

المقدمة

هناك زمرة من العقود التي يبرمها المنتج مع أشخاص آخرين من أجل أن يوزعوا له منتجاته، وهذه العقود تأخذ أشكالاً مختلفة كأن تكون بمثابة عقد وكالة تجارية أو عقد توزيع. و في الحالتين فإن الموزع أو الوكيل الذي يوزع المنتجات التي صنعت بموجب براءة اختراع أو تحمل نموذجاً صناعياً أو علامة تجارية، لا يكون له الحق باستعمال الحق المذكور بشكل منفصل عن المنتجات التي يوزعها. فالموزع لا يحق له أن ينتج منتجات بنفسه على أساس براءة الاختراع التي صنع المنتج بموجبها أو أن يضع عليها هذه العلامة التجارية الملصقة على هذه المنتجات، فمن أجل أن يحق له القيام بذلك يحتاج إلى ترخيص باستعمال هذه الحقوق، وعقد التوزيع، أو الوكالة لا يتضمن ذلك.

بناء على هذا، يسمح عقد الامتياز التجاري، والذي يشار إليه أيضاً بعقد الفرانشايز، بتحقيق مجموعة من المزايا للأطراف المتعاقدة، فبغض النظر عن المزايا المالية والتجارية التي يحصل عليها المانح، فإن الممنوح له بدوره يستفيد من اسم المانح وعلامته التجارية وخبرته، كما أنه يحصل على البضائع والمواد بأسعار تفضيلية، بالإضافة إلى الدعم الفني والتقني والتجاري الذي يقدمه له المانح.

فبالنسبة للمانح، فإن عقد الفرانشايز يمكنه من تكرار نجاحه من خلال الممنوحين وتكوين شبكة متكاملة ومراقبة أفضل للممنوحين المتعاقدين مع التمويل الذاتي لتطوره، دون تكبد رؤوس أموال خاصة، والدعاية لعلامته التجارية من خلال مقابل حق الفرانشايز. وبالنسبة للممنوح، فإن هذا يساعده على اقتحام الأسواق بشكل أسرع، والاستفادة من سمعة الإشارات المميزة، كشهرة العلامة التجارية، ومعرفة المانح الفنية ومساعدته التقنية، وتجنب أخطاء بداية الاستثمار التجاري بفعل نقص خبرته التجارية.

أما بالنسبة للاقتصاد ككل، فإن عقد الفرنشايز يسهم بتشغيل الأيدي العاملة ، وزيادة الاستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وتحفيز الأعوان الاقتصاديين والمحليين حتى تتمكن من المنافسة بما يرفع جودة المنتج المحلي ويشجع على زيادة الطلب عليه ورفع كفاءة اليد العاملة الوطنية من خلال التدريب الذي تتلقاه في المشاريع المقامة والمعرفة الفنية المنقولة.

والسبب في اختلاف النظر حول طبيعة عقد الفرنشايز يرجع إلى أن للأطراف أكبر حرية في وضع ما يناسبهم من شروط وإلى الآثار التي يربتها عليه القضاء ، فالفرنشايز لم يكن موضوعا لاتفاقيات دولية، فبعض القوانين الناذرة هي التي تهتم به. ويتلخص النشاط في كون الفرنشايز عبارة عن عملية يسمح بواسطتها صاحب نجاح تجاري يسمى المانح بمقابل لشخص آخر يسمى الممنوح له، بتكرار خبرته الصناعية أو التجارية الناجحة بغرض تحقيق نفس نتائجه.

بتعبير أوضح، فالفرنشايز عبارة عن عقد يلتزم بمقتضاه شخص يسمى الفرنشايزور أو مانح الفرنشايز بالسماح لشخص آخر يسمى الفرنشايزي أو الممنوح له باستخدام العلامة التجارية وجميع الإشارات والرموز التجارية التابعة له، مع نقل المعرفة الفنية وتقديم المساعدات الفنية والتجارية له، في المقابل يلتزم الفرنشايزي بدفع رسوم دخول شبكة الفرنشايز والأقساط الشهرية المتفق عليها في العقد، والالتزام بتطبيق المعرفة الفنية بحسب تعليمات المانح، وبألا يفشي أسرار المعرفة الفنية للغير وبعد المنافسة أثناء سريان العقد.

فالامتياز هو عبارة عن عقد بين طرفين، الأول هو الطرف المانح للامتياز، أما الطرف الآخر فهو الطرف الممنوح له الامتياز. وتقوم فكرة العقد بشكل أساسي على قيام مانح حقوق الامتياز بتقديم ومنح جزء من حقوق العلامة التجارية الخاصة به للشخص الممنوح له الامتياز. قد يسأل البعض عن الدافع الذي سوف يجعل مانح الامتياز يتنازل عن علامته التجارية لشخص آخر؟

والإجابة تكمن ببساطة في كون فكرة الامتياز التجاري تسهل عليه الانتشار والتوسع السريع جداً دون الحاجة للتواجد في الفروع الجديدة لعلامته التجارية، وهو ما يجعله يبني مقالة كبرى باسمه دون الحاجة للتواجد

في كل مكان جديد. ولكن، ما هي الفائدة التي سوف تجعل الشخص الممنوح له الامتياز يدفع الكثير من الأموال مقابل توسيع مشروع تجاري لشخص آخر؟

لا يمكن أن تنتظر للفكرة بهذه الطريقة، فمن طرف الشخص الممنوح له الامتياز فهي فرصة ممتازة لبدء مشروع تجاري دون الحاجة الكبيرة لإنشاء علامة تجارية كاملة من الصفر، بالإضافة إلى تقليل تكلفة بدء مشروع تجاري وذلك من خلال الحصول على الكثير من التسهيلات التي يقدمها مانح حقوق الامتياز، وذلك من الممكن أن يكون على شكل تدريب فني أو أنظمة إدارية أو حتى نظام تقني لتشغيل المشروع وهو ما يقلل تكلفة إنشاء وتشغيل هذا المشروع التجاري بالنسبة للشخص الممنوح له حقوق الامتياز التجاري.

أولاً: أهمية موضوع الرسالة

يشهد العالم في هذه المرحلة من تاريخ العلاقات الدولية انطلاقة نظام اقتصادي موحد تضبطه اتفاقيات جماعية وثنائية في إطار منظمة التجارة الدولية التي تتجه لأن تكون التجمع العالمي الثاني بعد منظمة الأمم المتحدة من حيث عدد الدول الأعضاء ومن حيث الفاعلية، ومن أهم عناصر هذا النظام الاقتصادي العالمي الجديد الاتجاه إلى "الخصخصة" Privatization حيث تضافرت عوامل كثيرة لجعل هذا المسار الاقتصادي - اقتصاد السوق الحر - هو المسار الذي تسلكه معظم دول العالم في الوقت الراهن، وقد كانت أهم هذه العوامل انتهاء الحرب الباردة وانهيار الكتلة الاشتراكية وبروز القطبية الواحدة.

ما يجب التأكيد عليه، أن النمط الاقتصادي الحر يستوجب وجود روابط وتنظيمات قانونية مخالفة لما كان سائداً في الزمان الذي كانت فيه الدولة متدخلة في الأنشطة الاقتصادية وتقوم بأعمال اقتصادية كثيرة. فتنبعاً لاقتصاد السوق الحر، سيقبل تدريجياً عدد ما كان يعرف بالمرفق العام، وسينحصر هذا المسمى في المرافق الدفاعية والأمنية وبعض المرافق الصحية والتعليمية وبعض المرافق الخدمية الأخرى، وسيفتح الباب على مصراعيه للقطاع الخاص ليستثمر أمواله في أنشطة كثيرة كانت في السابق حكراً على الدولة.

على هذا الأساس، يتضح لنا أن لموضوع البحث أهمية نظرية، حيث سنسعى لتحليل الوضعية القانونية لعقد الامتياز التجاري في القانون الإماراتي والمقارن، في حين سنوضح أهميته التطبيقية انطلاقاً من الممارسات القضائية.

ثانياً: أهداف موضوع الرسالة

يحقق البحث في عقد الامتياز التجاري أهدافاً قانونية وأخرى اقتصادية، فيما يحقق البحث فيه مرتبطاً بقانون الامارات العربية المتحدة أهدافاً أكثر خصوصية نوضحها فيما يلي:

1. الأهداف القانونية: إن تكييف عقد الامتياز التجاري وحصر طبيعته نهج فكري يأخذ شكل

القياس، حيث يتحدد الهدف منه في القانون الخاص تعيين الاتفاق وتوضيح الفئة القانونية التي ينتمي إليها لكي يطبق عليه نظامها القانوني.

أما في القانون الدولي الخاص فإن التكييف وسيلة فنية لحل تنازع القوانين ويهدف إلى تحليل العلاقة القانونية قصد إدراجها في إحدى الفكر المسندة، ومن ثم يتسنى تطبيق القانون المسند إليه لحل المسألة محل النزاع.

2. الأهداف الاقتصادية: تتمتع الإمارات العربية المتحدة بالأسواق القوية والديناميكية في العالم،

وهي مليئة بالترتيبات التجارية الأجنبية الجديدة، حيث تتمتع الامتيازات بالوفرة وتعمل في قطاعات مختلفة، حيث يشمل جزء منها الأطعمة السريعة، والمشروبات الغازية، ومنتجات التجميل، والمطاعم، والملابس. وينتظم الامتياز في دولة الامارات العربية المتحدة بمجموعة قوانين مدنية وتجارية تبعا لشروط العقد، حيث لا يوجد قانون منح امتياز محدد في البلاد، بل توجد قوانين متنوعة تنطبق على ترتيبات الامتياز مثل القانون الاتحادي رقم 13 لسنة 1981 المعدل بشأن تنظيم الوكالات التجارية والقانون الاتحادي رقم 5 لعام 1985 بشأن المعاملات المدنية، والقانون الاتحادي رقم 18 لعام 1993 المتعلق بالمعاملات التجارية، لذلك وجب فهم

عقد الامتياز التجاري ليتمكن المستثمر من فهم دوره الحقيقي في حماية اقتصاد البلاد ومحاربة جرائم التقليد.

3. الاهداف الخاصة:

تحدد الأهداف الخاصة لإنجاز هذا البحث فيما يلي:

- توضيح أهمية تنظيم عقد الامتياز التجاري بدولة الإمارات العربية المتحدة؛
- إجراء مقارنة تحليلية لمعرفة الفوارق التي يمكن تطبيقها في عقد الامتياز في القانون الوطني والاستفادة من القانون المقارن؛
- محاولة تحديد المعوقات التي قد تتجم عن إيجاد قانون لهذا العقد بدولة الإمارات العربية المتحدة؛
- تقديم استنتاجات وتوصيات تساهم في تنظيم القواعد القانونية الموضوعية والإجرائية المتعلقة بعقد الامتياز.

ثالثاً: منهج الرسالة

نظراً لما يتصف به عقد الامتياز التجاري من خصوصية، فإنه سيتم الاعتماد على المنهج التحليلي الذي يسهل لنا توضيح الإشكالات المرتبطة به، إضافة إلى استعانتنا بالقانون المقارن الذي سوف يساعدنا على عمل مقارنة بين القوانين الخاصة بعقد الامتياز مع ما يطبق في دولة الإمارات العربية المتحدة والدول التي نظمت هذا النوع من العقود.

ويعتمد هذا المنهج أيضاً على تقديم أدوات وأسس ومعطيات للموضوع بعرض النصوص والآراء وتحليلها ومقارنتها، ثم استخلاص المبادئ العامة كأصل. وتماشياً مع المنهج تم الاعتماد على مختلف المراجع المتوفرة كالكتب والدوريات والبحوث المقدمة الى بعض الملتقيات، باعتبار هاته الأخيرة هي الأكثر تناولاً للمواضيع المستجدة في مجال نشاط الفرنشايز.

رابعاً: صعوبات الرسالة

هناك العديد من الصعوبات التي واجهتنا عند إعداد هذا البحث، نذكر منها:

- إن عقد الامتياز التجاري من العقود الحديثة، فرغم شيوع استعماله في الحياة التجارية، إلا أن المشرع الإماراتي لم ينظمه بقواعد قانونية واضحة؛
- صعوبة حصر موضوع عقد الامتياز التجاري لشمولية وتشعب فروعه؛
- ندرة المراجع العربية التي تتناول الموضوع؛
- عدم وجود تشريعات خاصة بعقد الامتياز التجاري في الإمارات العربية المتحدة.

خامساً: الإشكال المحوري للرسالة

ما نريد التأكيد عليه بهذا الخصوص، إلى أنه إذا كانت بعض الدول اختارت إصدار قانون ينظم عقد الامتياز التجاري على غرار المشرع الفرنسي الذي أضاف لمدونة التجارة مقتضيات تتعلق بهذا النوع من العقود بموجب قانون يعرف تحت تسمية دوبان Loi Dubin، فإن المشرع الإماراتي لم يخصه بتنظيم. في سياق هذه التحولات التشريعية التي تثبت انتقال عقد الامتياز التجاري من عقد غير مسمى إلى عقد مسمى، فإن العقد المذكور مازال يخضع في الإمارات لحرية الإرادة ولقواعد استقرت عليها الممارسة التجارية. على هذا الأساس، يبدو من المفيد البحث في مدى إمكانية تنظيم عقد الامتياز التجاري في القانون الإماراتي. بناء عليه، يتحدد الإشكال المحوري لهذا البحث في التساؤل التالي:

هل من الضروري في ظل مناخ العولمة تدخل المشرع الإماراتي لتنظيم عقد الامتياز التجاري، أم أنه يجب تركه للممارسة التجارية ولحرية الأطراف المتعاقدة ؟

سادساً: تقسيم الرسالة

نظراً لأهمية الموضوع على الصعيدين القانوني والعملي، فقد ارتأينا تقسيم البحث إلى فصلين متتابعين، وتعد دراستنا البحثية محاولة جادة لإعطاء فكرة واضحة على عقد الامتياز وبخاصة أن هناك ندرة في المراجع العربية التي تعالج الموضوع، وذلك كله ضمن دراسة قانونية مكونة من فصلين، وذلك كما يلي:

الفصل الأول: ارتباط مفهوم عقد الامتياز التجاري بطبيعته القانونية

الفصل الثاني: ارتباط عقد الامتياز التجاري بالممارسة

الفصل الأول

ارتباط مفهوم عقد الامتياز التجاري بطبيعته القانونية

تمهيد وتقسيم:

لقد باتت دراسة عقد الامتياز التجاري والوقوف عليه أمرا ملزما في ظل انفتاح العلاقات التجارية على ما يسمى بـ"اقتصاد السوق"، وبالتالي على تعاملات تعاقدية وأنواع اتفاقات مستحدثة تتطلب عناصر تنظيمية جعلت العقد - محل الدراسة- كوسيلة للتعامل ورحلة نحو الاستثمار اللامحدود وليس غاية بحد ذاته، توجب على طرف ما الالتزام بتطبيق سياسات وإرشادات قانونية بينه وبين طرف آخر.

إن عقد الامتياز التجاري نظام حديث النشأة، جاء وليد بيئة الأعمال وميدان الإستثمار، فلا عجب ألا يحسم في أمر طبيعته لتغلب جانبه الإقتصادي على جانبه القانوني، وهو كمعاملة عفا الزمن عن رؤيتها من زاوية ضيقة كونها تتعلق بعقد يتضمن حرفة عابرة للحدود، كما أن إنشاء قانون دولي يوافق فرضية الحلم والتي تؤدي دائما إلى القاسم المشترك الأدنى¹.

ونتناول فيما يلي ماهية هذا العقد ونقوم بشرح معناه ونستعرض أهم الآراء التي قيلت بشأنه لفهم القوالب القانونية حيث سنحلل بداية مفهوم عقد الامتياز التجاري بالقانون المقارن ونوضح المجهود الفقهي من أجل تحديد مقصوده (المبحث الأول)، ثم سنوضح الطبيعة القانونية لهذا العقد باعتباره عقدا نموذجيا مرة ومن عقود التسويق مرة ثانية (المبحث الثاني).

¹ Philippe Maulaurie, Laurent Aynés et Pierre-Yves Gauthier, les contrats spéciaux, 2 édition, éditions juridiques associées, Paris, 2005, p:182.

المبحث الأول

مفهوم عقد الامتياز التجاري

يعد عقد الامتياز التجاري من العقود الحديثة التي ظهرت في بدايات النصف الثاني من هذا القرن، إلا أنه ظل غير واضح المعالم، حيث ذهبت أنظمة قانونية مختلفة لمحاولة تفسيره وتطبيقه بما يتماشى والأحكام القانونية الخاصة بها، كما حاولت مؤسسات دولية إيجاد تعريف له وفق نظام قانوني منضبط لأهميته البالغة خاصة بعد ظهور منظمة التجارة العالمية، وقد قام المعهد الدولي لتوحيد قواعد القانون الخاص التابع للأمم المتحدة بإعداد دراسة حول هذا العقد عام 1986¹.

ولمعرفة هذا العقد بشكل أوضح وجب تحديد مفهومه من خلال تحديد موقف القانون المقارن منه **(المطلب الاول)**، والتطرق للعمل الفقهي بخصوصه لتحديد مفهومه بشكل أوضح **(المطلب الثاني)**.

¹ محمود أحمد الكندري، أهم المشكلات العملية التي يواجهها عقد الامتياز التجاري، مقال نشر بتاريخ 2006\7\28، على الساعة 9:pm ، على الموقع: <http://www.Arablawinfo.com>

المطلب الأول

توضيح القانون المقارن لمفهوم عقد الإمتياز التجاري

استعمل الفرنسيون مصطلح "Franchise"¹ للتعبير عن "عقد الامتياز التجاري" في العصور الوسطى لوصف الآلية التعاقدية في منح امتياز حصري، وإن كانت الولايات المتحدة الأمريكية تعد المهد الحقيقي لنشأة نظام الفرانشايز وتطوره على يد رجال أعمالها.

ولقد تباينت التعريفات المحددة لمفهوم هذا العقد لعدم الإتفاق على نطاق العقد أو على ما يترتب على أطرافه من التزامات، وبفضل الاتفاقية العامة للتجارة والتعرفة الجمركية (WTO) التي مهدت بشكل تدريجي إلى ظهور منظمة التجارة العالمية (GATT) ما أدى بشكل ما إلى انحسار دور المشروعات الصغيرة وأصبح اعتماد التجارة وتغلغلها في الأسواق العالمية يعتمد على مؤسسات تجارية عريقة تنشئ التوسع المطلوب في ظل قوانين منافسة.

وعقد الإمتياز التجاري هو أحد هذه الأساليب التي تسعى إلى توسعة دائرة المشروعات التجارية، وقد تميز ظهوره في فرنسا أولاً بثلاث مراحل²:

- عام 1971 بعد الانطلاق بعام واحد حيث تم تجمع أربعة مانحين لإنشاء فدرالية الفرانشايز.
- عام 1972 حيث تم وضع نظام للفرانشايز سمي بالنظام المناقبي.

¹ لا توجد في الواقع ترجمة رسمية لهذا المصطلح بالمفهوم القانوني له، وبضبط كلمة "franchir" أو "affranchir" إلى فعل نجده يعني التحرر والإنعتاق من القيد والعبودية، ولهذا يفضل استعمال كلمة فرانشايز مباشرة كتعريب للمصطلح، كما أن عبارة "امتياز تجاري" لا تعبر عن مصطلح "franchise" ولكن عن مصطلح "concession" وهو ما يثير الالتباس لدى القارئ بين العقدين في المصادر العربية والأجنبية، ولكننا في الدراسة سنعتمد الشائع من المصطلح باعتبار الفرانشايز هو عقد الامتياز التجاري.

² سبيل جلول، عقد الفرانشايز، مكتبة صادر الحقوقية، بيروت، 2001، ص:14.

- عام 1975 حيث ظهرت فكرة واضحة في فرنسا مفادها أن المؤسسات في الولايات المتحدة الأمريكية ستقوم باستثمارات واسعة في الأسواق الأوروبية.

واستمر هذا النوع من العقود في الانتشار ليتخذ شكله التعامل التجاري ويجد له إطارا مواتيا يتطور ويزدهر من خلال ظهوره في الولايات المتحدة كما ذكرنا أعلاه، ليدق باب أسواق الشرق الأوسط كمفهوم أمريكي للتعاون بمبررات ظهور تعود إلى ما يلي¹:

- هدف المانح في تطوير نشاطه وتوسيع دوائر منتجاته؛
- الأراضي الفسيحة التي فرضت هذا النوع من التعامل؛
- الإقرار باستقلالية الممنوح له لكن تحت رقابة المانح؛
- التزام المانح بدعم الممنوح له وتأييده، بعدما يكون قد حصلت له عملية التأهيل وإعطائه الخبرة اللازمة؛
- دعم السلطات لتطوير هذا النشاط.

وتبقى الولايات الأمريكية حسب الدراسات الإحصائية هي الرائدة في نظام الإمتياز التجاري، حيث صرح "بادكوك طلال" العضو في الجمعية الدولية للفرنشايز في أميركا قائلا²: "إن عدد الشركات المانحة للفرنشايز في العام تزيد عن 15 ألف شركة" مشيرا بذلك إلى أن الولايات المتحدة الأمريكية بها أكثر من 4 آلاف مانح للفرنشايز³.

¹ نعيم مغبغب، الفرنشايز في القانون المقارن، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، الطبعة الأولى، 2006، ص: 27- 28.

² بادكوك طلال، التوسع في نظام الإمتياز التجاري يدفع الإقتصاديات العربية للنمو، جريدة الأهرام، العدد 7، يونيو 2004.

³ وقد أكدت مكدونالد- أكبر سلسلة مطاعم بالعالم- أنها حققت زيادة في العوائد بلغت في الربع الأخير من عام 2005 ما قدر ب 50.68 مليار دولار ، وهي زيادة مقدارها 11 % بالمقارنة بنفس الفترة من العام الذي سبقه، وأن أرباح السهم الواحد بلغت دولارا واحدا بالمقارنة ب 8 سنتا للعام السابق. وقد أورد الدكتور "بسيو مروان يوسف" بمجلة عالم الإقتصاد بتاريخ 01-02-2000 أن نظام الفرنشايز بالولايات المتحدة الأمريكية يسهم بحوالي 900 مليار دولار من قيمة الناتج المحلي الأمريكي سنويا.

