

## Franchise contract عقد الإمتياز التجاري ودوره في إيصال العلامات التجارية إلى العالمية

د. الهام جهاد صالح  
أستاذ مساعد - كلية القانون  
جامعة الأمير سلطان - الرياض  
المملكة العربية السعودية

Cite this article: **APA Style**

صالح، إلهام جهاد. (2023). عقد الامتياز التجاري ودوره في إيصال العلامات التجارية إلى العالمية. *المجلة العالمية للتسويق الإسلامي*، مج12، ع1، 145 - 113 مسترجع من <http://search.mandumah.com/Record/1349831>

DOI: <http://doi.org/10.52471/1389-012-001-005>

﴿قدم هذا البحث في المؤتمر العالمي الثالث عشر للتسويق الإسلامي في إسطنبول في الفترة 18-20 أكتوبر 2022﴾

### The role of the Franchise contract in the internatiobalization of brands

Dr. Ilham Jihad Saleh  
Assistant Professor - College of Law  
Prince Sultan University - Riyadh  
Saudi Arabia

#### Abstract

This study focuses on the commercial franchise contract and its significance in promoting trademarks worldwide, specifically in Jordanian, Egyptian, and Saudi legislation. The study highlights the contract's role in brand development and globalization. It concludes with recommendations, including the need for specialized legislation to regulate commercial franchise contracts due to their widespread use and impact on both parties involved. The study proposes legislative intervention to address issues that were not previously covered. The Jordanian Unfair Competition and Trade Secrets Law of 2000 is identified as suitable for Arab societies, with a focus on technology transfer and control. The study also suggests promoting research through seminars, workshops, and training programs to address issues related to technology transfer contracts.

**Keywords:** Commercial concession contract, trademarks, Jordanian law, technology transfer

#### ملخص:

تناولت في هذه الدراسة موضوع " عقد الإمتياز التجاري ودوره في إيصال العلامات التجارية إلى العالمية " في كل من القانون الأردني دراسة مقارنة مع التشريع المصري والسعودي بالوقوف على نصوص المواد

القانونية الناظمة لعقد الامتياز التجاري باعتباره صورته من صور عقود نقل التكنولوجيا وذلك من خلال التعرض الى توضيح ماهية عقد الامتياز التجاري وآثاره بين أطراف العلاقة العقدية ونعرج من خلال هذه الدراسة على أهمية العقد ودوره في تطوير ونشر العلامة التجارية و إيصالها للعالمية . وفي نهاية هذه الدراسة تم وضع مجموعة من التوصيات من أبرزها ضرورة وضع تشريع خاص ينظم عقد الامتياز التجاري نظرا لشهرته الواسعة وكثرة استخدامه بين الأفراد بشتى الدول ودوره الكبير في نشر العلامة التجارية وتطويرها وأثره الايجابي على أطرافه معاً والحرص على التدخل التشريعي لتنظيم المسائل التي لم يتعرض لها قانون المنافسة غير المشروعة والأسرار التجارية الاردني لعام 2000 م بحيث تلائم الواقع في المجتمعات العربية، لضمان النقل الحقيقي للتكنولوجيا الذي يمنح السيطرة والتمكن التكنولوجي مع العمل الجاد على منح موضوع عقود النقل التكنولوجي وكل المسائل المتعلقة به اهتماماً واسعاً من قبل جهات البحث المختلفة بمختلف الوسائل بما في ذلك عقد الندوات وتنظيم ورش العمل وبرامج التدريب العملية حول موضوع عقد الامتياز التجاري ودوره في تنمية الاقتصاد واثره الايجابي على جميع اطراف العلاقة العقدية.

**الكلمات المفتاحية:** عقد الإمتياز التجاري، العلامات التجارية، القانون الأردني، نقل التكنولوجيا

## مقدمة

باتت التجارة جزء لا يتجزأ من حياة كل شخص يعيش على وجه هذه الأرض حيث يسعى كل فرد للوصول إلى ابتكار عمل تجاري يقدم من خلاله منتج أو خدمة للجمهور بأسلوب مميز تحت مظلة علامة تجارية يسعى إلى إيصالها للعالمية، فجاءت فكرة عقد الامتياز التجاري (الفرنشايز) يلوح إلى الأفق دفع كثير من ملاك العلامات التجارية الطامحين للعالمية إلى التعاقد مع أفراد من جنسيات متعددة يهدفون من خلال ذلك العقد نشر علامتهم التجارية بين الدول، ونظراً للحاجة الماسة للمنتجات والخدمات سعى كثير من الأفراد إلى شراء حقوق الامتياز لاستخدام تلك العلامات في بلدانهم التي تعدّ من ضروريات الحياة المتمدنة الحديثة، فقد سعى الإنسان من أجل الحصول عليها بكافة الوسائل، وأهم هذه الوسائل التعاقد مع مالكيها، ذلك أن الحصول على حق استخدام العلامة التجارية من قبل المتلقي يكون أقل كلفة في كثير من الأحيان مما لو قام هو بعمل الأبحاث والتجارب من أجل ابتكارها وتطويرها، فالحصول على العلامة التجارية يوفر عليه الجهد والمال الكثير، كما أن تعاقد المتلقي مع مالك العلامة للحصول على التحسينات التي يطورها صاحب العلامة بناءً على الاتفاق المسبق بينهما بات ذلك أسرع وأسهل للوصول إلى النتيجة المرغوبة .

إلا أن مالكي هذه العلامات التجارية يقومون بفرض بعض الشروط التقييدية في عقود نقل التكنولوجيا، ولكون المورد يعتبر الطرف الأقوى في المعادلة العقدية التي تتم بين طرفي عقد نقل التكنولوجيا والتي ينبغي أن تقوم على تحقيق التوازن في الأداءات المناطة بالأطراف، فانه لتلك المكانة والقوة يستطيع بما له من صفة إحتكارية وتنافسية لمحل العقد المبرم أن يقوم بفرض بعض الشروط التعسفية على الطرف المتلقي لتقييد حريته، سواء في إستعمال التكنولوجيا المنقولة إليه أو في التصرف في الإنتاج الذي يحصل عليه من إستعمالها، ولا يجد المتلقي سبيلاً إلا أن يرضى بتلك الشروط التي أصطلح على تسميتها بالشروط التقييدية التي اعتبرتها بعض الدول بالشروط الباطلة، وذلك بسبب حاجة المتلقي الماسة لهذه المنتجات أو الخدمات . إن مورد التكنولوجيا يعلل غايته من فرض مثل تلك الشروط على متلقي التكنولوجيا برغبته بعدم النقل الحقيقي للتكنولوجيا وما تحويه من معارف فنية وتقنيات ومهارات وخبرات، وهذه الغاية للمورد تأتي في إطار حرصه على عدم منح المتلقي التمكّن التكنولوجي الذي يمكنه في النهاية من تحقيق الأهداف التنموية بتلك التكنولوجيا، وذلك يبقى المورد مسيطراً على ذلك السلاح الفعال الذي يرسخ مبدأ تبعية المتلقي له.

وعلى ذلك فقد أرتأيت تقسيم البحث إلى مطلبين، خصص المطلب الأول عقد الامتياز التجاري كصوره من صور نقل التكنولوجيا، أما المطلب الثاني فقد تناول تحليل عقد الإمتياز بالنظر إلى ماهيته وتكوينه وأثاره ودوره على نشر العلامة التجارية .

## أهمية الدراسة:

تبرز أهمية البحث في بيان الدور الكبير لعقد الإمتياز التجاري في إيصال العلامات التجارية للعالمية والشهرة.

## منهجية البحث:

اعتمد البحث على المنهجين الوصفي والتحليلي من خلال الرجوع إلى النصوص القانونية المنظمة لعقد الإمتياز التجاري في التشريع الأردني ومقارنتها مع قوانين بعض الدول النازمة لهذا العقد .

#### الدراسات السابقة:

1. لكحل مخلوف، عقد الإمتياز ودوره في تطوير الاستثمار (دراسة حالة العقار الاقتصادي)، جامعة باتنة الجزائر ، أطروحة دكتوراه لعام 2018م.

2. المستشار صالح عبد الكريم السعودي، عقد الامتياز التجاري دراسة فقهية تطبيقية مقارنة دار النشر مكتبة القانون والإقتصاد، 1435هـ-2014 م .

#### تحديد مشكلة الدراسة:

تتركز مشكلة البحث في تحديد أهم العناصر التي جعلت من عقد الإمتياز التجاري وسيلة ناجحة ودافعة لأصحاب العلامات التجارية ساعدت لإبراز العلامة التجارية وشهرتها بإيصالها للعالمية .

#### تساؤلات فرعية :

1- تحديد ماهية عقد الامتياز التجاري كعقد من عقود نقل التكنولوجيا؟

2- تحديد ماهية العلامة التجارية والفرق بين العلامة التجارية المحلية والعالمية ؟

3- توضيح أهمية عقد الامتياز التجاري ودوره في نشر العلامة التجارية وشهرتها للعالمية ؟

#### المطلب الأول

#### ماهية عقد الإمتياز التجاري كصوره من صور عقود نقل التكنولوجيا

عقد الإمتياز التجاري هو من أحد صور عقود نقل التكنولوجيا والتي هي صورة جديدة من صور العقود التجارية التي افردتها البعض ضمن العقود المسماة كما فعل التشريع المصري، في حين البعض من الدول ضمنها بمجموعة العقود غير المسماة الأمر الذي يؤدي إلى عدم وجود نظام قانوني محدد يحكم هذا النوع من العقود. وعليه فإنه يصار في البحث عن أحكامها وتحديد هذه الاحكام إلى القواعد العامة في القانون . وما يوصف بعقد نقل التكنولوجيا ما هو بالواقع إلا مجموعة من عقود متباينة لكل منها طبيعته القانونية الخاصة به ونظامه القانوني المميز له. ومع ذلك فإن ما يجمع هذه العقود على الرغم من تنوعها وتباينها أنها ترد على نقل العلم والمعارف التكنولوجية. فهي عقود ترتكز في جوهرها على عناصر معنوية تتمثل في معلومات أو مساعدة فنية أو حقوق اختراع يمتلكها المورد ويقوم بنقلها الى المتلقي، وبغض النظر عن العناصر المادية التي قد تتضمنها هذه العقود.

في هذا المطلب سوف نتناول الحديث حول ماهية عقود نقل التكنولوجيا وأنواعها ونلقي الضوء حول صورها العديدة بشكل سريع مع تسليط الضوء بشكل أدق على عقد الامتياز التجاري.

#### الفرع الأول : مفهوم نقل التكنولوجيا

التكنولوجيا مصطلح شاع استخدامه وغدا من الألفاظ والمفاهيم المرتبطة بالعلم والمعرفة، وعلم الاقتصاد، والاتصالات وتقنية المعلومات حيث أن مصطلح التكنولوجيا هو بالأصل من اللغة اليونانية، وهي مركب من

مقطعين هما : techne وتعني الفن أو الصناعة، وlogos وتعني العلم أو الدراسة<sup>(1)</sup>، وفي اللغة الإنجليزية والتي كان لها الأثر الأكبر في شيوع هذا المصطلح وترسيخ معناه الذي استقر على ربطها بالتقنية فإن كلمة (Technology) تعني علم دراسة التقنيات، ونلاحظ من خلال المدلولات اللغوية لمفهوم مصطلح التكنولوجيا أن خطأً وعدم دقة قد اكتتفاه من خلال إعطاء التكنولوجيا معنى التقنية مع العلم أن هناك اختلافاً بين المصطلحين من الناحية الفنية ولعل هذا الخطأ يرجع الى تأثير اللغة الإنجليزية في الحياة الاقتصادية الدولية فهناك من يرى أن تكنولوجيا أوسع وأشمل من التقنية، لكون التكنولوجيا تحوي جميع أنواع المعارف العلمية والمهارات الفنية التي تتطلبها عملية تطوير الآلات وطرق الإنتاج والتصميم وإنتاج السلع والإدارة الإنتاجية والتسويقية<sup>2</sup>، في حين أن التقنيات تشير إلى مجموعة من الأساليب بمعنى أنها تبدو بمثابة توليفة من العمليات المستخدمة فعلاً في إنتاج سلعة معينة، وهذا خلاف معنى التكنولوجيا التي هي عبارة عن القدرة على خلق وابتكار التقنيات من جهة واستخدامها وتحسينها وتطويرها لاحقاً من جهة أخرى<sup>(3)</sup>، وهذا التوجه يؤكد أن للتكنولوجيا عناصر متكاملة ممثلة في الأدوات وطرق العمل والمعرفة والقدرة على الابتكار فإذا ما انتقلت جميع هذه العناصر كنا بصدد نقل التكنولوجيا، وأما إن تخلف الابتكار مع بقاء العناصر الأخرى فإننا لا نكون قد امتلكنها إلا التقنية<sup>(4)</sup>، وهذا ما يحدث غالباً في معظم الدول النامية بشأن المشروعات الصناعية.

فنجد أن مصطلح التكنولوجيا حديث النشأة نسبياً رغم الشبوع الذي حظي به في الواقع المعاصر خاصة في الدول النامية والذي لا يزال يتسم بالغموض وعدم الدقة من الناحية القانونية، وفي هذا الإطار نجد أن التكنولوجيا باعتبارها فكرة ليست مفهومة قانوناً، وإذا كانت قد نفذت نطاق القانون الدولي فلأنها تكون محلاً للنقل الذي يتم بوساطة العقد، وبهذا المعنى يمكن لنا القول بأن ظاهرة نقل التكنولوجيا تقوم بدور الوسيط بين التكنولوجيا والقانون.<sup>(5)</sup> فنجد بأن تعريف التكنولوجيا قانوناً تأثر وبشكل كبير بالإتجاهات الاقتصادية، بمعنى أن هناك ارتباطاً وثيقاً بين التأصيل القانوني وبين التأصيل الاقتصادي للفكرة، وهذا ما نجده جلياً في كثير من التعريفات له بحيث نصت المادة (4) من مشروع القانون المصري لتنظيم نقل التكنولوجيا على تعريف غير مباشر للتكنولوجيا وذلك عندما عرفت نقل التكنولوجيا بأنها : " نقل المعرفة المنهجية اللازمة لإنتاج أو تطوير منتج ما أو لتطبيق وسيلة أو طريقة أو لتقديم خدمة ما ولا يعتبر نقلاً للتكنولوجيا مجرد بيع أو شراء أو استئجار السلع"<sup>(6)</sup>.

