الصناعة لهذا الأخير ويقوم بتدريبه على عمليات الإنتاج ومنحه حقوق التصنيع والبيع تحت اسمه وعلامته التجارية. وذلك ما سنقوم بعرضه من خلال هاته الدراسة حيث سنعرّف بداية بهذا النوع من الفرنشايز (الفرع الأول)، ومن ثم سنتطرق لدوره كناقل للتكنولوجيا (الفرع الثاني).

<sup>83</sup>. بوعش وافية، مكانة المعرفة الفنية في عقود الأعمال - عقد الفرنشايز نموذجاً -، المجلة النقدية للقانون والعلوم السياسية،

المجلد 16، العدد 2، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تيزي وزو، الجزائر، 2021، ص 265.

## الفرع الأول: تعريف فرنشايز التصنيع

عرفت محكمة العدل الأوروبية فرنشايز التصنيع بأنه: "العقد الذي بموجبه يقوم متلقي الامتياز بالتصنيع بنفسه، وفقاً لتوجيهات المانح وباستخدام علاماته التجارية التي يضعها على السلع المنتجة".<sup>84</sup>

بصفتك مثلاً مالك المشروع الذي ينتج سلعة ما ويصنعها، فإنك تمنح المرخص له ترخيصاً لتصنيع نفس السلعة التي يصنعها مانح الامتياز، مع ملاحظة أن هذه السلعة بسبب العلامة التجارية والاسم التجاري لصاحب الامتياز سيتم إلصاقهما بها، ومن ثم فإن المرخص له مطلوب للامتثال لجميع تعليمات مانح الامتياز وخبرته ومعاييره القياسية في تصنيع السلع، والتي تخضع للرقابة الفنية المستمرة من قبل مانح الامتياز للتأكد من أنها تفي بمعايير الجودة في تصنيع السلع بموجب اتفاقية الامتياز، ويجب أن يكون إنتاج البضائع وبيعها وفقاً لتعليمات مانح الامتياز وضمن حدود حقوق الملكية الفكرية لمانح الامتياز.<sup>85</sup>

## الفرع الثاني: دور فرنشايز التصنيع في نقل التكنولوجيا

نجد بأن امتياز التصنيع هو أحد العقود الأقل انتشاراً من بين عقود الامتياز خاصة في الدول النامية، تتمركز معظم عقود التصنيع بين الدول الصناعية الكبرى خاصة الولايات المتحدة والدول الأوروبية منها، كما انتشر مؤخراً في اليابان وكوريا الجنوبية والصين. يرتبط امتياز التصنيع في هذه الدول بشكل رئيسي بصناعة وتجميع السيارات والأجهزة الكهربائية والإلكترونية وغيرها. في الوقت نفسه، ينتشر في الدول النامية بشكل رئيسي في القطاعات الاستهلاكية، مثل المشروبات الغازية والمعدنية وغيرها.<sup>86</sup>

ويكون على صورتين هما:

التقريب بين مكان التصنيع ومنافذ البيع:

يمكن أن يؤدي عقد الفرنشايز الصناعي إلى زيادة وحدات الإنتاج، وذلك بفضل تخصيص تكاليف النقل وتقليل التغييرات التي قد تطرأ على المنتجات أثناء عملية النقل. وتتمثل غالبية

<sup>84</sup> خليل فرج حسام الدين، عقد الامتياز التجاري Franchise وأحكامه في الفقه الإسلامي - دراسة مقارنة -، دار الفكر الجامعي، د ط، الإسكندرية، مصر، 2011، ص 57.

<sup>85</sup> مرزوق محمد سادات، الجوانب القانونية لعقد الفرنشايز، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، المجلد 3، العدد 3، الرقم المسلسل للعدد 54، كلية الحقوق، جامعة المنصورة، مصر، أكتوبر 2013، ص 526.

<sup>86</sup> بن عبدالله السعوي صالح، تكييف عقد الامتياز التجاري في الفقه والنظام، مرجع سابق، ص 1153.

عقود الفرنشايز الصناعية في عمليات تجارية دولية، مثل تلك التي تتعلق بالمشروبات الغازية، التي لاقت رواجاً كبيراً عالمياً.<sup>87</sup>

ارتباط عمل التصنيع بتوزيع السلع المصنعة:

يستفيد مانح الامتياز من الميزة التنافسية التي تتمتع بها العلامة التجارية من خلال استخدام العلامة التجارية للمرخص على منتجاته، ويعد هذا مشروعاً تجارياً إلى جانب أنه مشروعاً صناعياً أيضاً، وله نتيجتان مهمتان:

1- يجب على مانح الامتياز أن يؤسس استثماره الذهني في صياغة نظام الترخيص إلى حد كبير.

2- التركيز على المزايا الفنية والمالية الناتجة عن ترخيص المشاريع.

تظهر هاتين النتيجتين إمكانات عقود الامتياز في قطاع التصنيع، على الرغم من أنها أقل أنواع الفرنشايز شيوعاً، خاصة في البلدان النامية كما ذكرنا سابقاً.<sup>88</sup>

ويكمن دور هذا الامتياز في أن بعض المؤسسات الاقتصادية تفضل صيغ التقارب والشراكة القائمة على مجموعات مخصصة حول التقنيات المتقدمة والمشاريع الصناعية، ويرجع ذلك من ناحية إلى التكاليف المهنية الهائلة للمشاريع الصناعية والحاجة إلى التخصيص بتكاليف عالية للاستخدام والتطوير من ناحية أخرى .

وهنا يظهر ما يسمى بالتعاون التكنولوجي (الفني)، حيث تسعى البلدان المضيفة إلى الاستفادة من التقدم التكنولوجي في المجالات التي ترغب الاستثمار فيها. أما الدول المصدرة للتقدم التكنولوجي والتطور العلمي، فتلجأ إلى الشركات، ومن ناحية أخرى اقتحام أسواق جديدة لتسويق منتجاتها والترويج لها.

وقد برز هذا النوع من الشراكة، والذي يكرس في جانبه التعاوني إعطاء الأولوية للمؤسسات الاقتصادية للبلدان التي تفتقر للتكنولوجيا، ويتحقق ذلك من خلال تكوين صيغة شراكة بين المؤسسات في الدول ذات القدرات الفنية والصناعية وتلك الموجودة في الدول التي تفتقر إليها لتطوير القدرات الإنتاجية لهذه المؤسسات، حيث تقتصر مسؤوليات الأولى على توفير

<sup>87</sup>. المرجع نفسه، ص1153.

<sup>88</sup>. بن عبدالله السعوي صالح، مرجع سابق، ص1153.

89. التكنولوجيا أما الثانية تكمن مسؤوليتها في توفير التمويل اللازم لتلك المشاريع المشتركة .

ومن أمثلة نماذج هذا الفرشايذ في الجزائر نجد:

عقد فرانشيز تصنيع بين مجمع "صيدال" ومخابر صيدلانية عالمية:

أنشأ مجمع صيدال في فيفري 1989، في شكل شركة مساهمة برأسمال قدره 2.5 مليار دينار جزائري، يتكون من ثلاث فروع هي ( فرع Antibutical، فرع Pharmal، فرع Biotic) يعتبر المجمع الرائد في مجال المنتجات الصيدلانية، يشغل حوالي 3400 عامل، خاصة بعد إعادة هيكلة الصيدلانية المركزية الجزائرية (P.C.A). يعني المجمع بصناعة المواد والمنتجات الصيدلانية الموجهة للاستعمال البشري والبيطري، هدفه توفير المنتج الصيدلاني في الجزائر وتسويقه والمساهمة في تقليص فاتورة الاستيراد التي أثقلت الخزينة العمومية، وفي سبيل ذلك عقود عدة مع مخابر عالمية رائدة في مجال الصناعة الدوائية، تتيح له حق استغلال المنتج الدوائي موضوع العقد، بعد حصول المجمع على حق تصنيعه وطرحه للبيع في حدود زمانية ومكانة محددة، على أن تسلم هذه المخابر المواد الأولية وطرق الإنتاج لصيدال مقابل إتاوة، أتاحت هذه الاتفاقيات استفادة المجمع من المهارة واكتساب فنيات التصنيع الصيدلانية، بالإضافة إلى قيام بعض المخابر بالتكفل بجزء من العمال في إطار التدريب والتكوين<sup>90</sup>، تتمثل هذه العقود في:

تم إنشاء مجمع "صيدال" في فبراير 1989 كشركة مساهمة برأسمال يبلغ 2.5 مليار دينار جزائري، وهو يتألف من ثلاثة فروع (Biotic، Pharmal، Antibutical) ويعتبر الرائد في صناعة المنتجات الصيدلانية. يشغل المجمع حالياً بما يقرب من 3400 عامل، وذلك بعد إعادة هيكلة الصيدلانية المركزية الجزائرية (P. C. A). هدف المجمع هو توفير المنتجات الصيدلانية في الجزائر وتسويقها، والمساهمة في تقليل الاستيراد وتخفيف العبء عن الخزينة العمومية. ولتحقيق هذا الهدف، قام المجمع بتوقيع عدة عقود مع مخابر عالمية رائدة في

<sup>89</sup>. أونيس عبد المجيد، زيدان كريمة، الشراكة الأجنبية كآلية هامة لنقل التكنولوجيا في المؤسسات الجزائرية، ملتقى وطني حول المؤسسات الجزائرية الاقتصادية واستراتيجيات التنوع الاقتصادي في ظل انهيار أسعار المحروقات، جامعة 8 ماي 1945 قالمة، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، الجزائر، ص11.

<sup>90</sup>. علاوي نصيرة، دور اليقظة الإستراتيجية في تحسين تنافسية المؤسسة - دراسة حالة مجمع صيدال - رسالة لنيل شهادة

الدكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2015، ص197.

صناعة الأدوية. وتتيح هذه العقود للمجمع الاستفادة من خبرات وتقنيات التصنيع الصيدلي الخاصة بتلك المخابر، وتتضمن حصول المجمع على حق استغلال المنتج الدوائي المشار إليه في العقد، بعد الحصول على ترخيص لتصنيعه وتسويقه في مواعيد وأماكن محددة. كما تقدم تلك المخابر المواد الأولية وطرق الإنتاج لصيدال مقابل إتاحة، وتتكفل بجزء من التدريب والتكوين للعمال في المجمع وسنذكر بعضاً من تلك العقود كأثلة:

1- عقد يجمع بين مجمع صيدال ومخبر "فايزر" بالولايات المتحدة الأمريكية:

يقوم هذا العقد على ترخيص مخبر فايزر لمجمع صيدال بصنع 4 منتجات على مستوى فرع فارمال.<sup>91</sup>

2- عقد يجمع بين مجمع صيدال ومخبر ميغا "Mipha" بسويسرا:

أبرم هذا العقد في فيفري 2004، يتيح لمجمع صيدال تصنيع بترخيص من مخبر ميغا لدوائين مضادين للالتهاب هما ديكولفيناك (أولفن) 25 ملغ و 50 ملغ<sup>92</sup>

3- عقد يجمع بين مجمع صيدال ومخابر نوفورديسك الدنماركية:

تم توقيع عقد شراكة تكنولوجية بين مجمع صيدال الجزائري ومختبرات نوفو نورديسك الدنماركية في 21 أبريل 2012، في مصنع قسنطينة التابع للمجمع، بقيمة استثمار تقدر بـ15 مليون يورو. وقع العقد من الجانب الجزائري المدير العام لمجمع صيدال "بومدين درقاوي"، ومن الجانب الدنماركي المدير العام لمختبرات نوفو نورديسك "جون بول ديغي"، هذا وحضر التوقيع وزيراً الصحة والسكان، ووزير الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة آنذاك. يسمح العقد بتصنيع مادة الأنسولين بكافة أنواعها بنفس الجودة التي تقدمها مختبرات نوفو نورديسك، كما يساهم في تقليل فاتورة استيراد الدواء. "بومدين درقاوي"، وعن جانب مخابر نوفورديسك الرئيس المدير العام للمخابر "جون بول ديغي" بحضور وزيرى الصحة والسكان ووزير الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة آنذاك، يتيح هذا العقد تصنيع مادة الأنسولين بنفس الجودة التي توفرها المخابر الدانماركية، بالإضافة إلى خفض فاتورة استيراد الدواء.<sup>93</sup>

4- عقد فرشايز التصنيع بين شركة SAFAV الجزائرية وشركة مرسيديس الألمانية:

<sup>91</sup> حويلي سلوى، دور عقد الفرانثيز في الإستثمار، ص87.

<sup>92</sup> دحمان ليندة، التسويق الصيدلاني، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، جامعة دالي ابراهيم، الجزائر، 2010، ص118.

<sup>93</sup> علاوي نصيرة، دور اليقظة الإستراتيجية في تحسين تنافسية المؤسسة - دراسة حالة مجمع صيدال-، مرجع سابق، ص200.