والحقيقة أن ظهور مصطلح ال "Franchise" خلال القرن الثاني جاء للتعبير عن ميثاق الإمتياز " la Charte de franchise " والذي كان عبارة عن الترخيص الذي يمنحه الإقطاعيون "Les souverains" لبعض المدن "La ville franchaise" بالتنازل بمقتضاه عن بعض الحقوق والأراضي وشيء من السلطة الإدارية والقضائية مقابل مبلغ مالي للمدن المراد تطويرها وتنميتها، ولا يوجد اصطلاح عربي قانوني دقيق يعتبر كترجمة رسمية لمصطلح "Franchising" بالمفهوم القانوني كعقد، وإن أجمعوا على استعمال مصطلح "الامتياز التجاري" للدلالة على العقد أو الإتفاق مع تفضيل استعمال عبارات أخرى للتعبير عن العقد محل الدراسة ب" الترخيص التجاري" أو " الإعفاء التجاري"¹.

ويقول "حسن محمد حمدان: " إن كلمة الفرنشايز والتي ترادفها Franchising باللغة الانجليزية وأحيانا Franchisage بالفرنسية... ونحن لا نتفق مع أولئك الذين يعربون الكلمة بتعبير امتياز Concession لذا من الأجدى الإبقاء على هذا المصطلح كما هو في اللغة اللاتينية تجنباً لإيقاع القارئ في لبس " ². فعقد الامتياز التجاري إذن هو:

1- العقد الذي يتعهد بمقتضاه تاجر يطلق عليه الملتزم أو المتعهد يقصر نشاطه على توزيع بضائع معينة ولمدة معينة، على أن يكون الملتزم المتعهد وحده إعادة بيع هذه السلع في النطاق الجغرافي المتفق عليه³.

¹ نعيم مغيب، الفرنشايز في القانون المقارن، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، الطبعة الأولى، 2006، ص:14.

² حسن محمد حمدان، الحماية القانونية للفرنشايزي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2008، ص:6.

³ "إحسان شاكر عبد الله"و" رغد ناظم مجيد الجنابي"، الطبيعة القانونية لعقد الترخيص والدعم التجاري "الفرنشايز"، مجلة جامعة تكريت للحقوق، السنة الأولى، المجلد 1، العدد 2، الجزء 1، العراق، 2016، ص: 398.

2- العقد الذي يمكّن صاحب العلامة التجارية من التصرف بها بوصفها قيمة مالية كغيرها من الأموال الداخلة في ذمّته، فيكون له كمالك لهذه العلامة من التصرف بها بالرهن أو البيع أو الترخيص بالإستعمال والحق في منع الغير من استعمالها أو تقليدها¹.

3- هو عقد بيع يتضمن التزامات متبادلة بين المانح والممنوح له، ويعد هذا الأخير وحده من يتحمل مخاطر شراء البضائع والمنتجات محل الإمتياز وله أيضا وحده حق بيعها في منطقة النشاط المحددة في العقد بوصفه التزام بالشراء من المانح².

4- تعاون هدفه تطوير المشاريع المتعاقدة وتنشيطها من خلال النشاط والحركة المشتركة الناتجة عن تعاضد الأشخاص والأموال مع المحافظة على استقلاليتها في إطار اتفاقيات متبادلة وهي تفرض مقابلا يكتسبه المانح ملك العلامة التجارية والمعرفة الفنية³.

5- العقد الذي بموجبه يضع المانح تحت تصرف الممنوح له اسمه التجاري، بالإضافة إلى الأحرف الأولى أو العلامة التجارية والمعرفة الفنية ومجموعة من السلع أو الخدمات يتم إنتاجها بطرق أصلية ومحددة ويجري استغلال هذه العناصر باتباع طرق فنية وتجارية موحدة سبق تجربتها، ويجري اختيارها وضبطها باستمرار، وذلك بمعرفة المانح وتحت إشرافه.

6- عقد بين طرفين مستقلين قانونيا واقتصاديا يقوم بمقتضاه أحد طرفيه والذي يطلق عليه - مانح الامتياز - بمنح الطرف الآخر والذي يطلق عليه - الممنوح له حق الامتياز - الموافقة على استخدام حق أو أكثر من حقوق الملكية الفكرية والصناعية أو المعرفة الفنية لإنتاج سلعة أو توزيع منتجاته أو خدماته تحت العلامة التجارية التي ينتجها أو يستخدمها مانح الامتياز ووفقا لتعليماته وتحت إشرافه حصريا في منطقة جغرافية محددة ولفترة

¹ رشا إبراهيم عبد الله، النظام القانوني لعقد الترخيص الصناعي والتجاري "الفرنشايز" دراسة مقارنة، أطروحة دكتوراه، جامعة القاهرة، كلية الحقوق، 2012، ص: 131.

² سميحة القيلوبي، شرح العقود التجارية، دار النهضة العربية بالقاهرة، الطبعة الثانية، 1992، ص: 196.

³ سبيل جلول، عقد الفرنشايز، مرجع سابق، ص: 3-4.

زمنية محددة مع التزامه بتقديم المساعدة الفنية وذلك نظير مقابل مادي أو الحصول على مزايا أو مصالح اقتصادية¹.

ويمكن أيضا تحديد ماهية العقد محل الدراسة من خلال خضوعه للقانون العام أو القانون الخاص، إما مباشرة عندما يحدد القانون طبيعته أو بصفة غير مباشرة عندما تسند مهمة البت في المنازعات المتعلقة به إلى جهة قضائية معينة.

فالمنازعات الناشئة عن هذه العقود التي يمكن أن تكون الدولة طرفا فيها يؤول الاختصاص فيها للقضاء الإداري عملا بقانون الإجراءات المدنية والإدارية لكل دولة، كما هو حال التشريعات القانونية بالإمارات العربية المتحدة عملا بالقانون الاتحادي رقم 13 لسنة 1981 "المعدل بالقانون رقم 2 لسنة 2010" بشأن تنظيم الوكالات التجارية، والقانون الاتحادي رقم 5 لعام 1985 بشأن المعاملات المدنية، والقانون الاتحادي رقم 18 لعام 1993 المتعلق بالمعاملات التجارية بالإمارات، والقانون الاتحادي رقم 8 لعام 1980 بشأن قوانين العمل "بصيغته المعدلة"، وإن كان لا يوجد قانون منح امتياز تجاري محدد وموجه بالإمارات وإنما هي قوانين تنطبق على ترتيبات الإمتياز².

وهناك عدد كبير من الاتفاقات غير المسجلة من الناحية العلمية، وقد قامت المحاكم الإماراتية بتسهيل القضايا التي تنطبق فيها الأحكام الموضوعية للقانون الاتحادي رقم 18 لعام 1993 المتعلق بالمعاملات

¹ وزارة العدل الإماراتية، بوابة التشريعات، عن هيئة المحكمة برئاسة السيد القاضي "محمد عبد الرحمن الجراح" ورئيس الدائرة وعضوية السادة: أشرف محمد شهاب، صبري شمس الدين، نشر بتاريخ: 08-08-2019، أثناء حل نزاع بالظعن رقم 832 و 828 و 825 و 821 و 773، انظر الموقع <https://elaws.moj.gov.ae> وقد ذكر هذا التعريف إزاء خلو كافة التشريعات في دولة الامارات من تعريف لعقد الامتياز أو وضع ضابط له فإن القدر المتيقن لمفهوم هذا العقد وفقا لما استقر عليه أغلب الفقه.

² انظر : الجريدة الرسمية، القانون الاتحادي رقم 18 لعام 1981 بشأن تنظيم الوكالات التجارية، الصادر عن قصر الرئاسة ب"أبو ظبي"، عن "زايد بن سلطان آل نهيان" رئيس دولة الإمارات العربية المتحدة، بتاريخ 11 أغسطس 1981. وما يليه من القوانين المعدلة".

التجارية، وبموجب الاتفاقات المسجلة يوفر القانون الحماية الأعلى لـ "أصحاب الإمتياز" في إشارة إلى المادة 8 من قانون الوكالة التجارية حيث لا يمكن للمدير إنهاء الإتفاق إلا لسبب مبرر بينما يتم التعامل مع الصفقة بموجب عقود غير مسجلة.

ولعقد الامتياز طبيعة مزدوجة فهو ضمن الحدود والشروط التعاقدية¹ إنما بشكل عقد، أما فيما يتعلق بالشروط التنظيمية فهو يشكل "العقد المشروط" أو "العمل المشروط" الذي يبقيه برغم ازدواجيته عقدا بحد ذاته قانونيا وعقدا إداريا يتوخى مصلحة عامة ومصدره القانوني هو الدستور إذ يعطى بقانون لا بمرسوم أو قرار².

ومن خلال التعريفات السابقة يتضح أن عقد الامتياز التجاري هو عقد تعاقدى تنظيمي بين طرفين يتبعه عنصر نقل المعرفة الفنية وما يتعلق بها لضرورة التكوين والمراقبة للعلامة التجارية الممنوحة، فهو إذن عقد يتكفل بموجبه شخص يدعى المانح بتعليم شخص آخر يدعى الممنوح له المعرفة العلمية والتي تشمل نقل المعرفة الفنية وتقديم المساعدة التقنية وتخويله استعمال علامته التجارية وتزويده بالسلع. فيما يتكفل الممنوح له باستثمار المعرفة العلمية واستعمال العلامة التجارية والتزود من الممون بالإضافة إلى التزام الممنوح له بدفع الثمن والالتزام بعدم المنافسة أو بيع بضاعة أخرى مزاحمة للبضاعة محل الاتفاق، ما يجعل العقد محل الدراسة يتضمن التزامات متبادلة تنظم عملية البيع والشراء بحيث لا يجوز للممنوح له إنتاج ذات السلع والبضائع محل العقد، فيما يلتزم بالمقابل المانح بتقديم المعرفة الفنية ليقر هذا العقد حق الممنوح له استعمال اسم المانح وعلامته التجارية مع ضمنية استعمال حقوق الملكية الصناعية للعلامة بما يقره التعاقد.

¹ سيتم شرحها باستفاضة فيما يأتي من هذا البحث.

² نذير بن محمد الطيب أوهاب، عقد الإمتياز، دراسة تأصيلية للعقود النفطية دراسة مقارنة، بحث منشور بمجلة البحوث الفقهية المعاصرة، العدد 55، سنة 2014، ص: 28.

بناء على ما سبق، نرى أن :

- علاقة عقد الإمتياز التجاري هي علاقة بين الأطراف يقوم فيها المانح Franchisor بمنح الإمتياز للممنوح له franchisee ليقوم بمباشرة عمل أو مشروع تحت الإسم أو العلامة أو الشهرة التجارية التي ترتبط بمنتج المانح؛
- سيطرة المانح على الطريقة التي يعمل بها الممنوح له في المشروع، والمقصود بالسيطرة هي حق المانح بالإشراف على كيفية إدارة الممنوح له للمشروع؛
- يترتب على هذه العلاقة جملة التزامات ملقاة على عاتق الأطراف، متمثلة بضرورة تقديم المساعدة الفنية والتدريب والإشراف والمحافظة على الأسرار الفنية؛
- يعد مشروع الممنوح له مستقلا عن المشروع الأصلي، أي أن الممنوح له يقدم ويخاطر برأس ماله.

هذا وتتفق جميع التعريفات أيضا على عناصر لإدارة هذا العقد تتمثل في:

- 1- مانح الامتياز "Franchisor": وهو الطرف الذي يمتلك سلعة أو منتجا أو خدمة أو نظام عمل معين، بحيث يقوم بترخيص استعمال المنتج أو الخدمة مقابل عوض مالي وفقا لشروط يتم الاتفاق عليها، وغالبا ما يقرر المانح الشروط التي يعمل من خلالها الممنوح له Franchisee ولكن دون أن يتحكم في عمله¹.

¹ مقدمة في إدارة نظم الامتياز التجاري وأثر ذلك في تطور الشركات العربية. نشر بتاريخ 14\10\2006. الساعة 4PM ، على موقع : <http://www.Jcci.org.sa>.

فهو بالتالي يملك¹:

- اسما تجاريا Brand Name؛
- علامة تجارية مرموقة Trade Mark؛
- حقوق فكرية تتمتع بالحماية IPR؛
- الخلطة السرية.

2- الممنوح له Franchisee¹: وهو الطرف الذي يشتري حق الامتياز من المانح ويقوم بتشغيله بفتح مشروع مستخدماً نفس الاسم التجاري أو العلامة التجارية أو نظام العمل الذي يزوده به المانح، وبذلك فإن الممنوح له هو مشترٍ لحق الفرنشايز، والذي يملك حق تشغيل الأنظمة التي يملكها المانح، أو استعمال اسمه التجاري أو علامته التجارية وغيرها من هذه الأمور، وبذلك فهو يتمتع بـ:

- المقدرة الإدارية والمالية؛
- الاستعداد للعمل الشاق؛
- الاستعداد للالتزام بنظام عمل مانح الفرنشايز؛
- الالتزام بدفع رسوم الفرنشايز.

3- عقد الفرنشايز Contract Franchise¹: وهو الاتفاق القانوني المبرم بين الأطراف لتحديد الشروط التي سيتم بموجبها منح الفرنشايز وتشغيل المشروع، ويتضمن هذا الاتفاق الحقوق والالتزامات المترتبة على كل طرف،

¹ محمد عبد الرحمن الشمري: عقود الفرنشايز تعاني من فراغ تشريعي في الدول العربية. جريدة الوطن، عدد 1829، 2 أكتوبر 2005. نشر بتاريخ 14/10/2006 الساعة 6:pm على الموقع: <http://www.Alwatan.com.sa>

وتُعَدُّ هذه الاتفاقية تمثيلاً لإرادة الأطراف، فهي تختلف وتتنوع وفقاً لأهدافها، إذ ينبغي تفصيلها بالشكل الذي يعكس هذه الرغبة¹.

4- حزمة الفرنشايز Package Franchise² وتشمل²:

- المعرفة الفنية والتقنية how-Know؛
- التدريب الأولي ونظام العمل System Business ؛
- أدلة التشغيل Manuals Operating Initial & on –going Training والمستمر .

5- مقابل الفرنشايز Fees Franchise³ وتشمل³:

- مقابل الترخيص باستعمال الاسم التجاري والعلامة التجارية Fees License؛
- تكلفة نقل نظام العمل والتدريب الأولي؛
- تكلفة المساندة الفنية والإدارية Fees Service Management؛
- رسوم التسويق والترويج للمنتجات "محل الفرنشايز Marketing Levy".

6- منطقة الفرنشايز Territory Franchise⁴: هي المنطقة الجغرافية التي يتم الاتفاق عليها في العقد القانوني

للفرنشايز بين مانح الفرنشايز والممنوح له لتشغيل النشاط ضمن إطار هذه المنطقة سواء بوحدة تجارية مملوكة كلياً للممنوح له، أو عن طريق منحه الحق بإبرام عقود فرنشايز فرعية⁴.

¹ تأسيساً على هذا وما سبقه فإن عقد الفرنشايز يشمل ما يلي: أطراف العقد Parties مدة العقد ، حزمة الفرنشايز

Package Franchise، التزامات مانح الفرنشايز Franchisor Obligation، التزامات الممنوح له Obligation

Franchisee المنطقة الجغرافية Territory، شروط إنهاء العقد والأمور المترتبة على ذلك. Termination.

²pirk,louis:The franchise trade mark handbook:developing and protecting your

trademarks and service mark الساعة. 2006\10\14 بتاريخ نشر pm الموقع على:5
<http://www.books.google.com>3

³<http://www.which franchise.com> للاطلاع على المزيد من التفاصيل والشروط انظر الموقع: ⁴

نشر بتاريخ 2006 /10/ 12 ، على الموقع: <http://www.gaebler.com> .

ومما سبق نجد أن عقد الإمتياز التجاري "الفرنشايز" عبارة عن اتفاق على كيفية استغلال علامة تجارية تخص المانح مع طريقة متفق عليها تمكّن صاحبها من مراقبة ومتابعة أعمال الممنوح له التي تخص العقد، كما اتفقت عناصره برغم عدم إيرادنا لجميع التعاريف لاتفاقها ووقوفها على معيار واحد من التفسير لمقاصده الموجبة لعدد الإجراءات القانونية الواجب اتخاذها لحمل اللفظ حال التعاقد على معناه الحقيقي لا على المجاز. ومازالت تتجدد النوازل التي تحتاج تعاملًا قانونيًا معها التي توجب على المشرّع القانوني سن تشريعات واضحة بشأنها بما يلائم التطور ويمنح متسعا من القرارات القانونية لفض النزاعات بشكل يمكن من الإحاطة بما على كل طرف وما له.

المطلب الثاني

توضيح العمل الفقهي لمفهوم عقد الإمتياز التجاري

تتجدد في حياتنا النوازل التي تتطلب تعاملًا جادًا معها، ولابد من عرضها على ميزان الفقه، ومن هذه النوازل بالمعاملات المالية والعقود ما عرف بـ "الامتياز التجاري" أو "الفرنشايز"، ولنستبين حكم الفقه وللمزيد من التأصيل والتدليل لابد من الكشف عن حقيقة هذا العقد وحكمه وشروط إباحته ثم تبيان الأثر المبني عليه وصولاً إلى التأصيل الفقهي له، خاصة وأن الكتابات العربية الفقهية بشأنه شحيحة لحدائته.

ولأن عقد الامتياز التجاري وسيلة عقدية حديثة أفرزها تطور النظام الإقتصادي العالمي¹ *الراهن لضمان النجاح ومواجهة المنافسة، فإنه من أهم العقود المحركة للاقتصاد بسبب المعرفة التي ينقلها، إضافة إلى ما له من امتيازات فهو يعتبر حالياً من أفضل الخيارات للمشروعات الكبرى أو التي تريد التوسع.

والامتياز مصطلح قانوني يراد به إعطاء أولوية معينة لشخص في استيفاء حقه من قبل غيره من أصحاب الحقوق التي على مال المدين، بالنظر إلى صفة الدين لاعتبارات مختلفة يقرها القانون، والغرض منه رعاية بعض الحقوق بتقديم الوفاء على غيرها حيث تترتب على هذه الحقوق آثاراً تخول صاحبها حق الأفضلية وفي بعض الأحيان حق التتبع في استيفاء دينه من قيمة الشيء محل الإمتياز.

¹ ينصرف مصطلح النظام الاقتصادي الدولي إلى مجموعة متغيرات في الهياكل العالمية الحالية فيما يتعلق بالتجارة الدولية والنظام النقدي الدولي والعلم والتكنولوجيا والتصنيع والأغذية، وقد تبلور هذا النظام بدعم معنوي مباشر من قبل أعضاء المجتمع الدولي سيما البلدان النامية بعد صدور قراراتين هامتين عن الجمعية العامة للأمم المتحدة عام 1947 يتعلق الأولى بإعلان برنامج العمل بشأن إقامة نظام اقتصادي دولي جديد والثاني هو ميثاق حقوق وواجبات الدول الاقتصادية الذي كَوّن محتواه القانون الاقتصادي الدولي المعاصر.

وقد أقرّ الفقه حقوقا مشابهة¹ ² لهذا الحق ذات مصطلحات متقاربة لمعنى الامتياز كتكليف شرعي في ظل المستجدات القانونية. فالامتياز مصطلح قانوني يعبر عنه الفقهاء القدامى بالأولوية أو حق التقديم أو التقدم ويعبر عنه بعض المعاصرين ب³:

- حق الرجحان؛
- حق التوثيق الشرعي.

ولأن عقد الامتياز ينظم وفقا لقوانين دستورية أو تشريعية تضمن تنظيما كاملا له، ما يكسبه أهمية تجعل المشرّع يحرص عليها لمساسها بحقوق الأشخاص، وقد ذهب البعض إلى كونه عقدا إداريا فيما يرى آخرون بأنه عقد مدني، ما جعله "ذو طبيعة مركبة لاحتوائه على شروط لائحية وتعاقدية"⁴، فإنه لا يزال يحتاج توضيحا لفهم التكليف الفقهي له الذي يعني "تحديد الحقيقة الواقعة المستجدة لإلحاقها بأصل فقهي خصه الفقه الإسلامي بأوصاف فقهية بقصد إعطاء تلك الأوصاف للواقعة المستجدة عند التحقق من المجانسة والمثابة بين الأصل والواقعة المستجدة في الحقيقة"⁵.

ولقد نظم التشريع الفرنسي الإمتياز التجاري في بعض نواحيه من خلال تطبيقه وإقراره لمدونة الإمتياز التجاري الأوربية وقانون "دوبان"، بالإضافة إلى مجموعة من القوانين التنظيمية المتعلقة بهذا الشأن. كما أن الفقه والقضاء الفرنسيين قد تناولا هذا العقد بالتحليل والتفسير باستفاضة، وقد عرّف الفقه الفرنسي عقد الإمتياز بأنه: "عقد يلتزم بمقتضاه أحد طرفيه ويسمى المرخص بوضع علامته التجارية ومعرفته الفنية أو التقنية

1

² سيتم ذكرها في المباحث القادمة.

³ يمينة شودار، أحكام حقوق الامتياز في الفقه الإسلامي والقانون المدني، دراسة تطبيقية مقارنة، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاسلامية، جامعة الجزائر، 2011، ص: 34.

⁴ جهاد زهير ديب الحرازين، دراسة نظرية مقارنة، دار الفكر والقانون للنشر والتوزيع، المنصورة، الطبعة الأولى، 2015، ص: 12.

⁵ شبير محمد عثمان، التكليف الفقهي للوقائع المستجدة وتطبيقاته الفقهية، دار القلم، دمشق، 2004، ص: 30.

واقتصادية لتوريد منتجاته تحت تصرف الطرف الآخر المسمى المرخص له مقابل التزام هذا الأخير باستغلال هذه المعرفة التقنية واستخدام العلامة التجارية واحتماليا بيع المنتجات المملوكة للمرخص وذلك بشكل حصري، ودون أن يكون له الحق في التعامل مع منتجين آخرين" ¹.