كما أورد القانون التجاري المصري رقم (17) لسنة 1999 في المادة ( 73 ) تعريفاً للتكنولوجيا وذلك عندما عرف عقد نقل التكنولوجيا بأنه : نقل معلومات فنية إلى المستورد من أجل استخدامها في طريقة فنية خاصة لإنتاج سلعة معينة أو تطويرها أو تركيب أو تشغيل الآلات أو أجهزة أو لتقديم خدمات.<sup>(1)</sup> في حين عرفت التكنولوجيا وفقاً للمدونة الدولية للسلوك في مجال نقل التكنولوجيا بأنها : " نقل المعرفة المنهجية اللازمة لصنع منتج معين أو تطبيق

طريقة معينة أو تقديم خدمة معينة وهو لا يشمل المعاملات التي لا تنصب إلا على مجرد بيع السلع أو تأجيرها " وحين عرفت منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية - UNIDO (United Nations for Industrial Development Organization)

التكنولوجيا قانونياً بأنها عبارة عن : " نتائج تجسيد وتجميع المعارف والخبرات والمهارات البشرية في شكل وسائل للإنتاج كالألات والمعدات، وكذا فنون إنتاجية يتم استخدامها لصنع المنتجات أو لإنشاء وحدات تقوم بصناعة هذه المنتجات"<sup>(2)</sup>، في حين ذهب مؤتمر الأمم المتحدة للتنمية والتجارة ( أونكتاد ) بأن التكنولوجيا : " كل ما يمكن أن يكون محلاً لبيع أو شراء أو تبادل، وعلى وجه الخصوص براءات الاختراع والعلامات التجارية والمعرفة الفنية غير الممنوح عنها براءات أو علامات أو القابلة لهذا المنح وفقاً للقوانين التي تنظم براءات الاختراع أو العلامات التجارية، وكذلك المهارات والخبرات التي لا تنفصل عن أشخاص العاملين، والمعرفة التكنولوجية المتجسدة في أشياء مادية، وبصفة خاصة المعدات والآلات"<sup>(3)</sup>، ومن خلال التدقيق بهذا التعريف يتضح أنه غير دقيق لكونه ركز على ما يمكن أن يكون محلاً للتكنولوجيا دون الاهتمام بإعطاء تعريف واضح لماهية التكنولوجيا ومفهومها.

وبنفس الإطار جاء تعريف الدكتور محمد حسني عباس للتكنولوجيا بأنها : " أفكار تتعلق بتطبيقات عملية في مجال الصناعة يترتب عليها تقدم واضح في مستوى الفن الصناعي، وذلك بالقياس إلى الحالة السابقة لاكتشاف الفكرة"<sup>(4)</sup>، ويتأمل هذا التعريف نجده أنه ركز في جوهره على براءة الاختراع أكثر من تعريفه للتكنولوجيا أي أنه ركز على أحد عناصر التكنولوجيا. مع العلم أن جميع حقوق الملكية الصناعية ليست سوى عنصرٍ من عناصر التكنولوجيا يقوم بما فيها من عناصر أخرى كتلك المتعلقة بالخبرات المكتسبة بأشخاص العاملين فيها نتيجة للدرس والتدريب والتجارب، وهذه لا تتعلق بتطبيقات علمية في مجال الصناعة إلا أن توفر هذه الخبرات يعد مصدراً تكنولوجياً هاماً في نفس الوقت.

كذلك نجد أن الدكتور الأستاذ محسن شفيق يركز في تعريفه للتكنولوجيا على أنها : مجموعة من المعلومات التي تتعلق بكيفية تطبيقات علمية أو اختراع، أي أنها الجانب التطبيقي للعلم وأنه يطلق عليه في الاصطلاح

الدارج حق المعرفة<sup>(1)</sup>، ويلاحظ على هذا التعريف أنه خلط بين حق المعرفة KNOW-HOW والتكنولوجيا على الرغم من وجود فارق بينهما من حيث أن المعرفة الفنية تعتبر أحد العناصر الهامة التي تحويها التكنولوجيا. <sup>2</sup>في حين عرفت الدكتورة سميحة القليوبي التكنولوجيا بأنها : " التطبيق العملي للأبحاث العلمية والوسيلة للحصول على أفضل تطبيق لهذه الأبحاث " <sup>(3)</sup>.

ومن التعريفات الأكثر شمولية للتكنولوجيا هو ما جاءت به المنظمة الدولية للملكية الفكرية الويبو (WIPO) -

(World Intellectual Property Organization)

بقولها : " التكنولوجيا هي المعرفة والخبرة المكتسبة ليس فقط للتطبيق العلمي لتقنية ما، بل وإنما للاستغلال الإداري والمالي والتجاري والصناعي لمشروع ما " <sup>(4)</sup>، ومن خلال التدقيق في هذا التعريف يتبين أنه اتمت بالشمولية من خلال ايراده مفاهيم أخرى للتكنولوجيا، مثل تكنولوجيا الإدارة والتسويق وانعكاس ذلك على القدرة التنافسية للمشروع من خلال حسن الإدارة والجدوى الاقتصادية المبنية على القدرة المالية وحسن الاستغلال من أجل إبراز القيمة المضافة بالإضافة إلى احتوائه على المفاهيم الأخرى التي تشكل أهم أحد عناصر التكنولوجيا وهي المعرفة والخبرة.

و بالنظر في كثير من التشريعات الوطنية المنظمة للاستثمار و نقل التكنولوجيا فنجد بأنها لم تورد تعريفاً محدداً ودقيقاً له، كونها اهتمت بصفة أساسية بتنظيم عقود نقل التكنولوجيا مثل الأرجنتين والبرازيل والمكسيك والفلبين، ودول أخرى من أمريكا الجنوبية مثل البيرو وفنزويلا وكولومبيا بعد أن تحللت من ميثاق الأنديز، في حين ذهبت تشريعات بعض الدول إلى تطبيق التشريعات العامة فيها على موضوعات نقل التكنولوجيا مثل تشريع التكتلات في الولايات المتحدة الأمريكية قانون شيرمان الصادر في 2 تموز 1890، وقانون كلايتون الصادر في 15 تشرين أول 1980، وقانون لجنة التجارة الاتحادية في 14 تموز 1952، وقانون براءات الاختراع في إنجلترا وفرنسا، وقوانين مكافحة تقييد المنافسة والاحتكارات في ألمانيا الاتحادية واليابان. <sup>(5)</sup> كما أن المشرع الأمريكي لم يورد تعريفاً لمفهوم التكنولوجيا بشكل مستقل، إلا أن القضاء الأمريكي عبر عن حق المعرفة بأنها كافة الطرق الجديدة والسرية التي تستخدم في الصناعة، ويلاحظ أن القضاء الأمريكي وقع أيضاً بخلط بين المعرفة و التكنولوجيا من حيث المفهوم لكل منهما. <sup>(6)</sup>

أما عن المفهوم القانوني للتكنولوجيا وفقاً للتشريع المصري، فنجد أن المشرع المصري قام بتعريف عقد نقل التكنولوجيا من خلال نص المادة 73 السابقة الذكر دون أن يورد تعريفاً للتكنولوجيا وقد أحسن صنعاً بتركه

هذه المهمة للفقه وإعطائه حرية واسعة في إبداء التعريفات المناسبة، أما المشرع الأردني لم يورد تعريف للتكنولوجيا أو عقد نقلها حتى، وإنما أورد نصاً يتحدث فيه عن الشروط المقيدة لعملية نقل التكنولوجيا دون التعرض لتعريفها وكان ذلك ضمن المادة (9) من قانون المنافسة غير المشروعة والأسرار التجارية - والتي تعتبر نقلاً حرفياً لما هو مقرر في المادة (40) من اتفاقية تريبس.

فنجد ان كثير من الجدل قد أثير حول عبارته نقل التكنولوجيا ولا شك أن هذه المشاكل سببها يعود إلى أن مصطلح نقل التكنولوجيا ما يزال يكتنفه الكثير من الغموض حتى الوقت الحاضر بالإضافة إلى ان العقود التي يكون محلها نقل التكنولوجيا تجد دائماً صعوبة في التطبيق خاصة وأن مصطلح نقل التكنولوجيا يشمل علاقات بين أطراف غير متساويين.<sup>(1)</sup>

فإن مصطلح " نقل " باعتباره جزء من مصطلح نقل التكنولوجيا أريد به من الناحية القانونية مجرد تحقيق الهدف منه والتي تعني نقل حق شخصي من شخص لآخر كنقل الملكية أو الانتقال من مكان لآخر وكذلك انتقال رؤوس الاموال من بلد لآخر.<sup>(2)</sup>

لذا فنجد أن مصطلح نقل التكنولوجيا يعبر عنه قانونياً بعملية انتقال الأموال أو الحقوق من أشخاص قانونية سواء أكانت أشخاص طبيعية أو معنوية، لذلك فهو قد يتضمن عملية النقل الكلي أو الجزئي النهائي أو المؤقت للانتقال الفعلي للأموال أو الحقوق أو كلاهما معاً، وفي هذا الشأن فإن نقل التكنولوجيا هي العملية التي يتم فيها انتقال الأساليب وكذلك طرق التشغيل للتقنيات أو حق استعمالها من شخص لآخر.<sup>(3)</sup>

فيمكن أن نصل إلى نقل حقيقي للتكنولوجيا عندما يقوم مورد التكنولوجيا الذي يسيطر ويتحكم في العملية الإنتاجية أو الإدارية التطبيقية أو على توليفة من العمليتين السابقتين معاً بتمكين مستورد التكنولوجيا من خلال وسائل يتفق عليها عند إبرام العقد بأن يسيطر على العملية التكنولوجية بشكل مستقل، سواء تم ذلك دون تغيير منها أو بعد تطويعها أو الإضافة إليها من خلال ما يقوم به من تجديد، وهذا يقتضي قيام تعاون وتبادل فيما بينهما تمهيداً لإتمام هذا النقل، ولذلك تعد المفاوضات السابقة لهذا النقل من اصعب المهام وتقتضي خبرة خاصة.<sup>(4)</sup> ونقل التكنولوجيا لا يقتصر على التجارة الداخلية بل حتى اضحى هذا النقل سمة بارزة من سمات التجارة الخارجية في السنوات الاخيرة واصبحت التكنولوجيا سلعة تباع وتشتري وقابلة للتصدير استقلاً عن السلع المادية التقليدية، وهو ما يزيد من نظرية التبعية الاقتصادية لتلك الدول للدول المتقدمة.<sup>(5)</sup> ويمكن القيام بنقل التكنولوجيا بعدة وسائل، ففي الامكان ان تجري عملية النقل على اساس اتفاقات تراخيص استغلال براءات او علامات او اتفاقيات المعرفة الفنية، او نتيجة للاستشارات المباشرة من جانب المورد في شكل مشروع مشترك، كما انه يمكن ان يتم نقل التكنولوجيا على اساس عقد انشاء مصانع كاملة، وهو عقد

ينشا بموجبه مصنع جديد بالتكامل عن طريق عقود المساعدة الفنية او عن طريق تدريب الاشخاص واستقدام الخبراء.<sup>(1)</sup>

وعليه فإن الهدف الأساسي من عملية نقل التكنولوجيا هو التدريب المستمر الذي يؤدي بالنهاية لاستيعاب هذه التكنولوجيا، وتعد هذه العملية من العمليات الممتدة زمنياً ولا تتم بصورة فورية وهي عملية تدريب و تعليم يلعب فيها كل من الطرفين دوراً مهماً من أجل نجاحها.<sup>(2)</sup> حيث أن غالبية نقل التكنولوجيا إلى اتجاه الدول النامية يتم بصورة تكنولوجيا على أساس تسليم المفتاح أو على هيئة حزم تكنولوجية، وكل هذه الصور تجعل الدول النامية تابعة للدول المتقدمة المنتجة للتكنولوجيا.<sup>(3)</sup>

### الفرع الثاني: مفهوم عقد نقل التكنولوجيا

إن عمليات نقل التكنولوجيا تتم بأساليب قانونية متنوعة ومختلفة ومع ذلك يبقى عقد نقل التكنولوجيا أكثر هذه الأدوات والوسائل انتشاراً وشيوعاً وأهمية في ذات الوقت<sup>(4)</sup>، كما أن عقد نقل التكنولوجيا لا يعد عقداً كباقي العقود، فهو يعتبر ظاهرة من أعمق الظواهر التي لازمت تاريخ البشرية في مختلف العصور، فيبدو تأثيرها جلياً في كافة مناحي الحياة المختلفة، لذلك فإن أهميته لا تقتصر فقط على دوره في ميدان التجارة الدولية، بل أن ذلك يمتد إلى مختلف مراحل الإنتاج والخدمات وصناعة تكنولوجيا المعلومات، بالإضافة إلى أن الكشف العلمي والفني يتمثل في انتقال هذه الأفكار من خلال شبكات الإنترنت حتى أصبح هذا العقد يعد من أهم العقود شأناً وأكثرها إنتشاراً لكونه وسيلة التبادل التجاري والخدمات عند الأمم المتحضرة.<sup>(5)</sup>