تتولى الدولة الجزائرية اهتماماً خاصاً في السنوات الأخيرة لتطوير الصناعة الميكانيكية، بمختلف أنواعها، وبالتالي انتشرت مصانع تركيب السيارات بعلامات تجارية مختلفة في مناطق متعددة في الجزائر. ومن بين هذه المصانع، شركة SAFAV التي عقدت اتفاقية فرانشايز مع شركة مرسيدس الألمانية لتصنيع السيارات. وأعلنت القيادة العليا في شركة SAFAV, MB التابعة للجيش الوطني الشعبي، عن بدء إنتاج مركبات جديدة لعلامة "مرسيدس بنز" من طراز سبرنتر بداية من يناير 2019. ويهدف هذا الاتفاق إلى تعزيز الصناعة الميكانيكية المحلية وتلبية احتياجات المؤسسات العامة والخاصة من السيارات والحافلات والشاحنات، مثل مؤسسة نفضال وشركة تسيير المصالح ومنشآت المطارات. كما يتضمن هذا الاتفاق تدريب وتأهيل العمالة الجزائرية في هذا المجال.<sup>94</sup>

إذن تتمحور فكرة الامتياز الصناعي ودوره في أن الفرانشايزر يأذن للفرانشايزي بإعادة إنتاج السلع التي يصنعها صاحب الامتياز، ويقوم بمساعدته بنقل المعرفة العملية والتقنية اللازمة تحت نفس العلامة التجارية التي يملكها مانح الامتياز، وبذلك يحقق شهرة أوسع لمنتجاته، وهكذا يكون الامتياز الصناعي إيجابياً لكل من الطرفين.<sup>95</sup>

المطلب الثاني: نقل التكنولوجيا في عقد الفرانشايز عن طريق التوزيع والخدمات تشمل المعرفة التكنولوجية جميع قطاعات النشاط الاقتصادي، وعلى الرغم من أن البعض يقتصر فهمهم على المعارف ذات التطبيق الصناعي، وهي المعارف المستخدمة في إنتاج السلع الصناعية، إلا أنه من الأرجح الأخذ بالمفهوم الواسع لها، حيث يتجه الإنتاج الزراعي بشكل متزايد نحو أن يكون فرعاً من فروع الصناعة، نظراً لتوسع نطاق السيطرة البشرية على شروط الإنتاج الزراعي. كما أن المعارف التكنولوجية لا تقتصر على المعارف ذات التطبيق الصناعي فقط، بل تمتد لتشمل المعارف الإدارية والتنظيمية والتجارية بالتالي يمكن للوحدات الخدمية الاستفادة من هذه المعارف التكنولوجية<sup>96</sup> المتنوعة في تحسين خدماتها وتطويرها، سواءً في مجالات الإدارة والتنظيم أو المجالات التجارية (التوزيعية مثلاً) والصناعية وغيرها.

<sup>94</sup>. حويلي سلوى دور عقد الفرانشايز في الإستثمار، ص 88.

<sup>95</sup>. العقيل بن خالد إبراهيم، الامتياز التجاري (الفرانشايز)، العدد الأول من مجلة محامي، ص 14.

<sup>96</sup>. دويدار هاني محمد، نطاق احتكار المعرفة التكنولوجية بواسطة السرية، دط، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر،

1996، ص 39.

ومن هنا نتوصل إلى فكرة مفادها أن نقل المعارف الفنية والتقنية في عقود الفرنشايز غير مقتصرة على مجال التصنيع فحسب إنما تمتد إلى عدة مجالات أخرى نجد من بينها نقل التكنولوجيا عن طريق التوزيع (الفرع الأول)، وأيضاً نقل التكنولوجيا عن طريق الخدمات (الفرع الثاني).

الفرع الأول: نقل التكنولوجيا في عقد الفرنشايز عن طريق التوزيع

يتطلب هذا الامتياز إنشاء مراكز توزيع للمنتجات المصنعة من قبل المانح، ويتم تكليف الممنوح له الامتياز بمهمة توزيعها وبيعها مستخدماً أساليب التسويق التي يتبعها المانح. ويقدم هذا النوع من الامتياز نظاماً توزيعياً للمنتجات، مع حق منع المرخص له من بيع منتجات منافسة، ويتم تعيين الممنوح له الامتياز كموزع حصري لمنتجات المانح في منطقة نشاطه.<sup>97</sup> و سنوضح ذلك من خلال دراستنا لهذا النوع من الفرنشايز ومن خلال تقديم دوره كناقل للتكنولوجيا.

أولاً: تعريف فرنشايز التوزيع

عرفته محكمة العدل الأوروبية بأنه: "العقد الذي يلتزم بموجبه متلقي الامتياز ببيع منتجات معينة، بمحل يحمل العلامة أو العلامات المميزة لمانح الامتياز".<sup>98</sup>

وفي هذا النوع من الامتياز ، يختلف دور المرخص له عن دور الوكيل في عقود الوكالة حيث يكون وكيل العقد هو وكيل مستقل مسئول عن التفاوض على البيع أو الشراء على أساس مستمر للعميل والتصرف نيابة عن العميل الرئيسي دون أن يكون مرتبطاً مع الأصل في علاقة منتسبة، فإن المرخص له معنى مختلف في امتياز التوزيع، يقوم المرخص له بنشاط التوزيع من خلال نشاط مستقل باسم المرخص له وعلامته التجارية، ويجب على المرخص له دفع رسوم لحاصل الامتياز لدخول شبكة التوزيع، بينما في عقود الوكالة، يدفع الموكل رسوماً للوكيل.<sup>99</sup>

ثانياً: دور فرنشايز التوزيع في نقل التكنولوجيا

<sup>97</sup> - أحكام الامتياز التجاري الفرنشايز، بواسطة Arab Laws Editor،

03 نوفمبر 2020، <https://jordan-lawyer.com>.

<sup>98</sup> - خليل فرج حسام الدين، مرجع سابق، ص59.

<sup>99</sup> - عزت وائل، عقد الفرنشايز من حيث مفهومه وآثاره، مجلة بحوث الشرق الأوسط، العدد 57، الجزء الثاني، كلية الحقوق،

جامعة الزقازيق، مصر، سبتمبر 2020، ص249.

يرتكز نظام فرشايز التوزيع في الأساس على أساليب التسويق، فنجد أن هذا النوع من الفرشايز غالباً يتعهد فيه المانح باستعادة السلع التي لم يتمكن المتلقي من بيعها، وبهذا يتمكن المتلقي من استرجاع ثمنها، مخصص منها نسبة قليلة. وبشكل عام ففي جميع الحالات يصب ذلك في صالح المتلقي المقارنة بالبائع المستقل الذي يجد نفسه لزاماً عليه ببيع السلع المتبقية لديه بسعر منخفض مع نهاية كل موسم.<sup>100</sup>

ويكون على صورتين هما:

#### أولاً: المانح منتج للسلع المراد توزيعها

ينتج المانح السلع التي يرغب في توزيعها، ويتبع طريقة مبتكرة في توزيعها، وهذا هو السبب وراء نجاحه الاقتصادي. يقوم المانح بنقل المعرفة الفنية المتعلقة بطريقة التوزيع إلى المتلقي، ويتحمل تكاليف تمويل المتلقي بصفة استثنائية. يمكن للمانح استخدام نظام فرشايز التوزيع لتسويق سلعته من خلال شبكته الخاصة، ومراقبة مراحل تداولها، وتقديم سلعة موحدة تحت علامة تجارية واحدة. يمكن استخدام هذا النوع من الفرشايز لتوزيع جميع أنواع السلع، بما في ذلك الملابس ومواد التجميل وأدوات البناء.<sup>101</sup>

#### ثانياً: المانح غير المنتج للسلع المراد توزيعها

تعتبر حالة عدم إنتاج السلع التي ترغب في توزيعها من قبل المانح هي الأكثر شيوعاً في نظام التوزيع الفرشايز، حيث يقوم المانح بشراء السلع بكميات كبيرة بنفسه أو يطلب تصنيعها لصالحه مما يمكنه من الحصول على تخفيضات كبيرة من المنتجين. يقوم المانح بإعادة بيع السلع للمتلقين، أو يتولى اختيار السلع من المنتجين والتفاوض معهم على الأسعار، ثم يحدد قائمة الموردين المعتمدين ليقوم المتلقي بشراء السلع مباشرة من المنتجين بناءً على الثمن المتفق عليه مع المانح. تتيح هذه الطريقة للمانح تركيز جهوده على الجانب التسويقي للشبكة وتجنب أعباء الإنتاج. يقوم المانح بتحديد السلع التي ستحمل علامته التجارية ويقدم قائمة المنتجين المعتمدين للمتلقين ليتمكنوا من الشراء.<sup>102</sup>

مما نلاحظه أن الفرشايز التوزيعي منتشر بشكل كبير ذلك لكونه يقترب أكثر إلى مفهوم الفرشايز ومبادئه، وكما ذكرنا سابقاً بأنه يتم عن طريق تقديم سرية المعرفة لتوزيع السلع أو

<sup>100</sup>. إقبطال فريدة، النظام القانوني لعقد الفرشايز في ظل القانون الجزائري، مرجع سابق، ص30.

<sup>101</sup>. المرجع نفسه، ص30.

<sup>102</sup>. المرجع نفسه، ص31.

المنتجات التي يقوم الممنوح له بتسويقها وبيعها لزبائن في إطار جغرافي محدد تحت اسم وعلامة المانح في فترة زمنية متفق عليها<sup>103</sup>، وعدة شروط أخرى ويكمن دوره في تنظيم عمليات التوزيع مما يساهم بشكل كبير في بناء علاقات اقتصادية قوية بين الشركات المصنعة والموزعين التي تؤدي بدورها هي الأخرى إلى تطوير المنتجات والخدمات بشكل مستمر، كما أنه يساعد في تحسين خدمة العملاء والعمل على تدريبهم وتقديم الدعم الفني لهم وهذه أهم ما يركز عليه امتياز التوزيع.

ومن أمثلة نماذج هذا الفرنشايز في الجزائر نجد:

1- عقد فرانشايز توزيع يجمع بين شركة فرويتال وشركة كوكاكولا: تم توقيع عقد فرانشايز توزيع بين شركة فرويتال وشركة كوكاكولا الأمريكية للمشروبات الغازية. تأسست شركة فرويتال كشركة ذات مسؤولية محدودة في عام 1993 بواسطة المجمع الإسباني "إيكوا توريبال كوكاكولا بوتلينغ كومباني". تقع الشركة في المنطقة الصناعية روية بالعاصمة الجزائرية وتوظف حوالي 1000 عامل. تعد شركة فرويتال الرائدة في سوق المشروبات الغازية وأحد الموردين الرئيسيين لمنتجات علامة كوكاكولا في الجزائر. تقدم الشركة تشكيلة واسعة من منتجات العلامة التجارية بما في ذلك فانتا وسبرايت، بالإضافة إلى زجاجات سعة 1 و 2 لتر بثلاثة أنواع مختلفة، وتصل قدرتها الإنتاجية إلى 18,000 زجاجة بسعة 1 لتر و 16,000 زجاجة بسعة 2 لتر. تمكن هذا العقد شركة فرويتال من توسيع نطاق أعمالها من خلال إطلاق منتجات كوكاكولا في السوق الجزائرية، وحققت المركز العاشر في قائمة الصادرات غير النفطية في البلاد، وذلك بقيمة 11 مليون دولار أمريكي ونسبة 4% في عام 2014.<sup>104</sup>

2- عقد يجمع بين مؤسسة بلوصيف وشركة ايف روشيه الفرنسية لمواد التجميل:

تأسست شركة Yves Rocher في فرنسا عام 1958 على يد مالكة الشهير Yves Rocher، وتعتبر واحدة من أقدم شركات صناعة المواد التجميلية والعتور. استطاعت الشركة توسيع نطاق تواجدتها في خمس قارات و 88 دولة، ومن بين هذه الدول الجزائر التي تمثلت فيها من خلال مؤسسة بلوصيف، والتي كانت واحدة من أولى المؤسسات الوطنية التي بدأت في التعامل مع Yves Rocher.

<sup>103</sup>. شياوي أشواق، دور عقود الأعمال في تطوير المجال الاقتصادي، مرجع سابق، ص 43.

<sup>104</sup>. حويلي سلوى، دور عقد الفرنشايز في الاستثمار، ص 90.

وفي إطار توسيع نطاق تواجدها في الجزائر، فتحت الشركة محلات تحمل علامتها التجارية وتقدم منتجات أصلية للمستهلكين الجزائريين. وتشمل هذه المنتجات عطر "comme une evidence" للنساء، وعطر "amber noir" للرجال، وكريمة للوجه elixer 7.9، إضافة إلى مجموعة واسعة من المستحضرات الأخرى التي يقدمها الموزع الجزائري بتوقيع Yves Rocher<sup>105</sup>.

الفرع الثاني: نقل التكنولوجيا في عقد الفرنشايز عن طريق الخدمات يعد امتياز الخدمات النموذج الأمثل للامتياز التجاري، إذ تظهر أصالة هذا العقد بشكل واضح في هذا النوع من الامتياز.<sup>106</sup>  
أولاً- تعريف فرنشايز الخدمات

لقد عرفت محكمة العدل الأوروبية فرنشايز الخدمات بأنه: "العقد الذي بمقتضاه يستطيع المتلقي تقديم الخدمة باستغلال العنوان التجاري والاسم التجاري، وكذلك علامة الخدمة للمانح وفقاً لتعليمات هذا الأخير".<sup>107</sup>

وبهذا الصدد أيضاً يجب علينا التطرق لمفهوم الخدمة حسب ما جاء به المشرع الجزائري وذلك في المادة الثالثة من القانون 09 - 03 المتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش على أنها: "الخدمة هي كل عمل مقدم غير تسليم السلعة حتى ولو كان هذا تابعا أو مدعما للخدمة المقدمة".<sup>108</sup>

إذن فإن امتياز الخدمات هو أن يضع المرخص بعض الخدمات تحت تصرف المرخص له يقدمها للزبائن تحت شعار الأول (المانح/ المرخص) وعلى مسؤوليته.<sup>109</sup>

### ثانياً. دور فرنشايز الخدمات في نقل التكنولوجيا:

<sup>105</sup>. حويلي سلوي، المرجع نفسه، ص 90.