وسنقوم باستعراض عدة تعاريف لعقد الامتياز، حيث ذهبت العديد من الآراء في الفقه إلى أن الفرنشايز ليس في حقيقته سوى الشكل الأمريكي لعقد الامتياز التجاري الذي يعرف بأنه: "العقد الذي يتعهد بمقتضاه تاجر يطلق عليه الملتزم أو المتعهد بأن يقصر نشاطه على توزيع بضائع معينة، ينتجها تاجر آخر يطلق عليه مانح الامتياز في دائرة جغرافية معينة ولمدة معينة على أن يكون للملتزم المتعهد وحده إعادة بيع هذه السلع في النطاق الجغرافي المتفق عليه" ².

وأمام غياب التنظيم التشريعي لعقد الامتياز جاءت أحكام القضاء الفرنسي لتؤسس العناصر التي تحويها العلاقة، والتي تميزها عن غيرها من الاتفاقات التجارية الأخرى، وفي ذلك حكم محكمة الاستئناف بباريس في 28 أبريل 1978 الذي عرفت بموجبه عقد الامتياز على أنه:

■ أسلوب للتعامل بين مؤسستين تجاريتين أو أكثر إحداها مانحة والأخرى متلقية، والذي بمقتضاه تصنع الأولى - المالكة لاسم أو علامة تجارية معلومة أو الأحرف الأولى، أو رموز أو علامات صناعية أو تجارية أو خدمية، وكذا معرفة فنية خاصة - تحت تصرف الأخرى حق استخدام مجموعة منتجات أو خدمات أصلية أو خاصة في مقابل أجر أو ميزة مكتسبة لاستغلالها إجباريا وكليا وفق تقنيات تجارية تم اختيارها وضبطها بشكل حصري، تحقق أفضل تأثير في السوق المصنف والحصول على نمو

¹ صالح عبد الكريم السعوي، عقد الإمتياز التجاري، دراسة فقهية تطبيقية، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، الطبعة 1، 2014، ص: 21.

² إيمان محنان، إدارة العلامة التجارية في شبكات الفرنشايز، رسالة ماجستير، جامعة محمد خضرة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، الجزائر، 2012، ص: 42.

سريع للنشاط التجاري للمؤسسات المعنية. يجوز أن يتلزم هذا العقد مع المساعدة الصناعية أو التجارية أو المالية التي تسمح بالاندماج في النشاط التجاري للمانح، وبقدر من الرقابة تجاه المتلقي الذي تم تدريبه على تقنية أصلية ومعرفة فنية مختلفة عما هو مطبق، بما يسمح بالحفاظ على صورة العلامة التجارية أو الخدمة وزيادة العملاء أو مستوى المنتج المباع بأقل سعر، مع الحصول على عائد كبير للطرفين اللذين يحتفظان كل منهما باستقلاله القانوني؛

- عقد يتضمن التزام طرفين بالتعاون في مدة معينة ويحدد التصرفات التي ينبغي القيام بها ويحيل على العقود التطبيقية تحديد نظام هذه التصرفات، فهو من هذا المنظور يعتبر عقد إطار - والذي يكون محله هو تحديد الشروط التي وفقها ستبرم العقود التطبيقية وهي في الغالب عقود بيع-، وبالتالي فهو يلعب دورين هامين، فمن جهة أولى يؤسس علاقة قانونية واقتصادية بين الطرفين حيث يترتب التزامات متميزة تخدم رابطة المعاملات فيما بينهما، ويحضر من جهة ثانية العقود المقبلة¹؛
- 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 للمتلقي الذي يمارس نشاطه وفقا لمعايير وشروط يضعها المانح في مقابل أداءات مادية للأخير، بهدف تكرار النجاح الذي حققه المانح في نشاطه التجاري²؛

- العقد الذي يمنح المتنازل بمقتضاه حق التفرد المكاني في بيع منتجاته من قبل المتنازل له مع التزام هذا الأخير بالتوريد الانفرادي من عند المتنازل³؛

¹ محمد حسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري، دراسة في نقل المعارف الفنية، طبعة 1، الجامعة الجديدة، 2007، ص:302.

² ياسر الحديدي، عقد الامتياز التجاري، دار الفكر العربي، القاهرة، 2006، ص:27.

³ Philippe le TOURNAU, la concession commerciale exclusive, Edition Economica 1991, p :8.

أورده: سعيد غنايم، عقد الترخيص التجاري بين التنظيم والتطبيق، تقرير لنيل دبلوم الدراسات العليا في القانون تخصص قانون الأعمال، جامعة الحسن الثاني عين الشق الدار البيضاء، 1998/1999، ص:13.

- العقد الذي يربط بين المنتج (الممون) وعدة موزعين امتيازيين من أجل ضمان تسويق المنتوجات عن طريق تقديم متبادل للخدمات وتحت مسؤولية الموزعين¹؛
- العقد الذي يسمح أو يجيز فيه أحد المنتجين أو أحد التجار لتاجر آخر حق استخدام طرق البيع ووسائل الخدمة بواسطة مانح الإذن أو المجيز².
- هو اتفاق يقوم بموجبه صاحب أي مشروع ناجح بمنح اسمه وعلامته إلى المستثمرين الراغبين في الاستثمار في نفس النشاط ممن ليس لديهم الخبرة، وعلى المستفيد الالتزام بتطبيق لسياسات والاجراءات والارشادات التي يوفرها له مانح الامتياز، وكذلك الاستفادة من الخبرات والمهارات والدعم الذي يقدمه مانح الامتياز في التدريب والمساعدة الفنية ومقابل ذلك يدفع المستفيد للمانح رسوما تتمثل في نسبة مئوية من صافي المبيعات تختلف من حيث قيمتها ونسبتها من شركة لأخرى حسب طبيعتها وسمعتها³؛
- هو أن تمنح شركة مشهورة علاماتها التجارية ونظمها الإنتاجية والتسويقية والإدارية لمستثمر داخل أو خارج الدولة، بحيث يلتزم المستفيد اتباع كافة النظم وتعليمات الشركة المانحة ويأخذ نفس طابعها في التصميم الخارجي للمكان والديكورات وأساليب الخدمة والدعاية، ويمكن أن يضيف بعض الإضافات التي تتناسب مع أذواق المستهلكين في المنطقة بالاتفاق مع الشركة المانحة⁴؛

¹ نادية قايدى، عقد الامتياز التجاري دراسة مقارنة، أطروحة لنيل الدكتوراه في القانون الخاص، جامعة محمد الأول، وجدة ، 2005، ص:34

² عادل عامر، حق الامتياز قانونا، مقال منشور بموقع "ديوان العرب"، الاربعاء 25 يوليو 2018.

³ سعد الله عمر، التجارة الخارجية، دار هومة، الجزائر، 2007، ص:203.

⁴ Saint- Alary (R), franchising (contrat de franchise), Encyclopédie , Dalloz , paris, 1973 ,p3

- عقد خطي بمقتضاه يقدم المانح حقوق الملكية الفكرية من ماركة وسرية معرفة وشعارات عائدة للشبكة التابعة له في الميدان التجاري أو التقني أو الخدماتي إلى المتلقي لقاء مقابل مالي يدفعه له هذا الأخير طبقا للشروط التعاقدية الموقعة بينهما¹؛
- عقد بموجبه تقوم مؤسسة تسمى المانح بالترخيص إلى مؤسسة أخرى أو أكثر تسمى المتلقي بتنمية انتشار علامة عن طريق نقل العناصر المميزة له²؛
- أسلوب لاختراق سوق أجنبية والذي يتضمن علاقة بين المانح والمتلقي في البلد المضيف ينقل بموجبها الأول للثاني سلة امتياز³.

ومن خلال استعراضنا للتكييف الفقهي لعقد الامتياز التجاري، نرى تميزه بارتباط أطرافه بعلاقات متبادلة ومتشابهة، يحويها نظام عقدي محوري يمارس فيه المانح السيطرة والرقابة المستمرة على المتلقي. ولا شك أن الهدف الأساسي يكمن في تحقيق وتوفير شكل موحد وثابت للتعامل العقدي هذا لإيجاد نوع من التوحيد في المعايير التي يقوم عليها الإمتياز، بحيث يمنح الطرف الأول "مانح الامتياز" المستفيد من الامتياز "المتلقي" حق ممارسة نشاط معين ثبت نجاحه بالتجربة، في منطقة معينة، مع الترخيص للمتلقي باستعمال جميع مستلزمات ومقومات هذا النشاط، من اسم تجاري وعلامة تجارية ومعرفة فنية وخطط إدارية وتسويقية ومالية وإعلانية مع تقديم المساعدة والتدريب والإشراف أثناء مدة العقد، نظير مقابل مالي يلتزم المتلقي بأدائه وهذا كله تحت سيطرة ورقابة المانح على أعمال المتلقي.

¹ نعيم مغبغب، الفرشائز دراسة في القانون المقارن، مرجع سابق، ص:24.

² Mathèly (P) , Le nouveau Droit Français des marques, Edition V.N.A, 1994, p217

³ nègre (C), La franchise (Recherches et application), librairie Vuibert, paris, 2000, p79.
"Un mode de pénétration d'un marché étranger impliquant une relation entre le franchiseur et le franchisé ,par laquelle le premier transfère, par contrat au second, un package de franchise de sa conception "

المبحث الثاني

الطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري

الامتياز أسلوب تجاري يشكل إحدى الاستراتيجيات الحديثة التي تقوم على نقل فكرة أو مهارة من بلد إلى آخر، وهو وسيلة ناجعة لتمويل الاستثمارات والمشاريع بأسلوب يحقق أهداف المتعاقدين " المانح والممنوح"، مع المحافظة على جودة المنتجات وسمعة العلامة التجارية. فبالنسبة للمانح يمكنه هذا العقد من تكرار نجاحه من خلال الممنوحين المتعاقدين، وبالنسبة للممنوح فهو عقد يمكنه من التغلغل في الأسواق بشكل أسرع وأكثر أماناً، أما بالنسبة للاقتصاد ككل فهو يسهم بتشغيل الأيدي العاملة وزيادة الاستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وتحفيز الأعوان الاقتصاديين المحليين حتى تتمكن من المنافسة بما يرفع جودة المنتج ويشجع على زيادة الطلب عليه ورفع كفاءة اليد العاملة الوطنية من خلال التدريبات ونقل المعرفة التقنية والفنية.

وكون عقد الامتياز التجاري لم يكن موضوعاً لاتفاقات دولية وقليلة هي القوانين التي تهتم به، فإن اختلاف النظر إلى طبيعته متباين يرجع إلى حرية الأطراف في وضع ما يناسبهم من الشروط إضافة إلى الآثار المترتبة عليه. فعقد الإمتياز التجاري إذن متعلق بنمط تعاون بين المانح والممنوح، وسنبحث من خلال ما يأتي في اعتباره عقداً نموذجياً (المطلب الأول)، وباعتباره من عقود التسويق (المطلب الثاني).

المطلب الأول

اعتبار عقد الامتياز التجاري عقدا نموذجيا

إن كل منحى في محاولة لتكييف عقد الامتياز التجاري نجده يرتكز على الطريقة النافية، أي أنه يعمل على استبعاد كل النظريات والمفاهيم التي لا تلتصق بهذا العقد عادة ويخلص إلى أنه عقد من نوع خاص، وهو أسهل الحلول وأبسطها كما يرى أهل القانون، ومع ذلك تبرز أهمية تحديد العقد على اعتبارات معينة أسرع لاستخلاص نظام معين يطبق عليه، وقد يكون هذا النظام مختلطا يستمد قواعده من أصناف متعددة من العقود، كما يمكن اعتماد مقارنة قانونية أخرى تتجلى في رصد أقرب عقد مشابه له قصد توسيع تطبيق نظام هذا الأخير على عقد الامتياز.

1- تمييز عقد الامتياز عن بعض العقود المشابهة:

تم تكييف عقد الامتياز بعقد ذي مصلحة مشتركة حتى يتسنى إخضاعه لنظام الوكالة ذي المصلحة المشتركة، وإن مفهوم المصلحة المشتركة يعكس التعاون بين الأطراف لتحقيق مشروع مشترك، وإذا كان من السهل رصد تجليات المصلحة المشتركة في عناصر معينة كالعمولة والأجر والمقابل... فإنه من الصعب تحديد متى توجد، وإن كانت لا يخلو منها العقد الذي يمد أطراف امتيازات، ما يجعل جميع العقود تحت مظلة المفهوم¹.

¹ نادية قايدي، عقد الامتياز التجاري دراسة مقارنة، مرجع سابق، ص: 181.

وقد تناول الدكتور عماد الحداد في مؤلفه "بيع الأسماء والعلامات التجارية" موضوع الامتياز، حيث قام بتسميته بـ "التوكيل التجاري"، وقد أشار إلى أن "الوكيل التجاري شخص أو كيان له الحق في تشغيل العمل، أما التوكيل التجاري فهو العمل الذي يحق للوكيل التجاري تشغيله"¹.

وفي هذا السياق ورد بـ "قانون المعاملات التجارية لدولة الإمارات العربية المتحدة بالقانون الاتحادي"² رقم 18 لسنة 1993 الفصل الثاني بداية بالمادة 217 وما يليها مواداً فاصلة في شأن الوكالة التجارية وما تتضمنه من معاملات منظماً المسائل التجارية والقواعد السارية في العرف التجاري، وإن لم يرد بها نص صريح وواضح بشأن الامتياز التجاري بمصطلحه المباشر، وإن كان الوكيل والوكيل التجاري يتصرفان لحساب موكلهما أو المتعاقد معهما. أما الموزع الامتيازي فهو يتصرف باسمه ولحسابه الخاص. وينتج عن ذلك أن الوكيل يتلقى مقابل نشاطه عمولة تحدد تبعاً لحجم الصفقات التي يبرمها، في حين لا يتلقى الموزع عمولة بل يستفيد من الربح الذي يحققه، وهو الفرق ما بين ثمن الشراء من الممون وثمان بيع المنتج من المستهلك. إضافة إلى هذا، نثير الانتباه إلى ما يلي:

● عقد الامتياز لا يعتبر عقد بيع ولا عقد إجارة:

يعتبر عقد الامتياز من العقود طويلة المدى يستعصى فيها أن يحدد الشيء المبيع أو ثمنه، كونها غير معروفة وقت إبرام العقد، والحقيقة أن عقد الامتياز هو عقد إطار يضع الشروط الأساسية التي تحكم عقود

¹ عماد الحداد، بيع الأسماء والعلامات التجارية، دار الفاروق للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، دون بلد نشر، 2003، ص: 25.

² قانون المعاملات التجارية لدولة الإمارات العربية المتحدة، القانون الاتحادي رقم 18 لسنة 1993، قسم الدراسات والبحوث، معهد دبي القضائي، الطبعة الأولى، 2012.

التطبيقية، وبالتالي فهو عقد مركب تظهر ازدواجيته جلية في وجود نوعين من العقود "عقد الإطار والعقود التنفيذية"¹.*

● عقد الامتياز ليس عقد خدمة:

من خلال تعريف عقد الامتياز التجاري نجده عقدا يربط بين المانح والممنوح له عن طريق تقديم متبادل للخدمات وتحت مسؤولية أولية لصاحب المنتج، وهذه المقاربة تبرز ما يميزه هذا العقد كون كل طرف فيه يقوم بخدمة ما لصالح الطرف الثاني من أجل غاية اقتصادية نهائية، وإن كان مصطلح تقديم خدمة مصلحة عاما وقد يتضمن حقوقا معنوية فقط، وهذا ما يؤكد عدم دقة التكييف له على أساس أنه عقد خدمة بتعريفه الذي يقول أنه: "العقد الذي يربط بين المنتج (الممون) وعدة موزعين امتيازيين من أجل ضمان تسويق المنتجات عن طريق تقديم متبادل للخدمات وتحت مسؤولية الموزعين"².

● عقد الامتياز ليس عقد وكالة:

الوكيل والوكيل التجاري يتصرفان لحساب موكلهما أو المتعاقد معهما، أما الموزع الامتيازي فهو يتصرف باسمه ولحسابه الخاص كما ذكرنا، وينتج عن ذلك أن الوكيل يتلقى مقابل نشاطه عمولة تحدد تبعا لحجم الصفقات التي يبرمها، في حين لا يتلقى الموزع عمولة بل يستفيد من الربح الذي يحققه، وهو الفرق ما بين ثمن الشراء من الممون و ثمن بيع المنتج من المستهلك³.

¹ من بين آراء الفقه الذي كُتِف عقد الامتياز بعقد بيع، نذكر رأي الفقيه كولومبيل Coulombel الذي رأى فيه بيعا مع التحملات vente à charges وكذلك الفقيه هيمار Hemard الذي شبهه بالبيع الاحتكاري vente à monopole، وهناك من قال بالبيع مع التسليم المتتالي كما نجد القضاء في فترة معينة قد رأى في عقد الامتياز عقد بيع من نوع متطور. type sophistique.

² نادية قايد، عقد الامتياز التجاري دراسة مقارنة، مرجع سابق، ص: 195.

³ نظام الامتياز التجاري، بحث قانوني نشر ب : مجلة القانون والأعمال الدولية، جامعة الحسن الأول، بتاريخ: 8 ماي 2014.

2- تقريب عقد الامتياز من عقد الوكالة التجارية عن طريق القياس:

إن المتمعن في عقد الوكالة يجده أقرب إلى عقد الامتياز التجاري ويمكن التقريب بينهما عن طريق القياس من حيث: طبيعة الالتزامات و على مستوى الوظائف.

● **فأما على مستوى طبيعة الالتزامات:** والتي تعني "انصراف العقد إلى مفهوم واسع يتضمن

كافة الالتزامات الناتجة عن العقد وكذا المكانة المشتركة التي يحتلها في تصنيف العقود لإبراز

الخصائص المشتركة"¹.

سواء تعلق الأمر بالوكالة التجارية أم بالامتياز التجاري، نجد أن الموزعين في إطار كلا النظامين يرتبطان بالتزامات تعاقدية مستمرة ومستدامة، وترتكز على تعاون تجاري. فالوكيل التجاري يباشر نشاطه على أساس عقد ذي التنفيذ المتتالي، كما تنص على ذلك المادة 229 من قانون المعاملات التجارية الاماراتي وما يليها² على أن الوكيل يلتزم بالتفاوض أو التعاقد بصفة معتادة وهذا الصنف من العقود يشبه في كثير من جوانبه عقد الامتياز التجاري الذي يتكون من عقد إطار وعقود تطبيقية.

● **وأما على مستوى الوظائف:** فإن عقد الوكالة من العقود التبعية لتضمن طبيعته شرط الشراء

الحصري كما الامتياز التجاري بشرط الحصرية.

وعلى الرغم من أوجه التشابه بين عقد الوكالة التجارية إلا أنه يختلف عنه اختلافا جوهريا وليس من المقبول إزاء هذا الاختلاف في الالتزامات وحقوق الأطراف تشبيه هذا العقد بأي من العقود الأخرى وإن اشتركت معه في تعاملها بالحقوق وهي لا تعدو أن تكون مجرد عقود بسيطة بينما يتكون عقد الامتياز التجاري من

¹ نظام الامتياز التجاري، بحث قانوني، مرجع سابق.

² انظر قانون المعاملات التجارية لدولة الامارات العربية المتحدة، القانون الاتحادي رقم 18 لسنة 1993 ، قسم الدراسات والبحوث، معهد دبي القضائي، الطبعة الأولى، 2012.

مجموع أداءات تصلح أن تكون كل منها محلاً لعقد مستقل. بناء على هذا، نكون أمام حالة عقد مركب إذا كان¹:

- الاتفاق متضمناً لعدة عقود يكون أحدها الاتفاق الأساسي الذي يفسر غالبية أحكام العقد المركب؛
 - حالة دمج العمليات القانونية الداخلة في العقد المركب في كل حالة غير قابلة للتجزؤ.
- وكصورة من صور العقد المركب "عقد الإطار" الذي تبنى الفقه الفرنسي تعريفه استناداً إلى نص المادة 1591 من القانون المدني الفرنسي، بأنه: "اتفاقات تهدف إلى إقامة تنظيم نموذجي لعلاقة مستمرة تتعدد تطبيقاتها وتتلاحق عبر الزمن بحيث يصبح كل تطبيق منها محكوماً بالقواعد المتفق عليها في التنظيم الإطاري"².

وبذلك يعرف عقد الإمتياز التجاري بأنه: "عقد إطار ينظم العمليات التجارية المستقبلية التي تتم بين المانح والممنوح، فهو يضمن النقاط التي تحكم علاقاتهم في المستقبل أي كيفية تقديم المساعدة الفنية من المانح إلى الممنوح كذلك ماهية العلاقات التي سترتبط بين الممنوح وشبكة الفرنشايز العائدة للمانح وغيرها من النقاط، فيسبقة عقود تبرم بين المانح والممنوح تمهد لإبرام العقد الإطار، ثم بعد إبرام العقد الإطار يأتي دور عقود التطبيق وهي عقود الشراء المتعاقبة التي يقوم بموجبها الممنوح بشراء منتجات المانح"³.

وتجدر الإشارة إلى أن المبادئ العامة المقررة في القانون المدني هي التي تحكم إبرام عقد الإمتياز التجاري، شأنه في ذلك شأن بقية العقود. والقاعدة أن الكتابة شرط للإثبات، وهي لا تكون شرطاً للانعقاد إلا

¹ صبري خاطر، الغير عن العقد، دراسة في النظرية العامة للالتزام، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2001، ص:27.

² مصطفى محمد جمال، السعي إلى التعاقد في القانون المقارن، الطبعة الأولى، بيروت، لبنان، 2002، ص:28.

³ ساسية عروسي، الطبيعة القانونية لعقد الفرنشايز، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة سطيف، الجزائر، 2015، ص:123.