حيث يعد العقد الأداة الأساسية في تنفيذ جميع عمليات التجارة الدولية لأنه يعبر عن الإرادة التعاقدية للطرفين المتعاقدين رغم ما قد يتبين من تعارض مصالحهم في بعض الأحيان، وهذا تجسيدا لمبدأ سلطان الإرادة، فالعقد يتمتع بقوة إلزامية سواء في مواجهه أطرافه أو مواجهة الغير، وبالنظر إلى دائرة نقل التكنولوجيا فنجد أن العقد أصبح الأداة القانونية الأساسية والأكثر استخداماً وشيوعاً من أجل القيام بالمبادلات التكنولوجية بين الدول المتقدمة من ناحية والدول النامية ومشروعاتها من ناحية أخرى حيث أن معظم هذه المبادلات التكنولوجية تتم وفقاً لوجود علاقات تعاقدية بين المورد والمستورد والتي لا شك أن عقود نقل التكنولوجيا تتدرج عادة ضمن إطار هذه العلاقات.<sup>(6)</sup>

فقد أصبح من الضروري بمكان للدول النامية اللجوء نحو عقد نقل التكنولوجيا لكي تتمكن من خلاله أن تتجاوز حالة القصور وتعويض حالة التأخير وتحسين الإنتاج ودفع عجلة التقدم فيها.<sup>(7)</sup> علماً أن الوضع

الحالي الذي يسود الدول النامية يتعارض بشدة مع الأوضاع والظروف التي تسود في الدول المتقدمة في مختلف المجالات حيث تعاني الدول النامية من قلة رؤوس الأموال و نقص في المهارات الإدارية والفنية المختلفة التي ينبغي أن تكون متوافرة من أجل استغلال ما تملك من موارد طبيعية هذا من ناحية، أما من ناحية أخرى فإن هذه الدول تختلف عن الدول المتقدمة في مناخ العمل وظروفه وحجم الأسواق المحلية ومواصفات المواد الخام المحلية، وكذلك نوع البطالة ودرجتها، وانخفاض معدلات الإنتاج ومقدار الدخل ومستويات التنمية الاقتصادية والاجتماعية وغيرها، وهذه الاختلافات السابقة تحتم على الدول النامية عندما ترغب استيراد التكنولوجيا من الدول المتقدمة أن تأخذ بعين الاعتبار كافة الظروف والاختلافات السابقة وأن تعمل على مواءمة التكنولوجيا المستوردة للأحوال والظروف المحلية الخاصة بها.<sup>(1)</sup>

حيث تتجلى الغاية من إبرام عقد نقل التكنولوجيا باكتساب التكنولوجيا بصورة فعلية وتحقيق الملاءمة بينها وبين الاحتياجات المحلية للتنمية وذلك في كافة المجالات المختلفة، والتي يستلزم أن يتم تعاوناً وثيقاً وفعالاً بين الطرفين المتعاقدين وهما المورد والمستورد حيث أن استمرار العلاقة أمر بالغ الأهمية.<sup>(2)</sup>

بحيث عرف شراح القانون و فقهاء عقد نقل التكنولوجيا بتعاريف كثيرة من ضمنها ما ذكرته الدكتورة سميحة القليوبي في تعريفها لعقد نقل التكنولوجيا بأنه : " بناء قانوني يشير إلى توافق إرادة أطرافه على تعهد الطرف الذي يملك أو يحوز تكنولوجيا معينة بنقلها إلى الطرف الآخر بمقابل وطبقاً للقواعد القانونية فإن محل العقد وهو التكنولوجيا يجب أن يكون معيناً أو قابلاً للتعيين وموجوداً أو يمكن وجوده وأن يكون مشروعاً غير مخالف للنظام العام أو حسن الآداب ".<sup>(3)</sup>

كما عرف المشرع المصري عقد نقل التكنولوجيا بأنه : " : نقل معلومات فنية إلى المستورد من أجل استخدامها في طريقة فنية خاصة لإنتاج سلعة معينة أو تطويرها أو لتكريب أو تشغيل الآلات أو أجهزة أو لتقديم خدمات ولا يعتبر نقلاً لتكنولوجيا مجرد بيع أو شراء أو تأجير أو استئجار السلع، ولا يعتبر بيع العلامات التجارية أو الأسماء التجارية أو الترخيص باستعمالها إلا إذا ورد ذلك كجزء من عقد نقل التكنولوجيا أو كان مرتبطاً به".<sup>(4)</sup>

وبالنظر إلى هذا النص نجد أن محل عقد نقل التكنولوجيا يتمثل في نقل المعارف الفنية من المورد إلى المستورد، وتتعلق هذه المعارف بما اصطلح على تسميته بتكنولوجيا الإنتاج والاستعمال وتكنولوجيا الخدمات التي تشمل أيضاً التنظيم والادارة، لذلك فإنه من الطبيعي أن يتم استبعاد من نطاق نقل التكنولوجيا مجرد بيع أو شراء أو تأجير واستئجار السلع وذلك لأن المحل الجوهري لهذه العقود يتمثل في شيء آخر غير نقل

المعارف والمعلومات الفنية كما أنه لا يمكن أن يعد نقلاً للتكنولوجيا عقد بيع العلامات التجارية أو الأسماء التجارية أو التراخيص باستعمالها.<sup>(1)</sup>

بالإضافة إلى تعريف المشرع المصري لعقد نقل التكنولوجيا فإنه أيضاً أفرد له تنظيمًا قانونياً خاصاً وذلك ضمن الباب الثاني الذي يتضمن الالتزامات والعقود التجارية والفصل الأول نص على عقد نقل التكنولوجيا في المواد من 72-87، وقد صنّفه ضمن قائمة العقود المسماة والشكلية.<sup>(2)</sup>

كما يتضح من نص المادة (73) أن محل عقد نقل التكنولوجيا يتمثل في نقل المعلومات الفنية من أجل إنتاج سلعة معينة أو تطويرها أو تقديم خدمات فنية وبالتالي فإنه يترتب على ذلك أن العقد إذا كان يقتصر على بيع أو شراء معدات أو قطع غيار أو شراء علامات تجارية أو أسماء تجارية فإنه لا يعتبر نقلاً للتكنولوجيا، ولكن يمكن أن يكون كذلك إذا كان هذا الشراء تابع لعقد نقل التكنولوجيا أو جزءاً منه أو مرتبطاً به.<sup>(3)</sup>

وبالعودة إلى نص المادة (73) فإذا حاولنا تحليل النص يتضح لنا أنه يعتبر عقد نقل التكنولوجيا كل اتفاق يكون محله التزام المورد بنقل المعلومات الفنية التي يتم استخدامها في إنتاج السلع أو الخدمات ولا يعد من قبيل نقل التكنولوجيا مجرد البيع أو الشراء أو التأجير لسلعة أو خدمة والتي لا تعدو عن كونها مجرد تسويق للتكنولوجيا وليست نقلاً لها بالمعنى الفني لنقل التكنولوجيا كما تخرج من عقود نقل التكنولوجيا أيضاً عقود بيع العلامات التجارية أو الأسماء التجارية أو التراخيص باستعمالها، في حين يمكن لنا أن نقول وفقاً لنص المادة أن أحكام عقد نقل التكنولوجيا تسري على كل بيع أو تأجير لعلامة أو اسم تجاري إذا كان هذا البيع أو الايجار جزءاً من عملية نقل التكنولوجيا وسواء تم ذلك بعقد واحد أو بعقود منفصلة عن بعضها البعض.<sup>(4)</sup> كما يدخل ضمن دائرة عقد نقل التكنولوجيا عملية إنتاج وتطوير بعض السلع وتركيب وتشغيل الآلات أو الأجهزة وكذلك تقديم خدمات متخصصة مثل المشورة الفنية والإدارية وتدريب العاملين وكذلك بيع العلامات والأسماء التجارية أو التراخيص باستعمالها إذا كانت جزء من عقد نقل التكنولوجيا أو كانت مرتبطة به.<sup>(5)</sup>

يرى بعض فقهاء القانون بأن الاتجاه الذي اتخذه المشرع المصري من ضرورة سرية أحكام نقل التكنولوجيا على جميع أشكال الملكية الصناعية بما فيها عقود البيع والتراخيص للعلامات أو الأسماء التجارية التي ترتبط بعقد نقل التكنولوجيا أو تعد جزءاً منه اتجاه صائب حيث أن ذلك قد ورد بنص صريح في قانون التجارة، مشيرين بذلك بما جاءت به المذكرة الايضاحية للقانون السابق " ومع ذلك تسري أحكام هذا الفصل على كل بيع أو تأجير لعلامة تجارية أو اسم تجاري إذا كان ذلك البيع أو الايجار جزءاً من عملية نقل التكنولوجيا وسواء تم ذلك بعقد واحد أو بعقود منفصلة والهدف من ذلك منع أي تحايل على أحكام المشروع يتم عن

طريق إدراج الشروط التقييدية المحرمة في عقود نقل التكنولوجيا وفي عقود بيع إيجار العلامات التجارية أو الأسماء التجارية.<sup>(1)</sup>

كما جاءت المادة (2/72) لتؤكد هذا المفهوم والتي تنص على أن : " أحكام هذا الفصل تسري على كل اتفاق لنقل التكنولوجيا سواء تم إبرامه بعقد مستقل أو ضمن عقد آخر وذلك فإن أحكام هذا القانون تسري على كل اتفاق لنقل التكنولوجيا يبرم بعقد قائم بذاته يكون الالتزام الرئيسي فيه يتمثل في نقل المعارف والمعلومات التكنولوجية أو ضمن عقد آخر يكون فيه الالتزام بنقل التكنولوجيا تابعاً لالتزام آخر رئيسي.<sup>(2)</sup>

عقد نقل التكنولوجيا شأنه كباقي العقود من حيث الزامية تواجد أركان العقد القانوني من أهلية أطرافه ومحل وسبب ويعتبر من العقود الرضائية التي تؤسس على مبدأ سلطان الإرادة، أي أن هذا العقد يتم وينعقد بواسطة اتفاق الطرفين المتعاقدين وتلاقي إرادتهما على شروط هذا العقد، وهذه هي القاعدة العامة والأصل العام إلا أن بعض التشريعات تشترط شكلاً معيناً في عقد نقل التكنولوجيا كما ورد في قانون التجارة المصري في المادة (1/74) منه حيث اشترطت أن يكون عقد نقل التكنولوجيا مكتوباً وإلا ترتب على عدم مراعاة ذلك البطلان، وبالتالي اعتبر المشرع المصري الكتابة ركناً من أركان عقد نقل التكنولوجيا ويترتب على عدم مراعاة ذلك وتخلفها بطلان العقد. وكذلك فإن المشرع المصري قد اشترط في الفقرة (2) من ذات المادة على أن يشتمل العقد على بيان كافة عناصر التكنولوجيا التي يتم نقلها إلى المستورد وتوابعها وأجاز بذلك أن يرد هذا البيان مصحوباً بدراسات الجدوى والتصميمات والرسوم الهندسية والخرائط والصور وبرامج الحاسب الآلي وغيرها من الوثائق والمستندات التي تعمل على توضيح المعرفة الفنية محل عقد نقل التكنولوجيا في ملاحق ترفق بالعقد وتعد جزءاً منه.<sup>(3)</sup>

وأنا أؤيد الرأي القائل بأن الحكمة من اشتراط المشرع المصري الكتابة في عقود نقل التكنولوجيا حتى يبرم العقد بشكل صحيح وبالتالي تنتفي عنه صفة البطلان ولأن بالكتابة يتم تدوين كافة عناصر المعرفة الفنية محل عقد نقل التكنولوجيا بكامل دراساتها ومستنداتها وتفاصيلها منعاً للنزاع، و التي سوف تساعد تلك الكتابة على حفظ وحماية حقوق الطرف المستورد للتكنولوجيا في مواجهة المورد، كما سوف تحدد التزامات كلا الطرفين المتعاقدين بكل دقة والتي تستهدف بدورها إلى الحد من النزاعات والخلافات التي تنتهي غالباً لمصلحة المورد بوصفه الطرف الذي يتمتع بمركز أقوى في العلاقة العقدية.<sup>(4)</sup>

في حين جاء موقف المشرع الأردني من عقد نقل التكنولوجيا بعدم ضرورة افراد تنظيمياً خاصاً به وذلك مرده نظرة المشرع واقتناعه بسياسة الانفتاح الاقتصادي المنظم والذي يعتبره أكثر ضرورة من وضع مثل هذا التشريع ويرى البعض أنه يتعين الإبقاء على هذه السياسة في الوقت الحاضر وذلك مادام أن السياسة

الاقتصادية الأردنية مستمرة في اتباع منهج الإبقاء على الخطة الاقتصادية بالإضافة إلى أن الأردن يعد من الدول محدودة الموارد والإمكانيات وبالتالي لا تؤهله للنهوض بمتطلبات مشاريعه الاقتصادية والتكنولوجية بمفرده، بالإضافة إلى المخاطر التي تصاحب عملية وضع قانون وطني ينظم عملية نقل التكنولوجيا وأثر انعكاساتها على المستثمرين وموردي التكنولوجيا. (1)

حيث ترى الباحثة بأن جميع المبررات السابقة الواردة صحيحة وسليمة إلا أن ذلك لا يمنع ولا يحول دون أن يقوم المشرع الأردني بوضع تنظيم قانوني معين لعملية نقل التكنولوجيا وذلك حفاظاً لحقوق الدولة والحد من الشروط التعسفية التي قد يفرضها المورد على المستورد ويتعين أن يتسم هذا القانون بالمرونة من حيث إجراءات نقل العناصر التكنولوجية، مع مراعاة ما ورد بالاتفاقات الدولية من تنظيم في هذا الشأن، لذلك وجب على المشرع الأردني أن يحدو حدو المشرع المصري بوضع تقنين ينظم عقد نقل التكنولوجيا وفي ذلك مساهمة للتطورات الاقتصادية والتكنولوجية.