<sup>106</sup>. جيلالي يوسف، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري - دراسة مقارنة -، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في قانون

الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة وهران، الجزائر، 2012، ص 23.

<sup>107</sup>. محمد احمد علي شيماء، عقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)، مرجع سابق، ص 776.

<sup>108</sup>. القانون 09-03 المؤرخ في 25 فبراير 2009، يتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش، ج ر ج عدد 15، المؤرخة في 8

مارس 2009.

<sup>109</sup>. قندلي رمضان، عقود التوزيع، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم القانونية، تخصص قانون الأعمال، جامعة

الجيلالي ليايس، سيدي بلعباس، 2017 - 2018، ص 337.

لقد عرفنا بأن امتياز الخدمة هو عقد يحافظ على سرية المعرفة التي تشكل أساس تقديم الخدمات للعملاء حيث تطور هذا النوع بشكل كبير في صناعة الفنادق خاصة في الولايات المتحدة الأمريكية، وبذلك تم توحيد شبكة الفنادق الرئيسية في معظم أنحاء العالم، وقد كان التركيز بالكامل في هذا النوع من الفرنشايز على النظام الذي يجب تطبيقه لجذب العملاء. ويكون على صورتين هما:

#### فرنشايز الخدمات المادية:

حظي امتياز الخدمات المادية بشعبية كبيرة لدى العديد من المؤسسات التي تقدم خدمات على اختلاف أنواعها، وتتنوع الخدمات المادية مثل الخدمات المستخدمة في السوق، وكذلك عقود الامتياز في مجال الخدمات ذات الطابع الرائج والمشهور، على سبيل المثال: العطور تحت العلامة التجارية Pocher Yves et Channel والخدمات الفنية ذات الشهرة العالمية.<sup>110</sup> نجد أيضًا أن امتياز الخدمات المادية هو في الخدمات المتعلقة بالسيارات، على سبيل المثال ، أو الخدمات المتعلقة بالمنازل.<sup>111</sup>

#### فرنشايز الخدمات غير المادية:

تقدم بعض الشركات والهيئات العامة خدمات ترشد العملاء إلى كيفية الاستفادة من هذه الخدمات، على سبيل المثال الخدمات التي تقدمها شركات الهاتف المحمول أو تلك المتعلقة بالخدمات الاستشارية والفنية المتعلقة بالإدارة أو التوظيف وكذا التسويق أو الخدمات المالية ومنها أيضا الترويجية تشمل كذلك الخدمات التعليمية أو الشخصية فضلاً عن الخدمات المتعلقة بالفنادق أو المطاعم.<sup>112</sup>

سنقوم بعرض نوعين من هذا الفرنشايز هما فرنشايز المطاعم وفرنشايز الفنادق.

<sup>110</sup> يعقوبي نادية، النظام القانوني لعقود التوزيع الدولية، مذكرة لنيل درجة الماجستير في القانون، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، الجزائر، 2006، ص44.

<sup>111</sup> عمر مسقاوي لبنى، عقد الفرنشايز، دراسة على ضوء الفقه والاجتهاد والعقد النموذجي المعتمد في غرفة التجارة الدولية، المؤسسة الحديثة للكتاب، د ط، لبنان، 2012، ص24.

<sup>112</sup> اوخالد نادية، اغروسن نعيمة، دور حقوق الملكية الفكرية ضمن عقد الفرنشايز في تنشيط السوق، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، الجزائر، 2016، ص28.

فرنشايز المطاعم: يتم استخدام هذا النوع من الامتيازات في المطاعم لدعم النشاط الفندقية، حيث يساعد استخدام عناصر الملكية الفكرية في المطاعم من خلال اتفاقية الامتياز كثيراً على الترويج لهذه المطاعم ومنحها شهرتها وقيمتها، مما يجعلها مكاناً يجتذب العملاء وخاصة السياح كما وتجدر الإشارة إلى أن المعرفة العملية تلعب دوراً في هذا النوع من منح الامتياز وأن هذا الأخير يعتمد على كفاءة صاحب الامتياز وقدرته على الاستجابة لرغبات العملاء وطريقة تقديم الخدمات التي يعتمد عليها منح الامتياز في المستندات الخاصة الممنوحة له من قبل منح الامتياز، كما أنه يتبع طريقة تقديم الخدمة على أساس النهج أو الطريقة المستخدمة من قبل الأخير.<sup>113</sup>

وبالتالي فإن قطاع المطاعم يعد نشاطاً قريباً من قطاع الفنادق كملا له، حيث ظهرت العديد من الشركات المتخصصة في تقديم الطعام والوجبات الخفيفة إلى جانب مطاعم الوجبات السريعة (ماكدونالد، صباواي) لما تقدمه من وجبات متفردة وأطباق متميزة في وقت وجيز ذلك ما أثار إعجاب العملاء حول العالم، ومن الوسائل التي مكنتها بزيادة شهرتها هو اعتمادها على حقوق الملكية الفكرية الصناعية بعقود الامتياز التجاري.<sup>114</sup>

فرنشايز الفنادق: إن فكرة الاستثمار في عقود الفرنشايز وتطبيقها في الفنادق تهدف إلى تنمية الرأسمال حيث كان المتسبب فيها هو كثرة المطاعم في المدن الكبرى في العالم، مما جعل شبكات الفرنشايز تنتشر بشكل واسع على الصعيد العالمي، ويتميز هذا النوع من الإمتيازات التجارية باظهار دور المعرفة العملية وجودة ونوعية الخدمات المقدمة في هذه الفنادق من بينها فندق الشيراتون التي تم من خلالها انتشار عناصر الملكية الفكرية، التي تساهم في جلب الزبائن وكذلك السياح، وهذا ما يضمن لها زيادة السيولة المالية.<sup>115</sup>

يمنح هذا النوع من العقود للمُرخص له الحق في تقديم خدمات فندقية و لكن يجب أن يكون ذلك تحت شعار واسم العلامة التجارية للشخص منح الامتياز، ولكن يشترط على الممنوح له

<sup>113</sup>. يعقوبي نادية، النظام القانوني لعقود التوزيع الدولية، مرجع سابق، ص 29.

<sup>114</sup>. آيت منصور كمال، عقود التسيير آلية لخصوصية المؤسسات العامة ذات الطابع الإقتصادي، رسالة لنيل درجة الدكتوراه

في قانون، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2009، ص 122.

<sup>115</sup> - أوخالد نادية، اغروسن نعيمة، دور حقوق الملكية الفكرية ضمن عقد الفرنشايز في تنشيط السوق، ص 30.

الخضوع لأوامر وتعليمات المانح التي يحظرها وفقاً للعقد ومن، بين الفنادق التي تقدم هذه النوع من الخدمات هو فندق .<sup>116</sup> ARCADE NOVOTELE

وفي هذا المجال نجد بأن العديد من الفنادق العالمية تنشط في الجزائر، مُتخذة عقد الامتياز كوسيلة تمكنها من توسيع نطاق استثماراتها .<sup>117</sup>

ومن النماذج التي نجدها في مجال فرنشايز الخدمات الخاصة بالمطاعم والفنادق في الجزائر: المطاعم التي تحمل علامة "كويك" الفرنسية التي تنشط في الإطعام السريع حيث يُؤمل من هذا النوع من المجالات تقديم خدمات مرضية للمستهلك الوطني بجودة ترقى إلى المعايير العالمية مما يتيح نقل الخبرة والكفاءة المطلوبة للجانب الجزائري، كي يتمكن لاحقا من تطبيق هذه المعارف والخبرات في مشروعه بشكل مستقل.<sup>118</sup>

أما الفنادق يعد فندق شيراتون الذي يعتبر فندق 5 نجوم تابع لمجموعة فنادق ستاروود العالمية الشهيرة، أكثر هذه التجارب تميزا وبراعة حيث استطاع الفندق بفضل شهرة علامته التجارية وخبرته الواسعة في مجال تقديم الخدمات الفندقية أن ينتشر في دول مختلفة منها الجزائر وهذا في عدة ولايات كوهان وعنابة والجزائر العاصمة وغيرها تحت اسم شيراتون الجزائر وذلك بموجب عقد مبرم بين فندق شيراتون وشركة الاستثمار الفندقية العمومية، بحيث تستخدم الأخيرة علامة "شيراتون" لتقديم خدماتها الفندقية للعملاء مما سيسمح في المستقبل برفع مستوى كفاءتها في هذا المجال نتيجة الدعم الفني والتقني الذي تقدمه الشركة الأصلية.<sup>119</sup>

لفرنشايز الخدمات دوراً فعالاً في نقل التكنولوجيا، حيث أن الشركات التي تمتلك فرنشايز الخدمات لديها الخبرة والمعرفة اللازمة في تحليل احتياجات العملاء وتوصيل أفضل التقنيات المتاحة إلى بيئات هؤلاء العملاء بطريقة أسرع وأكثر فعالية. ناهيك عن أن هذا النوع من الامتياز يتمتع بالقدرة العالية على تقديم كل من التدريب والدعم التقني لعملائه، وبذلك يمكنهم من تحسين مخرجات الأعمال وتعزيز تنافسية الشركة بشكل عام.

من خلال ما عرضناه يمكننا القول بأن نقل التكنولوجيا في عقود الفرنشايز يمثل عنصراً أساسياً في نموذج الفرنشايز، حيث يقوم بتوسيع نطاق العمل، بالتالي فإنه يعد عاملاً مهماً في تعزيز

<sup>116</sup> - يعقوبي نادية، النظام القانوني لعقود التوزيع الدولية، مرجع سابق، ص 40.

<sup>117</sup> - حويلي سلوى، دور عقد الفرنشايز في الإستثمار، ص 91.

<sup>118</sup> - حويلي سلوى، المرجع نفسه، ص 91.

<sup>119</sup> - حويلي سلوى، المرجع نفسه، ص 91.

النمو الاقتصادي وتحسين مستوى المعيشة في العديد من الدول النامية منها خاصة، فعندما يتم تحويل التقنيات الحديثة والمتطورة إلى عمليات في المجالات التصنيعية والتوزيعية والخدماتية يمكن تحقيق فوائد متعددة نجد منها على سبيل المثال تحسين كفاءة تلك العمليات، وتحقيق العديد من الأهداف تجارية بشكل سلس أكبر بالإضافة لزيادة الإنتاجية وتوفير التكاليف، مع الجدير بالذكر أن نقل التكنولوجيا في عقود الفرنشايز يساهم في إنشاء شراكات طويلة الأمد بين الشركات الأم والشركاء المحليين، مما يعزز الثقة والتفاهم بين الطرفين، وبما أن التكنولوجيا تتطور بشكل مستمر فإنه يتعين على هذين الأخيرين الاستمرار في تحسين وتطوير عملياتهم وتبني التقنيات الجديدة، وذلك من أجل المحافظة على التنافسية وتلبية احتياجات العملاء. وبشكل عام فإن مجالات نقل التكنولوجيا في عقود الفرنشايز عن طريق التصنيع والتوزيع والخدمات يشكل تحدياً في الوقت الحالي، حيث يواجه المستثمرون العديد من التحديات فيما يتعلق بالحفاظ على حقوقهم وتحقيق الأرباح المرجوة.

المبحث الثاني: آثار عقد الفرنشايز كناقل للتكنولوجيا

نحاول في هذا الجزء تحديد العلاقة بين عقد الفرنشايز ونقل التكنولوجيا، وذلك من خلال إبراز مختلف المحاور التي ينقل من خلالها عقد الفرنشايز للتكنولوجيا، محددين بذلك مختلف الالتزامات التي يتوجب على المانح التقيد بها تجاه الممنوح له، في حين نحدد كذلك التزامات هذا الأخير تجاه المانح.

المطلب الأول - التزامات المانح في عقد الفرنشايز

يقع على عاتق المانح في عقد الفرنشايز جملة من الالتزامات، وقبل تناول هذه الالتزامات لابد من تحديد طبيعتها اتجاه الممنوح له.

ان تحديد طبيعة التزام المانح يتحدد بالنظر محل الالتزام، فالمانح ملزم من لحظة إبرام العقد بنقل المعرفة الفنية، والعناصر المرتبطة بها كمحل للعقد، ويترتب على ذلك انه التزام ذاتي. وبالتالي لا يكون ملتزماً بمجرد بذل العناية لتحقيق هذا الالتزام، بل إن التزامه هو التزام بتحقيق نتيجة، وهذا الالتزام لا يتوقف عند الالتزام العام بتحقيقها، وإنما بما تقتضي به التطبيقات الخاصة المستمدة من طبيعة هذا العقد.

وهذا الالتزام وان كان يقع قبل إبرام العقد، أثناء تنفيذه، فإنه يمتد كذلك إلى الممنوح له بعد انتهاء العقد من خلال التزامه بعدم المنافسة.<sup>120</sup>

وعليه فإن التزامات المانح في عقد الفرنشايز هي التزامات مادية كرفع أول، والتزامات معنوية كرفع ثاني :

الفرع الأول: التزامات المانح المادية

يترتب على عقد الفرنشايز آثار مادية يلتزم بها المانح، تتناول الالتزامات والواجبات المادية الملقاة على عاتقه تجاه الممنوح له في عقد الفرنشايز. والمقصود هنا بالالتزامات المادية كل ما هو محسوس من مساعدات يقدمها بحكم العقد والاتفاق.