إذا تدخل المشرع صراحةً ليقرر ذلك. إذ عدت بعض التشريعات أن الكتابة شرطاً لانعقاد العقد، وقد ذهب إلى ذلك المشرع الأمريكي والألماني، وكذلك كان المشرع المصري واضحاً في اشتراط الكتابة لانعقاد العقد، ليس في الفرنشايز فحسب وإنما في سائر العقود¹، كما هو الأمر في قانون دولة الامارات العربية المتحدة فيما يخص صياغة العقود²، وقد رتب البطلان أثراً لتخلفها³، ويسري شرط الكتابة على طرفي التعاقد لامكانية التذرع به تجاه الغير شرط تسجيله في السجل التجاري أو سجل خاص لدى وزارة الاقتصاد ليكون حجة بوجه من يقدم على انتهاكه⁴.

من هنا لا بد لهذه الأطراف أن تتفاوض، لكي يقف كل طرف على واجب كل منهما في الإيفاء بالالتزامات والحقوق المترتبة بموجب العقد. لذا- ولغرض الإحاطة بإبرام العقد- فإنه من الضروري أن يلاحظ بأن لهذا الإبرام سماته الخاصة.⁵*

وإن كانت بعض العقود تتشكل بسرعة، فإعداد أغليبيتها مسألة طويلة الأمد؛ إذ يجب مناقشة وجهات نظر كل طرف ومواجهتها ومحاولة التوفيق بينهما، وتعد مرحلة المفاوضات مرحلة فاصلة مهمة بين الاقتراح الأولي والإبرام الفعلي للعقد. وما يميز هذه الفترة هو غياب الطابع الإلزامي⁶، إذ يملك كل طرف من الأطراف

¹ نصت المادة "74" فقرة "1" من قانون التجارة المصري الجديد: "يجب أن يكون عقد نقل التكنولوجيا مكتوباً وإلا كان باطلاً".

² وتتص المادة 125 من قانون المعاملات المدنية بالإمارات التي عرفت العقد بأنه ارتباط إيجاب صادر من أحد المتعاقدين بقبول الآخر وتوفيقهما على وجه يثبت أثره في المعقود عليه ويترتب عليه التزام كل منهما بما وجب للآخر وتثبت الصياغة القانونية للعقود بالكتابة والتوقيع من قبل أطرافها والشهود عليها، وفي بعض الأحوال تكون الكتابة مقررة بنصوص القانون كعقود الشركات التجارية.

³ محمد حسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري، مرجع سابق، ص: 41-42-43..

⁴ نعيم مغيب، الفرنشايز في القانون المقارن، مرجع سابق، ص: 181-182.

⁵ وعليه يمر العقد بمرحلتين:

- مرحلة التفاوض في إبرام العقد، وضمانات هذه المرحلة فيما يخص طرفي العلاقة القانونية؛

- ومرحلة الإبرام النهائية والإعداد والصياغة (التحرير) للعقد.

⁶ سبيل جلول، عقد الفرنشايز، مرجع سابق، ص: 24.

في هذه المرحلة الحرية بالتعاقد أو عدمه، فمبدأ الحرية التعاقدية لا يمكن مسه. وفي هذا يقول الدكتور رمضان أبو السعود: "المرء يملك مبدئياً الحرية بالتفاوض كما بالتعاقد، ولا يمكن معاقبة كل قطع للمفاوضات إلا عند وقوع إساءة أو تجاوز في حدود استعمال الحق، وهكذا يمكن القول أن القاعدة الأخلاقية وواجب التقيد بقواعد حسن النية مصدر للقاعدة القانونية.¹"

ومن الملاحظ بأن يقع في مرحلة بدء المفاوضات التمهيدية، أن يعرض أحد الأطراف وغالباً ما يكون المانح Franchisor، الذي يتمتع بمركز قوي وثيقة مطبوعة أو عقداً نموذجياً تضمن شروط العقد على الممنوح له Franchisee، كصيغة من صيغ الإيجاب، وفي مثل هذه الحالة فإن الممنوح له يكون أمام اختيار مقيد، يتمثل بواحد من ثلاث هي:²

- قبول العقد المذكور جملةً وتفصيلاً؛
 - رفضه جملةً وتفصيلاً؛
 - الدخول في مناقشة شروط العقد المقترح مع الطرف الآخر، بغية التوصل إلى توازن.
- ويبين الواقع العملي أن الأطراف تلجأ عموماً إلى الخيار الثالث، فتدخل في مناقشة شروط العرض أو الوثيقة أو العقد المعروض من قبل أحد الأطراف. وتتصب المفاوضات بشكل أساسي على ماهية العقد من جهة، وكيفية التعامل مع محله والأدوات التي سيكون لها دور مهم في تنفيذ العقد من جهة أخرى. وتتصف هذه المرحلة بالصعوبة، إذ يضطر المانح Franchisor إلى إعطاء بعض المعلومات الفنية السرية التي يحرص عليها وكشفها للممنوح له Franchise. وفي هذا السياق يقول الدكتور محمد حسن النجار: "أنه أصبح مبدأ عاماً يسود كافة التشريعات الحديثة، لذلك يجد المانح نفسه ملتزماً بإطلاع الممنوح له على

¹ رمضان أبو السعود ، النظرية العامة للالتزامات، دار المطبوعات الجامعية، الاسكندرية، 2002 .ص.69.

² محمد حسن إبراهيم النجار ، عقد الامتياز التجاري، مرجع سابق، ص:35.

المعلومات الخاصة بالمعرفة الفنية محل التعاقد¹، ويمكن للمتفاوضين التغلب على مشكلة المحافظة على السرية، من خلال الضمانات العامة بمناسبة التفاوض، والمتمثلة في:

- **ضمانات إرادية:** عادةً ما يغلب هذا النوع من الضمانات مصلحة المانح Franchisor، الذي لا يكتفي بالضمانة العامة في القانون والتي تقضي بضرورة التعامل بحسن نية².

- **ضمانات لا إرادية:** سواء بتعهد كتابي سابق عن طريق إقرار كتابي وتعهد بالمحافظة على المعلومات التي يصرح بها المانح للممنوح له، و"يلتزم الممنوح له بعدم استغلال المعرفة الفنية أو نقلها إلى الغير، سواء كان ذلك بمقابل أم دون مقابل، كما يكون ضامناً للمستشارين الذين استقدمهم لفحص المعرفة الفنية محل التفاوض"³، أو بإقرار يقدمه الممنوح له بالحفاظ على المعلومات التي تصل إلى علمه بمناسبة زيارة منشأة المانح.

- **دفع مبلغ من المال:** وذلك أن يكون الاتفاق بأن يدفع الممنوح له للمانح مبلغاً من المال، مقابل إطلاعه على أسرار المعرفة الفنية محل التفاوض. ويمثل هذا المبلغ ضماناً لعدم إفشاء تلك الأسرار، فإذا ما انتهت مرحلة المفاوضات التمهيدية وتم إبرام العقد، فإن هذا المبلغ يحتسب من ضمن المبلغ المتفق عليه كمقابل للفرشائز، أما في حال فشل المفاوضات، فإن مصير هذا المبلغ يتحدد وفقاً لما اتفق عليه مقدماً، إذ قد يتفق بأن يعاد للممنوح له، أو أن يخسر الممنوح له، نظير ما أطلع عليه من أسرار.

ويحكم عملية التفاوض مبدآن هما: حرية العدول وحسن النية، إذ يُعبر مبدأ حرية العدول عن مبدأ يتمثل في حرية المنافسة، وبهذا المعنى لا يكون العدول مخالفاً للقانون، إلا في الحالة التي يَقتَرَن فيها بَخطأ مُوجب للمسؤولية، فيما يتمثل المبدأ الثاني في ضرورة إدارة التفاوض بحسن نية، لذا يلتزم كل طرف بإطلاع الآخر

¹ المرجع السابق، ص: 184.

² المرجع السابق، ص: 183.

³ المرجع السابق، ص: 183.

وبكل دقة على المعلومات التي من شأنها التأثير في قراره¹، وتتعلق هذه المعلومات بعنوان مانح الامتياز وقيمة رأسمال شركته، وخبرته ومراحل تطوره الرئيسية ونشاطه التجاري الذي سبق وطوره، ويعرض شبكة الفرنشايز ومضمون العقد ومنطقة النشاط المحددة، والالتزامات الملقاة على الممنوح له، والنفقات والاستثمارات الواجب تحقيقها، والمدة وأماكن الدفع المصرفية والقيود في السجل التجاري².

وقد ألزم القانون الأمريكي بموجب قانون الكشف الكلي المانح بتقديم مجموعة من الملفات والوثائق للممنوح له كما حدد مواعيد الإعلام، مقسما الملفات إلى ثلاث:

1- وثيقة معلومات أساسية "الكشف الأساسي" Basic Disclosure وتتضمن³:

- ✓ تحقيق ذاتية المانح أو شركته ويتضمن ذلك الاسم التجاري للمانح؛
- ✓ التجربة المهنية لكل واحد من أعضاء فريق المانح خلال الخمس سنوات الأخيرة؛
- ✓ التجربة المهنية للمانح نفسه أو لشركته؛
- ✓ الماضي والحاضر القضائي المدني والجنائي والتجاري للمانح ولفريقه الخاص بالفرنشايز المقترح؛
- ✓ سوابق المانح وفريقه في تصفيات الممتلكات والنظم القضائية والإفلاس...الخ؛
- ✓ الصيغة الحقيقية للفرنشايز المقترح؛
- ✓ مجمل المبالغ المطلوبة من البداية وحتى إتمام الفرنشايز؛
- ✓ نسبة المدفوعات الدورية المقدرة طوال مدة العقد؛
- ✓ شخصية الممولين المقبولين أو المستشارين أو المشتركين مع المانح؛

¹ المرجع السابق، ص: 193-194

² سبيل جول، عقد الفرنشايز، مرجع سابق، ص: 25-26.

³ المرجع السابق، ص: 27.

✓ الإجراءات القانونية التي تمكن الأشخاص الذين عينهم المانح أو من لم يعترض عليهم من

القيام بأعمالهم؛

✓ الوصف التفصيلي لما يتلقاه المانح مقابل ما يقدمه من معلومات وإرشادات؛

✓. التسهيلات المالية المقدمة للمانح ومدى استفادته منها؛

✓ الاحتكارات الإقليمية والتوريدات؛

✓ درجة المشاركة الفعلية المطلوبة من المانح في نشاط الفرنشايز؛

✓ محتوى عقد الفرنشايز من جميع جوانبه؛

✓ أعداد المتلقين الموجودين وعدد العقود القائمة والملغاة؛

✓ اختيار الموقع؛

✓ التأهيل المبدئي؛

✓ وجود شخصية عامة (حكومية) داخل فريق المانح؛

✓ الموازنة الأخيرة للمانح.

2- وثيقة تضم استعلامات مادية Document Earling Clain وهو ملف يتضمن تفاصيل إضافية

حول المعاملات المالية الخاصة بالمانح.

3- إضافة إلى ما تقدم هناك وثائق يلتزم بتقديمها المانح للممنوح له تتمثل في النسخة الأصلية لعقد

الفرنشايز والوثائق الملحقة به كالأجارات، ويكون ذلك في خلال أيام العمل الخمسة السابقة على

دخول العقد حيز التنفيذ¹.

¹ نعيم مغنغب، الفرنشايز في القانون المقارن، مرجع سابق، ص: 140 وما يليها.

وبمجرد نجاح مرحلة التفاوض يتم الانتقال إلى مرحلة تحرير العقد، وهي مرحلة اقتران القبول بالاليجاب البات، ويطابقه مطابقة تامة ليتم إعداد العقد وتحديد صيغته والتأكيد على الديباجة وتحديد اللغة المعتمدة والتعاريف والمصطلحات الواردة في وثيقة العقد بما يفسر الاتفاق وغاياته وأسبابه عند نشوب أي نزاع بين الأطراف، وهاته المرحلة مهمة مناصرة بالقانونيين فقط لتحديد مضمون العقد من حيث أطرافه ومدة سريانه والتزامات الطرفين فيه والجزاءات المترتبة على المخالفات بالإضافة إلى أحكام أخرى يتم الاتفاق عليها بين الأطراف كتحسين القانون الواجب تطبيقه وكيفية تسوية الخلافات.

وكما رأينا فإن تحديد طبيعة عقد الامتياز التجاري وتكييفها نهج فكري يأخذ شكل القياس كما رأينا بما يهدف إلى تعيين الاتفاق بشأن تحديد الفئة القانونية التي ينتمي إليها ليطبق عليه نظامها القانوني كوصف الفعل الذي ارتكبه الجاني لمعرفة مدى توافر عناصر الجريمة المعاقب عليها. كما أن التكييف وسيلة فنية لحل تنازع القوانين يهدف إلى تحليل العلاقة القانونية قصد إدراجها في إحدى الفكر المسندة ومن ثم يتسنى تطبيق القانون المسند إليه لحل المسألة محل النزاع، وما وجدناه من خلال ما سبق فإن عقد الامتياز التجاري يعد عقدا نموذجيا كونه يعد بصيغة تتضمن القواعد التي تحدد آثار التعاقد بشكل عام في وثيقة مكتوبة تنطوي على قواعد معدة سلفا بحكم التعامل بشأن بضاعة معينة تمثل نموذجا لمشروع مستقبلي يتضمن كافة المسائل المتعلقة بالاتفاق الدولي، ويرجع منشأ العقد النموذجي هذا إلى إرادة طرفين هما المانح والممنوح له والنقابات القانونية المهنية المتعلقة بالنشاط.

المطلب الثاني

اعتبار عقد الامتياز التجاري من عقود التسويق

إن حاجة الشركات والمؤسسات الكبرى لتسويق منتجاتها أو تقديم خدماتها إلى غيرها من المؤسسات التي لا تمتلكها عن طريق نقل الخبرات والتجارب التجارية، هي التي أوجدت هذه التقنية العقدية الجديدة المتمثلة في عقد الامتياز التجاري، فبواسطته يستطيع المتلقي تسويق منتجاته أو تقديم خدماته في سوق جديدة باستعمال اسم المانح وعلامته وشهرته التجارية فضلا عن استفادته من الخبرات الفنية والمساعدات المالية والتسويقية التي يقدمها المانح عن طريق التدريب والارشادات¹.

فالامتياز التجاري هو أسلوب تجاري يشكل إحدى الاستراتيجيات الحديثة المعتمدة في التسويق الدولي والتي تقوم على نقل فكرة أو مهارة من بلد إلى آخر²، إذ يعدّ من أهم طرق التوزيع المستحدثة التي جاء بها علم السوق الحديث Marketing، والأكثر تطبيقا في الأنظمة التجارية العالمية إذ تمنح بموجب امتيازات تجارية لفائدة المستثمرين الأجانب داخل حدود بلدانهم تهم على الخصوص استخدام الاسم أو العلامة التجارية لمانح الامتياز، وعقد الامتياز التجاري هو أحد الأساليب التي تسعى إلى توسيع دائرة المشاريع التجارية وزيادة حجمها ابتدعته حاجات التجارة الدولية كآلية من آليات دخول الأسواق العالمية وبالتالي تحريك اقتصاد الدول النامية والرقى بها إلى مصاف الدول المنتجة منتشرا في جميع العالم غازيا أغلب الأنظمة القانونية. وتعدّ الدراسات التسويقية أحد الاتجاهات الحديثة في الفكر الإداري، ذلك ان التسويق يهتم بإشباع الرغبات والحاجات الإنسانية بفضل عمليات التبادل التي تتم عبر الحدود الدولية.

¹ سعد الله عمر، التجارة الخارجية، دار هومة، الجزائر، 2007، ص: 203.

² رضوان المحمود العمر، التسويق الدولي، دار وائل للنشر، عمان، 2007، ص: 147.

وحسب " قاموس وبستر " فإن عقد الامتياز هو " الحق أو الترخيص الممنوح للفرد لتسويق سلع أو خدمات الشركة في منطقة معينة"، ليظهر الامتياز كعملية تسويق في مشكلة ماكينات الخياطة "سنجر" التي تعرض لها المنتجون في الولايات المتحدة الأمريكية حول كيفية تسويق المنتج خاصة في ظل عدم وجود منافذ التواصل ونظام الاتصالات بعد الحرب الأهلية بالولايات المتحدة الأمريكية، التي أبدعت مفهوم الامتياز لتعيين أشخاص يوزعون المنتج ويقومون بصيانتها، تبعتها سنة 1901 كوكا كولا ومحركات جنرال وشركات سيارات فورد¹.

وتسمح اتفاقات تكرار النجاح بتعزيز نشاط التسويق لمنتج أو لخدمة معينة من خلال دعوة من المرخص له للموزعين المتواجدين بالمناطق المجاورة لتطبيق صيغة توزيع ناجحة ووجب ضمن هذا الصدد التمييز ما بن نظام الفرنشايز بمفهومه الواسع وعقد الفرنشايز بحد ذاته، بحيث يحدد نظام الفرنشايز على أنه " مجموعة من حقوق الملكية الصناعية المتعلقة بعلامات، اسم تجاري، شعار أو عنوان تجاري، رسوم، أو أشكال، أو خبرة موجهة للاستغلال في بيع المنتجات أو الخدمات للمستعمل النهائي"². أما عقد الفرنشايز فيمكن تحديده على أنه " اتفاق تمنح بمقتضاه مؤسسة في مقابل حقوق مالية مباشرة أو غير مباشرة لمؤسسة أخرى الحق في استغلال الاسم التجاري بهدف تسويق منتج أو عدة منتجات"³، ولقد ظل المفهوم متداخلا حتى جاء الفقيه الفرنسي Le Tourneau Philipe باعتقاده بأن التوزيع بترخيص استعمال العلامة التجارية ما هو إلا آخر ما استحدث في الامتياز التجاري معتبرا عقد الامتياز التجاري عقد توزيع بتوفر فيه شرط الخبرة التجارية.

¹ ريكسال اسم لشركة تصنيع أدوية، تأسست عام 1902 عندما اقنع مؤسسها (40 Liggett. K Louis) مستودع لتصنيع وتخزين الادوية الانضمام للاشتراك في اتحاد لتخزين وتصنيع أدوية تحمل علامة ريكسال. بعد الحرب العالمية الاولى تم ابرام اول عقد فرنشايز. للمزيد انظر الموقع الالكتروني <http://www.rexall.com/about.aspx>

انظر ايضا : www.en.wikipedia.org/wiki/Rexall.

² قندلي رمضان، عقود التوزيع، أطروحة دكتوراه، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجليلي اليابس، سيدي بلعباس، الجزائر، 2018، ص: 330.

³ المرجع السابق، ص: 330.

ويفترض تكيف عقد الامتياز التجاري على أنه عقد تسويق باجتماع ثلاث عناصر أساسية وهي¹:

- تمكين المرخص له من علامة مسجلة؛
- نقل معرفة فنية تم إثبات نجاحها مسبقاً للمرخص له مع التموين الدائم بالمساعدة التقنية والتجارية؛
- اعتبار المرخص له تاجراً مستقلاً يقوم باستعمال محله التجاري من خلال تحقيق ممارسات تجارية لحسابه الخاص، بحيث لا يؤسس المحل المستغل من طرف الشركة المرخصة أو المقيدة بالسجل التجاري بأي حال من الأحوال فرعاً تجارياً للمرخص.

ويتحقق الامتياز التجاري بأكثر من صورة، تشترك جميعها في كونها اتفاقاً على كيفية استغلال العلامة التجارية للمانح، وطريقة مراقبة المانح لأعمال الممنوح له، ولا ينطوي على إطار موحد من النشاط، إنما يتعدد ليتناسب مع الوضع القائم ومع طبيعة النشاط التجاري المؤدية في مجملها إلى قاعدة تسويقية، ويمكن تقسيمها إلى أنواع وفقاً لمعايير مختلفة من بينها نوع المعرفة الفنية (know-how)، ونوع النشاط التجاري أو طريقة تنظيم حق الامتياز، ونذكر فيما يلي أنواعه المتعلقة باعتباره عقداً تسويقياً:

- فرنشايز التصنيع: Manufacturing or Processing Plant Franchise

يعتمد هذا النوع من الفرنشايز بشكل أساسي على نقل المعرفة الفنية How Know اللازمة لتصنيع المنتجات أو تجميعها من المانح Franchisor إلى الممنوح له، إذ يقوم الممنوح له بتصنيع السلعة التي تحمل العلامة وتوزيعها، مستعيناً في ذلك بخبرات المانح، الذي يحدد نماذج قياسية ومواصفات Standards يجب مراعاتها²، وقد عرفت محكمة العدل الأوروبية هذا النوع من الامتياز التجاري في حكمها الصادر في 28 يناير 1986 بأنه: "العقد الذي بموجبه يقوم الممنوح له بالتصنيع بنفسه وفقاً

¹ المرجع السابق، ص: 333.

² حسام الدين عبد الغني، الترخيص باستعمال العلامة التجارية، القاهرة، 1993، ص. 64.

لتوجيهات المانح وباستخدام علاماته التجارية التي يصنعها على السلع المنتجة"¹، وهذا النوع من العقد يتصل بالأسرار الصناعية للمنتجات المحددة للتأكد من جودتها ومطابقتها للمواصفات بالتزامات متبادلة لتنظيم عملية التعاقد بين المانح والممنوح له.

- فرنشايز التوزيع : Franchise Distributin

يهدف هذا النوع من الفرنشايز إلى تمكين المانح Franchisor من تسويق منتجاته من خلال نظام توزيع معين، بحيث يلتزم المانح بتوريد المنتجات محل العقد خلال مدة العقد إلى الممنوح له ضمن الإطار الجغرافي المحدد، كما يقدم له المساعدات الفنية في مجال التسويق، كالإعلان عن المنتجات، و تقديم خدمات الصيانة وتوفير قطع الغيار². وقد عرفت محكمة العدل الأوروبية هذا النوع من الفرنشايز في حكم سابق لها بأنه: "العقد الذي يلتزم بموجبه الممنوح له ببيع منتجات معينة بمحل يحمل العلامة المميزة للمانح"³.

ويقرر العقد للممنوح له Franchisee بصفة أساسية الحق في استعمال اسم المانح وعلامته التجارية، كما يُقرر له الحق في استخدام وسائل التسويق الفنية باتباع تعليمات المانح، فيما يمارس المانح الرقابة والسيطرة والإشراف على أعمال الممنوح له، الذي يكون ملتزماً باتباع تعليمات المانح. ويُلاحظ أن هذا النوع عادةً ما يقتصر بإعطاء الممنوح له Franchisee حق القصر "الحصر"، أي أن يكون هو الموزع الوحيد لهذه المنتجات في منطقة نشاطه، وهو ما يُعرف بعقد التوزيع القصري "الحصري" Contract or

. Agreement Exclusive Distribution

¹ ياسر الحديدي، عقد الامتياز التجاري، مرجع سابق، ص 28.