ومن الدول التي قامت بوضع تقنين خاص ينظم عقد نقل التكنولوجيا بالإضافة إلى مصر هي دول أمريكا اللاتينية وقد لاقت بعض النجاحات في ذلك ولا شك أن الأيام القادمة ستشهد ظهور العديد من القوانين التي تنظم هذه العقود وذلك مساهمة لما يجري من تطورات اقتصادية واجتماعية وسياسية على الصعيد الدولي. في حين يرى البعض أن عقود نقل التكنولوجيا هي صورة جديدة من صور العقود التجارية المسماة بنظر بعض التشريعات كالقانون المصري وغير المسماة لدى التشريعات الأخرى كالتشريع الأردني ولا شك أن هذا الأمر سيؤدي إلى عدم وجود نظام قانوني محدد يحكم هذا النوع من العقود، ولهذا فالباحثة تؤيد الرأي القائل بأنه يجب على الدول العربية أن تسير ضمن الطريق الذي سلكه المشرع المصري بوضع قانون خاص ينظم عقد نقل التكنولوجيا خاصة وأن الكثير من الدول قد انضمت إلى منظمة التجارة العالمية، وحتى ذلك الوقت بالنسبة للدول التي لم تخصص تقنين له فإنه سيتم اللجوء إلى القواعد العامة في القانون لحين وضع قانون خاص يعالج موضوع هذا العقد. (2)

### الفرع الثالث: صور عقود نقل التكنولوجيا

يعتبر العقد الأداة الرئيسية والشائعة لجميع عمليات التجارة الدولية، لأنه تجسيد لمبدأ سلطان الإرادة، أي تعبيراً عن حقيقة إرادة الأطراف، ومن ثم فإنه يتمتع بقوة إلزامية في مواجهة أطرافه والغير، ويعتبر كذلك في مجال نقل التكنولوجيا لأن معظم عمليات نقل التكنولوجيا تتم عن طريق العقود، علماً أن هناك أساليب وأدوات قانونية عديدة ومتنوعة يتم من خلالها نقل التكنولوجيا إلا أن العقد مازال يحتل الصدارة في تلك العمليات. (3)

يوجد العديد من الصور المتباينة والأنواع المختلفة للعقد الدولي لنقل التكنولوجيا، وهي تختلف باختلاف الغاية منها، كما تنتشر في كافة المجالات، وتتباين تبعاً لنوع التكنولوجيا محل العقد، ولا يمكن إيراد حصر للعقود التي تتضمن نقلاً للتكنولوجيا حيث انه قلما يتم إبرام عقد نقل تكنولوجيا مستقلاً قائماً بذاته، ولكن الصورة الأكثر شيوعاً له هو أن يأتي في إطار وضمن عقد آخر يستهدف أغراضاً معينة سواء كانت اقتصادية أو سياسية أو اجتماعية، تقتضي نقلاً للتكنولوجيا، لذلك يجري استخلاص الأحكام العامة لعقد نقل التكنولوجيا من تلك العقود، فقد ترد أحكام نقل التكنولوجيا ضمن عقد من عقود البيع أو الأيجار أو الشركة أو المقاوله أو التوريد أو الترخيص الصناعي، رغم ذلك فهناك عقود دولية لا تتضمن نقلاً للتكنولوجيا مثل عقود بيع المطاط والغلال وكافة المواد الأولية وكذلك عقود بيع الآلات والمعدات الميكانيكية والإلكترونية، علماً انها يمكن ان تتحول إلى عقد نقل للتكنولوجيا إذا كانت تتضمن بيع حق من حقوق المعرفة الفنية.<sup>(1)</sup>

عقود نقل التكنولوجيا متنوعة وعديدة ومختلفة كما ذكرنا سابقاً ولكن توصل الفقه إلى تقسيمها إلى مجموعتين رئيسيتين وهما : المجموعة الأولى: مجموعة عقود لاكتساب السيطرة التكنولوجية من أمثلتها : عقد عقد التعاون الصناعي أو (عقود المشروعات المشتركة ) ،وعقود الخدمات وتشمل صور عدة منها : أ-عقد الهندسة (الاستشارات الهندسية )، ب- عقد المساعدة التقنية، ج - عقد التدريب، د - عقد البحث، والمجموعة الثانية: مجموعة تداول وتسويق التكنولوجيا من أمثلتها: بحيث تتضمن هذه الطائفة عدداً من العقود التي من أبرزها أولاً : عقد الترخيص الصناعي والذي يعتبر من العقود الشائعة في السوق الدولي للتكنولوجيا، وثانياً : عقود بيع المجمععات الصناعية والتي تشمل عقد تسليم المفتاح باليد، وعقد تسليم إنتاج في اليد، بالإضافة إلى نوع ثالث : يسمى بعقود الفرانشيز موضوع الورقة البحثية<sup>(2)</sup>، ويلاحظ رغم تنوع هذه العقود في المجال العملي، فيوجد قواسم مشتركة يسمح بتجميعها ضمن طائفة واحدة من خلال النظر للغايات الاقتصادية المشتركة لأطراف العلاقة والذي يعبر عنه بالمفهوم القانوني بالحق في استعمال التكنولوجيا<sup>(3)</sup>.

فقد تم سرد سريع لعدد من الصور التي تدرج تحت كل مجموعة، ولكن سيتم الحديث عن عقد الإمتياز التجاري بالتفصيل، وسيكون ذلك كله من خلال دراسة تحليلية لعقد الإمتياز التجاري بالمطلب الثاني.

**المطلب الثاني. عقد الإمتياز التجاري تكوينه وأثاره ودوره على نشر العلامة التجارية**

**الفرع الأول : ماهية عقد الفرانشيز (الإمتياز التجاري) و آثاره :**

يعتبر هذا العقد من عقود نقل التكنولوجيا التي تدرج ضمن دائرة عقود تداول التكنولوجيا، وسوف يتم معالجة هذا النوع من العقود بالتعرض إلى الحديث عن عقد الفرانشيز في ثلاث محاور حيث سوف نتحدث أولاً عن

ماهية العقد، ثم ثانياً سنذكر التزامات اطرافه، وأخيراً ثالثاً سوف نقوم بتقييم عقد الفرانشيز بحيث سنعالج فيه العيوب التي وجهت له والانتقادات مع عدم الاغفال عن سرد محاسنه ( مزاياه ).

أولاً : - ماهية عقد الفرانشيز ( تطوره - تعريفه - أطرافه ) :

أ- تطوره التاريخي و أسباب ظهوره :

الفرانشيز ( Franchise ) : هي كلمة فرنسية الأصل، وتعني باللغة العربية ( الامتياز التجاري ) وأول ما استخدمت في العصور الوسطى لأوروبا وذلك لوصف الحقوق والامتيازات الممنوحة لصالح الملك مقابل السماح بإقامة الأسواق والأعياد وعبور المناطق<sup>(1)</sup>، بعدها بدأ نظام الفرانشيز (الامتياز التجاري) في الظهور تجارياً لأول مرة في عام 1871م في الولايات المتحدة الأمريكية كغيره من المفاهيم والنظريات الإدارية والتسويقية، وكان ذلك بعد الحرب الأمريكية، وتحديداً ظهر في عملية تسويق وتوزيع ماكينات الخياطة (سنجر) حيث كانت المشكلة التي تواجه مصنعي ومنتجي ماكينات (سنجر) هي كيفية تسويقها وخصوصاً أن الولايات المتحدة الأمريكية بعد انتهاء الحرب الأهلية كانت تعتبر سوقاً ضخماً وواسعاً، هذا بالإضافة إلى عدم وجود نظام للاتصالات في ذلك الوقت فابتدع منتجي ماكينات الخياطة هذا المفهوم من أجل تعيين أشخاص يقومون بتوزيع الماكينات وعمل صيانة لها وبيعها، والذي أعقبها بعد ذلك شركات المشروبات التي أعطت ترخيصاً لشركات أخرى لكي تقوم بتصنيع وتوزيع منتجاتها تحت نفس علامتها التجارية، تبعته بعد ذلك شركات السيارات حيث كانت صناعة السيارات هي المجال الأكثر تعاقداً بأسلوب الفرانشيز ويعود سبب ذلك إلى التشريعات الداخلية في الولايات المتحدة الأمريكية التي كانت تحظر الاحتكار، أي تمنع المنتج ( المصنع ) من بيع السيارات بصورة مباشرة، لذا لم يكن أمام صانعي السيارات سوى خلق منافذ بيع لهذه السيارات بطريقة مبتكرة من خلال شبكات توزيع يديرها اشخاص آخرون ولكن تحت رقابة الشركات صانعة السيارات وبذلك يضمنون ترويجها بصورة مشروعة وغير مخالفة للتشريعات وعلى ذلك قامت شركة general motores بإنشاء اول امتياز عام 1898م وفي مدى 12 سنة كان الفرانشيز كطريقة للتوزيع اعتمدت من قبل صانعي السيارات، ثم تبعته بعد ذلك الكثير من الشركات، وفي نفس الوقت الحاضر يغزو نظام الفرانشيز أكثر من 75 صناعة رئيسية مختلفة تنتشر في معظم دول العالم، لما يمثله من وسيلة ناجحة لنقل المعرفة الفنية والمشاريع الإنتاجية، ويسهل على الشركات المانحة التوسع والانتشار السريع بأقل قدر من رأس المال ويوفر لها شركاء يقومون بتقديم نفس المنتج والخدمة تحت العلامة التجارية نفسها مع توفير الدعم الفني لإنتاج السلعة أو الخدمة، كما يعتبر نظام الفرانشيز ( الامتياز التجاري ) أيضاً وسيلة لنقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة إلى الدول الأخرى.<sup>(2)</sup>

فعلى صعيد الفرانشيز بالدول العربية ظهر التعامل بالفرانشيز في لبنان عام 1973م مع شركة كنتاكي للدجاج المقلي ( KFC )، ثم مع شركة كوكا كولا، وشركة بيتزا هات ( Pizza Hut )، ومحطات الوقود وغيرها،

كما كان للمملكة العربية السعودية تجربة رائدة في هذا المجال حيث أثبتت الدراسات أن ( مطاعم الطازج السعودية ) قدرت على التوسع في هذا المجال باعتمادها على الفرانشيز في كثير من الدول حتى وصلت مطاعمها إلى أندونيسيا شرقاً، وأمريكا غرباً، وعلى معظم الدول العربية<sup>(1)</sup>، كما تظهر الدراسات أن هناك أكثر من 100 شركة سعودية في المجالات كافة استطاعت أن تثبت نجاحها و تأهلها للعمل بنظام الفرانشيز الذي ساهم بانتشارها في المملكة وخارجها، كما إن البيانات الصادرة عن وزارة التجارة والصناعة في السعودية تؤكد تزايد الإقبال على التعامل بنظام الفرانشيز من قبل الشركات في السعودية وبشئى المجالات فقد بلغت إيرادات الفرانشيز في السوق السعودية حوالي 3 مليارات دولار، أما بالنسبة إلى تجربة مصر بالفرانشيز كان بدخول سلسلة محلات ويمبي التي تعمل في مجال الوجبات السريعة الجاهزة سنة 1973م و التي افتتحت فروعاً لها لتكون النواة لشركة أمريكانا وهي أول شركة تعمل في مصر وفقاً لنظام الفرانشيز ثم تلتها شركات كثيرة مثل كنتاكي ومحلات البييتزا ليصبح فيما بعد 11 اسماً يتعامل بنظام الفرانشيز في مجال المطاعم العالمية، ثم انتشرت في مجالات اخرى.<sup>(2)</sup>

ومن الملاحظ أن غالبية الشركات العاملة في نظام الفرانشيز في المنطقة العربية هي شركات استهلاكية كالمطاعم وأدوات التجميل والعطور وما زال الطلب في تزايد على المواد الاستهلاكية وخاصة الغذائية منها كالمطاعم والوجبات السريعة وهناك العديد من الأنشطة ذات الصلة بالأزياء والجمال والصحة والتعليم والتدريب أي مجال الخدمات بشكل عام سواءً في تقنية المعلومات أو تجهيز المكاتب أو خدمات التوصيل وأعمال الدعاية والإعلان والإنشاءات وبيع وتأجير الأفلام وخدمات الطباعة.<sup>(3)</sup>

#### ب- تعريف عقد الفرانشيز :

لقد تصدّت بعض التشريعات إلى تعريف عقد الفرانشيز وعلى ذلك كان تعريف قانون الاتحاد الأوربي للفرانشيز عام 1972م حيث عرفه بأنه : (( نظام تجارية المنتجات أو التكنولوجيا أو الخدمات ويرتكز على تعاون وثيق ومستمر بين المشاريع المتميزة والمستقلة قانونياً ومالياً ( المانح والمتلقي ) والتي يعطي فيها مانح الامتياز لمن يكون له امتياز الحق و يفرض عليه استثمار مشروع بما يتلائم مع المفهوم الذي يضعه المانح ))، في حين عرف الاتحاد الدولي للفرانشيز ( IFA ) بانه : (( علاقة تعاقدية بين طرفين هما المانح (Franchisor) والممنوح له ( Franchisee )، يلتزم بمقتضاها المانح بنقل المعرفة الفنية والتدريب للممنوح له ( Franchisee )، الذي يقوم بالعمل تحت اسم معروف، أو شكل أو إجراءات مملوكة أو مسيطر عليها من قبل المانح ( Franchisor )، وفي هذا العقد يقوم الممنوح له باستثمار أمواله الخاصة في العمل - محل الفرانشيز - بحيث تكون مخاطر نجاح هذه العملية عليه ويتحملها وحده دون غيره ))<sup>(4)</sup>.

في حين جاء تعريف الاتحاد الفرنسي للفرانشيز بانه : (( طريق تعاون بين مشروع المانح من جهة وبين مشروع أو عدة مشاريع من جهة أخرى وهو يفرض بالنسبة للمانح ما يلي :

- 1- ملكية مركز رئيسي واسم تجاري وشعار ونموذج وصور وعلامة صناعية أو تجارية أو خدمية وكذلك معرفة فنية توضع تحت تصرف المتلقي .
- 2- مجموعة خدمات أو منتجات مجربة ومبتكرة ((<sup>(1)</sup>

في حين جاء تعريف المشرع السعودي للإمتياز التجاري بأنه : ((قيام شخص يسمى مانح الامتياز بمنح الحق لشخص آخر يسمى صاحب الامتياز في ممارسة الأعمال -محل الامتياز- لحسابه الخاص ربطاً بالعلامة التجارية أو الاسم التجاري المملوك لمانح الامتياز أو المرخص له باستخدامه، بما في ذلك تقديم الخبرات التقنية والمعرفة الفنية لصاحب الامتياز، وتحديد طريقة تشغيله لأعمال الامتياز، وذلك نظير مقابل مالي أو غير مالي لا يدخل ضمنه المبالغ التي يدفعها صاحب الامتياز لمانح الامتياز مقابل السلع أو الخدمات)).