أولا . الالتزام بالإعلام في الفترة السابقة للتعاقد<sup>121</sup>

يلتزم المانح الامتياز بإعطاء المتلقي في الفترة التي تسبق التعاقد وثيقة تضم معلومات مفصلة عن المشروع وذلك لان المتلقي يقبل على التعاقد غالبا وهو ليس على قدم المساواة مع الطرف الآخر إما بسبب عدم درايبته أو خبرته بالشيء محل هذا العقد، ففي فرنسا يلتزم المانح بإعطاء الممنوح له وثيقة تضم معلومات عن القيمة التجارية للاسم والعلامة الفرقة والشعار، وتضم أيضا معلومات بعنوان المانح وقيمة رأس شركته وخبرته ومراحل تطوره الرئيسية ونشاطه التجاري بالإضافة إلى عرض شبكة عقد الامتياز التجاري، ومضمون العقد ومن طاقة النشاط المعطاة والالتزامات الملقاة على الممنوح له ونفقات والاستثمارات الواجب تحقيقها والمدة وأماكن الدفع المصرفية والتقييد في السجل التجاري.

وعموما يقدم المانح للمتلقي عشرين معلومة أهمها خمسة معلومات على النحو الآتي:

أ . المعلومات المتعلقة بالمؤسسة:

تتعلق المعلومات الواجب تقديمها بالمركز الرئيسي للمؤسسة وطبيعة نشاطها مع الإشارة إلى الشكل القانوني و هوية صاحب المؤسسة إذا كان شخصا طبيعيا، وهوية المدراء إذا كان شخصا معنويا.

<sup>120</sup> عروسي ساسية، الطبعة القانونية لعقد الفرنشايز، رسالة ماجستير في العلوم القانونية ، تخصص قانون خاص، جامعة

سطيف، السنة، 2015، ص39.

<sup>121</sup> ابن مبارك عبد الباري، مرجع سابق، ص.ص. 24-25.

ب - التسجيل في السجل التجاري:

يجب تقديم المعلومات الخاصة بالسجل التجاري أو رقم تسجيل الماركة المستعملة إذا كانت الماركة المستعملة قد حصل عليها بالتنازل، أو إذا كان لديه إجازة استعمال هذه الماركة.

ج . المصاريف المتعامل معها:

يجب ذكر المصاريف التي يتعامل معها ، وإذا كانت متعددة فيكفي تعيين المصاريف الخمسة الكبرى من بينها.

د . تاريخ إنشاء المؤسسة:

يجب ذكر تاريخ إنشاء المؤسسة مع ملخص لمراحل التطور الرئيسية بما في ذلك الشبكة المستثمرة ويمكن أن تقتصر هذه المعلومات على السنوات الخمسة السابقة للتعاقد ويمكن إكمالها بإضافة الجرد السنوي، وميزانية السنتين السابقتين.

هـ . المعلومات الخاصة بالأحكام القضائية:

يجب الإطلاع على أوضاع الأطراف المتعاقدة مالياً وإذا كان هناك أحكاماً مدنية بحقهما، وإما إذا كان ملاحقين بالإفلاس أو عدم الملاءة والصلح يعد الإفلاس أو بالغش أو الخداع أو الاحتيال أو غيرها من الجرائم.

ثانياً - التزام المانح بتسليم الوثائق والأثاث:<sup>122</sup>

يتوجب على المانح تقديم كافة الوثائق والكراسات والمواد والأثاث والتجهيزات اللازمة للقيام بالنشاط، ولا يحق له المماطلة في تنفيذ هذه الالتزامات تحت طائلة الملاحقة القانونية وحتى فسخ العقد، وعليه في سبيل ذلك تقديم جميع المعاملات الخاصة بهذا النظام.

ويجب التقيد أيضاً بنظام الفرنشايز خاصة بما يتعلق بالأبنية والألوان المستعملة ولا يحق للمنوح له بأي حال من الأحوال بدون موافقة المانح تغيير الأثاث والتجهيزات وتركيب الألوان الداخلية والخارجية، وكذلك لا يجوز تغيير الإعلانات الخارجية، أو تصاميم الواجهات لأنها تعد جزءاً من العلامة التجارية الممنوحة، ويلتزم المانح عند تنفيذه لهذا الالتزام بعد الأخير وإلا كان عرضه للملاحقة القانونية أو قد يؤدي مثل هذا التأخير إلى فسخ العقد من قبل الممنوح له.

<sup>122</sup> عبدالله محمد أمين القضاء، أثار عقد الفرنشايز وإنقضاءه، رسالة ماجستير، تخصص القانون الخاص، جامعة الشرق الأوسط،

ثالثا . الالتزام بالبيع الحصري والتموين الحصري:<sup>123</sup>

يتخذ التزام المانح بالبيع الحصري والتموين الحصري مظهرين، الأول يتمثل في امتناع المانح عن كل عمليات البيع أو تقديم أي خدمات داخل النطاق الإقليمي المحدد بضبط الحصرية للشبكة، وتكمن أهمية هذا الالتزام في شكل المانح حكما بين الممنوح لهم حيث يمنع تجاوز أيهم لنطاقه الجغرافي على حساب الآخر، كما يلتزم المانح أن يتعامل مع أي زبون آخر لإغراق الممنوح سواء أكان داخل أو خارج النطاق الإقليمي المحدد للممنوح له في العقد وفي حالة قيام المانح بتحقيق مبيعات داخل المنطقة المخصصة لموزعه الممنوح له يكون أمام خرق لهذه الحصرية، وحتى يكون بند الحصرية صحيحا يجب أن يكون محدد في الزمان والمكان وإن لا يتجاوز مدته الحد المعقول، بشكل مبالغ فيه.

أما الثاني فيتمثل في التزام المانح بتموين السلع للمتلقى سواء بصفة جزئية أو كلية أو في شكل مواد أولية، ليقوم ببيعها أو ليستخدمها في إنتاج سلعة نهائية، أو تقديم خدمة في إطار عقد الامتياز التجاري، وقد يلتزم المانح بحصرية تموين المتلقى سواء أن كان المانح يصنعها أو يختارها إلا أن هذا البند لا بد أن يهدف إلى إعادة تكرار نجاح المانح، فبند حصرية التموين يهدف إلى تحقيق نجاح المتلقى يتماثل تمام مع النجاح المحقق من قبل المانح دون أن يتحول إلى وسيلة تسلط للمانح على المتلقى تضعه في حالة تبعية اقتصادية تعسفية وتحمله أعباء مادية تخدم مصلحة المانح فقط، فحتى يكون بند الحصرية مشروعا لا بد أن يكون ضروريا لحماية وضمان هوية وسمعة الشبكة.<sup>124</sup>

رابعاً . الالتزام بتدريب العاملين<sup>125</sup>

يلتزم المانح بتدريب العاملين لدى الممنوح له، وللتدريب نوعان، الأول نظري، والثاني عملي، فالأول يؤدي في صورة دروس تلقى على العاملين في مركز للتدريب، إما في منشأة المانح، الأمر الذي يقتضي إرسال العاملين في بعثات خارجية في هذه المنشأة أما في منشأة الممنوح له إذا وجد بها مركز للتدريب، وهو أمر نادر في الدول النامية وقد يقتضي الأمر إنشاء هذا المركز فيقدم المانح معونته في هذا الأمر، والثاني يبدأ في منشأة المانح بإرسال عدد من

<sup>123</sup> سمار رايح ، مكدي سفيان، مرجع سابق، ص 48.

<sup>124</sup> ريان نفيسة، عقد الإمتياز التجاري، مذكرة ماستر، تخصص قانون أعمال، جامعة تيزي وزو، 2021، ص 48

<sup>125</sup> دعاء طار بكر البشتاوي، عقد الفرشايذ و آثاره، رسالة ماجستير، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، 2008، ص.ص 95 .

العاملين لتمضية فترة تمرين بها ويبين العقد برامج التمرين والقطاعات التي يجرى فيها، والساعات التي تخصص لها وعدد المشرفين الذين يتولون الشرح للمتمرنين والإجابة على أسئلتهم وتقديم التقارير عنهم.

#### خامسا . الالتزام بنقل الواجهة المرئية:

يقصد بالواجهة المرئية كل ما يقوم به الفرنشايز من زينة واجهات وألوان دعائية، وطريقة عرض وغير ذلك من المظاهر الخارجية التي يكون قد اختارها لتمييز نشاطه وعرض سلعته عن غيره، حيث تعتبر هذه الألوان مسجلة باسم الفرنشايز ولا يجوز أن يتم استخدامها بذات الطريقة ويكون الفرنشايز ملزما بأن ينقلها للفرنشايزي بالصورة التي وجدت عليها، كذلك الدعاية التي تتم عبر وسائل الميديا سواء التلفزيون أو الانترنت أو الراديو يتم نقلها للفرنشايزي بذات العرض الذي تقدم به مع إمكانية تغيير لغة التواصل فيها لتناسب مع لغة المجتمع الذي ستعرض به مثال ذلك دعايات شركة كوكا كولا أو بيبسي.<sup>126</sup>

#### الفرع الثاني . التزامات المانح المعنوية:

إذا كانت الالتزامات في نطاق الفرنشايز تستند إلى الأساليب أو الوسائل الحسية التي تمكن من القيام بهذا النشاط فإن الموجبات غير المادية الملقاة على عاتق المانح تعتبر أكثر أهمية لإتمام هذا النشاط لأن الفرنشايز إنما هو مفهوم جديد للتداول بالأفكار والأساليب والأنشطة التي تم اكتشافها من قبل الفرنشايز وعليه أن يلتزم بما تتضمنه هذه الموجبات.<sup>127</sup>

أولا. الالتزام بنقل المعرفة الفنية:

تعرف المعرفة الفنية بأنها مجموعة معلومات عملية غير مسجلة ناتجة عن خبرة المانح الذي اختبرها، وقد تميزت بثلاث خصائص (السرية، المعرفة والجوهرية).<sup>128</sup>

أ: المعرفة الفنية سرية:

طابع السرية هنا معناه أن لا تكون هذه المعرفة في متناول الجمهور، ما يهم هو سرية طريقة تجميع هذه العناصر حتى وان كان هذا السر تتقاسمه عدة شركات ممنوحة أي أن تكون المعرفة الفنية محمية بالثقة والكتمان فهي غير خاضعة للتسجيل.

<sup>126</sup> عبد الله محمد أمين القضاة، مرجع سابق، ص 31 . 32

<sup>127</sup> عبد الله محمد أمين القضاة، مرجع سابق، ص 34.

<sup>128</sup> معمر بن علي، فاطمة الزهراء عكاكة، عقد الفرنشايز وآثاره، مجلة الدراسات القانونية والسياسية، المجلد 06،

العدد 01، 2020، ص 189.

ب: المعرفة الفنية معرفة

بأن تكون محددة، عملية، وقابلة للانتقال.

ج: المعرفة الفنية جوهرية

تكون المعرفة الفنية جوهرية بأن تمكن من تحسين الوضع التنافسي للممنوح، أي منحه أفضلية تنافسية وفائدة مؤكدة مرتبطة بممارسة هذه التجارة.<sup>129</sup>

يعتبر هذا الالتزام من أهم التزامات مانح الامتياز فهو التزام أساسي، وبدونه لا يكون هناك وجود لعقد الفرشايز، كونه هو محل هذا العقد

لا ينتهي دور المعرفة الفنية بوصفها جوهر عقد الفرشايز على أثرها في تغيير الوصف القانوني للعقد، بل وتفرض على المرخص التزاما بنقل مختلف المعارف والخبرات للمرخص له، ويرتبط به التزام آخر هو التزام المانح بتقليل المساعدة الفنية للمتلقي ومساعدته على الوصول إلى درجة من تقدم تضاهي شهرة المرخص أو على الأقل إلى مستوى يسمح المانح بوصول المتلقي إليه، وخصوصا إذا عرفنا أن بعض المانحين لا يريد أن يتنازل إلى المرخص له بكل شيء بل البقاء والمحافظة على سيطرته وقوته الاقتصادية.<sup>130</sup>

ثانيا: الالتزام بنقل المعرفة التقنية:<sup>131</sup>

يلتزم المانح بتقديم مجموعة من المعلومات والنصائح التقنية الضرورية لحسن سير النشاط التجاري موضوع العقد إلى المانح له وتنقسم المساعدة التقنية إلى نوعين:  
أ. الوسائل المادية لتقديم المساعدة التقنية:  
وتتمثل في:

- كتيبات إرشادية: وتتمثل في طريقة التشغيل بالأساليب التي يستخدمها المستغل طوال فترة العقد، وتكون في صورة بطاقات وصفية تتضمن نموذج التشغيل الذي يتوجب على المستغل تتبعه طوال فترة العقد
- المجلات الخاصة بالشبكة: وتكون في صورة دوريات منتظمة، وتتضمن هاته الدوريات عرضا لما يريد صاحب العلامة نقله من إرشادات.

<sup>129</sup> عروسي ساسية، المرجع السابق، ص ص 41، 42.

<sup>130</sup> وافية بوعش، مكانة المعرفة الفنية في عقود الأعمال (عقد الفرشايز نموذجا)، المجلة النقدية للقانون والعلوم السياسية، جامعة تيزي وزو، المجلد 16، العدد 2، 2021، 465.