² نعيم مغيب، الفرنشايز في القانون المقارن، مرجع سابق، ص: 47.

³ ياسر الحديدي، مرجع سابق، ص: 29.

وبالعودة إلى تعريف عقد الامتياز نجده عبارة عن نظام لتسويق السلع، والخدمات، والتكنولوجيا، والذي يشمل العديد من الأشكال المختلفة لعلاقات العمل كالترخيص والوكالة والتوزيع، وبموجب هذا النظام فإنه سيسمح للمرخص له Franchisee باستعمال الاسم التجاري والعلامة التجارية وعلامة الخدمة والمعرفة الفنية وطرق العمل وتقنياته والنظم الإجرائية وأية حقوق ملكية صناعية مملوكة للمرخص Franchisor . في هذا السياق، فإن عمل المرخص له Franchisee لا يعتبر فرعاً لعمل المرخص وإنما يعد عملاً أو مشروعاً مستقلاً وذلك تحت الاسم التجاري لصاحب حق الامتياز الأصلي الذي يعرف بالمرخص، وبالإضافة إلى ذلك فإن المشروع أو العمل المدار يكون متشابهاً في الجوهر مع جميع المشاريع أو الأعمال الأخرى التي تدار تحت الاسم ذاته¹، فالامتياز هو:

- "العقد الذي يتعهد بمقتضاه تاجر يطلق عليه الملتزم أو المتعهد بأن يقصر نشاطه وتوزيع بضائع معينة ينتجها تاجر آخر يطلق عليه مانح الامتياز في دائرة جغرافية معينة ولمدة محددة"²؛
- "العقد الذي بواسطته يسمح تاجر أو صناعي أو حرفي يسمى المانح، لمتعهد مستقل يسمى الممنوح، باستخدام شعاره، علامته، وشارته المميزة، والذي ينقل به معرفته الفنية، ويقدم به مساعدته المستمرة مقابل دفع مبلغ يسمى الرسم، بشكل يسمح للمانح بإنشاء شبكة منتظمة لتوزيع منتجاته"³؛
- طريقة تسويق تستخدم من قبل كيانات ناجحة تطمح لتوسيع خدمات التوزيع أو المنتجات من خلال التعاقد مع شخص آخر ويسمى "الممنوح" بحيث يستخدم العلامة التجارية والخدمات وتقنيات التسويق مقابل مدفوعات للملكية⁴؛

¹ كل ما تريد معرفته عن الامتياز التجاري، ملف كامل، 2006-02-25، 01:28AM ، نظر الموقع:
<http://www.egyptsons.com>

² سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، مرجع سابق، ص:195.

³ Harold Brown , franchising , volume 2 , law journal press , New York 2003 , p : 51.

⁴ شيخة سعد، فرنشايز، الامتياز التجاري، الناشر E-KUTUB LTD ، لندن، الطبعة الأولى، نوفمبر 2018، ص:10.

- عقد أو اتفاق بين طرفين حيث يعطي طرف "المانح" الطرف الآخر "الممنوح" الحق باستخدام علامته التجارية بالإضافة لاستخدام أنظمة العمل والعمليات والإنتاج والتسويق للمنتج أو الخدمة مقابل رسوم مالية سنوية¹؛

- عقد يمنح من خلاله المانح الحق للممنوح في استخدامه علامته التجارية مقابل رسوم مالية محددة، ويتم الاتفاق بينهما على عدة أمور متبادلة تتضمن العمليات والتسويق وكل ما له علاقة بالعلامة التجارية²،

- فرنشايز البنيان التجاري Franchise Format Business

عُرف هذا الشكل من أشكال الفرنشايز زمن الحرب العالمية الثانية، ويُعدّ اليوم الشكل الأكثر رواجاً وشعبية من أشكال الفرنشايز. ويهدف بصفة أساسية إلى العمل على شهرة العلامة التجارية، وتعريف العملاء بها، إذ يعتاد الجمهور على طلب الخدمات أو السلع التي تحمل العلامة، لذلك يلجأ المانح Franchisor في الغالب، إلى إبرام عقود فرنشايز مع عدد كبير من المشروعات التي يختارها والتي قد يصل عددها في بعض الحالات إلى عدة آلاف.

ويبدو كل مشروع ممنوح له كحلقة في سلسلة من مشروعات، تستخدم جميعها اسم المانح وعلامته التجارية، و يقدم كل مشروع خدمات أو سلعة متماثلة من حيث الأشكال والنوعيات والمواصفات؛ لإن تقديمها أو إنتاجها يخضع لرقابة واحدة من المانح، الذي يحدد نماذج قياسية ومواصفات موحدة Methods Standarized لجميع المشروعات الممنوح له، ورغم استقلال كل مشروع ممنوح له استقلالاً كاملاً من الناحية القانونية - أي انفصال الذمة المالية لكل من المانح والممنوح له- إلا أن جميع المشروعات تبدو كشبكة واحدة أمام الجمهور؛ لأنها تستخدم اسم المانح وعلامته التجارية.

¹ شيخة سعد، مرجع سابق، ص: 10.

² شيخة سعد، مرجع سابق، ص: 11.

ويستخدم هذا النوع من الفرشايذ في أنشطة كثيرة، أهمها: الفنادق، والكافيتريات، ومحلات ، Kentucky Fried Chicken ، البيتزا ، Pizza Hut ، ، McDonalds،Burger King ، ومكاتب تأجير السيارات Euro car ، ،Hertz،Avis ، وكثير من المحلات التي تُقدم سلعاً أو بضائع ذات ماركات مشهورة أو تلك التي تُقدم خدمات للمستهلكين.

وإن غياب منظومة قانونية خاصة بهذا النمط من العقود في القانون الاماراتي سمح للمنظمات المهنية بتطويره وللقضاء بضبطه بعيداً عن الأحكام التشريعية الخاصة، تماماً كما كان الأمر بالنسبة للقضاء الفرنسي. ورجوعاً إلى القانون الإتحادي رقم 5 لسنة 1985 المتعلق بقانون المعاملات المدنية لدولة الامارات العربية المتحدة نجده لم ينظم العقود التي لم تحدد قواعدها في هذا القانون بشكل تفصيلي وواضح وإن أشار للامتياز في الفصل الأول منه بداية من المادة 1504 وصولاً إلى المادة 1510 منه.

يمكن القول وفي ظل غياب التشريعات الخاصة المنظمة لهذا العقد، إن عقد الفرشايذ يخضع لأكثر من قانون أو تنظيم قانوني بنفس الوقت بحسب موضوعه؛ فهو يخضع بالدرجة الأولى للقانون الذي يحكم العقود بصورة عامة، إذ لا بد فيه من رضا الطرفين، كذلك يخضع للقوانين الخاصة بعقود التوزيع والتسويق، من حيث هو عقد توزيع، و خاصة في حال تضمن شرطاً بالحصريّة، والتراخيص الواقعة على العلامة التجارية وغيرها من عناصر الملكية الفكرية.

الفصل الثاني

ارتباط عقد الامتياز التجاري بالممارسة

تمهيد وتقسيم:

كما سبق التأكيد على ذلك أعلاه، لا يوجد تعريف واحد لعقد الإمتياز التجاري، حيث يختلف تقديمه من بلد لآخر ومن فقيه لغيره، باختلاف الهيئة أو الجهة التي وضعت التعريف، لكن ما اصطلح عليه هو أن الإمتياز التجاري عقد يقوم أحد طرفيه وهو المانح بالموافقة للطرف الآخر وهو الممنوح له على استخدام حق أو أكثر من حقوق الملكية الفكرية والصناعية أو المعرفة الفنية لإنتاج السلعة أو توزيع منتجاته أو خدماته تحت العلامة التجارية للمانح وفقا لتعليماته وتحت إشرافه، حصريا في منطقة جغرافية معينة ولفترة محددة مع التزامه غالبا بتقديم المساعدة الفنية وذلك نظير مقابل مادي.

وتتلخص عملية الإمتياز، في أن شخص يدعى مانح الإمتياز، يتكفل بموجب هذا العقد بتعليم شخص آخر يدعى الممنوح له المعرفة العلمية، وتخويله استعمال علامته التجارية وتزويده بالسلع، أما الممنوح له فيتكفل باستثمار هذه المعرفة العلمية واستعمال العلامة التجارية والتزود من الممون. ونظرا لما لعقد الإمتياز من أهمية اقتصادية، لا بد من توفير مناخ قانوني ملائم لهذا النوع من العقود، وذلك بإصدار نظام خاص بنشاط الإمتياز، والعمل على تفعيل سرعة تنفيذ القرارات الملزمة، من هيئات تحكيم في المنازعات التجارية، وبخاصة في مجال منازعات حق الإمتياز، كذلك ضرورة العمل على توعية المستثمرين الراغبين في العمل بنظام الفرنشايز قانونيا وماليا واقتصاديا وإداريا وفنيا، فالإمتياز كاتفاق إرادتين على إحداث أثر قانوني يقوم على الإرادة أي تراضي المتعاقدين، بحيث يستوجب اتجاه تلك الإرادة نحو غاية مشروعة.

ولمعرفة عقد الإمتياز بشكل أوضح من خلال الممارسة ومن ثم تحديد طبيعته القانونية ومنها تصنيفه وجب على الأقل معرفة ما يتعلق بمفعول بنيته، ولغرض الإحاطة بذلك ستمم معالجة ارتباط عقد الإمتياز التجاري بالممارسة من خلال مبحثين:

المبحث الأول: نطاق حرية الإرادة في عقد الامتياز التجاري

المبحث الثاني: فرض الممارسة لشروط خاصة في عقد الامتياز التجاري

المبحث الأول

نطاق حرية الإرادة في عقد الامتياز التجاري

يعتبر العقد أهم صور التصرف القانوني في الحياة الاجتماعية، ولقد عرفتة المادة (125) من قانون المعاملات المدنية على أنه: " ارتباط الإيجاب الصادر من أحد المتعاقدين بقبول الآخر وتوافقهما على وجه يُثبت أثره في المعقود عليه و يترتب عليه التزام كل منهما بما وجب للآخر".

ولا شك أن دراسة طبيعة عقد الامتياز التجاري تساهم في تحديد نطاق حرية الإرادة بمعرفة أطرافه والوصف القانوني لكل طرف فيما يتضمنه الاتفاق من أركان إذ تتلخص عملية الفرنشايز، في أن شخصا يدعى مانح الامتياز، يتكفل بموجب هذا العقد بتعليم شخص آخر يدعى الممنوح له المعرفة العلمية، وتخويله استعمال علامته التجارية وتزويده بالسلع، أما الممنوح له فيتكفل باستثمار هذه المعرفة العلمية واستعمال العلامة التجارية والتزود من الممون.

ونظرا لما لعقد الفرنشايز من أهمية اقتصادية، لا بد من توفير مناخ قانوني ملائم لهذا النوع من العقود، وذلك بإصدار نظام خاص بنشاط الفرنشايز، والعمل على تفعيل سرعة تنفيذ القرارات الملزمة، من هيئات تحكيم في المنازعات التجارية، وبخاصة في مجال منازعات حق الفرنشايز، كذلك ضرورة العمل على توعية المستثمرين الراغبين في العمل بنظام الفرنشايز قانونيا وماليا واقتصاديا وإداريا و فنيا.

إذ من المتعارف عليه أن العقود تنقسم من حيث التسمية وعدمها إلى قسمين¹:

- عقود مسماة: وهي التي لم ينص عليها القانون، وورد لها إسم خاص يدل على موضوعها، وقررت لها أحكاماً تترتب على إنعقادها، وذلك مثل عقد البيع والإجارة والهبة والشركة وغيرها .

¹ حسام الدين خليل فرج محمد ، عقد الإمتياز التجاري ، الطبعة الأولى ، دار ريم للنشر والتوزيع ، لبنان ، 2011.، ص: 73.

- عقود غير مسماة: وهي التي لم تنص عليها الشريعة بخصوصها، ولم يرد لها أحكام خاصة بها، وتُعرف

أحكامها بالرجوع إلى عموميات الشريعة وقواعد إنعقاد العقود فيها

تماشياً مع هذا، سنركز بداية على دراسة طبيعة عقد الفرنشايز، من خلال البحث في مستلزمات دراسة

الموضوع، بحيث سنتناول عقد الفرنشايز بوصفه عقداً مسمى يخضع لتنظيم محدد (المطلب الأول)، ثم سنحلله

في إطار التشريعات التي لم تخصصه بتنظيم محدد على أساس أنه عقد غير مسمى (المطلب الثاني).

المطلب الأول

عقد الامتياز التجاري عقد مسمى

لا يحدد المتعاقدون بصورة عامة النظام القانوني الذي يتوخون إخضاع عقدهم له والنزاع المحتمل الذي يواجهونه لا يمكن بالتالي حله دائما بشكل سلمي، لذا ذهب اتجاه فقهي إلى أن عقد الفرنشايز ليس عقدا قائما بذاته بل هو تطبيق للعقود المشتبهة به، فلا القانون ولا الإجتهد القضائي أعطوا تعريفا قانونيا لعقد الفرنشايز، لأنه يجمع أحكاما قانونية مختلفة، وأنه يمكن تأكيد هذا المركز بملاحظة جمعيات للفرنشايز يرتبط أعضاؤها بالأحكام المتبناة تعاقديا - مدونة السلوك- كحال "الفدرالية الفرنسية للفرنشايز"¹ ، و"رابطة الإمارات لتنمية الفرنشايز" التي تعد إحدى مبادرات غرفة تجارة وصناعة أبوظبي وهي مؤسسة اتحادية مستقلة تعد الأولى من نوعها خليجيا لتعزيز نمو المشروعات الصغيرة والمتوسطة بالدرجة الأولى والترويج والتسويق لمنتجات الشباب المواطن في شتى المجالات حيث تتشكل مظلة تقدم التدريب والتأهيل والتسويق لرواد الأعمال وعلاماتهم التجارية والشركات المحلية المهتمة بالفرنشايز على المستوى الاتحادي لفتح فروع خارجية.

وقد ذهب اتجاه فقهي إلى أن عقد الامتياز التجاري عقدا مسمى ما يسوغ اللجوء إلى طريقة تكييف تلبي حاجة القواعد الخاصة التي تحكم عقدا مسمى قريبا يمثل الصلة الأشد بالعقد المراد تكييفه، وقد لاحظ العميد Battifol أن "العمل القانوني يركز على تحديد الفئة القانونية المطبقة على حالة محسوسة، ويعني ذلك وصف الحالة المحسوسة"².

¹ Paul – Henri Antonmattei et Jacques Raynard , contrats spéciaux , 5 édition , lexisnexus , Paris , 2007 , p : 147 .

² Henri Batiffol par Paul Lagarde , traité élémentaire de droit international privé , 8 édition , librairie générale de droit et de jurisprudence, Paris , 1993 , p : 351 .

ونظرا لطبيعة رجل القانون الذي يحمل نزعة ربط العقد الذي عليه أن يصفه بتصنيف موجود مسبقا مع المجازفة بتشبيهه، فإن تأثير النظام العام يقود إلى عدم قبول الرجوع إلى غير المسمى إلا عند التأكد من وجود استقلالية حقيقية للاتفاق المعد للتكييف، ذلك أنه من السهل في الحالات المعاكسة التحايل على القواعد الآمرة. ويستند أنصار نظرية كون عقد الامتياز التجاري عقدا مسمى إلى تبني الوصف العكسي هو الاحتياطي، ويتبين إما بوجود موضوع جديد للعقد وبإعداد جديد للالتزامات الناشئة، فلن يعتمد الوصف غير المسمى إلا أن يظهر من المستحيل اللجوء إلى فئة معينة سابقا.

ففي عرف الفقيه François Terré لكي يكون هناك عقد غير مسمى يجب أن يكون هذا العقد جديدا بالفعل بالنسبة الى التصنيفات المقبولة سابقا من المشرع أو المكرسة من قبل الاجتهاد، ذلك أن ظاهرة غير المسمى تحمل في ذاتها أسباب دمارها، ذلك بأنها ما إن تصبح في مفهوم معين حتى تصنفها السلطة المعيارية في صف العقود المسماة¹.

والعقود المسماة في القانون الإماراتي التي يرى أصحابها نظرية أن عقد الامتياز التجاري هي مجرد تطبيق لها هي: عقد العمل، وعقد البيع، وعقد الشركة، وعقد الوكالة التجارية، لأن القانون الإماراتي نظمها بنصوص تشريعية محددة ولا يجوز للمتعاقدین الخروج عن الروابط التي تحكمها. ويمكن توضيح كل هذا كما يلي:

- **عقد العمل:** ينطلق أصحاب نظرية اعتبار عقد الامتياز التجاري عقد عمل من وجود مصلحة عملية تتعلق بتكييف عقد الامتياز التجاري على أنه عقد عمل²، فإذا أخذت جهة قانونية بهذا التكييف فإن الممنوح

¹ François Terré , par Alex Weill , l'influence de la volonté individuelle sur les qualifications, 6 édition , librairie générale de droit et de jurisprudence , Paris , 1993 , p : 453

² Karim Torbey, les contrats de franchise et de management à l'épreuve du droit des sociétés , librairie générale de droit et de jurisprudence , Paris , 2002 , p : 64 . Mémento pratique , transmission d'entreprise , 2011-2012 , éditions francis lefebvre , Paris , p : 718 . Jaques Azéma , dictionnaire de droit des affaires , ellipses édition marketing , France , 2007, pp : 231- 232

يحمل صفة العامل ويحمل المانع صفة رب العمل، فيتسفيد الأول من الحماية القانونية خاصة في ظل الإحلال بالعقد، ويلزم الثاني بالتصريح بالممنوح لدى مصالح الضمان الاجتماعي ويدفع تأمينه. ويسمي البعض عقد الفرنشايز في هذه الحالة بعقد التبعية لوجود علاقة تبعية بين المانع والممنوح، ويتميز هذا العقد بتنظيمه هرميا وضعف التفاعل بين ممنوحي نفس المانع مع وجود نظام دقيق جدا من استراتيجية التسويق والتوزيع وعرض المنتجات¹.

وحسب الفقه نكون أمام عقد عمل عندما يتعهد شخص لحساب وبتوجيه من شخص آخر لقاء أجر²، فيما حسب القانون الاماراتي الاتحادي رقم 8 لسنة 1980 في شأن تنظيم العمل فإن الفصل الأول بمادته 35 منه وما يليها تنص على أن يكون عقد العمل مكتوبا من نسختين تسلم إحداها للعامل والأخرى لصاحب العمل، وإذا لم يوجد عقد مكتوب جاز إثبات كافة شروطه بجميع طرق الإثبات القانونية ما يدل على أن هذا القانون يعني كل الاشخاص الذين يؤدون عملا يدويا أو فكريا مقابل أجر في إطار التنظيم ولحساب شخص آخر طبيعي أو معنوي، عمومي أو خاص يدعى العامل.

ومن خلال ما سبق نستنتج السمات المميزة لعقد العمل وهي :

- تنفيذ القانون أيا كان؛

- المكافأة في أي شكل من الأشكال؛

- رابطة التبعية.

ويظهر التمييز على مستوى رابطة التبعية القانونية التي تنطوي على سلطة المستخدم أو رب العمل.

¹ Pascal Pichonnaz , Le contrat de franchise : état de son évolution ,la pratique contractuelle 3 , éditions romandes , Genève ,2012 , p : 49 . Jean Pierre Casimir , Alain Couret , droit des affaires , librairie générale de droit et de jurisprudence , Paris , 1987 , p : 377 .

² François Gaudu et Raymonde Vatinet , les contrats du travail librairie générale de droit et de jurisprudence, Paris , 2001 , p : 28 . Koriche Mohammed Nasr-Eddine , les transformations du droit algérien de travail entre statut et contrat , tome 1 , l'office des publications universitaires , Alger , 2009 , p : 120

- **عقد البيع:** كيف عقد الامتياز التجاري على أنه يعد في جوهره عقد بيع يتضمن التزامات متبادلة بين المانح والممنوح له ويعد هذا الأخير وحده من يتحمل مخاطر شراء البضائع والمنتجات محل الامتياز وله أيضا وحده حق بيعها في منطقة النشاط المحددة في العقد بوصفه التزام بالشراء من المانح¹.
- **عقد الإيجار:** يعتبر قانون الإيجارات في الامارات العربية المتحدة إطارا تنظيميا أساسيا ينظم العلاقة بين المالك والمستأجر، ويحدد الالتزامات والمخاطر والمتطلبات الاجرائية للتعامل مع النزاعات، وقد وضحت المواد من 743 إلى 760 من القانون الاتحادي رقم 5 لسنة 1985 من قانون المعاملات المدنية لدولة الامارات العربية المتحدة المعدل بالقانون الاتحادي رقم 1 لسنة 1987 التشريعات الخاصة بهذا العقد وما يلزم نفاذه وما ينجر عنه، موضحة أن الإيجار عقد يمكن المستأجر بمقتضاه من الانتفاع من المؤجر بشيء لمدة مقابل إيجار معلوم، وهو المفهوم المطبق على عقد الامتياز التجاري المكيف كعقد إيجار كونه: " الاتفاق الذي تؤجر بمقتضاه شركة مشهورة علامتها التجارية و نظمها الإنتاجية والتسويقية والإدارية ومعرفتها الفنية لمستثمر داخل الدولة أواخرها، بشرط التزم الأخير بتنفيذ كافة نظم و تعليمات الشركة المؤجرة ويتبنى نفس سماتها في التصميم الخارجي وأساليب الخدمة الدعاية و التوظيف " ².
- وبتطبيق مفهوم الإيجار على عقد الامتياز التجاري نجد كليهما من عقود المعاوضة التي يقدم فيها كل طرف مقابلا لما يأخذ وكل منهما ملزم للجانبين، كما أنهما من العقود المتتابعة أي المستمرة التي يعد فيها الزمن عنصرا جوهريا لتحديد الالتزام، كما يتفقان على وقوع المنفعة بالشئ المؤجر دون تملكه³.
- **عقد الشركة:** جاء في القانون الاتحادي رقم 2 لسنة 2015 للامارات العربية المتحدة بشأن هذا العقد بأنه: " عقد يلتزم بمقتضاه شخصان أو أكثر بالمشاركة في مشروع اقتصادي بهدف تحقيق الربح من خلال

¹ سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، مرجع سابق، ص: 196.