ومن خلال كل التعاريف السابقة فيمكن لنا التوصل إلى تعريف عقد الفرانشيز على أنه : ( عقد يلتزم بموجبه شخص يدعى المانح (( Franchisor )) بتعليم شخص آخر يدعى الممنوح له (( Franchisee )) المعرفة العلمية والتي تتضمن المعرفة الفنية وتقديم المساعدة التقنية التي بالمقابل تخول الممنوح له (( Franchisee )) حق استعمال علامته التجارية وتزويده بالسلع، في حين يلزم هذا العقد على الممنوح له (( Franchisee )) باستثمار المعرفة العلمية واستعمال العلامة التجارية والتزود بالمؤن بالإضافة إلى التزامه بدفع الثمن وعدم المنافسة والمحافظة على السرية ).

عقد الفرانشيز حتى يحقق جدواه الحقيقية فلا بد من توافر جملة من العناصر الضرورية فيه، فكان لا بد لنا من الإشارة إلى العناصر المكونة لعقد الفرانشيز وهي :

- 1- المعرفة الفنية (( فقد اعتبره الفقهاء عنصر محوري للعقد )) .
- 2- الشعار والعلامة التجارية والمساعدة الفنية ( التقنية ) وقد اعتبرها الفقهاء عناصر خادمة في عقد الفرانشيز .

بداية المعرفة الفنية وتعني : وفقاً لرأي الفقه والقضاء الأمريكي بأنها هي : (المعلومات الفنية والسرية التي يمنحها صاحبها ميزة تنافسية)<sup>(2)</sup>، في حين عرفها الفقه والقضاء الفرنسي بـ (عناصر سرية لها قيمة اقتصادية وغير مشمولة بحماية قانونية خاصة)<sup>(3)</sup>، في حين اختلف موقف الفقه المصري بتعريفهم لمفهوم المعرفة الفنية حيث اعتبرها البعض مرادف للسر الصناعي، في حين رأى آخرون كالدكتورة سميحة القليوبي والدكتور

محسن شفيق بأنها تعني بكل بساطة الجانب التطبيقي للعلم، في الوقت الذي ذهب د. احمد عشوش إلى تعريفها بأنها مرادف لمفهوم التكنولوجيا ذاتها.(1)

وجب أن تتوافر لدى المعرفة الفنية مجموعة خصائص، فخصائص المعرفة الفنية هي كالتالي :

- 1- المعرفة الفنية هي مال منقول معنوي.
- 2- سرية المعرفة الفنية.
- 3- أصالة المعرفة الفنية.
- 4- قابلية المعرفة الفنية للنقل والتداول.
- 5- عدم إخضاع المعرفة الفنية للتسجيل.

العناصر العامة لعقد الفرانشيز :

أ- المساعدة الفنية ( التقنية ) : هي التي تعدّ التزاماً على المانح بحيث إذا تخلف عن القيام بها عدّ سبباً مبرراً لفسخ العقد، وتشمل : تقديم كتيبات إرشادية أو مجلات خاصة بشبكة الفرانشيز تحتوي عادة على تجارب أعضاء الشبكة ( مانحين ومتلقين ) وقد تكون بشكل وسائل معنوية كالدورات التدريبية والزيارات. (2)

ب- العلامة التجارية : وهي تعتبر عنصراً في محل عقد الفرانشيز والتي تلعب مع الشعار دوراً مزدوجاً في الترويج له، وهذا ما يميز عقد الفرانشيز عن عقد الترخيص البسيط الذي ينصب جوهره على العلامة التجارية فقط، بينما الفرانشيز يتضمن عدة عناصر مجتمعة ( من المعرفة الفنية والعلامة والشعار ).(3)

والعلامة التجارية عرفها قانون العلامات التجارية الأردني بأنها : ((اي اشارة ظاهرة يستعملها او يريد استعمالها اي شخص لتمييز بضائعه او منتجاته او خدماته عن بضائع او منتجات او خدمات غيره)). في حين عقد الإمتياز يهدف لإيصال العلامة المحلية الى الشهرة العالمية وقد عرفها نفس القانون بأنها : ((العلامة التجارية ذات الشهرة العالمية التي تجاوزت شهرتها البلد الاصلي الذي سجلت فيه واكتسب شهرة في القطاع المعني من الجمهور في المملكة الاردنية الهاشمية مع مراعاة التعليمات التي يصدرها الوزير بهذا الخصوص وبما يتفق مع الالتزامات والواجبات المترتبة بمقتضى الاتفاقيات المتعلقة بحماية العلامة التجارية المشهورة والتي تكون المملكة طرفاً فيها وعلى ان تنشر هذه التعليمات في الجريدة الرسمية)).

ج- الشعار : في الوقت الذي تعدّ فيه العلامة التجارية مسؤولة عن الحصرية المرتبطة بالمنتجات، يعدّ الشعار الواجهة المميزة لشبكة الفرانشيز دون أن يمنع ذلك من اتخاذ المتلقي علامة المانح كشعار، حيث يرى غالبية الفقه عدم صلاحية استخدام الشعار منفرداً عن الوحدة الفنية للشبكة خاصة فيما لو تمّ بدء النشاط بكل من الشعار والعلامة معاً، لأن تخلف أحدهما فيما بعد يبطل طلب فسخ العقد، بينما ذهب آخرون إلى

رأي مخالف حيث يروا أنه في بعض عقود الفرانشيز (كالفرانشيز الخدمي) قد يكفي الشعار منفرداً في جذب العميل للمنشأة الخدمية ولا حاجة للعلامة إذ تغيب السلعة أصلاً عن ذلك النشاط.<sup>(1)</sup>

ونستنتج مما سبق أن محل عقد الفرانشيز يتكون من عنصر محوري هو المعرفة الفنية وثلاثة أدوات خادمة تتجسد في المساعدة التقنية والعلامة والشعار.

إن عقود الفرانشيز تتحقق بأكثر من صورة، وتشارك جميعها في كونها اتفاقاً على كيفية استغلال العلامة التجارية للمانح، وطريقة مراقبة المانح لأعمال الممنوح له، بحيث جاء تقسيم الفقه لها إلى خمسة أنواع رئيسية لكون الفرانشيز لا ينطوي على إطارٍ موحد من النشاط إنما يتعدد ليتناسب مع الوضع القائم ومع طبيعة النشاط التجاري، وهذه الأنواع هي: فرانشيز التصنيع، فرانشيز التوزيع، فرانشيز البيان التجاري، الفرانشيز الخدماتي، الفرانشيز الاستثماري.

#### 1- فرانشيز التصنيع :

يعتمد هذا النوع من الفرانشيز بشكل أساسي على نقل المعرفة الفنية ( Know How ) اللازمة لتصنيع المنتجات أو تجميعها من المانح إلى الممنوح له، إذ يقوم الممنوح له بتصنيع السلعة التي تحمل العلامة التجارية وتوزيعها، مستعيناً في ذلك بخبرات المانح الذي يحدد نماذج قياسية ومواصفات يجب مراعاتها، بحيث يكشف المانح للممنوح له عن الأسرار الصناعية والمتصلة بكيفية الإنتاج للمنتجات المحددة في العقد بينهما، كما يشرف المانح على الانتاج بهدف التأكد من جودة السلعة التي تحمل علامته التجارية ومدى مطابقتها للمواصفات التي يحددها، هذا النوع من الفرانشيز معتمد في الكثير من المجالات الصناعية ومنها تعبئة المياه الغازية كالعقود التي تبرمها شركة كوكاكولا الأمريكية، وكذلك Yoplait في فرنسا وتوتال.<sup>(2)</sup>

ومثال توضيحي لهذا النوع : لنفرض أن اسمك هو (سلطان) وأنت تملك عملاً ناجحاً في صنع الجميد (اللبن المجفف)، وقد أطلقت اسم (جميد سلطان) على هذا المشروع الناجح كما أطلقت أسم (وصفة سلطان) على الوصفة الخاصة بك التي تستعملها لصنع الجميد وقمت بتسجيلها كعلامة تجارية، ولنفرض أنك قد قمت بالفعل بافتتاح ثلاث محلات للقيام ببيع الجميد الخاص بك والذي أصبح معروفاً في الكرك ( مدينة أردنية )، والآن فإنك ترغب في التوسع وافتتاح محال أخرى وإنشاء فروع لمحللك في عمان والعقبة والطفيلة. إنك تعلم أن افتتاح تلك المحال وتشغيلها يتطلب إدارة تلك المحال بنفسك والبقاء مسيطراً على كل ما يحدث داخلها، وهو ليس بالأمر الممكن حقيقة ففي النهاية، لا يوجد إلا جميد سلطان واحد. إننا هاهنا نقدم لك اقتراحاً بسيطاً وفعالاً للغاية : عقد الفرانشيز (franshising) ففي هذه الحالة، يمكنك أن تقوم بإعطاء امتياز محل صناعة الجميد الخاص بك، وهو ما يعني أنك ستسمح لشخص آخر أن يفتح محلاً في عمان مثلاً مستخدماً نفس اسم محلك التجاري وهو (جميد سلطان) و/أو علامتك التجارية ( وصفة جميد سلطان الخاصة ) و/أو استخدام خلطتك السرية أو المعرفة الفنية الخاصة بك لصناعة جميد سلطان

أو صنعه في (وصفة تحضير جميد سلطان السرية)، وفي المقابل، فإن الشخص الذي حصل على الامتياز وهو المرخص له Franchisee سيقوم بدفع رسوم لك مقابل استخدامه لكل ذلك.

وهنا، يمكن لسلطان وهو الشخص المرخص Franchisor أن يضمن أن المرخص له Franchisee يقوم بإدارة العمل بطريقة جيدة وكفؤة، وبنفس الطريقة التي يدير هو بها نفسه عمله وذلك بتزويد المرخص له بكتيب مفصل وشامل يبين كل ما يجب القيام به لضمان تشغيل المشروع واستمرارية نجاحه، ويطلق عادة على مثل هذا الكتيب اسم (دليل التشغيل) (Operational Manual)، وتكون النتيجة النهائية لكل هذا هو إنتاج وتحضير (جميد سلطان الخاصة) ذات الشهرة الكبيرة أي تحضير الجميد المرغوب بنفس الطعم والنوعية والتركيبة، ويمكن أن يشمل هذا الدليل أي (دليل التشغيل) على أفضل الطرق لإدارة الأمور المحاسبية وحفظ القيود التي يستخدمها ابن البلد للمحافظة على عمله وإبقائه قائماً، بالإضافة إلى قائمة بأسماء الزبائن والبيانات الضريبية والمالية وطريقة تنظيمها، وطرق وأساليب تقدير الحسابات والميزانية، وتنظيم أمور العاملين في المحال ورواتبهم، والأساليب المستخدمة في الدعاية والتسويق للسلعة، وطرق تحضير الوصفات وتسعيورها والسياسات المتبعة في البيع والشراء وطرق إدارة المخزون... الخ.

يمكننا أيضاً أن نعكس المثال الذي طرحناه سابقاً بالشكل التالي : فتخيل أنك ( عامر ) وأنت أنت الذي ستتصل بـ ( سلطان ) للحصول منه على الامتياز (Franchising) فأنت تملك قطعة من الأرض ورتتها وقمت ببيعها وتفكر جدياً في استغلال النقود التي بحوزتك لتكوين مشروعك الخاص، بالإضافة إلى أنك قد مللت من كونك تعمل موظفاً لدى الغير وترغب في تحقيق رغبتك في الاستقلال المادي، كما أنك متردد بعض الشيء في إنشاء مشروع كامل من الصفر شعوراً منك بأن هذا أمر متعب، إضافة إلى أن معلوماتك المتعلقة بخطط أو نظم إنشاء الأعمال متواضعة، أو أنك لا تعرف السوق جيداً ولا تعلم كيف يكون الحال مع المشاريع الجيدة عند بدء عملها.

وإذا كان هذا حالك، فإن الامتياز ( Franchising ) هو الحل الأمثل لك، فما عليك هنا سوى الاتصال بمشروع أو عمل ناجح مثل مشروع جميد سلطان) والحصول من سلطان على امتياز لإنشاء محل لبيع الجميد واستعمال الوصفة السرية الخاصة به (وصفة جميد سلطان الخاصة) وذلك بنفس الشروط والبنود التي يدير بها سلطان محله الأصلي.

إن النتيجة التي نتوصل إليها هنا هي أن المرخص (Franchisor) أي (سلطان) سيكون بإمكانه التوسع في عمله وجعله مزدهراً كما رغب بذلك دائماً بينما سيكون المرخص له (Franchisee) أي ( عامر ) ذي الروح الريادية قادراً على تحقيق حلمه بأن يصبح سيد نفسه في العمل دون أن يخاطر ببدء مشروع من العدم<sup>(1)</sup>.