<sup>131</sup> أمعوش ذهبية، مرجع سابق، ص. 42.

ب - الوسائل غير المادية لتقديم المساعدة التقنية:<sup>132</sup>

تتمثل هذه الوسائل في دورات تدريبية للممنوح له وحلقات دراسية وملتقيات بصورة منتظمة، وبتحديث كتيبات التعليمات، كذلك يقوم المانح أحيانا وحسب نطاق هذا الالتزام بزيارة المنشأة الخاصة بالممنوح، وقد تتخذ المساعدة شكل المساعدة القانونية بحيث تترجم بعدة أعمال قانونية وإعداد متواصل للممنوح. وفيما يتعلق بالنطاق الزمني للالتزام بتقديم المساعدة التقنية، تنقسم إلى ثلاث مراحل وهي كالاتي:

- المرحلة السابقة على بدء النشاط: وتتمثل بدراسة السوق وتدريب الموظفين والعاملين لدى الممنوح.
- لحظة بدء النشاط: إذ يقوم المانح بالإشراف على عناصر دعائية للممنوح، وتنظيم كل ما يرتبط بهذا الأمر.
- المرحلة التالية على بدء النشاط وحتى انتهاء العقد: كتوفير تدريب دائم أو حسب الطلب.

ثالثا. الالتزام بنقل العلامة الفارقة<sup>133</sup>

يلتزم المانح بنقل العلامات الفارقة التي تميز السلعة أو الخدمة موضوع عقد الفرنشايز، وتتعلق تلك العلامات الفارقة بالاسم التجاري والشعار، والعلامة التجارية، عنوان الشركة، الرسوم الصناعية ونماذجها. وتبرز أهمية هذه العلامات الفارقة بأنها تلعب دورا كبيرا في جذب الزبائن الذين يبحث قبل كل شيء عن الماركة قبل يحثهم عن المنتج، وقد سبق أن تناولنا المعرفة الفنية التي تعد أهم العناصر في عقد الفرنشايز، هذه المعرفة تعبر عن رابطة غير ملموسة لا يمكن إدراكها بالنظر إليها أو لمسها، غير أنها تنعكس على عناصر ملموسة تعبر إما عن مضمونها وإما عن النجاح المتحقق باستغلالها، وأهم هذه العناصر العلامة الجارية والشعار، فالعلامة والشعار ليس جزءا من المعرفة الفنية وإنما في الفرنشايز يعبران عنها ويلعبان دورا مزدوجا في الترويج لها.

<sup>132</sup> محمد أحمد علي شيماء، مرجع سابق، ص. 876.

<sup>133</sup> خلفاوي توفيق، مرجع سابق، ص. 69، 70.

وتجدر الإشارة إلى أن هذه العلامات تبقى خاضعة للحماية القانونية المقررة لها كحماية الاسم التجاري والشعار والرسوم والنماذج الصناعية.

رابعا . الالتزام بنقل حقوق الملكية الفكرية:<sup>134</sup>

يلتزم المانح بنقل عناصر الملكية الفكرية التي تميز السلعة أو الخدمة موضوع عقد الفرنشايز، وتتعلق تلك العناصر بالاسم التجاري والشعار، والعلامة التجارية، عنوان الشركة، الرسوم الصناعية ونماذجها، ويستوي في ذلك أن يكون المانح مالكا لهذه العناصر أو يملك حق استخدامها حالة غياب حقه في العلامات المقدمة قد يتم إبطال العقد، وتبرز أهمية هذه العناصر بأنها تلعب دورا كبيرا في جذب العملاء الذين يبحثون قبل كل شيء عن العلامة قبل بحثهم عن المنتج، ويجب أن تكون حقوق الملكية الفكرية المسجلة مثل (العلامات التجارية، براءات الاختراع، الرسوم والنماذج والصناعية) مدرجة ومحددة بشكل منفرد مع معلومات التسجيل الخاصة بكل منهما، أما فيما يتعلق بحقوق الملكية الفكرية غير المسجلة مثل الأسرار التجارية فيجب تحديدها بشكل عام ومفصل باتفاق الفرنشايز.

خامسا. الالتزام بالضمان<sup>135</sup>

إذا كان محل الالتزام في عقد الفرنشايز يتمثل في التزام صاحب الفرنشايز بنقل المعرفة الفنية، فإن أحكام هذا العقد تخضع فيما يتعلق بنقل المعرفة الفنية لأحكام التسليم، ومن ثمة تسري عليها أحكام الضمان سواء كان ضمان التعرض أم ضمان الاستحقاق أم ضمان العيوب الخفية، وهي كالاتي:

أ . ضمان التعرض الصادر عن صاحب الفرنشايز:

يلتزم صاحب الفرنشايز بالامتناع عن القيام بأي عمل من شأنه أن يؤدي إلى حرمان المرخص له من الانتفاع بمحل العقد سواء كلياً أو جزئياً، وسواء كان ذلك بطريق مباشر أو غير مباشر، ويستوي في ذلك أن يكون التعرض الصادر من صاحب الفرنشايز تعرضاً مادياً أو قانونياً. يضمن كذلك صاحب الفرنشايز التعرض الصادر منه والمبني على سبب قانوني، ومن ذلك قيام صاحب الفرنشايز بنقل معرفة ليست مملوكة له ثم تؤول له ملكيتها بعد ذلك بأي سبب من أسباب التملك، فلا يجوز لصاحب الفرنشايز هنا منازعة المرخص له في تلك المعرفة الفنية، إذ

<sup>134</sup> محمد أحمد علي شيماء، مرجع سابق، ص 787.

<sup>135</sup> محمد السادات، أثار عقد الفرنشايز في ضوء قواعد الفرنشايز الأمريكية، مجلة العلوم القانونية والسياسية، العدد 6،

2017، ص ص 66 . 67.

يمكن للأخير أن يرفع دعوة يطالبه فيها لضمان عدم التعرض الصادر منه ولا يجوز الاتفاق على إعفاء صاحب الفرنشايز من التزامه بضمان تعرضه الشخصي.<sup>136</sup>

ب . ضمان التعرض الصادر من الغير :

يلتزم صاحب الفرنشايز بدفع التعرض القانوني الصادر عن الغير الذي يستند فيه إلى حق يدعيه عن محل العقد فإذا فشل صاحب الفرنشايز في دفع ذلك التعرض بأن تقرر للغير حقا على محل عقد الفرنشايز حال دون انتقاع المرخص له أضحى صاحب الفرنشايز ملزما بتعويض المرخص له عن ذلك.

ج . ضمان العيوب الخفية:

يلتزم صاحب الفرنشايز بتسليم المعرفة الفنية كمحل في عقد الفرنشايز بكامل عناصرها خالة من أي عيوب تجعلها غير صالحة للغرض المخصص لها، ويشترط لقيام الالتزام أن يكون العيب الموجود في محل العقد مؤثرا وقديما وخفيا وغير معلوم للمرخص له.

سادسا . الالتزام بنقل التحسينات<sup>137</sup>

يترتب على التزام المانح نقل عناصر الفرنشايز، التزامه بنقل التحسينات، وهذا الالتزام يعتبر من الاداءات المشتركة بين المانح والممنوح له، إذ يفرض تراخي تنفيذ عقد الفرنشايز، التزام المانح بإمداد الممنوح له بالتحسينات المتوالية التي يدخلها على المضمون الفني لنظامه ، إذا ينشأ هذا الالتزام في المرحلة التالية على ابرام العقد وأثناء تنفيذه، وطبيعة هذا الالتزام تتميز بالطابع الاحتمالي الذي يعتد ويتحدد وجوده بظروف المانح التقنية وقدرته على التطوير، وتكمن أهمية الالتزام بنقل التحسينات على مستويين رئيسيين هما:

أ . على مستوى التجارة الدولية ومسايرة التطورات السريعة التي تتعلق في ميدان المعرفة الفنية ونقلها، إذ لا بد من يتفق كل من المانح على إعلام كل منهما الآخر، بما تم إدخاله من تحسينات تساعده في استخدام التقنية محل العقد واستغلالها.

ب . على مستوى استغلال التقنية استغلالا صحيحا منسجما مع الظروف المحلية والوطنية من حيث أن التحسين الذي يطرأ على التقنية محل التعاقد من شأنه أن يفيد المتعاقد على استغلال الموارد المتوفرة لديه والأيدي العاملة مما يساعد في تطوير الإنتاج طوال مدة العقد.

<sup>136</sup> مرزوق محمد السادات، مرجع سابق، ص.616.

<sup>137</sup> خلفاوي توفيق، مرجع سابق، ص.72.

ونظرا لأهمية هذا الالتزام فإننا نرى ضرورة أن ينص على الالتزام بالإعلام بالتحسينات المضافة تبادليا بين الطرفين صراحة على العقد الأصلي مع توخي الدقة في تحديد المدة التي يتم من خلالها الإعلام والمقابل المالي أن يستلزم الأمر ذلك وفي حالة إفشاء هذه السرية، فالمتلقي يستحق التعويض عن الاعتداء على حقوق ملكيته الفكرية واستغلالها بطرق غير مشروعة.<sup>138</sup>

المطلب الثاني: التزامات الممنوح له

يرتب إبرام عقد الفرنشايز على عاتق المتلقي جملة من الالتزامات وهي:

#### أولا- دفع المقابل:

يلتزم الممنوح له مقابل المنافع التي يستفيد منها بدفع مقابل لتلك الاستفادة، فيدفع مبلغا ماليا محددًا يأخذ بعين الاعتبار شهرة السلعة أو الخدمة موضوع العقد، وشهرة الماركة وسمعتها والمنطقة الجغرافية المنتشرة فيها وتلك المسموح العمل ضمن نطاقها.

وتمتاز تلك الإتاوة في عقد الفرنشايز عنه في النماذج الأخرى من عقود نقل التكنولوجيا بعدم اعتمادها على ما حققته تلك التكنولوجيا من نجاح ينعكس من خلال العلامة التجارية والشعار المملوكين للمانح، وقدرته على الاحتكار التكنولوجي.

وينقسم هذا الثمن إلى قسمين:

ثابت: يدفع أثناء توقيع عقد الامتياز التجاري، ويكون محددًا بشكل ثابت ولهذا يطلق عليه "رسم الدخول" أو "الإتاوة".

نسبي: يحسب بنسبة مئوية من حجم المبيعات أو الأرباح ويجري دفعه خلال مدة تنفيذ العقد في المهلة التي يتفق عليها الطرفان.<sup>139</sup>

<sup>138</sup>. ابن مبارك عبد الباري وحنين عبد الوهاب، مرجع سابق، ص. 30.

<sup>139</sup>. خليل فرج محمد حسام الدين، عقد الامتياز التجاري وأحكامه في الفقه الإسلامي: دراسة مقارنة، الإسكندرية، دار الفكر الجامعي، 2011، ص.ص. 83-84.

- كما يمثل هذا الالتزام تبعية الممنوح اقتصاديا للمانح حيث يلزم الممنوح بدفع قسط مالي محدد، بحيث يراعى عند تقدير هذا الثمن قيمة وشهرة العلامة والمعرفة الفنية وسمعة شبكة المانح ونجاح معرفته العملية.

فالثمن يعد بدلا لشهرة العلامة الخاصة بالمانح، حيث صدر قرار من محكمة: "بدل الشهرة هو ربح تجاري للمشروع التجاري متجرا كان أو شركة لأنه يمثل أحد عناصر المشروع التجاري غير المادية ويقاس بدلا للشهرة على حق الامتياز أو استغلال علامة تجارية أو تصميم أو براءة اختراع من حيث توزيع أو استهلاك الشهرة على عدة سنوات وعلى بداية تاريخ قيام المشروع التجاري صاحب الشهرة.<sup>140</sup>

ثانيا- شراء كمية معينة من المنتجات سنويا:

يكون هذا أكثر في "امتياز التوزيع" حيث يهدف مانح الامتياز إلى الدخول إلى سوق المتلقي وترويج بضائعه فيها لتحقيق أعلى قدر من المبيعات والأرباح المترتبة على ذلك، ولذلك يشترط على متلقي الامتياز حدا أدنى للمنتجات التي يشتريها منه. وفي حالة عدم نجاح متلقي الامتياز في تسويق الحد الأدنى المتفق عليه، فإن لمانح الامتياز الحق في البحث عن متلق آخر لجعله موزعا له في منطقة متلقي الامتياز، إما بإلغاء العقد مع متلقي الامتياز الأول أو جعله موزعا إضافيا مع إعطاء الأول فرصة لتصحيح وضعه.<sup>141</sup>

ثالثا- الالتزام بعدم التنازل عن العقد:

هو خضوع وامتنال الممنوح له لحاجات العمل وأوامر المانح، ويترتب عن هذا الالتزام التزامات عديدة على عاتق الممنوح له.

- حيث يلتزم المانح بإعلام الغير كالمستهلكين أو الممولين والمصارف وسواهم باستقلاليتهم عن الممنوح له، بالمقابل يلتزم الممنوح له بالإعلان بأنه يعمل بصورة مستقلة عن المانح وأنه يعمل لمصلحته الخاصة ولا تربطه أي علاقة بالمانح، وبالتالي يجب وضع الإعلانات خارج المؤسسة بشكل لافت بأنه المسئول الوحيد عن هذه المؤسسة.

<sup>140</sup> محمد أحمد علي شيماء، عقد الامتياز التجاري (الفرانشيز)، ص.ص. 790-791.