² ساسية عروسي، الطبيعة القانونية لعقد الفرنشايز، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في العلوم القانونية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة سطيف، الجزائر، 2015، ص: 91.

³ ساسية عروسي، مرجع سابق، ص: 92.

المساهمة في حصة من رأس المال أو العمل وتقييم الأرباح أو الخسائر الناتجة عن النشاط التجاري فيما بينهما" وهذا ما يتطابق مع المادة 1832 من القانون المدني الفرنسي، مما يبرز العناصر المميزة لعقد الشركة المتمثلة في:

- وجود طرفين يتشاركان لإنشاء شركة ويكونان شريكين على الأقل؛
- ضرورة وجود تشارك في المال أو صناعته بتقديم الحصص؛
- ضرورة وجود الرغبة في التعاون والعمل على دعم العلامة التجارية وبيع السلع؛
- اقتسام الأرباح والخسائر.

وقد استند أصحاب تحديد الطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري إلى تقرّيبه من عقد الشركة " باعتبار أن فوائد أطراف عقد الامتياز التجاري المالية يمكن أن تحمل نفس معنى المصالح المشتركة، وذلك حتى وإن دفع أحد الأطراف بأنه لا وجود للمصالح المشتركة"¹، كما أن عقد الشركة هو بديل حقيقي لعقد الامتياز التجاري لما يوفره من استراتيجية للتنمية والادارة وتماسك أفضل الاطراف الفاعلة الأمر الذي يضاعف التنمية بنزاهة.

- **عقد الوكالة التجارية:** طبقا للقانون الاتحادي رقم 18 لسنة 1981 بشأن تنظيم الوكالات التجارية فإنه يقصد بها: " تمثيل الموكل بواسطة وكيل لتوزيع أو بيع أو عرض أو تقديم سلعة أو خدمة داخل الدولة نظير عمولة أو ربح"، وقد اعتبر المشرع الاماراتي الوكالة عملا تجاريا بحسب شكلها.

وقد عرّفت المادة 1-134 من قانون التجارة الفرنسي الوكيل التجاري بأنه: " المفوض الذي في إطار حرفته المستقلة دون أن يكون مرتبطا بعقد إجارة الخدمات، يكلف بشكل مستمر بالتفاوض وعند الاقتضاء بإبرام عقود البيع، الشراء، تأجير أو تقديم الخدمات باسم ولحساب منتجين، صناعيين، تجار أو وكلاء

¹ Muheiddine Kaissi , op.cit , p : 119 . Alain Bénabent , les contrats spéciaux civils et commerciaux éditions , éditions lextenso , Paris , 2008 , p : 19.

تجارين آخرين، يمكن أن يكون شخصا طبيعيا أو معنويا، ولا يحمل الوكيل في التشريع الفرنسي صفة التاجر لأنه ينشط لاسم ولحساب موكله، فهو ليس معنيا بالقيود في السجل التجاري بل يتم تقييده في سجل خاص تمسكه كتابة ضبط المحكمة التجارية¹.

وبمقارنة العقدين الوكالة والامتياز التجاري نلاحظ:

- محل الوكالة هو تصرف قانوني يقوم به الوكيل لمصلحة موكله و ليس عملا ماديا، ومحل الوكالة كعقد مختلف عن محل عقد الامتياز التجاري الذي يتعلق بترتيب حق انتفاع على منقولات غير مادية ولا يرد على تصرفات قانونية²؛
- يتعاقد الوكيل مع الزبائن باسم موكله ولحساب هذا الأخير باستثناء حالة الوكالة بالعمولة عكس الممنوح الذي يتعاقد باسمه ولمصلحته الشخصية بشكل عام؛
- يلتزم الوكيل بتأدية الحساب إلى من وكيله، إذ يعد المال الذي قبضه الوكيل في حكم الوديعة³، أما الممنوح فيتصرف لحسابه، ويعد ما يدفعه الممنوح للمانح كمقابل لما ينتفع به من المانح الذي يأخذ بعين الاعتبار قيمة علامته أو اسمه أو سمعة شبكته ونجاح معرفته الفنية، أما الممنوح فيتصرف لحسابه ويعد ما يدفع الممنوح للمانح كمقابل لما ينتفع به المانح، الذي يأخذ بعين الاعتبار قيمة علامته أو اسمه، وسمعة شبكته ونجاح معرفته الفنية؛
- يقوم عقد الوكالة التجارية على الاعتبار الشخصي كعقد الامتياز التجاري.

¹ François-Luc Simon ,Le contrat de franchise :un an d'actualité , petites affiches , le quotidien juridique – la loi archives commerciales de la France , n° 224 le 09 /11/2006 , édition quotidienne des journaux judiciaires associés , Paris , p : 10 .

² ساسية عروسي، الطبيعة القانونية لعقد الفرنشايز، مرجع سابق، ص: 105.

³ كريم زهير عباس، مبادئ القانون التجاري، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2005، ص: 345.

مما سبق نخلص الى أن عقد الامتياز التجاري عقد وكالة تجارية متى فقد الممنوح استقلاليتة وكان مجرد وكيل للمانح، كما أنه عقد مسمى بإعدادات ناشئة تحمل طبيعة اتفاق معدّ للتكيف باستقلالية حقيقية جعلها واضحة في مفهوم معين ليتمكن تصنيفها معياريا في صف العقود المسماة.

المطلب الثاني

عقد الامتياز التجاري عقد غير مسمى

تعرف العقود غير المسماة "بأنها العقود التي لا توجد لها قواعد خاصة تنظمها تحت أسماء معينة، وإن كان منها ما قد يطلق عليه في العمل اسماً معيناً، مادامت لا توجد لها قواعد خاصة بها". لذلك، فلم تخص بعض التشريعات لعقد الإمتياز التجاري باسم معين، ولم يضعوا أحكاماً تنظمه لعدم إنتشاره في التعامل، ولحدثته، ويترتب على اعتباره عقداً غير مسمى، خضوعه للقواعد العام التي تحكم العقود¹.

وعقد الإمتياز التجاري هو أحد هذه العقود غير المسماة، ويترتب على إعتباره عقداً غير مسمى، خضوعه لقواعد الشريعة العامة التي تحكم العقود. ولحدثة التعامل بعقد الإمتياز في البلاد العربية فهو أيضاً عقد غير مسمى بالنسبة للقوانين العربية، إذ لا يوجد قانون عربي حتى الآن ينظم عقد الإمتياز التجاري ويضع له أحكاماً تخصه، ما أسهم في مرونته أيضاً افتقاره لتنظيم قانوني خاص قد يحد من مجاله في التطور والتجديد والتنوع، وهذا ما فسخ له مجال التنوع وتطور أحكامه مستفيداً في ذلك من براغماتية الصناعيين والموزعين وخيال رجال الأعمال والاقتصاديين.

وقد عرّف الفقيه الروماني Justinien العقد غير المسمى في مدونته بأنه: "عقد ملزم للطرفين غير مصنف بين العقود المسماة وقد جرى تنفيذه من قبل أحد الفريقين من أجل تقديم متبادل"². وترتكز الصعوبة على معرفة ما إذا كان بإمكان الإرادات الفردية استثناء أنواع جديدة من العقود مختلفة عن الأنواع التي يتضمنها القانون، وعلى إمكانية اللجوء إلى غير المسماة عن طريق التبني الضروري لتوافق الإرادة على مختلف حاجات الحياة.

¹ دعاء طارق بكر البشتاوي ، عقد لفرانشيز وآثاره ، مذكرة الحصول على الماجستير في القانون الخاص ، جامعة

النجاح الوطنية ، فلسطين ، سنة 2008، ص: 32.

² François Collart Dutilleul , contrats civils et commerciaux , 9 édition , éditions Dalloz , Paris , 2001 , p :13.

وقد ميز الفقه الحديث العقد غير المسمى في المادة العقدية في ثلاثة أشكال¹:

- غير المسمى التقييم: المنبثق عن غياب وصف معروف؛
- غير المسمى المزيج: الناتج عن تنسيق عناصر منبثقة عن العقود المسماة؛
- غير المسمى الإنشاء أو غير المسمى من نوع خاص: الذي يضبط عناصر جديدة للوصف فلا يخضع لنظام مسمى آخر، وهذا النموذج لا يكون إلا عندما يحدد المتعاقدين بدقة النظام القانوني لاتفاقهم، ذلك بأن العدالة تنزع بالطبع إلى الاستعانة بما هو معروف سواء تعلق الأمر بالتكييف أو بالنظام القانوني. والعقود غير المسماة في القانون الإماراتي تحكمها قواعد القانون العامة في المعاملات المدنية والمعاملات التجارية و تتمثل هاته العقود في:

- عقد تمثيل تجاري؛

- عقد اشتراك في شبكة توزيع؛

- عقد نقل تكنولوجيا؛

- عقد استصناع.

ولأن منح الامتياز منوط بالسلطة العامة وإصباغ وصف التجارية عليه لا يعطى لغيرها ذات الحق، ما يرجح تكييف عقد الامتياز التجاري كعقد غير مسمى أمرا ممكنا في ظل عدم امكانية اعتناق اسم محدد في الوقت الراهن، لذلك نحاول تكييف طبيعته بالمقارنة مع العقود غير المسماة أعلاه.

¹ ساسية عروسي، الطبيعة القانونية لعقد الفرنشايز، مرجع سابق، ص: 109.

- **عقد التمثيل التجاري:** ويعرف عقد التمثيل التجاري على أنه: "العقد الذي يتعهد بمقتضاه الممثل التجاري بإبرام صفقات باسم موكله ولحسابه بصفة مستديمة في منطقة معينة لقاء أجر"¹، كما عرفته المادة 25 من قانون المعاملات التجارية بالامارات بأنه: " عقد يعهد بمقتضاه الممثل التجاري بإبرام الصفقات باسم موكله ولحسابه بصفة مستديمة في منطقة معينة".

والممثل التجاري وكيل في إطار مهنته العادية والمستقلة ودون التقيد باتفاق توظيف، فيجري مفاوضات لإبرام معاملات البيع والشراء والايجار والخدمات المناسبة، وحجز هذه النشاطات لصالح المنتجين أو التجار ولحسابهم الخاص، كما يعتبر ممثلا تجاريا التاجر الذي يبيع لحسابه ما سيشتريه بموجب عقد يعطيه طابع الممثل أو الموزع الحصري².

ومن خلال التعريف نلاحظ أن طابع الاعتبار الشخصي وترخيص العلامة التجارية موجود في هذا النوع من العقود كما هو بعقد الامتياز التجاري، وعادة ما يلجأ الممثل التجاري للاستفادة من نفوذه وسعته التجارية أو معرفته بالمكان وحاجاته وإمكاناته ومؤهلاته.

كما أن استقلال الممنوح في عقد الامتياز التجاري محدود وضيق، ما يجعل التدخل المستمر من جانب المانح في نشاط الممنوح ممكنا بكافة الطرق، ما يتيح له ممارسة الرقابة من خلال الإشراف على العمل والمساهمة في تنظيمه إشرافا يبلغ حد التداخل بين الطرفين مع الحفاظ على استقلالية كل طرف. بينما في عقد التمثيل التجاري يكون الممثل مستقلا عن الموكل فيدير أعماله بصفة مستقلة وقد يعمل تحت إشراف وتوجيه الموكل فيكون تابعا له كتبعية العامل لرب العمل.

¹ Laison Chouraki , guide de la jeune entreprise émouvante , 2 édition , édition delmas, Paris , 2007 , p : 206.

² ساسية عروسي، الطبعة القانونية لعقد الفرنشايز، مرجع سابق، ص: 115.

وقد بينت المواد بداية من المادة (246) الى المادة (253) من قانون المعاملات التجارية الاماراتي، أحكام عقد التمثيل التجاري لتخلص إلى الحصرية كصفة جوهرية في العقد ومن صلبه، كما يحق للممثل التجاري الحصول على أجر يمثل نسبة معينة من الصفقة التي تجري خلال مدة عقده، بينما يقدم الممنوح للمانح في عقد الامتياز التجاري مبلغا معيناً مقابل توفير المانح للمعرفة الفنية والمساعدة المستمرة، إذ تتمثل حقيقة هذا المبلغ في كونه من المبيعات لا الأرباح، بينما الممنوح يحصل على فائدته من الفرق بين سعري الشراء والبيع مستفيداً من اسم وشهرة المانح.

- **عقد اشتراك في شبكة توزيع:** يعتبر جانب من الفقه أن المانح هو المركز في هذا العقد الذي يتمثل في عقد توزيع شامل يوجد في أكثر من علاقات مجموعة الشراء مع الموردين أكثر منه في العلاقات الموجودة في المجموعة مع أعضائها.

وقد تبنت محكمة استئناف باريس بتاريخ 1993/03/31 في أحد أحكامها المتعلق بعقد بين شركتي SFGCMC و PRISUNIC الحاكمة لسلسلة متاجر متعددة وشبكة شراء مركزية تسمى SAPAC حلاً عكسياً، ما جعل أحد الأطراف يسمى العقد "عقد اشتراك".

وبحجة أن الأخيرتين التزمنا بتزويد المنتسب لمعلومات عامة عن تصميم وتسيير المحل وعملية التسويق، قدم المنتسب طلباً امام المحكمة بإعادة تكييف العقد الى عقد "فرنشايز"، ومن ثم ابطاله نظراً لغياب المعرفة الفنية كعنصر حيوي¹، وإن استبعد الفقه المعرفة الفنية كمناط للتمييز واعتمد بالمقابل على التزامات المشترك والتزامات الممنوح، إذ سبب التزامات الأخير في عقد الامتياز التجاري هو التزام المانح بنقل المعرفة الفنية إليه، ما التزم السرية، ما يجعله يلتزم بالشراء حصرياً من موردين انتقاهم، فهو إذن مجرد التزام تبقي ملحق ومحدد².

¹ ساسية عروسي، الطبيعة القانونية لعقد الفرنشايز، مرجع سابق، ص: 118.

² Daniel Mainguy , contrats spéciaux , 7 édition , éditions dalloz , Paris , 2010 , p : 45.

على العكس من عقد الاشتراك في شبكة التوزيع، فإن سبب التزام المنتسب نحو المركز هو التزام المركز بتحقيق التفاوض على الأقل في فرضية ألا يشتري المركز البضاعة، فالمنتسب يلتزم ليتمكن من الاستفادة من الظروف المعروضة من طرف الموردين على أعضاء المجموعة بفضل تدخل المركز¹، فهو ينضم للاستفادة مما هو منصوص عليه في العقد بالنسبة لغيره والناشئة عن العقد المركزي.

- **عقد نقل تكنولوجيا:** هو اتفاق يتعهد بموجبه مالك التكنولوجيا بأن ينقل لقاء بدل مادي معلومات فنية إلى مستورد التكنولوجيا لاستخدامها في طريقة فنية خاصة لانتاج سلعة معينة أو تطويرها أو تركيب أو تشغيل آلات أو أجهزة أو لتقديم خدمات²، وإن اقتصر هذا العقد على أن يكون محله مجرد نقل المعرفة الفنية فإن العلاقات القانونية تنحصر في مجرد تنفيذ كل من الطرفين للالتزام عند التعاقد دون المراحل التالية التي تستخدم فيها بكثرة المعرفة الفنية محلا للعقد.

وموضوع نقل التكنولوجيا نظمته دول عديدة بموجب قوانين وطنية كمصر والارجنتين وفنزويلا، بينما طبقته دول أخرى بموجب التشريعات العامة المنطبقة على صور من عقود نقل التكنولوجيا كقوانين براءة الاختراع في إنجلترا وفرنسا³ والامارات⁴، ولا تقتصر هاته العقود على إطار العلاقات الخاصة بل يمكن أيضا أن تكون بين أشخاص القانون العام فتأخذ شكل الاتفاق الدولي.

¹ Olivier Barret , les contrats portant sur le fonds de commerce , éditions delta , Paris , 2001 , p : 226.

² عبد الله عبد الكريم عبد الله ، عقود نقل التكنولوجيا ، منشورات صادر الحقوقية ، لبنان ، 2007، ص: 27.

³ محمد حسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري، مرجع سابق، ص: 8.

⁴ القانون الاتحادي رقم 17 لعام 2002 بشأن تنظيم حماية الملكية الصناعية لبراءات الاختراع والرسوم والتصاميم الصناعية والمعدل بالقانون الاتحادي رقم 31 لعام 2006، وقد أنشأت وزارة الاقتصاد في الامارات المركز الدولي لتسجيل براءات الاختراع بأبو ظبي وذلك في 20 نوفمبر 2016 وأوضحت الوزارة أنها وضعت خطة خماسية "2017-2022" كي يتولى المركز مهمة الاشراف على إدارة البحث الدولي، كما ينشيء المركز قسما للفحص التمهيدي الدولي لبراءات الاختراع من مختلف دول العالم وذلك في إطار معاهدة التعاون بشأن البراءات تحت مظلة "ويو".

ومن خلال تعريف هذا العقد ومقارنته بعقد الامتياز التجاري نجده:

✓ عقد يتضمن بشكل رئيسي نقل المعرفة الفنية ووضع كل ما يتعلق بها قيد التنفيذ وهو أمر يتطابق

والتزام نقل المعرفة الفنية في إطار عقد الامتياز التجاري؛

✓ يلتزم مستورد التكنولوجيا بالمحافظة على سرية المعرفة الفنية وسرية التحسينات التي يحدثها عليه

مورد التكنولوجيا وهو التزام يقع على الممنوح له أيضا في عقد الامتياز التجاري؛

✓ على مستورد التكنولوجيا دفع مقابل مادي للمورد لقاء التقنية التكنولوجية التي يحصل عليها والذي

يضمن بدوره هذا الاستغلال ويمكن أن يحدد المقابل أو البذل جزافا أو بنسبة من رقم الاعمال¹.

بذلك، فإن عقد نقل التكنولوجيا لا يختلف عن التزامات المانع والممنوح في عقد الامتياز فيما يتعلق بمقابل

حزمة الامتياز الذي يلتزم فيه الممنوح تجاه المانع وبالضمان الذي يلتزم به كل طرف. ونلاحظ أن إمكانية

الاتفاق في عقد نقل التكنولوجيا على تزويد المستورد بالتحسينات التي يتم ادخالها على المعرفة محل التعاقد

موجودة، غير انه يشترط لذلك الاتفاق الصريح، أما في عقد الامتياز فنقل التحسينات تفرضه طبيعة العقد

دون حاجة الى اتفاق².

- **عقد الاستصناع:** يعد عقد الاستصناع أحد الاساليب التمويلية المتميزة في الاقتصاد الإسلامي، والتي كان

للعمل المصرفي الاسلامي دورا أساسيا في تطويرها وبعثها من جديد، وهو "عقد بيع بين بائع يسمى الصانع

ومشتري يسمى المستصنع على بيع سلعة موصوفة في الذمة يصنعها البائع من عنده في مقابل ثمن حال

أو مؤجل أو على الأقساط"³.

¹ ساسية عروسي، الطبيعة القانونية لعقد الفرنشايز، مرجع سابق، ص.124:

² محمد الروبي، عقد الامتياز التجاري في القانون الدولي الخاص، دار النهضة العربية، القاهرة، 2013، ص:106.

³ ساسية عروسي، الطبيعة القانونية لعقد الفرنشايز، مرجع سابق، ص.127:

وهو " طلب عمل من الصانع فيما هو من خصائص حرفته ومهارته"¹، ويستخدم هذا العقد على نطاق واسع من قبل البنوك الإسلامية والمؤسسات المالية لتمويل المشاريع كتمويل بناء العقارات والمباني والمستودعات وصالات العرض ومراكز التسوق...

وهو "صيغة من صيغ تمويل انتاج السلع في مرحلة ما قبل التسليم أو مرحلة الإنتاج، أي بمعنى تمويل عملية انتاج السلعة ذاتها، فهو أسلوب تتمكن من خلاله المؤسسات الصناعية أو المقاولات من بيع وتسويق مستقبلي لمصنوعاتها وخدماتها التي تعاقدت على توريدها أو توفير لعملائها، وبالمقابل فإن المؤسسة المشترية تضمن تأمين الحصول على سلعة مصنوعة بأوصاف معينة وفي آجال محددة، وبما أنه لا يشترط في الاستصناع الدفع المسبق للثمن فهو بذلك صالح لتمويل البائع إذا كان للدفع قبل التسليم ولتمويل المشتري إذا كان الدفع بعد التسليم"²

ومن هذا التعريف تتجلى بعض الخصائص العامة لعقد الاستصناع وهي:

✓ الاستصناع عقد أي اتفاق بين بائع ومشتري صانع وثن لا يشترط قبضه في المجلس، بل يمكن تأجيله

كله أو تقسيطه، إذن فلا بد من توافر شروط البيع ؛

✓ المبيع ليس موجودا في ملك البائع "الصانع" بل هو شيء معدوم يلتزم البائع بتصنيعه وإيجاده في

المستقبل وهذا معنى قول الفقهاء "مبيع في الذمة"؛

✓ المادة الخام للأشياء المطلوب صناعتها يحضرها الصانع، فإذا كانت من المستصنع يكون العقد إجباراً؛

✓ الاستصناع بيع لعين في الذمة مع شرط العمل، وشرط أن تحدد مواصفات الشيء المطلوب صناعته

لنفي الجهالة والغرر المفضية للنزاع؛

¹ أشرف علي عبد الحليم، بحث منشور بمجلة جامعة الشارقة لعلوم الانسانية والاجتماعية، المجلد رقم 13، العدد الخاص، ربيع الاول 1438 هجري ، 2016، ص:9.