يهدف هذا النوع من الفرانشيز إلى تمكين المانح من تسويق منتجاته من خلال اعتماد 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، بالإضافة إلى التزامه طيلة مدة العقد بتقديم خدمات الصيانة وتوفير قطع الغيار، بحيث بموجب هذا العقد يمنح الطرف الثاني ( الممنوح له ) الحق في استعمال اسم وعلامة المانح، كما يصبح بموجب هذا العقد الحق في استخدام وسائل التسويق الفنية باتباع تعليمات المانح، لما للمانح من سلطة رقابة وإشراف على أعمال الممنوح له الذي تجعل هذا الأخير ملزماً باتباع التعليمات الصادرة من المانح. (1)

### 3- فرانشيز البيان التجاري :

عُرف هذا الشكل من أشكال الفرانشيز زمن الحرب العالمية الثانية والذي يُعدّ اليوم الشكل الأكثر رواجاً وشعبية من بين عقود الفرانشيز الأخرى، لكونه يهدف بصفة أساسية إلى العمل على شهرة العلامة التجارية وتعريف العملاء بها، إذ يعتاد الجمهور على طلب الخدمات أو السلع التي تحمل تلك العلامة، مما يدفع بالمانح بإبرام عقود فرانشيز مع عدد كبير من المشروعات التي يختارها والتي قد يصل عددها إلى الآلاف، بحيث يظهر كل مشروع ممنوح له كحلقة في سلسلة مشروعات تستخدم جميعها اسم المانح وعلامته التجارية، ويقدم كل مشروع خدمات أو سلعاً متماثلة من حيث الأشكال والنوعيات والمواصفات لكونها تخضع إلى تقييم ورقابة واحدة وهو (المانح) الذي يحدد نماذج قياسية ومواصفات موحدة لجميع المشروعات الممنوح لها. وبذلك يكون كل مشروع مستقلاً استقلالاً كاملاً ولكن رغم ذلك فإنها جميعاً تبدو كشبكة واحدة أمام الجمهور، والسبب عائد لاستخدامها اسم المانح وعلامته التجارية، كما يعدّ هذا النوع من اقرب الانواع إلى عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية.

هذا النوع من الفرانشيز يدرج استخدامه في العديد من الأنشطة التالية وأهمها: الفنادق، الكافيتريات، ومحلات المأكولات السريعة الجاهزة، ومكاتب تأجير السيارات(2) Euro car ، Avis -Hertz(3)، بالإضافة للكثير من المحلات التي تُقدم سلعاً أو بضائع ذات ماركات مشهورة أو حتى التي تقدم خدمات للمستهلكين. (4)

### 4- الفرانشيز الخدماتي :

يتشابه هذا النوع مع الأنواع السابقة الذكر من حيث الزام المانح بتقديم المعرفة المعتمدة أساساً للتجارة، فتطور هذا النوع بسرعة كبيرة خصيصاً في قطاع الخدمات وخاصة في الولايات المتحدة الأمريكية وقد جاب العالم، فقد غدت الشبكات الفندقية الكبرى موحدة في معظم بقاع الأرض تطبق عليها أنظمة موحدة تكون صادرة من المانح، فالآلات و المعدات الثقيلة قليلة نسبياً في هذا النوع بينما تتركز دعامته الأساسية على الأنظمة

الواجب تطبيقها لجلب الزبائن، فيضع المانح بموجب هذه التقنية بعض الخدمات في يدَ تصرف الممنوح له الذي بدوره يقدمها للزبائن تحت اسم وشعار المانح وعلى مسؤوليته<sup>(1)</sup>، ومثال ذلك : الفرانشيز القائمة لصيانة الخدمات وحمايتها من : تصليح السيارات أو الخدمات العائدة لبطاقات الاعتماد، كذلك الفنادق العالمية واشهرها : هيلتون Hilton<sup>(2)</sup>، شيراتون Sheraton<sup>(3)</sup>.

#### 5- الفرانشيز الاستثماري :

بموجب هذا النوع يتم الاتفاق على استثمار مؤسسة بذاتها بما في ذلك الاستراتيجية الخاصة بطبيعة عملها وإعلاناتها فلا يتوقف الأمر على تقديم سرية المعرفة واساليب تقنية من قبل المانح للممنوح له.<sup>(4)</sup>

#### ج - أطراف العقد :

طرفين هما المانح ويسمى بموجب عقد الفرانشيز ((Franchisor)) وهو الذي يملك العلامة التجارية أو الاسم أو الشعار أو المعرفة الفنية وبموجب عقده مع الطرف الثاني الذي يدعى الممنوح له ((Franchisee)) تخوله حق استعمال واستخدام العلامة التجارية في مشروعه التجاري وباستقلالية تامة.

#### ثانياً : التزامات اطراف العقد :

لكون الفرانشيز يأتي بموجب عقد، فكان له آثار قانونية ناتجة عن هذه العلاقة العقدية بين أطرافه، وهي تتمثل بالالتزامات والحقوق لكلاً منهما علماً أن التزامات طرف هي تمثل حقوق للطرف الآخر، وعليه سوف نستعرض التزامات اطراف عقد الفرانشيز من جانب المانح (Franchisor)، والممنوح له (Franchisee).

#### أ- التزامات المانح ( Franchisor ) :

يلتزم المانح بموجب هذا العقد بجملة من الالتزامات وأي تقصير أو تخلف من قبله في إحدى هذه الالتزامات يعرض مصير العقد للفسخ بالإضافة إلى تعريض نفسه للمسؤولية القانونية بسبب التقصير، ومن هذه الالتزامات.

#### 1- التزام المانح بنقل المعرفة الفنية مع التزامه بنقل المساعدة التقنية:

تعني انه بموجب عقد الفرانشيز يلزم أن ينقل الأسرار الصناعية والتجارية والتي تعتبر هي المكون الجوهري لمحل العقد، كما يلزم بنقل المساعدة التقنية المتمثلة بدليل الارشادات او الكتيبات الإرشادية او المجلدات او المجالات التابعة لشبكة أعضاء الفرانشيز وتزويدهم بأشرطة الفيديو برامج الحاسوب الخاصة بالمشروع، وتأهيل كوادر الطرف الممنوح له من قبل الدورات التدريبية بالإضافة الى تزويده وإمداده بالسلع والبضائع وقطع الغيار.<sup>(5)</sup>

## 2- القيام بالدراسات الأساسية واللازمة للعقد :

هي إعداد دراسة أولية حول مكان النشأة طالبة الانضمام عبر عقود الفرانشيز والتخطيط للعملية الانتاجية من جهة تحديد نوع النشاط واختيار الوسائل المادية للإنتاج من آلات ومعدات، التي تهدف كل ذلك لضمان نجاح مشروع الممنوح له. (1)

## 3- تدريب المتلقي والإشراف على كفاية مستخدميه الفنية :

يلتزم المانح بتأهيل وتدريب كوادر الممنوح له على نفقته مع سلطاته الكاملة بالإشراف والتوجيه للكوادر لضمان الكفاية الفنية للمستخدمين ويكون ذلك بموجب نص صريح في العقد يخضع الممنوح له إلى أنظمة المانح الفنية دون أن يؤثر ذلك على استقلاله، كي لا يختلط عقد الفرانشيز بعقود أخرى كعقد العمل أو عقد الشراكة. (2)

## 4- الالتزام بالحصريّة الإقليمية :

يجوز في عقد الفرانشيز أن يكون للممنوح له وحده حق التوزيع ضمن منطقة جغرافية معينة، بحيث يأخذ التزام المانح هذا مظهرين، الأول : يتمثل في امتناع المانح عن كل عملية بيع أو تقديم خدمات داخل النطاق الإقليمي لأي من الممنوح لهم، أمّا الثاني : يتمثل في قيام المانح بضبط الحصريّة للشبكة، كما تبرز أهمية هذا المظهر في كونه يجعل من المانح حكماً بين الممنوح لهم في حالة تعددهم، فيحول دون تجاوز أيهم نطاقه الإقليمي على حساب الآخر. (3)

## 5- الالتزام برقابة الجودة الانتاجية :

يقع على عاتق المانح عبء مراقبة عمل الممنوح له وتوجيه الارشاد والنصائح له طيلة فترة العمل وذلك كله لضمان جودة الانتاج ومدى تطابقها للمواصفات المطلوبة والمحددة وفقاً للعقد.

## 6- الالتزام بتقرير السياسة الدعائية والإعلامية :

ينفرد المانح بإعداد تقرير حول السياسة الدعائية للشبكة، وإذا قصر المانح في هذا الالتزام يتعرض للمسؤولية ( كأن يكون الإعلان كاذب، أو مضلل، كما ذهب بعض فقهاء القانون الفرنسي إلى امتداد المسؤولية أيضاً للممنوح له في حالة كان له يد في هذا التقصير كدورة في تنفيذ الإعلان، وذلك لاعتباره منفذاً لسياسة المانح. (4)

## 7- الالتزام بالضمان :

إذا قام المانح بجميع التزاماته السابقة من تزويد الممنوح له بالبضائع والسلع ودليل الإرشادات مع الاستمرار بالرقابة على آليه العمل، عندها يبدأ هذا الالتزام يلعب دوره بإقامة مسؤولية المانح عن كل خطأ في التصميم

أو التصنيع أو عن إخلال الممنوح له بمستوى الجودة، بحيث يمكن للمستهلك المتضرر من سوء الجودة أن يرجع على الممنوح له مع جواز اختصام المانح ايضاً، أو يرجع على المانح مباشرة فيما لو انقضت الشخصية القانونية للممنوح له.<sup>(1)</sup>

#### ب- التزامات الممنوح له (Franchisee) :

يترتب بموجب هذا العقد التزامات على عاتق الممنوح له و نلخصها بالتالي :

1- **التزام الممنوح بأداء المقابل ( النفقات والإتاوة ) :** إذا كان بموجب هذا العقد سوف يقوم المانح بمنحه الحق باستخدام العلامة والاسم والشعار الخاصين به مع اطلاعه على المعارف الفنية وتقديم المساعدة التقنية له، فكان لا بد من وجود مقابل سوف يلتزم الممنوح له بدفعه للمانح مقابل لكل ذلك ويتضمن : النفقات تعني الثمن من الاطلاع على أسرار المانح وكما تشمل النفقات الإدارية كرسوم التسجيل واستخراج التراخيص بالإضافة إلى الإتاوة ( الضريبة ) التي تدفع مقابل انضمامه لشبكة الفرانشيز وتكون من خلال تقديم جزء أرباحه في صورة أقساط دورية تدفع طيلة مدة العقد.<sup>(2)</sup>

#### 2- الالتزام بالسرية، وعدم المنافسة :

على الممنوح له الالتزام بالمحافظة على السرية عن الأسرار التجارية والصناعية التي اطلعه عليها المانح بموجب العقد وذلك تحت طائلة المسؤولية في حالة افشاء تلك الأسرار بفسخ العقد وطلب التعويض عن الأضرار، كما يلزم هذا الالتزام شرط آخر يتعهد بالالتزام به الممنوح له وهو عدم المنافسة في حالة إنهاء العقد أو انتهائه<sup>(3)</sup>، علماً ان الانهاء يختلف عن الانتهاء لكون الإنهاء يأتي في حالة كانت مدة العقد لم تنتهي بعد ولكن رغب اطرافه بإنهائه لمبرر ما ( كفسخ، أو بطلان، أو بإرادتهم رغبة منهم بتقصير مدة العقد بإنهائه قبل حلول أجله )، أمّا الانتهاء يكون بمجرد انتهاء المدة الزمنية المحددة بالعقد.<sup>(4)</sup>

#### 3- الالتزام بمنح ترخيص بالتحسينات :

في كثير من الحالات يقوم الممنوح له بإدخال تحسينات على المحل الأصلي لعقد الفرانشيز فرأي الفقه في ذلك أنه إن امكن فصلهما كان له كامل السلطات الخاصة بالمالك كاملة، أمّا في حالة عدم إمكانية الفصل بينهما يتوجب عليه نقل هذه التحسينات للمانح بمنحه ترخيصاً باستغلال ذلك التطوير الذي توصل إليه.<sup>(5)</sup>

#### 4- الالتزام باحترام مستوى الجودة والالتزام بالضمان في مواجهة المستهلك النهائي :

الأصل أن تتضمن عقود البيع التي تتم بين الممنوح له والمستهلك النهائي بياناً يحدد الجهات الضامنة للمنتج وسلامة جودته ومدى تطابقه للمواصفات المعتمدة في عقد الفرانشيز، بحيث تمكن المستهلك من معرفه الجهة التي سوف يخاصمها في حالة ظهر نزاع او خلاف حول مدى تدني مستوى الجودة وسوء المنتج لكونه ملزم

باحترام مستوى الجودة وعليه فيمكن للمستهلك مخاصمة المانح او الممنوح له، ولكن ما هو مطبق عملياً على أرض الواقع هو جعل الممنوح له الضامن الوحيد في مواجهة المستهلك. (1)

**الفرع الثاني:- دور عقد نقل التكنولوجيا في تطوير العلامة التجارية وإيصالها للعالمية :**

**سيتم توضيح ذلك من خلال تقييم عقد الفرانشيز ( مزايا العقد وسلبياته ) :**

**أولاً :- مزايا عقد الفرانشيز :**

يعود نظام الفرانشيز على كلا المتعاقدين وعلى الصعيد الدولي بمجموعة من الفوائد والمزايا، تتمثل بما يلي :

• الفوائد والمزايا التي يُحققها نظام الفرانشيز للمانح :

1- تشجيع العلامات التجارية الوطنية (المحلية) إلى التوسع والانتشار السريع في الأسواق

المستهدفة دون تحمل تكاليف عالية .

2- توزيع السلع أو الخدمة بأسلوب محدد ومنظم.

3- إفادة المانح المادية من المبالغ التي تدفع له من الممنوح له.

4- إفادة المانح المادية من عملية تزويد محلات الممنوحين بالمواد، لأنه وفق شروط النظام

وللمحافظة على الجودة، فإن الممنوح يقوم بشراء معظم المواد من المانح الذي يستطيع أن

يوفرها بسعر منافس.

5- مديرو الوحدات التابعة له، هم في الواقع مالكون للمشروع وليسوا موظفين لديه، الأمر

الذي يدفعهم للحرص على نجاح المشروع، وتقديم مقترحات إيجابية لتحسين العمل، بهذا فإن

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

ورقابة ومخاطرة كبيرة بالاستثمار.