<sup>141</sup> خليل فرج محمد حسام الدين، مرجع سابق، ص.ص. 83-84.

- كما يلقى على عاتق الممنوح له الالتزام بعدم إفشاء أية معلومات سرية خاصة بحق الامتياز، سواء كانت تتعلق بالمستندات أو البراءة أو أية أساليب أو طرق، أو كيفية الاستعمال إلى ما شابه من معلومات تعتبر سرية بحيث إذا تم إفشاؤها يمكن أن يوقع الضرر بالمؤسسة، فهذه المعلومات يجب حفظها سرية بعيدة عن الأنظار بمعنى أن الموظفين العاملين في المؤسسة وحدهم يحق لهم الإطلاع عليها بحكم وظيفتهم أو عملهم.<sup>142</sup>

#### رابعاً- الالتزام بعدم التنازل عن العقد أو منحه من الباطن:

بما أن عقد حق الامتياز التجاري من العقود القائمة على الاعتبار الشخصي، والتي يكون فيها لشخصية المتعاقدين ولعنصر الثقة المتبادلة بينهما الاعتداد والاعتبار في إبرام هذا العقد، فإن أي محاولة يقوم بها الممنوح له للتنازل عن عقد حق الامتياز إلى الغير أو منحه من الباطن دون أخذ موافقة المانح على ذلك ستؤدي وبلا شك إلى هدم هذا الاعتبار وبالتالي يكون من حق المانح فسخ العقد والمطالبة بالتعويض، وعليه فلا يجوز كأصل عام أن يكون للممنوح له الحق في التنازل عن حق الامتياز أو منحه من الباطن إلا بنص صريح في العقد.<sup>143</sup>

#### خامساً- المحافظة على سرية المعرفة الفنية:

يقصد به أن يلتزم الممنوح له الامتياز بالحفاظ على كافة أسرار المعرفة الفنية سواء من خلال مدة التفاوض أو بعد إبرام العقد، فعند إجراء مفاوضات لإبرام العقد لا بد للممنوح له الامتياز من الاطلاع على أسرار المعرفة الفنية ليقدر قبل إبرام العقد عن كانت ذات قيمة بالنسبة له أم لا. وفي المقابل فإن هذا الأمر يتعارض مع مصلحة مانح الامتياز بعدم كشف أسرار المعرفة الفنية التي يمتلكها، ويخشى أن لا تؤدي المفاوضات إلى إبرام العقد في النهاية، إن هدف الطرف الآخر ليس إبرام العقد وإنما الاطلاع على أسرار المعرفة الفنية، ولذلك فإنه يتم توقيع عقد يسمى العقد الابتدائي عند البدء بمرحلة المفاوضات يشترط به السرية ليضمن مانح الامتياز حماية أسرار المعرفة الفنية التي سوف يطلع عليها الطرف الآخر.<sup>144</sup>

<sup>142</sup>. بوحالة الطيب، عقد حق الامتياز التجاري: نظامه وأسباب انقضائه، المنصورة، دار الفكر والقانون، 2015، ص. 268.

<sup>143</sup>. بوحالة الطيب، نفس المرجع، ص. 284.

<sup>144</sup>. حامد أحمد ملكاوي، الآثار القانونية الناشئة بين طرفي عقد الامتياز التجاري، في: مجلة جرش للبحوث والدراسات، مج 21،

- كما يحوز صاحب الفرنشايز مجموعة من الأسرار الفنية والتجارية تفوق قيمتها الفعلية قيمة عقد الفرنشايز، حيث يستأثر صاحب الفرنشايز ببيانات المنتج وشكله ووصفه وطريقة إنتاجه ونظام العمل، والمعايير والإجراءات التنفيذية التي قام بتطويرها، وعمليا نموذج الأعمال في أي فرنشايز هو نموذج متفرد يعتمد على وجود كيان تجاري واحد يتمثل في صاحب الفرنشايز، يسمح لأشخاص أو مؤسسات مستقلة لإعادة تطبيق أنظمة العمل المستخدمة في الكيان الخاص به، ولتسيير ذلك التطبيق يجب على صاحب الفرنشايز الكشف للمرخص لهم عن العديد من الأمور والمعلومات التي يكون أكثرها ذو طابع سري، والتي يعد كشفها للكافة أو لأصحاب أنشطة مماثلة بمثابة هدم لنشاط صاحب الفرنشايز.<sup>145</sup>

#### سادسا- الالتزام بإتباع الإرشادات:

يجب على المرخص له بالفرنشايز الالتزام بإتباع تعليمات المرخص وإرشاداته في كل ما يتعلق بإدارة النشاط والطرق المحاسبية، والتدريب والتحسينات التي قد تطرأ على البضائع والسلع، أو طرق الخدمة. وهنا كما سبق الإشارة فإن عقد الفرنشايز يقوم على التعاون وتحقيق المصلحة المشتركة لجميع أطراف العقد.<sup>146</sup>

#### سابعا- الالتزام بشرط القصر:

يعد شرط القصر أو الحصرية من بين الالتزامات المتبادلة بين طرفي عقد الامتياز التجاري، حيث يلتزم به المانح مفاده عدم منح امتياز مماثل لمتلقي آخر داخل الإطار الجغرافي الخاص بهذا المتعاقد. أما المتلقي فيلتزم بشرط القصر عن طريق امتناعه عن التوريد بالسلع والمنتجات محل العقد من غير المانح أو من الموردين الذين حددهم له في العقد.

ولذلك فحصول المتلقي على المنتجات والسلع والبضائع المتفق عليها في العقد من غير الجهة المبينة في العقد يعد مخالفاً بالتزامه بشرط القصر الذي يعد من الشروط الجوهرية التي يقوم عليها عقد الامتياز التجاري، ولكن هناك من يعتبر هذا الشرط بمثابة قيد على حرية المتلقي

<sup>145</sup> محمد سادات مرزوق، مرجع سابق، ص.618.

<sup>146</sup> عائشة ابراهيم الهيدوس، الطبعة القانونية لعقد الفرنشايز: دراسة مقارنة، رسالة لنيل شهادة الماجستير، تخصص: قانون

خاص، كلية القانون، 2020، ص.82.

الذي يتعارض مع مبدأ الاستقلالية القانونية التي تعد من أهم الأعمدة التي يقوم عليها هذا العقد.<sup>147</sup>

### ثامنا- الالتزام بالاستغلال:

ينشئ عقد الترخيص للمرخص له حقا في استغلال حقوق المعرفة الفنية والملكية الصناعية في الحدود التي يضعها العقد. ويعتبر الاستغلال حقا للمرخص له والالتزام عليه في ذات الوقت، لأن المرخص يكون له مصلحة في الاستغلال على اعتبار أن المقابل الذي يتقاضاه من المرخص له يتوقف عادة على رقم الأعمال أو حجم إنتاج المشروع المرخص له بالاستغلال.

وإذا تضمن عقد الترخيص براءة اختراع فإن لمالك البراءة مصلحة مؤكدة في قيام المرخص له باستغلالها، لأن معظم التشريعات تلزم مالك البراءة بالاستغلال وإلا تعرض لجزاء منح ترخيص إجباري للغير. وإذا تضمن عقد الترخيص علامة تجارية فمن مصلحة مالك العلامة أن يقوم المرخص له باستعمالها حتى تزداد شهرة العلامة وترتفع قيمتها. وفضلا عن ذلك، فإن ترك العلامة بدون استعمالها يعرض صاحبها لجزاء السقوط بسبب عدم الاستعمال.<sup>148</sup>

<sup>147</sup>. ماجد بن صنت بن جزيان السليس، التزامات أطراف عقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)، 2020، ص.ص. 4925-4926.

<sup>148</sup>. حسام الدين الصغير، ترخيص الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا، ندوة الويبو الوطنية عن الملكية الفكرية، مسقط، 23-24

مارس/آذار، 2004.

## خلاصة الفصل الثاني

في نهاية دراستنا للآليات الإجرائية لعقد الفرنشايز كناقل للتكنولوجيا، توصلنا إلى أن هذا العقد من بين أكثر العقود الحديثة التي تلعب دورا حيويا في نقل التكنولوجيا بين الشركات والأفراد، حيث يتيح للشركات الفرعية الحصول على المعرفة والخبرة اللازمة لتشغيل العمل بنجاح في مجالات التصنيع والتوزيع والخدمات.

كما يساعد على توسيع نطاق الشركة وزيادة الإنتاجية والربحية، ولكن ينبغي على الشركات الحرص على اختيار الشركاء الأنسب والتأكد من توفر الإمكانيات اللازمة لتطبيق التكنولوجيا بنجاح، والالتزام بالشروط والأحكام المحددة في عقد الفرنشايز كالتزامات كل من المانح وملتقي الامتياز لتجنب أي مشاكل قانونية في المستقبل.

## خاتمة

من خلال دراستنا لموضوع عقد الفرنشايز كأحد أهم الآليات القانونية الدولية لنقل التكنولوجيا تبين لنا أن عقد الفرنشايز يعود في أصله إلى البيئة التجارية فهو عقد مبتكر ابتدعته ظروف التجارة حيث أنه يرتكز أساساً على استغلال المعرفة الفنية وذلك من خلال تحليل أساليب نقل التكنولوجيا والمعرفة التي يتضمنها، ويعتبر نقل التكنولوجيا عن طريق عقود الفرنشايز من أكثر الوسائل فعاليةً ذلك يظهر بشكل واضح جداً كون المانح ملزم بالمساعدة والمرافقة والتدريب اللازم طوال فترة سريان العقد، وهو ما يتيح للطرف المُتلقّي الاحتكاك لأكبر قدر ممكن مع الناقل من أجل اكتساب التكنولوجيا.

ويرجع الفضل في انتشار نظام الفرنشايز في وسط الأعمال إلى المكانة الهامة التي تحتلها المعرفة الفنية فيه، وفي الحقل الاقتصادي التي تزداد يوماً بعد يوم في ظل عولمة الاقتصاد، وما ينتج عنه من تشجيع للمنافسة والتزاحم في الأسواق، إذ تعد من العناصر الجوهرية المكونة لمحله وسما للاقتصاد في مجال تنمية الإنتاج والتوزيع والخدمات.

يتضح لنا أيضاً من خلال هذه الدراسة العديد من الالتزامات التي تترتب على كل من مانح الامتياز ومُتلقّيها الالتزام بها في عقد الفرنشايز، وذلك لضمان نقل التكنولوجيا بطريقة فعالة. يمكن تلخيص هذه الالتزامات إلى نوعين: الالتزامات الفنية بما أن الفرنشايز يتشارك ونقل التكنولوجيا في هدف رئيسي وهو نقل المعرفة التقنية والفنية؛ التي تتضمن توفير التقنية والمعدات اللازمة لتلبية متطلبات عقد الفرنشايز ونقل التكنولوجيا المطلوبة، بالإضافة إلى توفير التدريب والإرشادات الفنية اللازمة لاستخدام التقنية. والالتزامات القانونية التي تشمل الالتزام بالتنظيمات المحلية والدولية، وحقوق الملكية الفكرية. وتترتب على ذلك مجموعة من النتائج تتمثل فيما يلي:

- يعتبر عقد الفرنشايز نظام قانوني اقتصادي فعال للنهوض للبيئة الاقتصادية والاستثمارية، فالمعرفة الفنية التي يتضمنها العقد لها أهمية ودور في نجاحه وانتشاره لذلك احتلت المعارف الفنية مكانة مهمة في عقود الفرنشايز فهي محله وعنصر مكون له فأثرها واضح عليه.

- يعتبر نقل التكنولوجيا عن طريق عقود الفرنشايز أكثر فعالية كون التزام المانح بالمساعدة والمرافقة والتدريب اللازم طوال فترة العقد وهو ما يتيح للطرف المتلقي الاحتكاك لأكبر قدر ممكن مع الناقل من أجل اكتساب التكنولوجيا.
- يترتب عن النقل العقدي للتكنولوجيا التزامات متبادلة بين الأطراف يحكمها العقد بحكم أن العقد شريعة المتعاقدين، بحيث ألا تخالف أحكام العقد للنظام العام والقانون وألا تؤدي إلى الإخلال بالآداب العامة.

ومن خلال النتائج المتوصل إليها، نقترح التوصيات التالية:

- تشجيع المستثمرين على إنشاء مؤسسات متخصصة في مجال عقود الفرنشايز وتوسيع نشاطاتها ليشمل كل القطاعات الاقتصادية مع ضرورة توفير الدعم الحكومي لها.
- نظرا لانتشار عقود الفرنشايز وأهميتها الاقتصادية على المشرع أن يسعى إلى ضبط وتنظيم العقود المرتبطة بها بنصوص قانونية خاصة.
- العمل على إيجاد مصطلح عربي لهذا العقد.
- نوصي بمنع الممنوح له من مزاولة أي نشاط مشابه بعد انقضاء مدة العقد إلا في حال انتهاء المدة المحددة.
- أن يتضمن عقد الفرنشايز مصير المخزون والآليات التابعة للمؤسسة في حالة انتهاء العقد.

## قائمة المصادر والمراجع

أولاً: المراجع باللغة العربية

□ المراجع القانونية:

1. القانون 03-09 المؤرخ في 25 فبراير 2009، يتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش، ج ر ج عدد 15، المؤرخة في 8 مارس 2009.

□ الكتب:

2. بوحالة الطيب، عقد حق الامتياز التجاري: نظامه وأسباب انقضائه، المنصورة، دار الفكر والقانون، 2015.