² صالح صالحي، مصادر وأساليب تمويل المشاريع الكفائية الصغيرة والمتوسطة في إطار نظام المشاركة، مقال منشور في: أعمال الدورة الدولية المنعقدة بكلية العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف، 2003، ص: 42.

✓ يجري الاستصناع في المواد التي تصنع، ولا يتحقق في المواد التي لا تدخلها الصناعة كالمنتج الزراعي متى بقي على طبيعته.

وقد اعتبر المشرع الإماراتي التعاقد على صنع شيء من عقود المقاولة فعرّفه بالقانون الاتحادي رقم 5 لسنة 1985 على أنه: " عقد يتعهد أحد طرفيه بمقتضاه أن يضع شيئاً أو يؤدي عملاً لقاء بدل يتعهد به الطرف الآخر"، فتم تكييف عقد الامتياز التجاري كعقد استصناع استناداً إلى درجة الشبه بينه و بين عقد الفرنشايز للتوزيع، حيث يلتزم الممنوح بشراء منتجات غالباً ما تكون مصنعة من طرف المانح ليقوم ببيعها أو توزيعها، الأمر الذي يبين أوجه الشبه بينهما، وذلك كما يلي:

- عقدين ملزمين للجانبين، مع ما يترتب عليهما من حقوق والتزامات متقابلة على طرفي العقدين؛
- كل منهما من عقود المعاوضة، ففي عقد الامتياز التجاري يعوض المانح المبلغ المالي الذي يقدمه للممنوح مقابل منحه حزمة الفرنشايز، وعوض الممنوح الحق في استغلال حزمة الفرنشايز مقابل ما دفعه من المال.
- وفي عقد الاستصناع يحصل الصانع على المال مقابل الشيء الذي صنعه، ويحصل المستصنع على الشيء المصنوع عوضاً عما بذله من مال؛
- كلاهما من العقود المستمرة التي يتطلب تنفيذها مدة زمنية؛
- كلاهما يتمتع فيه طرفاه باستقلالية قانونية ومالية.

لذلك، وإن تشابها إلا أنهما يختلفان من حيث محل الالتزام وآثاره. هذا وإن عقد الامتياز التجاري تترتب فيه التزامات على أطرافه لا تترتب على أطراف عقد الاستصناع كالالتزام بالتزويد بالمعرفة الفنية وما يطرأ عليها من تحسينات مع إعلام المانح بما يطرأ من تطورات على هاته المعرفة.

ومما سبق من مقارنات وتحليل، يتضح عدم راحة تكييف عقد الامتياز التجاري على أنه تطبيق للعقود المشابهة له، مما دفع اتجاهها فقهاً إلى النظر إليه كعقد ذو طبيعة خاصة تتكيف مع تنظيم العلاقات بين

مشروعات اقتصادية مستقلة فيما يتعلق بحق استخدام حزمة الفرنشايز وتقديم الإمداد اللازم لممارسة النشاط، فكيّفه بكونه ذو طبيعة خاصة.

على هذا الأساس، لم تخص بعض التشريعات عقد الإمتياز التجاري بإسم معين، ولم يضعوا أحكاماً تنظمه لعدم انتشاره في التعامل، ولحداثته، ويترتب على اعتباره عقد غير مسمى، خضوعه للقواعد العامة التي تحكم العقود، كما يترتب على اعتباره عقداً غير مسمى خضوعه لقواعد الشريعة العامة التي تحكم العقود. ولحداثة التعامل بعقد الإمتياز في البلاد العربية، فهو أيضاً عقد غير مسمى بالنسبة للقوانين العربية، إذ لا يوجد قانون عربي حتى الآن ينظم عقد الإمتياز التجاري ويضع له أحكاماً تخصه.

المبحث الثاني

فرض الممارسة لشروط خاصة في عقد الامتياز التجاري

نظرا لما لعقد الامتياز التجاري من أهمية اقتصادية، فلا بد من توفير مناخ قانوني ملائم له وإصدار نظام خاص بنشاطه والعمل على تفعيل سرعة تنفيذ القرارات الملزمة، مع ضرورة توعية المستثمرين الراغبين في العمل بنظام هذا العقد قانونيا واقتصاديا وفنيا وإداريا.

و"يُعدّ عقد الامتياز التجاري من العقود التي تقع في نطاقها ومعناها، بين عقود التوزيع وعقود الترخيص"¹، لذا فإنه يتميز بما تتميز به هذه العقود، مع ملاحظة أنه يشمل أيضا مجموعة من الخصائص تميزه بدوره عن بقية العقود، كما له شروط والتزامات تتعلق بطرفيه المانح والممنوح له لما لها من آثار عند تنفيذه أو في حال انقضاءه.

ويبحث المانح في عقد الامتياز التجاري عن طريق بيع السلع المناسبة وفقا لطبيعة منتجاتها حيث يسعى إلى التطبيق الموحد للاستراتيجية التجارية من أجل بلوغ أهدافه، إذ يقع على عاتق الأطراف المتعاملة معه الاخرى التزامات تمنعهم بطريقة أو بأخرى ممارسة تجارتهم بحرية، إلا ان المانح عليه ان يثبت ضرورة تواجد مثل هذه الالتزامات وتنفيذها من أجل السير الحسن لحزمة التعاقد.

وفي هذا الصدد سنتطرق لفرض الممارسة لشروط خاصة عادة ما يتم تضمينها في عقد الامتياز التجاري على غرار حق الاستئثار الترايبي (المطلب الأول)، وشرط التوازن المالي (المطلب الثاني).

¹ دعاء طارق بكر البشتاوي، عقد الفرنشايز وآثاره، رسالة ماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا جامعة النجاح الوطنية في نابلس، فلسطين، 2008، ص: 31.

المطلب الاول

حق الاستثناء الترابي

لما كان من أهم المرتكزات التي يقوم عليها عقد الامتياز التجاري منح صاحب الامتياز الحق باستخدام العلامة التجارية والحقوق المعنوية التي تعطي صاحب الامتياز ميزة تنافسية، احتوى عقد الامتياز التجاري الكثير من التفاصيل كون كل طرف من أطراف العقد يحاول المحافظة على حقوقه وفرض الشروط التي تخدم مصالحه. على هذا الأساس، ظهر حق الاستثناء الذي مفاده أن عقد الامتياز التجاري يولد حقوقاً لفائدة كل من صاحب العلامة والمستغل كما يعرف التزامات عليهما، لذلك نجده يحدّ من حرية التعاقد من جهة ومن جهة أخرى يضمن للأطراف تحقيق احترام مبدأ عدم المنافسة خلال مدة تنفيذ العقد، وقد تصل إلى بعد نهاية العقد لمدة معينة، وهو مصطلح مستحدث، حيث يلاحظ أن الفقه المصري اعتمد مصطلحاً آخر للدلالة عليه وهو مصطلح الحصرية فيما سماه البعض بشرط القصر¹، فيما يشير مصطلح (الحق) في القانون الاتحادي الاماراتي إلى ذلك ليخص به "استثناء شخص معين بقيمة سواء كانت مالية أو أدبية أو معنوية طبقاً للقانون مع توافر الحماية القانونية اللازمة للتمتع بهذه القيمة"².

ويمثل الالتزام الذي يقع على صاحب العلامة التجارية في "عدم إفادة شخص آخر بحق تبادل علامته التجارية في حدود الاقليم المحدد في العقد، كما يلتزم بالامتناع عن قيام البيع ضمن النطاق الجغرافي الممنوح للمستغل العمل فيه"³، كما يلتزم هذا الأخير بتسليم السلع التي يطلبها منه ضمن الشروط المنصوص عليها

¹ علي قاسم، عقد الامتياز التجاري، مجلة القانون والاقتصاد للبحوث القانونية والاقتصادية، 1984، العدد 3، مطبعة جامعة القاهرة، ص: 7.

² انظر: نشرة التمكين الالكترونية، نشرة الكترونية ربع سنوية صادرة عن وزارة الدولة لشؤون المجلس الوطني الاتحادي، بتاريخ 30 مارس 2013.

³ زويينة بن زيدان، عقود التوزيع في إطار قانون المنافسة، أطروحة دكتوراه علوم في القانون، فرع القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2010، ص: 50.

في العقد ويمتنع عليه توريد المنتوجات والخدمات اللازمة لممارسة نشاط لغيره. ينتج عن ذلك أيضا، التزام صاحب العلامة بالعمل على منع كل منافسة سواء كانت شخصية أم منافسة من الغير في إطار المنطقة المتفق عليها. أما خارج هذا فيحق له الاحتفاظ بحق التعامل مع موزعين آخرين في مناطق أخرى، بشرط ألا يمارسوا أعمالا تنافسية ضد بعضهم¹.

ويعتبر شرط الاستثناء عنصرا أو ركيزة أساسية لهذا العقد، يظهر أساسا من الناحية العملية ما يقتضي إدارجه، وإن كان كلا من القانون الفرنسي ونظام المجموعة الأوربية يطالبان بإدارجه مراعاة بذلك لأهمية الأطراف المتعاقدة والسير الحسن للشبكة و العلامة، من جهة، مراعاة مصلحة المستهلك، من جهة أخرى.

وكما سبق التأكيد على ذلك أعلاه، فإن هذا العقد غير منظم بأحكام قانونية في القانون الإماراتي، حيث لم ينص المشرع عليه صراحة ولم يمنعه بالرغم من أنه من الناحية العملية موجود وهناك عدة عقود للامتياز التجاري. نشير أيضا، أن الإمارات تتميز بكونها من أكثر الدول جذبا للعلامات التجارية حيث نجح قطاع التجزئة في استقطاب 63 علامة تجارية عالمية خلال 2018 مثل : إيرباص، هواوي، مايكروسوفت...، كما أن عدد طلبات تسجيل العلامات التجارية التي استقبلتها الوزارة حتى نهاية أكتوبر 2018 بلغ نحو 13 ألف و556 طلبا، فيما تم تسجيل 16 ألف و170 علامة تجارية و53 ترخيصا باستخدام علامة².

فعلى مستوى عقد الامتياز التجاري، نجد أن صاحب العلامة سيلتزم بترخيص للمستغل استعمال واستغلال علامة، وأن هذه الأخيرة عنصر الانتماء إلى الشبكة كونها تمكن من تشخيص هذه الشبكة وضمان سمعتها، وهذا لا يكون إلا بوجود بند الاستثناء، لأنه يستجيب إلى ضرورة حماية المعرفة الفنية، كذلك الرقابة الضرورية

¹ حسام الدين خليل فرج محمد ، عقد الامتياز التجاري وأحكامه في الفقه الاسلامي، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2012، ص:82.

² انظر: مقال الامارات تواصل ريادتها كأكثر الدول جذبا للعلامة التجارية العالمية ، منشور بموقع العين الإخبارية الالكتروني، الأحد:2019/11/03، الساعة:7:30 مساء .

لحماية سمعة الشبكة، لهذا من الناحية العملية حتى يتم استغلال عقد الامتياز التجاري بصفة فعالة لا يمكن تصور غياب شرط الاستئثار.

في هذا السياق، نشاطر الدكتور "رشيد زوايمية" رأيه فيما يخص ضرورة وجود هذا الشرط في العقد رغم المساس بالمنافسة، لأن في عقد الفرنشيز يتولد عنه حق ترخيص العلامة. هذا الحق ينظمه قانون خاص به، ويمكن أن تكون الحقوق المرتبطة بالعلامة موضع رخصة استغلال واحدة استثنائية لكل أو لجزء من السلع أو الخدمات التي تم إيداع أو تسجيل العلامة بشأنها، ما يفهم منه أن الاستئثار المرتبط بحق ترخيص العلامة سيمتد إلى ممارسة النشاط هذا ما يؤدي إلى إعفاء تطبيق بعض الشروط المتعلقة بالعلامة كونه نظام خاص¹. ويتحدد نطاق الالتزام في تسيير نقطة البيع المتاحة التابعة للممنوح له في عقد الامتياز التجاري وحده، ذلك أن هذا الأخير يقوم باستغلال مؤسسته في الواقع باسمه، وبالتالي وجب أن يتحمل مثله مثل أي مقاول من قيام المانح بمده بالمساعدة، بحيث تشكل الخدمات غير المستمدة من الالتزام بالمساعدة من طرف المانح. ولأجل استمرار وتعاقب التمرکز المكاني الذي ارتضاه المانح بالاتفاق مع الممنوح له في عقد الامتياز التجاري، وجب على العنوان التجاري من أن يصبح علامة تجارية كاملة أيضا، يملك عناصر أساسية تسمح من أن ينظر لها كعلامة، غير أنه يمكن الممنوح له من عنوان تجاري لا يسمح وحده لتكييف عقد الامتياز التجاري بخاصة عندما يستهدف غرضا وحيدا، يتمثل في تمكين الممنوح له من التصرف باسم ولحساب المانح. فعقد الامتياز التجاري يمكن الممنوح له من عنوان تجاري "نموذجا ورموزا" ولكنه لا ينطوي بالموازاة مع ذلك على ترخيص باستعمال العلامة التجارية ولا ينص على نقل المعرفة الفنية ولا يتشيء أي التزام بنقلها، ومن أجل ذلك وجب أي يقرن بتمكين الممنوح له من عنوان تجاري محدد مع شرط الحصرية أي الاستئثار.

ويمنح المانح من خلال نصه بمقتضى العقد على شرط الإقليم الحصري للممنوح له، ولهذا الأخير الحق الحصري في استعمال علاماته المميزة ومعرفته الفنية داخل منطقة جغرافية محددة، ويتم في الغالب الاعم

¹ Pr.Zouamia (R), le droit de la concurrence, éd belkeiss, 2012, P 138

تفسير شرط الحصرية بصورة واسعة من قبل الاجتهاد القضائي، مثل الوضعية التي لا يعهد فيها للمنوح الحق الحصري في الانشاء فقط، بل على حصرية عملاء المنطقة الجغرافية أيضا.

وتتصف هاته الحصرية بالبساطة والعادية حالة ما يلتزم المانح الذي يتعهد بعدم تموين آخرين على نفس مستوى اقليم الممنوح له أولا، بحيث يمكن للممنوح له التموين بالموازاة مع ذلك بحرية قبل ممنوحين آخرين، وضمن هذا أقرت محكمة الاستئناف الفرنسية على أنه: " لا يعتبر خرقا لشرط الاقليم الحصري الممنوح، قيام المانح بتسويق منتجات أو خدمات تعاقدية عبر موقع الكتروني، لانه لا يمكن للبيع الالكتروني من أن يتساوى بأي حال من الاحوال مع إنشاء أو إقامة نقطة بيع على مستوى قطاع مؤمن¹.

وبالرغم من أن شرط الاقليم الحصري يحمل في طياته المساس بحرية التجارة والصناعة، إلا أنه قضى بأنه لا يعد باطلا لتصيب علامة مميزة على إقليم الممنوح له، حيث لا يشير الشرط إلا لغياب فتح محل بنفس العلامة على نفس القطاع الجغرافي². وعلى الرغم من تكرار النص على شرط الحصرية، أي الاستثناء، إلا أن هذا الاخير لا يشكل شرطا أساسيا لإنشاء الفرنشايز، ولا يعتد به لصحة الفرنشايز بل إنه لا يشكل عنصرا جوهريا وإن كان من الافضل اعتماده كونه الدافع لتطور الفرنشايز وتقدمه.

وقد تشكلت الحصرية أو الاستثناء شرطا أساسيا وكان ينظر إليه كعنصر من العناصر الجوهرية لإتمام نشاط الفرنشايز ثم تبين وإن كان مستحبا إنما غير ضروري لتكليف العقد وإصباغه بالفرنشايز وبالتالي لا يمكن مقارنته مع عقد التمثيل الحصري لهذه.

ويجوز في عقد الامتياز التجاري الاتفاق على أن يكون للممنوح له وحده حق التوزيع ضمن منطقة جغرافية معينة، فقد أورد القانون الاتحادي رقم 18 لسنة 1993 من قانون المعاملات التجارية بالامارات العربية المتحدة موادا بشأن تنظيم الوكالة التجارية بعد مراجعة القانون الاتحادي رقم 18 لسنة 1981، كما نصت المادة 84

¹ قندلي رمضان، عقود التوزيع، مرجع سابق، ص:360.

² قندلي رمضان، عقود التوزيع، مرجع سابق، ص:360.

من قانون التجارة المصري على ذلك فيما يلي: "يجوز الاتفاق على أن يكون لمستورد التكنولوجيا وحده حق استخدامها والاتجار في الانتاج بشرط أن يحدد هذا الحق منطقة جغرافية معينة وبمدة محددة يتفق عليها الطرفان"

ويأخذ التزام المانح هذا مظهرين¹:

- يتمثل في امتناع المانح عن كل عملية بيع أو تقديم خدمات داخل النطاق الاقليمي لأي من الممنوح لهم؛
- قيام المانح بضبط الحصرية أي الاستئثار للشبكة، وتبرز أهمية هذا المظهر في كونه يجعل من المانح حكماً بين الممنوح لهم فيحول دون تجاوز أيهم نطاقه الاقليمي على حساب الآخر.

ويتم خرق الحصرية عندما لا يحترم المانح ذلك فيقوم بتحقيق مبيعات إلى المنازل وأكثر من ذلك يلتزم المانح بالآ يتعامل مع أي زبون آخر في المنطقة المخصصة لموزعه لإغراق الممنوح له، فلا يحق له القيام بعملية الإغراق حتى خارج الأراضي الداخلة في التعاقد، وحتى يكون بند الحصرية صحيحاً، يجب أن يكون محدداً في المكان والزمان، يجب ألا تتجاوز مدته الحد المعقول بشكل مبالغ فيه، ولا يطبق إلا على العقود ذات المدة غير المحددة.

¹ محمد محسن النجار، عقد الامتياز التجاري، مرجع سابق، ص: 59.

المطلب الثاني

شرط التوازن المالي

يتميز عقد الامتياز التجاري بأنه عقد يلتزم بموجبه كل من المانح والممنوح له بالتعاون بينهما في سبيل تنفيذ المشروع المشترك، وينتج هذا التعاون ضمن خطة هادفة إلى تطبيق نظام الفرنشايز وبالتالي يقوم التعاون بالاتجاهين ليلتزم كل منهما في تعامله لمصلحة المشروع بمقتضى التزام تعاون ملقى على عاتق المتعاقدين يهدف إلى نجاح العقد، غير أن التعاون وإن كان ضروريا فإنه لا يكفي وحده لتكييف العقد. وضمن هذا السياق قُدرت محكمة باريس من أنه " لا يمكن تكييف عقد التعاون التجاري على أنه عقد امتياز تجاري إذا لم يكن ينطوي على شرط التمويل الحصري ويتوافر بمقابل ذلك على أتاوة طفيفة.

ويُمثل هذا الالتزام تبعية الممنوح له اقتصادياً للمانح، حيث يُلزم الممنوح له بدفع قسط مالي مُحدد محققا التوازن المالي في العقد، بحيث يُراعى عند تقدير هذا الثمن قيمة وشهرة العلامة والمعرفة الفنية وسُمعة شبكة المانح ونجاح معرفته العملية، فالثمن يُعد بدلاً لشهرة العلامة الخاصة بالمانح. وفيما يتعلق بالالتزام المالي، يتألف الثمن من نوعين من العائدات¹: ثابتة، ونسبية.

1- المقابل الثابت:

يُفيد الممنوح له من الخدمات والمنتجات التي يُقدمها المانح، بحيث تكون هذه المنتجات والخدمات مُحددة بثمن ثابت جزافي يُدفع لدى افتتاح مشروع الفرنشايز، ومن هنا جاءت تسميته بـ "رسم الدخول"²، يطلق على هذا المقابل بأنه مبلغ جزافي، لأن الاتفاق على مقداره لا يوضح الأساس الذي تم اعتماده لتحديد هذا المقدار، أي أن المانح يتحكم في هذا التحديد لأنه يحتفظ بسرية المعرفة الفنية التي يسعى

¹ دعاء طارق البشتاوي، عقد الفرنشايز وآثاره، رسالة ماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة

النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2008، ص: 97.

² جلول سيل، مرجع سابق، ص: 77.

الممنوح له للحصول عليها. ويحتفظ المانح بالمركز التفاوضي القوي الذي يؤهله لرفض أي مساومة لانقاص هذا المقابل، وتجدر الإشارة إلى أن مصدر حق المانح في مقابل حق الدخول "الاتاة" يتمثل في قيامه بالإففاق على الأبحاث والتجارب التي قام بها مستخدمون تابعون له للوصول إلى نتائج تكنولوجيا مميزة في السوق، ونظراً لقيامه بالسماح للممنوح له باستغلال هذه النتائج، "وإن ذلك يشكل له حقاً يتمثل في اقتضاء الأتاة، غير أن عناصر تقدير قيمتها لا تتحدد دائماً بمقدار ما تكبده المانح من نفقات البحث، مضافاً إليها نفقات إعداد العقود النموذجية للشبكة، وإنما بطريقة تحكيمية"¹.

ويقرن هذا الثمن بالتزام مالي آخر ذا طابع متجدد يتمثل في أقساط دورية يدفعها الممنوح له طوال مدة العقد، لهذا يقرن مقابل حق الدخول بهذه الأقساط ليكونا معاً الالتزام المالي على الممنوح له. ولا يشترط أن يكون مقابل حق الدخول نقدياً وإنما مقوم بالنقود، فهو ليس ثمناً إنما هو مقابل². ويتم الدفع بمبلغ محدد سلفاً لدى توقيع العقد ولا يمكن استرجاع هذا المبلغ حتى ولو توقف العقد بعد فترة قصيرة بعد إبرامه، لكن إذا كان التوقف ناتجاً عن خطأ المانح فيتم مقاضاته ومساءلة عن الأضرار التي تقع بالممنوح له³.

ويلاحظ أن بعض العقود تنص على إمكانية إعادة تحديد رسم الدخول عند تجديد العقد. ففي عقد فرنشايز يتعلق بالأطعمة، تم النص على ما يلي: "يجب أن يدفع الممنوح له 3 آلاف دولار أو مبلغاً آخر بسبب التضخم، كتجديد للاتفاق لأي فرنشايز جديد وذلك من تاريخ التجديد"⁴، ومهما يكن من أمر فلا بد من تحديد نوع العملة التي يتم على أساسها الوفاء، كذلك تحديد سعر الصرف وطريقة

¹ محمد حسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري، مرجع سابق، ص:30.