• الفوائد والمزايا التي يحققها نظام الفرانشيز للممنوح له :

1- إفادة الممنوح من اسم المانح وعلامته وشهرته وخبرته، مما يُعزز ثقة الزبائن بالممنوح.

وتهافتهم عليه بمجرد فتح أبوابه، بحيث يضمن له فرص نجاح شبه مؤكدة.

2- استقلال الممنوح له بوصفه مستثمراً ومالكاً للمشروع، كذلك تجنب الخسائر بحيث يضمن

النجاح كنتيجة طبيعية للدعم الفني والإداري والتسويقي، واسم الشهرة الذي يحصل عليه من

المانح.

3- إفادة الممنوح من قيمة المواد التي يوفرها المانح للممنوح، بأسعار تنافسية.

4- يفيد الممنوح من التدريب النوعي والمستمر المقدم من المانح، إذ يُجنبه الأخطاء، وتحقيق

كمية أكبر من الأرباح.

5- سهولة الحصول على تمويل من المؤسسات المالية، لثقتها في نجاح المشروع المجرى من قبل.

6- يتمتع الممنوح بحماية من المنافسة، إذ يحدد له منطقة جغرافية خاصة به.

• الفوائد والمزايا التي يُحقّقها نظام الفرانشيز على الصّعيد الدّولي :

1- يُعدّ نظام الفرانشيز من الحلول التي تساعد على الإنماء الاقتصادي والتجاري بالنسبة للجهة الممنوح لها، إذ يسهم هذا النوع من الاستثمار بتشغيل الأيدي العاملة المحلية، فيعد وسيلة - ناجحة لحل أزمة البطالة.

2- يقلل هذا النظام من نسب السيولة المتسربة للخارج، وزيادة الاستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وتحفيز الشركات المحلية لإعادة ترتيب أوراقها حتى تتمكن من المنافسة بما يرفع من جودة المنتج أو الخدمة التي تقدمها للمستهلك، هذا التطوير في المنتجات المحلية يسهم في اللجوء لتداول المنتج المحلي عوضاً عن البضائع المستوردة.

3- يسهم هذا النظام في تطوير الأيدي العاملة الوطنية، من خلال التدريب الذي تتلقاه في المشاريع المقامة، مما يساعد في رفع كفاءة القوى البشرية.<sup>(1)</sup>

**ثانياً : سلبيات عقد الفرانشيز :**

1- لقد هوجم عقد الفرانشيز بجملة من العيوب ومنها التي تظهر بسبب تعدد الممنوح لهم ضمن شبكة الفرانشيز على نحو قد يوحي باتحاد جهودهم في مواجهة هيمنة المانح التكنولوجية، ولكن الحقيقة غير ذلك لكون كل واحد منهم ينضم منفرداً إلى شبكة الفرانشيز وليس بشكل جماعي ويستمر بنشاطه دون أي صلة مباشرة بغيره، حتى إنّ ظروف مباشرة نشاطهم مختلفة نظراً لاختلاف أقاليمهم ومع تناقض مصالحهم، والذي يتعمد المانح تعميقه تختل المراكز الواقعية لجميع الممنوح لهم حيال المانح على نحو واضح وملموس.

2- كما عيب عليه أيضاً أنه عقد يتضمن اثار قانونية ولكن ثمرة هذه الآثار قد تغلب على جانب طرف دون الآخر، ويظهر ذلك واضحاً من خلال الخلل الذي يعترى حجم وطبيعة أداءات كل من الطرفين إذ يتحمل الممنوح له جميع الأعباء المالية الناتجة عن العملية الاستثمارية كاملة، في الوقت الذي يشاركه المانح بثمرتها من خلال فرض عليه دفع نفقات التسجيل والرسوم ودفع مبلغ الإتاوة بشكل دوري ومستمر طيلة مدة العقد.<sup>(2)</sup>

• **من التطبيقات العملية على عقد الفرانشيز :** في مصر أحدث عقد فرانشيز تم في عام 2016 م كان ( لمطاعم باب الحديد) المختصة بالوجبات والأطعمة حيث كانت سياسة الشركة المالكة لسلسله المطاعم

تهدف إلى الانتشار والتوسع في كافة مناطق جمهورية مصر العربية وكان لها ذلك بإبرام عقد فرانشير بعد سنة من بدئها لنشاطها التجاري<sup>(1)</sup>.

أما على الصعيد العالمي فقد اشتهرت 10 شركات بأنها تحمل أعلى قيمة لعقود الفرانشيز الخاصة بها وذلك بناءً على تصنيف موقع "موست لوكشوريس ليست"، حيث تعرض الشركات الناجحة امتيازات تجارية وبتكلفة عالية جداً بغرض الاستثمار في مختلف أنحاء العالم، وتكون هذه الامتيازات مربحة جداً للأشخاص الذين يمتلكونها بسبب جودة منتجاتها وخدماتها. وفقاً للتصنيف السابق الذكر جاء الترتيب كالتالي :

### 1- "Choice Hotels Internationals"

- مجموعة فنادق "تشويس" تعتبر من أكبر وأجح سلاسل الفنادق في العالم، إذ تتعاقد مع بعض العلامات التجارية المميزة الأخرى لتقديم أفضل الخدمات لعملائها.

- مجموعة الفنادق بدأت في ولاية ماريلاند بالولايات المتحدة عام 1939، وتقدر إيراداتها بنحو 650 مليون دولار.

- يتكلف شراء العلامة التجارية لسلسلة فنادق "تشويس" العالمية حوالي 14.6 مليون دولار، وهو ما يمكن أن يدر ربحاً كبيراً في المستقبل.

### 2 - "Amazing Spaces"

- شركة "أميزنج سبيسز" توفر مراكز تخزين هائلة في مختلف أنحاء العالم، ومبيعاتها السنوية تقدر بنحو 22 مليار دولار، وهدفها الرئيس هو توفير المزيد من الراحة والأمان بتكاليف منخفضة.

- تخضع جميع مراكز التخزين التابعة للشركة لأنظمة إنذار حديثة، وتوفر أماكن للتحميل.

- يتكلف شراء الامتياز التجاري لشركة "أميزنج سبيسز" 8.25 مليون دولار، ورسوم امتياز إضافية نسبتها 6% .

حيث جاءت تحتل المراتب التالية من المرتبة الثالثة إلى العاشرة شركات تمتاز بشهرة عالمية في مجال الأطفمة وهي :

3- "AMPM" ،

4- "Golden Corral"

5- "Bufflo Wild Wings Grill & Bar"

6- "Culver's"

7- "KFC Corp"

8- "Denny's Inc"

9- "Carl's Jr"

## 10- "Hardees" (1)

### الخاتمة

لقد توصلت هذه الدراسة إلى النتائج والتوصيات التالية:

أولاً: يمكن القول بأن الفرنشايز أو الامتياز التجاري يعتبر ملجأ للشركات الاستثمارية الكبرى والأفراد علي حد سواء، وبالنسبة للشركات فبدلاً من أن يتم افتتاح مشروع ما من نقطة الصفر، فهم يبحثون عن مشاريع ناجحة وفي نفس الوقت لديها حق الامتياز ويقومون بافتتاح هذه المشاريع في أماكن لم تصل إليها العلامة التجارية هذه.

ثانياً: يعتبر الفرنشايز بمثابة فرصة ذهبية لكل من يرغب في افتتاح مشروع مقتبساً من مشروع قائم بالفعل ونموذج عمل مجرب بالفعل، ولكن في مقابل شراء حق الامتياز التجاري من الشركة مانحة الامتياز، والتي بدورها ستحصل على نسبة من الأرباح بشكل مستمر وذلك طوال فترة اتفاقية أو عقد الامتياز، وبالنسبة للأفراد فيمكنهم البحث عن فرصة امتياز تجاري أيضاً فالأمر ليس مقصوراً على الشركات وحدها.

ثالثاً: صناعة الامتيازات التجارية أصبحت سوقاً عالمياً شديداً الضخامة تتمكن الشركات العالمية الكبرى عبره من الوصول إلى الأسواق المحلية ثم فتح آفاق جديدة لرواد ورائدات الأعمال وصغار المستثمرين، حيث تحرص أنظمة الدول على تحفيز رواد الأعمال على المستوى التنافسي كما أن عقد الامتياز يخلق فرصاً واعدة للاستثمار بنظام الامتياز التجاري.

من خلال النتائج السابقة الذكر فقد توصلت الباحثة في هذه الدراسة إلى التوصيات التالية :

أولاً: تحفيز أنشطة الامتيازات التجارية في الدول العربية وذلك عبر الاحتكام لإطار نظامي ينظم العلاقة بين صاحب الامتياز ومانحه مع التأكيد على ترسيخ مبدأ حرية التعاقد .

ثانياً: توفير الحماية اللازمة لمانح الامتياز وكذلك صاحب الامتياز خاصة، عند انتهاء اتفاقية الامتياز .

ثالثاً: مساعدة صاحب الإمتياز علي اتخاذ قرارات استثماريه صائبة عن طريق ضمان الإفصاح عن الحقوق والواجبات والمخاطر المتعلقة بفرص الامتياز .

رابعاً: الوصول الي مستوى جودة مرتفع للسلع والخدمات المعروضة بموجب عقد امتياز وكذلك ضمان استمرارها .

الملاحق

ملحق ( 1 )

قانون المنافسة غير المشروعة و الأسرار التجارية الأردني رقم 15 لسنة 2000م المنشور على

الصفحة 1316 من عدد الجريدة الرسمية رقم 4423 تاريخ 2000/4/2

ملحق ( 2 )

التنظيم القانوني لعقد نقل التكنولوجيا في قانون التجارة المصري رقم 17 لسنة 1999م

من المواد (72- 87)

الفصل الاول

ملحق (3)

نموذج عقدي من المجموعة الأولى لعقود تداول و تسويق التكنولوجيا

عقد الامتياز التجاري ( الفرانشيز)

نموذج من عقد نقل التكنولوجيا ( المعرفة الفنية )

المراجع

- د. صلاح الدين جمال الدين، عقود نقل التكنولوجيا، دار الفكر الجامعي الإسكندرية، 2004.
- د. سينوت حليم دوس، نقل التكنولوجيا، منشأة المعارف، الإسكندرية، الطبعة الأولى 2006.
- د. حسام محمد عيسى، نقل التكنولوجيا، دراسة في الآليات القانونية، الدولية للنشر، دار المستقبل العربي، 1987.
- د. وليد عودة الهمشري، عقود نقل التكنولوجيا الالتزامات المتبادلة والشروط التقييدية دراسة مقارنة، دار الثقافة للنشر عمان، 2009.
- د. مراد محمود الموحدة، المسؤولية المدنية في عقود نقل التكنولوجيا، دار الثقافة للنشر، 2010.
- د. جلال أحمد خليل، النظام القانوني لحماية الاختراعات ونقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، جامعة الكويت، 1983.
- د. سعيد يحيى، تنظيم نقل المعرفة التقنية، بين مشروع التقنين الدولي ومشروع القانون المصري، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1986
- د. محمد حسني عباس، الملكية الصناعية أو طريق الانتقال إلى عصر التكنولوجيا، مطبوعات المنظمة العالمية للملكية الفكرية، 1976.
- د. محسن شفيق، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، جامعة القاهرة، دار الكتاب الجامعي، 1984.
- د. حسام الدين الصغير، حماية المعلومات غير المفصح عنها، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005.
- د. نداء كاظم، الآثار القانونية لعقود نقل التكنولوجيا، دار وائل للنشر والتوزيع عمان، 2003، ط1.
- د. ابراهيم المنجى، عقد نقل التكنولوجيا "التنظيم القانوني لعقد نقل التكنولوجيا والتجارة الالكترونية"، منشأة المعارف الاسكندرية، 2014م، ط 2.

- د. محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية والمصرفية المجلد الأول ( عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا )، دار الثقافة عمان- الاردن، 2014م، ط2، ص23.
- د. صالح بن بكر الطيار، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، مركز الدراسات العربي الأوروبي، 1999.
- د. يعقوب فهد العبيد، التنمية التكنولوجية مفهومها ومتطلباتها، الدار الدولية للنشر والتوزيع، القاهرة، الطبعة الأولى.
- د. جميل قاسم جميل، نقل التكنولوجيا وعملية التنمية، وجهة نظر في الدول النامية، المنظمة العربية للعلوم الإدارية 1984 .
- د. عبد الحميد الشواربي، الالتزامات والعقود التجارية وفقاً لقانون التجارة رقم (17) لسنة 1999م، منشأة المعارف الاسكندرية.
- د. جلال وفاء محمدين، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا في ظل الجهود الدولية وأحكام نقل التكنولوجيا في قانون التجارة، دار الجامعة الجديدة للنشر - الإسكندرية، 2001 .
- السيد مصطفى أحمد أبو الخير، عقود نقل التكنولوجيا دراسة قانونية، دار إيتراك للنشر والتوزيع - القاهرة، الطبعة الأولى، 2007.
- د. سميحة القليوبي، شرح قانون التجارة المصري رقم (17) لسنة 1999، دار النهضة العربية - القاهرة، 2015، الطبعة السابعة.
- د. وفاء مزيد فالحوط، المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، منشورات الحلبي - لبنان، الطبعة الأولى، 2008
- د. محمد محسن إبراهيم النجار - عقد الامتياز التجاري - دراسة في نقل المعارف الفنية - دار الجامعة الجديدة للنشر - الإسكندرية الطبعة الأولى - عام 2001م
- د. صالح بن بكر الطيار -العقود الدولية لنقل التكنولوجيا - الطبعة الثانية - مركز الدراسات العربي الأوروبي - 1999م .
- د. جلال وفاء محمدين، الحماية القانونية للملكية الصناعية، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، 2004.
- المستشار إبراهيم سيد أحمد، عقد نقل التكنولوجيا فقهاً وقضاءً، دار الكتب القانونية ودار شتات للنشر والبرمجيات، مصر والإمارات، 2012 .
- د. عبد المنعم زمزم - عقود الفرنشايز بين القانون الدولي الخاص وقانون التجارة الدولية، دار النهضة العربية القاهرة، 2011 .
- د. سامي بديع منصور - عقد الفرنشيز ( الحماية القانونية للفرنشيزي في نظام القانون اللبناني ) - جامعة بيروت العربية - بيروت ( لبنان ) - المجلد الأول - تموز - 1998م.
- الرسائل لجامعية والأبحاث العلمية:

- د. سميحة القليوبي، عقود نقل التكنولوجيا، بحث مقدم إلى مؤتمر نقل التكنولوجيا بالقاهرة في الفترة من 19 - 25 شباط، تحت إشراف أكاديمية البحث العلمي والتكنولوجيا، مصر، 1983، ص 225.
- المحامي يونس عرب، عقود نقل التكنولوجيا والموقف من شروطها المقيدة للمنافسة وفقا للقوانين الأردني والمصري، بحث منشور على الإنترنت.
- د.كمال الدين اليناتوتي، التنمية والتنمية والبيئة في الوطن العربي مع إشارة خاصة لتنمية المناطق الجافة، ندوة تقييم نمو العلاقة بين العلم والتكنولوجيا والمجتمع في الدول النامية، مركز البحوث العلمية والتطبيقية، جامعة قطر - الدوحة، 1986.
- عبد الهادي كاظم ونظام جبار طالب - المعرفة الفنية وأثرها في عقد الفرانشيز - مجلة جامعة بابل ( كلية القانون / جامعة القادسية ) - العلوم الإنسانية - مجلد 17- العدد 2- سنة 2009.
- د. نصره بوجمه سعدى، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق - جامعة القاهرة، 1987.
- أ. سعدون كريم جابر - رسالة ماجستير بعنوان ( النظام القانوني للعقود الخاصة - عقد نقل التكنولوجيا نموذجاً ) - الجامعة الإسلامية لبنان - كلية الحقوق - سنة 2014م.
- أ. رانيه نايف أحمد البزور - رسالة ماجستير بعنوان ( عقود نقل التكنولوجيا والشروط المقيدة وآثارها دراسة مقارنة ) - جامعة ال البيت - الأردن - عام 2011 م .
- د.ابراهيم المنجي، مرجع سابق، ص 8، وانظر أ.فراس عبد اللطيف سعيد الجيزاوي- رسالة ماجستير بعنوان (عقد نقل التكنولوجيا بين النظرية والتطبيق ) - جامعة آل البيت - الأردن- عام 2008م - ص6.
- د. ابراهيم قادم، الشروط المقيدة في عقود نقل التكنولوجيا ودورها في تكريس التبعية التكنولوجية على المستوى الدولي، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق - جامعة عين شمس، 2002.
- د. يوسف عبد الهادي خليل الإكياي، النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا في مجال القانون الدولي الخاص، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة الزقازيق، عام 1989.
- د. آمال زيدان عبد الله، الإلتزام بالسرية في عقود نقل التكنولوجيا دراسة مقارنة، رسالة دكتوراه جامعة أسيوط . 2008 .
- دعاء طارق بكر البشتاوي - عقد الفرانشيز وآثاره - رسالة ماجستير - جامعة النجاح الوطنية - نابلس ( فلسطين ) - سنة 2008 م- ص 24-26.
- د. صالح بن عبد الله بن عطف العوفي - المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية - مركز البحوث والدراسات الإدارية - المملكة العربية السعودية - عام 1988م .
- القوانين و المذكرات الإيضاحية :**
- قانون التجارة المصري رقم (17) لسنة 1999م.
- المذكرة الإيضاحية للقانون التجاري المصري

قانون المنافسة غير المشروعة و الأسرار التجارية الأردني رقم 15 لسنة 2000م

قانون التجاري الأردني رقم 12 لسنة 1966م وتعديلاته

قانون العلامات التجارية لسنة 1952م وتعديلاته

نظام الإمتياز التجاري السعودي مرسوم ملكي رقم /22بتاريخ 1441/2/9هـ الموافق 2019/10/08

المواقع الإلكترونية :

وكيبديا الموسوعة الحرة - المرجع نفسه - رابط الكتروني

[https://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%AD%D9%82\\_%D8%A7%D9%84%D8%A7%D9%85%D8%AA%D9%8A%D8%A7%D8%B2](https://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%AD%D9%82_%D8%A7%D9%84%D8%A7%D9%85%D8%AA%D9%8A%D8%A7%D8%B2)

[D9%85%D8%AA%D9%8A%D8%A7%D8%B2](https://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%AD%D9%82_%D8%A7%D9%84%D8%A7%D9%85%D8%AA%D9%8A%D8%A7%D8%B2)

تاريخ المشاهدة 2016/8/7 الساعة 8 pm.

موقع الاتحاد الدولي لحقوق الامتياز ( الفرانشيز ) - رابط الموقع الالكتروني :

<http://www.franchise.org/>، وانظر ايضاً بنفس الموضوع موقع الاتحاد الامريكي لحقوق الامتياز (

للفرانشيز ) رابط الكتروني : <https://www.aafd.org/>

موقع الكتروني بعنوان كل ما تريد معرفته عن حق الامتياز ( الفرانشيز ) - منتدى شبكة قانوني الأردن

رابط :

<http://www.lawjo.net/vb/showthread.php?22173-%D9%83%D9%84-%D9%85%D8%A7-%D8%AA%D8%B1%D9%8A%D8%AF-%D9%85%D8%B9%D8%B1%D9%81%D8%AA%D9%87-%D8%B9%D9%86-%D8%AD%D9%82-%D8%A7%D9%84%D8%A7%D9%85%D8%AA%D9%8A%D8%A7%D8%B2-%D8%A7%D9%84%D9%81%D8%B1%D9%86%D8%B4%D8%A7%D9%8A%D8%B2>

[-%D9%85%D8%B9%D8%B1%D9%81%D8%AA%D9%87-%D8%B9%D9%86-%D8%AD%D9%82-](http://www.lawjo.net/vb/showthread.php?22173-%D9%83%D9%84-%D9%85%D8%A7-%D8%AA%D8%B1%D9%8A%D8%AF-%D9%85%D8%B9%D8%B1%D9%81%D8%AA%D9%87-%D8%B9%D9%86-%D8%AD%D9%82-%D8%A7%D9%84%D8%A7%D9%85%D8%AA%D9%8A%D8%A7%D8%B2-%D8%A7%D9%84%D9%81%D8%B1%D9%86%D8%B4%D8%A7%D9%8A%D8%B2)

[-%D8%A7%D9%84%D8%A7%D9%85%D8%AA%D9%8A%D8%A7%D8%B2-](http://www.lawjo.net/vb/showthread.php?22173-%D9%83%D9%84-%D9%85%D8%A7-%D8%AA%D8%B1%D9%8A%D8%AF-%D9%85%D8%B9%D8%B1%D9%81%D8%AA%D9%87-%D8%B9%D9%86-%D8%AD%D9%82-%D8%A7%D9%84%D8%A7%D9%85%D8%AA%D9%8A%D8%A7%D8%B2-%D8%A7%D9%84%D9%81%D8%B1%D9%86%D8%B4%D8%A7%D9%8A%D8%B2)

[-D8%A7%D9%84%D9%81%D8%B1%D9%86%D8%B4%D8%A7%D9%8A%D8%B2](http://www.lawjo.net/vb/showthread.php?22173-%D9%83%D9%84-%D9%85%D8%A7-%D8%AA%D8%B1%D9%8A%D8%AF-%D9%85%D8%B9%D8%B1%D9%81%D8%AA%D9%87-%D8%B9%D9%86-%D8%AD%D9%82-%D8%A7%D9%84%D8%A7%D9%85%D8%AA%D9%8A%D8%A7%D8%B2-%D8%A7%D9%84%D9%81%D8%B1%D9%86%D8%B4%D8%A7%D9%8A%D8%B2)

[-D8%A7%D9%84%D9%81%D8%B1%D9%86%D8%B4%D8%A7%D9%8A%D8%B2](http://www.lawjo.net/vb/showthread.php?22173-%D9%83%D9%84-%D9%85%D8%A7-%D8%AA%D8%B1%D9%8A%D8%AF-%D9%85%D8%B9%D8%B1%D9%81%D8%AA%D9%87-%D8%B9%D9%86-%D8%AD%D9%82-%D8%A7%D9%84%D8%A7%D9%85%D8%AA%D9%8A%D8%A7%D8%B2-%D8%A7%D9%84%D9%81%D8%B1%D9%86%D8%B4%D8%A7%D9%8A%D8%B2)

[\(%D8%A7%D9%84%D9%81%D8%B1%D9%86%D8%B4%D8%A7%D9%8A%D8%B2](http://www.lawjo.net/vb/showthread.php?22173-%D9%83%D9%84-%D9%85%D8%A7-%D8%AA%D8%B1%D9%8A%D8%AF-%D9%85%D8%B9%D8%B1%D9%81%D8%AA%D9%87-%D8%B9%D9%86-%D8%AD%D9%82-%D8%A7%D9%84%D8%A7%D9%85%D8%AA%D9%8A%D8%A7%D8%B2-%D8%A7%D9%84%D9%81%D8%B1%D9%86%D8%B4%D8%A7%D9%8A%D8%B2)

[8%B2](http://www.lawjo.net/vb/showthread.php?22173-%D9%83%D9%84-%D9%85%D8%A7-%D8%AA%D8%B1%D9%8A%D8%AF-%D9%85%D8%B9%D8%B1%D9%81%D8%AA%D9%87-%D8%B9%D9%86-%D8%AD%D9%82-%D8%A7%D9%84%D8%A7%D9%85%D8%AA%D9%8A%D8%A7%D8%B2-%D8%A7%D9%84%D9%81%D8%B1%D9%86%D8%B4%D8%A7%D9%8A%D8%B2)

منتدى هوامير البورصة السعودية - رابط :

تاريخ <http://www.hawamer.com/vb/showthread.php?t=1111324>،

المشاهدة : 2016/8/8م - 6pm.

اسم مكتب تأجير سيارات مقره في أوروبا، تأسس عام 1997م، انظر رابط الكتروني بهذا الشأن:

[https://www.europcar.com/?&xtor=SEC-1401-GOO-](https://www.europcar.com/?&xtor=SEC-1401-GOO-%5BBrand+Misspells%5D-%5BBrand_Middle+East_All_Exact_Misspells%5D-%5Bs%5D-%5Beuro)

[%5BBrand+Misspells%5D-%5BBrand\\_Middle+East\\_All\\_Exact\\_Misspells%5D-](https://www.europcar.com/?&xtor=SEC-1401-GOO-%5BBrand+Misspells%5D-%5BBrand_Middle+East_All_Exact_Misspells%5D-%5Bs%5D-%5Beuro)

[%5Bs%5D-%5Beuro](https://www.europcar.com/?&xtor=SEC-1401-GOO-%5BBrand+Misspells%5D-%5BBrand_Middle+East_All_Exact_Misspells%5D-%5Bs%5D-%5Beuro)

اسم مكتب تأجير سيارات تأسس عام 1946م من قبل شخص Warren Avis، تأسس في الولايات المتحدة الأمريكية و تم افتتاح مكاتب له في اوروبا عام 1956م، انظر رابط الكتروني بهذا الشأن :

<https://www.hertz.com/rentacar/rental-car-deals>

تأسس فندق الهيلتون عام 1954م وبدأ بالانتشار والتوسع عالمياً عام 1964م انظر رابط الكتروني :

<https://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%87%D9%8A%D9%84%D8%AA%D9%88%D9%86>

بدأ فندق الشيراتون بالظهور عام 1937م ولقد كان بدأ اول انتشار له عام 1945م بمدينة نيويورك انظر رابط :

[https://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%81%D9%86%D8%A7%D8%AF%D9%82\\_%D9%88%D9%85%D9%86%D8%AA%D8%AC%D8%B9%D8%A7%D8%AA\\_%D8%B4%D9%8A%D8%B1%D8%A7%D8%AA%D9%88%D9%88](https://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%81%D9%86%D8%A7%D8%AF%D9%82_%D9%88%D9%85%D9%86%D8%AA%D8%AC%D8%B9%D8%A7%D8%AA_%D8%B4%D9%8A%D8%B1%D8%A7%D8%AA%D9%88%D9%88)

وكيبديا الموسوعة الحرة - حق الفرانثيز - رابط الكتروني :

[https://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%AD%D9%82\\_%D8%A7%D9%84%D8%A7%D9%85%D8%AA%D9%8A%D8%A7%D8%B2](https://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%AD%D9%82_%D8%A7%D9%84%D8%A7%D9%85%D8%AA%D9%8A%D8%A7%D8%B2)

عقد فرانشيز لمطاعم باب الحديد في مصر بقيمة 50 ألف جنية - رابط الكتروني :

<http://www.dotmsr.com/details/%D9%81%D9%8A%D8%AF%D9%8A%D9%88-%D9%81%D8%B1%D9%86%D8%B4%D8%A7%D9%8A%D8%B2-%D9%85%D8%B7%D8%A7%D8%B9%D9%85-%D8%A8%D8%A7%D8%A8-%D8%A7%D9%84%D8%AD%D8%AF%D9%8A%D8%AF-%D8%A8%D9%8050-%D8%A3%D9%84%D9%81-%D8%AC%D9%86%D9%8A%D9%87>

موقع الكتروني بعنوان أرقام - يتضمن أعلى 10 امتيازات بالعالم - رابط الكتروني:

<http://www.argaam.com/ar/article/articledetail/id/427590>

تاريخ المشاهدة 2016/8/9م، am12

وكيبديا الموسوعة الحرة - حق الامتياز التجاري ( الفرانثيز ) - رابط الكتروني:

[https://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%AD%D9%82\\_%D8%A7%D9%84%D8%A7%D9%85%D8%AA%D9%8A%D8%A7%D8%B2](https://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%AD%D9%82_%D8%A7%D9%84%D8%A7%D9%85%D8%AA%D9%8A%D8%A7%D8%B2)