3. الحديدي ياسر السيد، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، دار الفكر العربي للطباعة والنشر، مصر، 2008.

4. خليل فرج حسام الدين، عقد الامتياز التجاري Franchise وأحكامه في الفقه الإسلامي - دراسة مقارنة -، دار الفكر الجامعي، دط، الإسكندرية، مصر، 2011.

5. دويدار هاني محمد، نطاق احتكار المعرفة التكنولوجية بواسطة السرية، دط، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 1996.

6. سعد الله عمر، قانون التجارة الدولية ( النظرية المعاصرة)، دار هومة، الجزائر، الطبعة الأولى، 2007.

7. محمد زكريا، الوجيز في العقود التجارية الدولية، ط1، جامعة الشام الخاصة، دمشق، سوريا، 2021.

□ الأطروحات:

أ- الدكتوراه:

□ 8. آيت منصور كمال، عقود التسيير آلية لخصوصية المؤسسات العامة ذات الطابع الإقتصادي، رسالة لنيل درجة الدكتوراه في قانون، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2009.

- 9. جيلالي يوسف، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري - دراسة مقارنة -، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة وهران، الجزائر، 2012.
- 10. دحمان ليندة، التسويق الصيدلاني، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، جامعة دالي ابراهيم، الجزائر، 2010.
- 11. عرارم جعفر، الطوابط القانونية لنقل التكنولوجيا في ظل قواعد حماية الملكية الفكرية، أطروحة دكتوراه، تخصص قانون خاص، جامعة بسكرة، 2020.
- 12. علاوي نصيرة، دور اليقظة الإستراتيجية في تحسين تنافسية المؤسسة - دراسة حالة مجمع صيدال- رسالة لنيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2015.
- 13. قندلي رمضان، عقود التوزيع، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم في القانون، تخصص قانون الأعمال، جامعة الجيلالي ليابس، سيدي بلعباس، 2017 - 2018.

#### ب- الماجستير:

14. إبراهيم الهيدروسي عائشة، الطبيعة القانونية لعقد الفرانشايز - دراسة مقارنة -، رسالة استكمالاً لمتطلبات كلية القانون للحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص، كلية القانون، جامعة قطر، يناير 2020.
15. إقچطال فريدة، النظام القانوني لعقد الفرانشيز في ظل القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون العقود، مدرسة الدكتوراه للقانون الأساسي والعلوم السياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة آكلي محند أولحاج، البويرة، الجزائر، 2016.
16. جورج رفيق اسكندر غريب، ضمانات عقد نقل التكنولوجيا، رسالة ماجستير، جامعة القدس 2020.
17. سوسي لمين، عقد الفرانشايز -دراسة في القانون الخاص- مذكرة من أجل الحصول على شهادة الماجستير في الحقوق، فرع حماية المستهلك المنافسة، جامعة الجزائر 1 بن يوسف بن خدة، كلية الحقوق، سعيد حمدين، الجزائر، 2015- 2016.

18. طارق بكر البشتاوي دعاء، عقد الفرنشايز وآثاره، أطروحة تكميلية للحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، 2008.

19. عبد الله محمد أمين، آثار عقد الفرنشايز وانقضاؤه = The impact and Termination of Franchising Contract، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص: القانون الخاص، جامعة الشرق الأوسط، كلية الحقوق، قسم القانون الخاص، 2015.

20. عروسي ساسية، الطبيعة القانونية لعقد الفرنشايز، رسالة ماجستير في العلوم القانونية، تخصص قانون خاص، جامعة سطيف 2، السنة، 2015.

21. العنقري إحسان عبد الرحمن، عقد الامتياز التجاري "دراسة فقهية تطبيقية" بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير في الفقه المقارن، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، المعهد العالي للقضاء قسم الفقه المقارن، التعليم الموازي، المملكة العربية السعودية، 2010.

22. نوافلة يزيد محمود، النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص: القانون التجاري، جامعة اليرموك، كلية القانون، قسم القانون الخاص، 2014.

23. يعقوبي نادية، النظام القانوني لعقود التوزيع الدولية، مذكرة لنيل درجة الماجستير في القانون، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، الجزائر، 2006.

### ج- الماستر:

24. ابن مبارك عبد الباري، حنين عبد الوهاب، عقد الامتياز التجاري، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون الخاص، قسم الحقوق، جامعة أحمد درارية، أدرار، الجزائر، 2016-2017.

25. أمعوش ذهبية، عقد الفرنشايز وآثاره، مذكرة ماستر، تخصص القانون العام للأعمال، جامعة بجاية، 2016.

26. اوخالد نادية، اغروسن نعيمة، دور حقوق الملكية الفكرية ضمن عقد الفرنشايز في تنشيط السوق، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، الجزائر، 2016.

27. بديدة عبد الباسط، غزولة جعفر، شروط عقد نقل التكنولوجيا الطاقات المتجددة، رسالة ماستر ، تخصص قانون أعمال، جامعة الوادي، 2021.

28. تاهمي عبد الكريم، عقد الفرنشيز كآلية قانونية لنقل التكنولوجيا، مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص ملكية فكرية، جامعة زيان عاشور، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، 2014.
29. حويلي سلوى، دور عقد الفرنشيز في الإستثمار، مذكرة تكميلية لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون الأعمال، جامعة العربي بن مهدي، أم البواقي، الجزائر، 2018-2019.
30. لهوشات خديجة، النظام القانوني لعقد نقل التكنولوجيا، مذكرة ماستر، تخصص قانون أعمال، جامعة أم البواقي، 2017.
31. خلفاوي توفيق، عقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)، مذكرة تكميلية لنيل شهادة الماستر، شعبة الحقوق تخصص قانون الأعمال، جامعة العربي بن مهدي، أم البواقي، الجزائر، 2014-2015.
32. رحو حليلة، النظام القانوني لعقد الفرنشيز، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق تخصص قانون معق، جامعة بلحاج بوشعيب، عين تومشنت، الجزائر، 2021-2022.
33. زيان نفيسة، عقد الإمتياز التجاري، مذكرة ماستر، تخصص قانون أعمال، جامعة تيزي وزو، 2021.
34. سمار رابح، مكحدي صوفيان، عقد الفرنشيز، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون الأعمال، جامعة آكلي محند أولحاج، البويرة، الجزائر، 2019-2020.
35. سهام عبدلي، عقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)، مذكرة ماستر، تخصص قانون أعمال، جامعة المسيلة، 2013.
36. شيخاوي أشواق، دور عقود الأعمال في تطوير المجال الاقتصادي، مذكرة لنيل شهادة الماستر، في تخصص قانون الأعمال، جامعة الجيلالي بونعامة، خميس مليانة، 2021.
37. صخري عقبة، مكيو وحيد، الطبيعة القانونية لعقد الفرنشيز، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي، شعبة الحقوق، تخصص قانون الأعمال، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2018-2019.
38. عباسة عبد الله، الآليات القانونية المستعملة في مجال نقل التكنولوجيا، مذكرة ماستر، جامعة مستغانم، 2019.

39. عدون زهرة ونصاح حليلة، عقود نقل التكنولوجيا: دراسة قانونية، مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص: قانون الأعمال، جامعة الجيلالي بونعامة خميس مليانة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، 2019.
40. نورة حساوي، دور الشراكة في نقل التكنولوجيا للمؤسسة الاقتصادية . دراسة حالة مؤسسة مصبرات الجنوب، رسالة ماستر، جامعة أم البواقي، 2013.
- المقالات:
41. أحمد قادة هشام، أثر عملية نقل التكنولوجيا على التنمية الاقتصادية للبلدان النامية، مجلة العلوم الاقتصادية، المجلد 10، العدد 10، 2015.
42. بريش ريمة، خاصية التفاوض في عقد نقل التكنولوجيا، مجلة الحقوق والعلوم السياسية، المجلد 8، العدد 2، جامعة برج بوعريريج، الجزائر، 2021.
43. بضليس عبد العزيز، حساسين سامية، دور عقود الفرانشيز الصناعية في نقل التكنولوجيا، مجلة صوت القانون، المجلد 7 العدد 3، جامعة امجد بوقرة، بومرداس، الجزائر، 2021.
44. بن يحيى سعدي، عقد الفرونشيز كوسيلة لتحقيق التنمية الاقتصادية، في: مجلة الدراسات الحقوقية، مج 8، ع 1، 2021.
45. بودهان أحلام، عمارة مسعودة، مبدأ سلطان الإرادة في عقود نقل التكنولوجيا بين الحرية والتقييد، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، المجلد 5، العدد 2، 2020.
46. بوعش وافية، مكانة المعرفة الفنية في عقود الأعمال - عقد الفرانشيز نموذجا -، المجلة النقدية للقانون والعلوم السياسية، المجلد 16، العدد 2، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تيزي وزو، الجزائر، 2021.
47. ملكاوي حامد أحمد، الآثار القانونية الناشئة بين طرفي عقد الامتياز التجاري، في: مجلة جرش للبحوث والدراسات، مج 21، ع 12، 2022.
48. القليوبي سميحة، عقد نقل التكنولوجيا، المجلة الدولية للفقہ والقضاء والشريع، القاهرة، المجلد 3، العدد 2، 2022.
49. السعوي صالح بن عبدالله، تكييف عقد الامتياز التجاري في الفقه والنظام، الفرائد في البحوث الإسلامية والعربية (BFSA)، المجلد 40، العدد 1، يونيو 2021.

50. عزت وائل، عقد الفرنشايز من حيث مفهومه وآثاره، مجلة بحوث الشرق الأوسط، العدد 57، الجزء الثاني، كلية الحقوق، جامعة الزقازيق، مصر، سبتمبر 2020.
51. العقيل بن خالد إبراهيم، الامتياز التجاري (الفرنشايز)، العدد الأول من مجلة محامي.
52. ماجد بن صنت بن جزيان السليس، التزامات أطراف عقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)، 2020.
53. محمد أحمد علي شيماء، عقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)، المجلة القانونية "JLAW"، المجلد 9، العدد 3، سنة 2021.
54. السادات محمد محمد، أثار عقد الفرنشايز في ضوء قواعد الفرنشايز الأمريكية، مجلة العلوم القانونية والسياسية، العدد 6، 2017.
55. محمود صديق رشوان، عقد الامتياز التجاري (فرانشايز - Franchise)، دراس فقهيّة مقارنة، مجلة العلوم الشرعية، جامعة القصيم، المجلد 12، العدد 5، المملكة العربية السعودية مايو 2019.
56. مرزوق محمد سادات، الجوانب القانونية لعقد الفرنشايز، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، المجلد 3، العدد 3، الرقم المسلسل للعدد 54، كلية الحقوق، جامعة المنصورة، مصر، أكتوبر 2013.
57. مسلم الطاهر، محاربة الاحتكار في الفرنشايز بين الشريعة والقانون، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، المجلد 11، العدد 1، جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة، الجزائر، 2015.
58. بن علي معمر، عكاكة فاطمة الزهراء، عقد الفرنشايز واثاره، مجلة الدراسات القانونية والسياسية، المجلد 06، العدد 01، 2020.
59. موفق نور الدين، عقود نقل التكنولوجيا بين التفاوض والاذعان، مجلة القانون، جامعة الجزائر 1 المجلد 8، العدد 2، 2020.
60. ونوغي نبيل، النظام القانوني لنقل التكنولوجيا، مجلة آفاق العلوم، المجلد 1، العدد 2، الجزائر، 2016.
- الملتقيات:

61. أونيس عبد المجيد، زيدان كريمة، الشراكة الأجنبية كآلية هامة لنقل التكنولوجيا في المؤسسات الجزائرية، ملتقى وطني حول المؤسسات الجزائرية الاقتصادية واستراتيجيات التنوع

الاقتصادي في ظل انهيار أسعار المحروقات، جامعة 8 ماي 1945 قالمة، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، الجزائر، 2017.  
62- الصغير حسام الدين، ترخيص الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا، ندوة الويبو الوطنية عن الملكية الفكرية، مسقط، 23-24 مارس/آذار، 2004.

□ المواقع الإلكترونية:

أولاً: المراجع العربية

63. موقع سوريا للقضاة والمحاماة نشر بتاريخ 2006/08/26 على الموقع:  
<http://www.Alnazaba.net>

64. مركز البحوث العلمية، الامتياز التجاري، غرفة أبها، رؤية Vison 2030، المملكة العربية السعودية، 2021.

65. موقع حماة الحق للمحاماة نشر بتاريخ 03 نوفمبر 2020 على الموقع:  
<https://jordan-lawyer.com>

ثانياً: المراجع الأجنبية

66- U.S. Federal trade commission, Compliance  
Guide of franchise rule, 16 C.F.R. Part 436, May 2008

67-

16.CFR § 436.1 – Definitions

68- Johannes Steyrer, La Franchise en France Le concept de  
distribution" vertical à la loupe, Mémoire (de fin d'études). France,  
1998.