² مرجع سابق، ص:31-32.

³ نعيم مغنغب، مرجع سابق، ص:208-210.

⁴ جلول سييل، مرجع سابق، ص:79.

التحويل في حال ما إذا كان أداء الثمن نقداً، أما إذا كان عيناً فلا بُد من وصفه من حيث الجنس والنوع، حيث أن المقابل بهذه الحالة يخضع لذات أحكام عقد البيع من شروط التسليم والمطابقة¹.

2- المقابل النسبي:

يُحسب هذا العائد بالنسبة المئوية مُقابل الخُدمات المُقدمة وهذا ما يُميزه عن بقية العقود ، وبالمقارنة مع الثمن الثابت يُلاحظ أن الأخير يُستحق في بداية العقد، أما الثمن النسبي التوزيع فيُستحق خلال حياة العقد وتنفذه، في مُهل تُحددها الأطراف المُتعاقد²، ويُعتبر هذا الثمن نسبياً لأنه يتعلق برقم المبيعات المُحققة، وتختلف هذه النسبة حسب أهمية الخُدمات المُقدمة، فبما يفرض بعض مانحي الفرنشايز حداً أدنى مضموناً، ويحسب الثمن النسبي، بنسبة مئوية من حجم المبيعات، مقابل الخدمات المقدمة من المانح للممنوح له.

والطبيعة القانونية لهذا الثمن النسبي مُرتبطة بعدد المُوزعين وأهمية الخُدمات المُقدمة والمردود المُنتظر من الاستثمار، وفي هذا الصدد يقول الدكتور نعيم مغبغب: "العائدات تُشكل إحدى المداخل الرئيسية للمانح، والتي تُدفع ليس فقط مُقابل الوضع تحت التصرف الذي تقدم به المانح، ولا لأجل الأسرار والمعلومات التي وضعها تحت تصرف الممنوح له، إنما وبشكل أدق عن التحسينات التي وعد بها وعن التطوير التقني والإعلاني المُرتقب"³.

ويُراعى عند صياغة هذا العقد، أن يؤكد المانح على ضرورة احتفاظ الممنوح له بالدفاتر المتعلقة بالمبيعات ودفاتر الحسابات بطريقة سليمة وفقاً للمعايير المُعترف بها، كذلك قد يطلب المانح الالتزام بمعايير مُحاسبية مُحددة، وضرورة تقديم تقارير دورية عن المبيعات والدخل، ولضمان التأكد من تمسك الممنوح له بالالتزام بما سبق، فإن المانح يكون من مصلحته أن يُنص في العقد على حقه في فحص

¹ دعاء طارق بكر الشتاوي، عقد الفرنشايز وآثاره، مرجع سابق، ص:99.

² دعاء طارق بكر البشتاوي، عقد الفرنشايز وآثاره، مرجع سابق، ص:99.

³ نعيم مغبغب، مرجع سابق، ص:210.

الدفاتر وإجراء الرقابة المالية اللازمة، مع وضع الضوابط والوسائل اللازمة لإصلاح الأخطاء التي قد يكتشفها في طريقة حساب أو تقدير النسبة التي من حقه الحصول عليها¹.

هذا ويفضل عند صياغة شرط الثمن، أن يتضمن العقد نصوصاً تعالج موضوع تقلب الأسعار، التي عادةً ما تكون مرتبطة بمستوى الحياة المعيشية، فمثلاً: في عقود توزيع البترول في السوق الدولية نجد أنه نادراً ما يكون هناك سعر ثابت بسبب عدم استقرار السعر في السوق عند رقم معين، وإنما يخضع ذلك للعرض والطلب والمؤثرات السياسية الأخرى. لذا يفضل النص "على أن الثمن يحدد بالإحالة إلى سوق معينة للبرميل الخام في أحد الأسواق العالمية مثل نيويورك.

تجدر الإشارة إلى أن وزارة الاقتصاد في المملكة العربية السعودية وضعت نموذجاً موحداً لعقد الفرنشايز، وقد أشارت في بند دفع الثمن النسبي إلى ما يلي: "يستحق الطرف الثاني "المانح" قبل الطرف الأول "الممنوح له" عمولة مقدارها..... من قيمة الأشياء المباعة في منطقة العقد".

¹ دعاء طارق بكر البشتاوي، عقد الفرنشايز وآثاره، مرجع سابق، ص: 100.

الخاتمة

يعدّ عقد الامتياز التجاري من العقود المعاصرة التي تمس الحاجة للوقوف على ما يتعلق به من أحكام بسبب مكانته المهمة والكبيرة في الاقتصاد المعاصر وانتشاره بشكل واسع في مختلف مجالات الحياة. على هذا الأساس، تناولت الدراسة بعض الجوانب القانونية لهذا العقد، حيث بينت أنه من العقود التجارية الدولية الحديثة التي ظهرت في أوروبا فالولايات الأمريكية المتحدة، وما لهذا النشاط من أهمية اقتصادية على صعيد الجهة المانحة والجهة المستقبلة له نهوضا بالصناعة وتحقيقا للتنمية شاملة.

وقد تناول البحث العقد بدراسة تحليلية مقارنة بين واقعه العام في تشريعات معينة وواقعه في الإقتصاد والتشريع الخاص بدولة الامارات العربية المتحدة، فحقوق المانح تشكل التزاما على الممنوح له يتمثل في دفع مقابل الدخول إلى شبكة العقد مقابل الانتفاع بالعلامة التجارية والمعرفة الفنية الخاصة بالمانح والالتزام بالخضوع لأوامره من خلال الإعلان عن الاستقلالية والسماح للطرف المقابل بالتفتيش على مؤسسته والالتزام بإدارة تلك المؤسسة حسب النظام المحدد والتحسينات التي تطرأ، وتسويق منتجات المانح وعدم تسويق منتجات منافسة وضرورة المحافظة على جودة المنتج صيانة للعلامة التجارية. أما حقوق الممنوح له فهي التزامات المانح المتمثلة في الإلتزام بالاعلام في الفترة السابقة للتعاقد ونقل المساعدة والمعرفة الفئيتين ونقل التحسينات والبيع والتموين الحصري.

وقد تعرضت الدراسة للطبيعة القانونية للعقد محل البحث لما في ذلك من أهمية في تحديد الأحكام والقواعد الواجب تطبيقها في ضوء الاختلافات الكثيرة بشأن العقد لحدائته وغياب نصوص تشريعية عربية وأحكام قانونية خاصة تنظمه، وبرغم وجود تضارب فقهي في تعريفاته وتشابهه بعقود أخرى إلا أنه يعد عقدا قائما بذاته وله أحكامه الخاصة.

وفي نهاية هذا البحث، توصلنا إلى مجموعة من النتائج والتوصيات، من شأن حسن تطبيقها أن تساهم في تحديث القانون الإماراتي.

أولاً: النتائج

- يشكل عقد الامتياز التجاري آلية عقدية فاعلة يمكن أن تترجم توجهات الاقتصاد الرامي إلى إعادة تشكيل العلاقات الاقتصادية فيما بين المؤسسات والمشروعات على اختلاف مستوياتها وطبيعة نشاطاتها، وصولاً إلى تكاملها مع بعضها البعض متبعة في ذلك نمطاً تنظيمياً وإدارياً يتناغم مع استراتيجياتها الكلية الهادفة إلى النجاح وتحقيق الربح.
- عقد الامتياز التجاري وسيلة فعالة وناجحة في تثبيت رؤوس الأموال الوطنية والحيلولة دون خروجها، بحيث يمكن أن تشكل بديلاً نوعياً للاستثمارات الأجنبية المباشرة لا سيما في الوضعية التي تتضمن فيه هذه الاستثمارات نقل المعارف الفنية بأن تتعامل مع الدولة باعتبارها سوقاً لتصريف فائض المنتجات السلعية والخدمية.
- لا يخرج عقد الإمتياز التجاري عن كونه عقد يخضع لما تخضع له العقود إجمالاً من أركان موضوعية عامة لا تقوم إلا باجتماعها وعلى أركان موضوعية خاصة ترتبط بتكييفه والتي تنطبق على كل شكل من أشكال التعاقد. ولا يعتبر اللجوء إلى التكييف رفضاً للتحليل، وإنما هو رفض مماثلة العقد الموصوف بنموذج عقدي قريب لتأكيد استقلال نظامه القانوني.
- اتضح لنا من خلال البحث عدم إتيان المشرع الإماراتي بمواد قانونية صريحة بخصوص عقد الامتياز التجاري، باستثناء ما ورد في القانون الاتحادي المتعلق بقانون الوكالة والمنافسة والحصرية، والتي تخضع بعض ما يترتب عن الامتياز التجاري لأحكامه، ولكنها تبقى في مجملها تستعين بالأحكام القانونية المقارنة، ونظر ما يقابلها في القانون التجاري والمدني الإماراتي.

- لم يتمكن القانون الإماراتي من تطوير نظام متكامل وشامل لعقد الامتياز التجاري، حيث يخضع لقواعد تجد مصدرها في الممارسات التجارية والعقود النموذجية.
- في ظل غياب تنظيم شامل لعقد الامتياز التجاري داخل الدولة، فإن القضاء يبقى صاحب الاختصاص الأصل لتكييف العقد، وتحقيق التوازن العقدي بين أطرافه، مستعيناً بذلك بالقواعد العامة للالتزامات والعقود.

ثانياً: التوصيات

- تقتضي الامتيازات التنافسية التي يحققها عقد الامتياز التجاري عموماً الاسراع في وضع إطار قانوني يستجيب للواقع التجاري والاقتصادي، ومن ثم إزاحة جميع العقبات المتواجدة لتشجيع الانتاج في جميع مجالاته لأجل التحويل الهيكلي للاقتصاد معتمداً على القيمة التنافسية المضافة التي يحققها هذا العقد.
- ضرورة العمل على أن يكون هناك تشريع إماراتي خاص بعقد الامتياز التجاري كعقد مسمى له شروطه وتترتب عليه آثار ، يضع الإطار القانوني للالتزامات التي تقع على طرفي العقد. ذلك أن غياب تنظيم قانوني منظم لعقد الامتياز التجاري يفسح المجال للطرفين لإعمال الحرية التعاقدية من أجل تنظيم علاقتهما مما يدعو إلى ضبط الحرية التعاقدية وتنظيمها بغية تحقيق التوازن المفترض بالنسبة لأطراف العلاقة التعاقدية سيما بالنسبة للطرف الأضعف في العلاقة التعاقدية.
- الحرص على أن يتضمن التشريع الخاص بعقد الامتياز التجاري كيفية تسوية النزاع، والجهة التي يمكن اللجوء إليها حال النزاع والقانون الواجب تطبيقه.
- تنظيم بند الحصرية المتعلق بعقد الامتياز التجاري في قانون المنافسة بالقانون الاتحادي بتحديد مدته وشروطه حتى لا يتعسف المانح بصفته محتكراً للمعرفة الفنية في علاقته بالممنوح وحفاظاً على السوق لعدم تناسب الامكانات التانيات المتاحة.

- على الطرف الإماراتي أن يكون الأقوى في العملية التعاقدية بتوعية المستثمرين الراغبين في العمل بنظام الامتياز قانونيا وماليا واقتصاديا وإداريا وفنيا.
- إن التشريعات التي تم اعتمادها في الدراسة على غرار "التشريع الفرنسي، التشريع الأمريكي، والتشريع المصري" لا تتحدث إلا عن العملية الأولية دون النهائية كون هذا العقد نظام حديث النشأة، فلا يجب أن يحسم في أمر طبيعته القانونية، لذلك لا مناص من أن تسلك دولة الإمارات العربية المتحدة مسلك التشريعات المذكورة ليس من باب التقليد لأجل التقليد ولكن لضرورة الاسراع بتحديد الأطر العامة لإبرام العقد بمواد قانونية كفيلة للحيلولة دون أن يكون هذا العقد وسيلة لتهريب العملة الصعبة أو استنزاف الموارد الطبيعية خدمة للأجنبي على حساب الاقتصاد الوطني.

قائمة المراجع

أولاً - المراجع باللغة العربية:

- الكتب:

- جهاد زهير ديب الحرازين، دراسة نظرية مقارنة، دار الفكر والقانون للنشر والتوزيع، المنصورة، الطبعة الأولى، 2015؛
- حسام الدين خليل فرج محمد ، عقد الإمتياز التجاري ، الطبعة الأولى ، دار ريم للنشر والتوزيع ، لبنان ، 2011 ،
- حسام الدين خليل فرج محمد ، عقد الامتياز التجاري وأحكامه في الفقه الاسلامي، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2012
- حسام الدين عبد الغني، الترخيص باستعمال العلامة التجارية. القاهرة. 1993؛
- حسن محمد حمدان، الحماية القانونية للفرنشايزي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2008؛
- رضوان المحمود العمر، التسويق الدولي، دار وائل للنشر، عمان، 2007؛
- رمضان أبو السعود ، النظرية العامة للالتزامات، دار المطبوعات الجامعية، الاسكندرية، 2002؛
- سعد الله عمر، التجارة الخارجية، دار هومة، الجزائر، 2007؛
- سميحة القيلوبي، شرح العقود التجارية، دار النهضة العربية بالقاهرة، الطبعة الثانية، 1992؛
- سييل جلول، عقد الفرنشايز "موجبات الفرقاء"، مكتبة صادر الحقوقية، لبنان، 2001؛
- شبير محمد عثمان، التكيف الفقهي للوقائع المستجدة وتطبيقاته الفقهية، دار القلم، دمشق، 2004؛

■ شيخة سعد، فرنشايز، الامتياز التجاري، الناشر E-KUTUB LTD ، لندن، الطبعة الأولى، نوفمبر 2018؛

■ صالح عبد الكريم السعوي، عقد الإمتياز التجاري، دراسة فقهية تطبيقية ، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، الطبعة 1، 2014؛

■ صبري خاطر، الغير عن العقد، دراسة في النظرية العامة للالتزام، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2001؛

■ عبد الله عبد الكريم عبد الله ، عقود نقل التكنولوجيا ، منشورات صادر الحقوقية ، لبنان، 2007؛

■ عماد الحداد، بيع الأسماء والعلامات التجارية، دار الفاروق للنشر والتوزيع ، الطبعة الأولى ، دون بلد نشر، 2003؛

■ كريم زهير عباس، مبادئ القانون التجاري، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2005؛

■ محمد الروبي، عقد الامتياز التجاري في القانون الدولي الخاص، دار النهضة العربية، القاهرة، 2013؛

■ محمد حسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري، دراسة في نقل المعارف الفنية، طبعة 1، الجامعة الجديدة، 2007؛

■ مصطفى محمد جمال، السعي إلى التعاقد في القانون المقارن، الطبعة الأولى، بيروت، لبنان، 2002؛

■ ياسر الحديدي، عقد الامتياز التجاري، دار الفكر العربي، القاهرة، 2006.

– الرسائل الجامعية:

■ إيمان محنان، إدارة العلامة التجارية في شبكات الفرنشايز، رسالة ماجستير، جامعة محمد خضرة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، الجزائر، 2012؛

■ دعاء طارق بكر البشتاوي ، عقد لفرانشيز وآثاره ، مذكرة الحصول على الماجستير في القانون الخاص ، جامعة النجاح الوطنية ، فلسطين ، سنة 2008؛

- رشا إبراهيم عبد الله، النظام القانوني لعقد الترخيص الصناعي والتجاري "الفرنشايز" دراسة مقارنة، أطروحة دكتوراه، جامعة القاهرة، كلية الحقوق، 2012؛
- رمضان قندلي، عقود التوزيع، أطروحة دكتوراه، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجيلالي الياابس، سيدي بلعباس، الجزائر، 2018؛
- زوينة بن زيدان، عقود التوزيع في إطار قانون المنافسة، أطروحة دكتوراه علوم في القانون، فرع القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2010؛
- ساسية عروسي، الطبيعة القانونية لعقد الفرنشايز، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة سطيف، الجزائر، 2015؛
- سعيد غنايم، عقد الترخيص التجاري بين التنظيم والتطبيق، تقرير لنيل دبلوم الدراسات العليا في القانون تخصص قانون الأعمال، جامعة الحسن الثاني عين الشق الدار البيضاء، 1999/1998؛
- نادية قايدي، عقد الامتياز التجاري دراسة مقارنة، أطروحة لنيل الدكتوراه في القانون الخاص، جامعة محمد الأول، وجدة ، 2005؛
- يمينه شودار، أحكام حقوق الامتياز في الفقه الإسلامي والقانون المدني، دراسة تطبيقية مقارنة، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاسلامية، جامعة الجزائر، 2011.

– المقالات والبحوث:

- أشرف علي عبد الحليم، بحث منشور بمجلة جامعة الشارقة للعلوم الانسانية والاجتماعية، المجلة رقم 13، العدد الخاص، ربيع الاول 1438هجري ، 2016؛
- بادكوك طلال، التوسع في نظام الإمتياز التجاري يدفع الإقتصاديات العربية للنمو، جريدة الأهرام، العدد 7، يونيو 2004؛

▪ دون مؤلف، مقال " الامارات تواصل ريادتها كأكثر الدول جذبا للعلامة التجارية العالمية "، منشور

بموقع العين الإخبارية الالكتروني، الاحد:2019/11/03؛

▪ دون مؤلف، نظام الامتياز التجاري، بحث قانوني نشر ب : مجلة القانون والأعمال الدولية، جامعة

الحسن الأول، بتاريخ: 8 ماي 2014؛

▪ عادل عامر، حق الامتياز قانونا، مقال منشور بموقع " ديوان العرب " ، الاربعاء 25 يوليو 2018؛

▪ نذير بن محمد الطيب أوهاب، عقد الإمتياز، دراسة تأصيلية للعقود النفطية دراسة مقارنة، بحث

منشور بمجلة البحوث الفقهية المعاصرة، العدد 55 ، 2014.

المواقع الإلكترونية:

▪ دون مؤلف، مقال " الامارات تواصل ريادتها كأكثر الدول جذبا للعلامة التجارية العالمية "، منشور

بموقع العين الإخبارية الالكتروني، الاحد:2019/11/03، الساعة:7:30 مساء .

▪ محمد عبد الرحمن الشمري: عقود الفرنشايز تعاني من فراغ تشريعي في الدول العربية. جريدة الوطن،

عدد1829 ، 2 أكتوبر 2005 . نشر بتاريخ 14\10\2006 . الساعة 6:pm على الموقع:

<http://www.Alwatan.com.sa>

▪ محمود أحمد الكندري، أهم المشكلات العملية التي يواجهها عقد الامتياز التجاري، مقال نشر بتاريخ

28\7\2006، على الساعة 9:pm ، على الموقع: <http://www.Arablawinfo.com>

- <http://www.gaebler.com>؛
- [protecting-my-franchise-territory.htm](http://www.protecting-my-franchise-territory.htm)؛
- <http://www.whichfranchise.com>؛
- <http://www.rexall.com/about.aspx>؛
- <http://www.books.google.com>3

ثانياً - المراجع باللغة الأجنبية:

- Daniel Mainguy , contrats spéciaux , 7 édition , éditions dalloz , Paris , 2010.
- François Collart Dutilleul , contrats civils et commerciaux , 9 édition , éditions Dalloz, Paris , 2001.
- François Gaudu et Raymonde Vatinet , les contrats du travail librairie générale de droit et de jurisprudence, Paris , 2001.
- François Terré , par Alex Weill , l'influence de la volonté individuelle sur les qualifications, 6 édition , librairie générale de droit et de jurisprudence , Paris , 1993.
- François-Luc Simon ,Le contrat de franchise :un an d'actualité , petites affiches , le quotidien juridique – la loi archives commerciales de la France , n° 224 le 09 /11/2006 , édition quotidienne des journaux judiciaires associés , Paris , 2006.
- Harold Brown , franchising , volume 2 , law journal press , New York 2003.
- Henri Batiffol par Paul Lagarde , traité élémentaire de droit international privé , 8 édition , librairie générale de droit et de jurisprudence, Paris , 1993.
- Jaques Azéma , dictionnaire de droit des affaires , ellipses édition marketing , France , 2007.
- Jean Pierre Casimir , Alain Couret , droit des affaires , librairie générale de droit et de jurisprudence , Paris , 1987.
- Karim Torbey, les contrats de franchise et de management à l'épreuve du droit des sociétés , librairie générale de droit et de jurisprudence , Paris , 2002.
- Koriche Mohammed Nasr-Eddine , les transformations du droit algérien de travail entre statut et contrat , tome 1 , l'office des publications universitaires , Alger , 2009.
- Laison Chouraki , guide de la jeune entreprise émouvante , 2 édition , édition delmas , Paris , 2007.
- Mathèly (P) , Le nouveau Droit Français des marques,Edition V.N.A, 1994.
- Mémento pratique , transmission d'entreprise, éditions francis lefebvre , 2011-2012.
- Muheiddine Kaissi , op.cit , p : 119 . Alain Bénabent , les contrats spéciaux civils et commerciaux, éditions , éditions lextenso , Paris , 2008.
- Nègre (C),La franchise (Recherches et application), librairie Vuibert,paris, 2000.
- Olivier Barret , les contrats portant sur le fonds de commerce , éditions delta , Paris , 2001.
- Pascal Pichonnaz , Le contrat de franchise : état de son évolution ,la pratique contractuelle 3 , éditions romandes , Genève ,2012.

- Paul – Henri Antonmattei et Jacques Raynard , contrats spéciaux , 5 édition, lexisnexus, Paris , 2007.
- Philippe le TOURNAU, la concession commerciale exclusive, Edition Economica 1991.
- Philippe Maulaurie, Laurent Aynés et Pierre-Yves Gauthier, les contrats spéciaux, 2 édition, éditions juridiques associées, Paris, 2005.
- Saint- Alary (R) ,franchising (contrat de fanchise) □Encyclopédie □ Dalloz □ paris, 1973.
- Zouamia (R), le droit de la concurrence, éd belkeiss, 2012.