# ملاحق

## الفهرس

البسمة

شكر وتقدير

إهداء

1..... مقدمة

8 ..... الفصل الأول: الاول الايطار المفاهيمي لعقد الفرنشايز كناقل للتكنولوجيا

9..... المبحث الأول: الإطار النظري لعقد الفرنشايز

9..... المطلب الأول: تعريف الفرنشايز وأهميته

9..... الفرع الأول: التطور التاريخي لعقد الفرنشايز

9..... أولاً: ظهور الفرنشايز في الولايات المتحدة الأمريكية

10..... ثانياً: ظهور الفرنشايز في فرنسا

11..... ثالثاً: ظهور الفرنشايز في الدول العربية

13..... رابعاً: ظهور الفرنشايز في الجزائر

13..... الفرع الثاني: تعريف عقد الفرنشايز

13..... أولاً: التعريف اللغوي للفرنشايز

14..... ثانياً: التعريف الاصطلاحي للفرنشايز

23..... الفرع الثالث: أهمية عقد الفرنشايز

25..... أولاً: أهم المزايا المحققة للمانح

26..... ثانياً: أهم المزايا المحققة للممنوح له

27..... ثالثاً: أهم المزايا التي يحققها الفرنشايز على الصعيد الدولي

28..... المطلب الثاني: الطبيعة القانونية لعقد الفرنشايز

28..... الفرع الأول: تمييز عقد الفرنشايز عما يشابهه من العقود الأخرى

28..... أولاً- تمييز عقد الفرنشايز عن عقد الامتياز التجاري

- 29.....ثانيا - تمييز عقد الفرنشايز عن عقد الشركة.
- 30.....ثالثا - تمييز عقد الفرنشايز عن عقد نقل التكنولوجيا.
- 31.....رابعا - تمييز عقد الفرنشايز عن عقد الوكالة التجارية.
- 32.....خامسا - تمييز عقد الفرنشايز عن عقد الترخيص.
- 32.....الفرع الثاني: الطبيعة الخاصة لعقد الفرنشايز.
- 33.....المبحث الثاني: الإطار النظري لعقد نقل التكنولوجيا.
- 33.....المطلب الأول: الإطار المفاهيمي لعقد نقل التكنولوجيا.
- 33.....الفرع الأول - مفهوم نقل التكنولوجيا.
- 33.....أولا- مفهوم النقل.
- 34.....ثانيا. مفهوم التكنولوجيا.
- 36.....ثالثا. التطور التاريخي لنقل التكنولوجيا.
- 36.....الفرع الثاني - خصائص نقل التكنولوجيا.
- 36.....أولا. عقد ذو نظام قانوني خاص.
- 37.....ثانيا . عقد ذو موضوع سري.
- 37.....ثالثا . عقد ذو خصوصية في الأطراف.
- 37.....رابعا . خصوصية مضمون العقد.
- 38.....خامسا. عقود نقل التكنولوجيا ذات طابع تجاري.
- 38.....سادسا. عقد ذو طابع دولي.
- 38.....الفرع الثالث: أهمية نقل التكنولوجيا.
- 38.....أولا. زيادة الإنتاج والحصول على النوعية.

|                |   |
|----------------|---|
| 38.....        | ثانيا. زيادة الدخل الوطني.....  |
| 39.....        | المطلب الثاني: شروط وأنواع نقل التكنولوجيا.....                               |
| 39.....        | الفرع الأول: شروط نقل التكنولوجيا.....  |
| 39.....        | أولا: الشروط الموضوعية.....   |
| 41.....        | ثانيا: الشروط الشكلية.....  |
| 41.....        | ثالثا. الشروط التقيدية.....   |
| 42.....        | الفرع الثاني: أنواع عقود نقل التكنولوجيا .....                                |
| 42.....        | أولا. العقود البسيطة.....   |
| 43.....        | ثانيا. العقود المركبة.....  |
| 44.....        | المطلب الثالث: مضمون عقد نقل التكنولوجيا.....                                 |
| 44.....        | الفرع الأول: محل وسبب عقد نقل التكنولوجيا.....                                |
| 44.....        | أولا- المحل في عقد نقل التكنولوجيا.....                                       |
| 45.....        | ثانيا- السبب في عقد نقل التكنولوجيا.....                                      |
| 46.....        | الفرع الثاني . أطراف العقد لنقل التكنولوجيا.....                              |
| <b>49.....</b> | <b>الفصل الثاني: النظام القانوني لعقد الفرنشايز كناقل للتكنولوجيا.....</b>    |
| 50.....        | المبحث الأول: مجالات نقل التكنولوجيا في عقود الفرنشايز.....                   |
| 50.....        | المطلب الأول: نقل التكنولوجيا في عقد الفرنشايز عن طريق التصنيع.....           |
| 51.....        | الفرع الأول: تعريف فرنشايز التصنيع.....                                       |
| 51.....        | الفرع الثاني: دور فرنشايز التصنيع في نقل التكنولوجيا.....                     |
| 55.....        | المطلب الثاني: نقل التكنولوجيا في عقد الفرنشايز عن طريق التوزيع والخدمات..... |
| 56.....        | الفرع الأول: نقل التكنولوجيا في عقد الفرنشايز عن طريق التوزيع.....            |
| 56.....        | أولا: تعريف فرنشايز التوزيع.....  |

- 56.....ثانيا: دور فرنشايز التوزيع في نقل التكنولوجيا.....
- 59.....الفرع الثاني: نقل التكنولوجيا في عقد الفرنشايز عن طريق الخدمات.....
- 59.....أولا- تعريف فرنشايز الخدمات.....
- 60.....ثانيا- دور فرنشايز الخدمات في نقل التكنولوجيا.....
- 63.....المبحث الثاني: أثار عقد الفرنشايز كناقل للتكنولوجيا.....
- 63.....المطلب الأول - التزامات المانح في عقد الفرنشايز.....
- 64.....الفرع الأول: التزامات المانح المادية.....
- 64.....أولا . الالتزام بالإعلام في الفترة السابقة للتعاقد.....
- 65.....ثانيا - التزام المانح بتسليم الوثائق والأثاث.....
- 66.....ثالثا . الالتزام بالبيع الحصري والتموين الحصري.....
- 66.....رابعا . الالتزام بتدريب العاملين.....
- 67.....خامسا . الالتزام بنقل الواجهة المرئية.....
- 67.....الفرع الثاني . التزامات المانح المعنوية.....
- 67.....أولا. الالتزام بنقل المعرفة الفنية.....
- 68.....ثانيا: الالتزام بنقل المعرفة التقنية.....
- 69.....ثالثا. الالتزام بنقل العلامة الفارقة.....
- 70.....رابعا . الالتزام بنقل حقوق الملكية الفكرية.....
- 70.....خامسا. الالتزام بالضمان.....
- 71.....سادسا . الالتزام بنقل التحسينات.....
- 72.....المطلب الثاني: التزامات الممنوح له.....
- 72.....أولا- دفع المقابل.....
- 73.....ثانيا- شراء كمية معينة من المنتجات سنويا.....
- 73.....ثالثا- الالتزام بعدم التنازل عن العقد.....
- 74.....رابعا- الالتزام بعدم التنازل عن العقد أو منحه من الباطن.....
- 74.....خامسا- المحافظة على سرية المعرفة الفنية.....

|         |                                       |
|---------|---------------------------------------|
| 75..... | سادسا- الالتزام بإتباع الإرشادات..... |
| 75..... | سابعا- الالتزام بشرط القصر.....       |
| 76..... | ثامنا- الالتزام بالاستغلال.....       |
| 79..... | خاتمة.....                            |
| 86..... | قائمة المصادر والمراجع.....           |
| 92..... | فهرس الموضوعات.....                   |

الملخص

**Summary**

نموذج موحد

لعقد الفرانشايز

Franchising

بعون الله تعالى تم في يوم ..... بتاريخ ..... الموافق ..... الاتفاق بين كل من:-

الطرف الأول: ..... ومقره (أو مركزه الرئيسي): ..... سجل تجاري ..... تاريخه 000/00/00 مدينة: ..... ويمثلها في هذا العقد: ..... وجنسيته: ..... (طرف أول مانح الامتياز).

الطرف الثاني: ..... ومقره (أو مركزه الرئيسي): ..... سجل تجاري ..... تاريخه 000/00/00 مدينة: ..... ويمثلها في هذا العقد: ..... وجنسيته: ..... (طرف ثاني صاحب الامتياز).

تمهيد:

بناء على رغبة الطرفين في إيجاد علاقة فيما بينهما لخدمة مصالحهما المشتركة وتحديد حقوق والتزامات كل طرف تجاه الآخر، ولما كان لدى الطرف الأول منتجات يود ترويجها أو انتاجها وتوزيعها في بلاد أخرى، وبناء على رغبة الطرف الثاني القيام بتجميع المنتجات أو تقديم الخدمات الخاصة بالطرف الاول بصفته صاحب امتياز فقد تم الاتفاق بين الطرفين على ما يلي:

بند (1): يعتبر التمهيد السابق جزء لا يتجزأ من هذا العقد .  
بند (2): اتفق الطرفان على أن يقوم الطرف الثاني بصفته صاحب امتياز عن الطرف الأول بإنتاج وتوزيع المنتجات والقيام بالخدمات موضوع العقد وذلك باسمه ولحسابه الشخصي.  
بند (3): موضوع هذا الامتياز المنتجات والخدمات الخاصة بالطرف الأول والمبينة فيما يلي:

ونوعية المنتجات أو الخدمات المشمولة بهذا العقد هي: .....

بند (4): يتحدد النطاق المكاني لسريان هذا العقد ب: .....  
(يوضح ما إذا كان عاماً للمملكة العربية السعودية أو خاصاً بمنطقة معينة فيها)

بند (5): مدة سريان هذا العقد ..... سنوات تبدأ من ..... وتنتهي في: ..... قابلة للتجديد لمدته مماثلة ما لم يخطر أحد الطرفين الآخر كتابة بخطاب مسجل بعدم رغبته في التجديد قبل انتهاء المدة الأصلية أو المجددة بثلاثة أشهر على الأقل.

بند (6) يقوم الطرفان بتنفيذ العقد طبقاً لأحكامه وبما يتفق وقواعد العرف التجاري وبطريقة تلائم ما يتطلبه حسن النية ويشمل هذا الالتزام ما يعتبر من مستلزمات العقد طبقاً للتعامل التجاري.

بند (7): يلتزم الطرف الأول بأن يضع اسمه التجاري وإشارات ورموزه وعلاماته التجارية والصناعية كذلك خبراته ومهاراته تحت تصرف الطرف الثاني (صاحب الامتياز) كما يسمح له بتجميع المنتجات أو تقديم الخدمات بصفة دورية على سبيل الاحتكار في المنطقة محل العقد وكذلك مساعدته في كل ما يعاونه على الانتاج واعداد مواد الدعاية.

بند (8) يضمن الطرف الأول جودة مواد الانتاج التي قد يحتاج اليها صاحب الامتياز ومطابقتها للمواصفات القياسية المعتمدة في المملكة ، واذا ثبت لدى الجهات المعنية وجود مخالفة للمواصفات فيتم ارجاع البضاعة إلى الطرف الأول وعلى نفقته فضلاً عن حق الطرف الثاني في المطالبة بالتعويض المناسب عما أصابه من أضرار.

بند (9) يقع على الطرف الثاني عبئ توفير المقر الذي يباشر فيه تجميع الانتاج والبيع أو التوزيع ومدارسة العمل بجهازه الخاص بعناية الرجل الحريص، ولو الاستعانة بالمهارات والخبرات الفنية من قبل الطرف الأول.



## ملخص:

تعتبر عقود الفرنشايز من أهم الآليات القانونية الشهيرة والفعالة لنقل التكنولوجيا، حيث تتيح للشركة المانحة للفرنشايز نقل المعرفة والتقنيات المرتبطة بأنشطتها التجارية إلى الشركة المستقبلة للفرنشايز. وهذه العقود تحظى بالالتزام القانوني وتضع شروطاً وضوابطاً لنقل التكنولوجيا وتحدد المسؤوليات والحقوق للشركتين. وتشمل هذه العقود عادةً بنوداً تتعلق بحقوق الملكية الفكرية والسرية التجارية والتدريب والدعم الفني والتسويق والترويج وغير ذلك من جوانب تخص الشركة المانحة للفرنشايز. وتنظم هذه العقود بدقة وفقاً للقوانين والأنظمة المعمول بها في الدول المختلفة، وتخضع للإشراف من الجهات المختصة في هذا المجال.

لهذا السبب سنقوم في هذه الدراسة بإبراز أهم المسائل القانونية المتعلقة بعقد الفرنشايز كناقل للتكنولوجيا وعرض كل ما يتعلق بالالتزامات الواقعة على أطراف العقد.

الكلمات المفتاحية: عقود الفرنشايز، نقل التكنولوجيا، الشركة المانحة للفرنشايز، الآليات القانونية، نقل المعرفة، الملكية الفكرية، التدريب والتسويق، الشركة المستقبلة للفرنشايز، الالتزامات.

## Abstract:

**for technology, as it allows the donor company for the Franchise to transfer knowledge and technologies associated with its commercial activities to the receiving company of the Franchise.**

**These contracts have legal commitment and set conditions and controls for the transfer of technology and define responsibilities and rights of the two companies. These contracts usually include items related to intellectual property and commercial property rights, training, technical support, marketing, promotion and other aspects of the donor company. These contracts are accurately organized in accordance with the laws and regulations in force in**

**different countries, and are subject to supervision by the  
competent authorities in this field**

**For this reason, in this study, we will highlight the most important  
legal issues related to the franchise contract as a technology  
carrier and display everything related to the obligations on the  
parties to this contract.**

Keywords: Franchise contracts, Technology Transfer,  
Franchisor company, Legal mechanisms, Knowledge  
transfer, Intellectual property, Training and marketing,  
Franchisee company, The obligations.