



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة عباس لغرور -خنشلة-
كلية الحقوق والعلوم السياسية



نيابة العمادة للدراسات والمسائل
المرتبطة بشؤون الطلبة

قسم: الحقوق

عقد الإمتياز التجاري " الفرانثيز "

مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر (ل.م.د) في الحقوق

تخصص: قانون خاص معمق

إشراف الأستاذة:

- د. بولقواس سناء

إعداد الطلبة:

- بن زعيم غنية فيروز

- لشخب فؤاد

لجنة المناقشة

الاسم واللقب	الرتبة العلمية	الجامعة الاصلية	الصفة
قصوري رفيقة	استاذ التعليم العالي	جامعة عباس لغرور -خنشلة-	رئيسا
بولقواس سناء	أستاذ محاضر -أ-	جامعة عباس لغرور -خنشلة-	مشرفا ومقررا
رمضاني السبتي	أستاذ محاضر -أ-	جامعة عباس لغرور -خنشلة-	عضوا ممتحنا

السنة الجامعية: 2022/2021

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
الْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي
خَلَقَ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضَ
وَالَّذِي يُضَوِّبُ الْمَوْتِ
وَالَّذِي يُضَوِّبُ الْمَوْتِ
وَالَّذِي يُضَوِّبُ الْمَوْتِ

سنة ١٤٣٠
م

{ لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا لَهَا مَا كَسَبَتْ وَعَلَيْهَا مَا اكْتَسَبَتْ رَبَّنَا لَا
تُؤَاخِذْنَا إِنْ نَسِينَا أَوْ أَجْطَأْنَا رَبَّنَا وَلَا تَحْمِلْ عَلَيْنَا إِمْرًا كَمَا حَمَلْتَهُ عَلَى الَّذِينَ
مِنْ قَبْلِنَا رَبَّنَا وَلَا تُحَمِّلْنَا مَا لَا طَاقَةَ لَنَا بِهِ وَاعْفُ عَنَّا وَارْحَمْنَا أَنْتَ
مَوْلَانَا فَانصُرْنَا عَلَى الْقَوْمِ الْكَافِرِينَ }

سورة البقرة الآية: 286



الشكر والعرفان

بعد الحمد لله سبحانه وتعالى العلي العظيم جل في علاه والثناء عليه الذي
وفقني لإنجاز هذا العمل المتواضع.

يسعدني أن أتقدم بأخلص عبارات الشكر والتقدير والعرفان لكل من ساهم
في هذا العمل وأخرجه إلى النور وأخص بالذكر

الأستاذة الفاضلة "بولقواس سناء" التي لم تبخل عليا بنصائحها وتوجيهاتها
وملاحظاتها القيمة.

إلى الاساتذة المحترمين أعضاء اللجنة لقبولهم مناقشة هذا العمل المتواضع.

مَقَامَة

مع تطور الاعمال التجارية حول العالم، أصبح هدف التوسع وإيجاد أسواق جديدة للمنتجات من أولويات المستثمرين والشركات، وقد ساهمت سهولة الاتصال ونقل المعرفة والتطور التشريعي في حفظ الملكية الفكرية في تشجيع الشركات على التمدد خارج مناطقها الجغرافية الاصلية، حيث بدأت في فتح فروع لها تحت إشرافها المباشر في بعض الأسواق المختارة، وضمت تحت مظلتها عدد من الوكلاء والممثلين لها في تلك الأسواق، ومع التطور السريع في عالم التجارة وطغيان العولمة على أساليب الاعمال والاستهلاك، ظهرت عدد من الأساليب التي تساهم في الدخول إلى أسواق جديدة من خلال العلامات والاسماء التجارية المملوكة لأصحابها في ادنى درجات المخاطر والتكاليف، ومن هذه الأساليب: عقد الامتياز التجاري.

يعد هذا الأخير من العقود المهمة والمستحدثة في الحياة التجارية والاقتصادية، الذي شاع استعماله في العديد من الدول، لما يمثله هذا العقد من وسيلة ناجعة لنقل المعرفة الفنية والمشاريع الإنتاجية، فهو نتيجة للتطور الاقتصادي الذي رافقه التطور التكنولوجي، بأسلوب يحقق أهداف المتعاقدين، وبالتالي فهو يخدم الطرفين، حيث يوفر لمانح عقد الامتياز التجاري فرصة ممتازة للانتشار السريع، دون أن يشكل ذلك عبئا ماليا على نفقاته الرأسمالية، كذلك يوفر له فرصة الوصول للأسواق بسرعة.

وبالمقابل يكون هذا العقد وسيلة لجذب الاستثمارات التي تجلب التكنولوجيا المتقدمة، ووسيلة لتطوير اليد العاملة الوطنية، والتقليل من نسب السيولة المتسربة للخارج، وزيادة الاستثمار في المشاريع والمبنية على العلامات التجارية الناجحة، والعمل على عدم إضرار بالمنتجات الوطنية، وتحفيز الشركات المحلية لإعادة ترتيب أوراقها حتى تتمكن من المنافسة بما يرفع من قيمة منتجها المقدم للمستهلك.

1. أهمية الموضوع:

بناء على ما تقدم، تتضح أهمية اختيارنا لموضوع: "عقد الامتياز التجاري" في:

- يعتبر ملجأ للشركات الاستثمارية الكبرى والأفراد على حد سواء.
- أداة تساعد على الإنماء الاقتصادي.
- تقوم فكرته على وجود نشاط اقتصادي ناجح.

2. أسباب اختيار الموضوع:

ومن الأسباب التي دعتنا إلى اختيار الموضوع ما يلي:

- الرغبة في التعرف على موضوع عقد الامتياز التجاري نظراً لما حققه من نجاحات بالغة في التجارة.
- غموض عقد الامتياز التجاري من حيث طبيعته وهذا ما أدى إلى طرح مشكلات قانونية.
- محاولة تقديم رؤية قانونية لهذا العقد المعاصر.

3. إشكالية الموضوع:

إن الخوض في موضوع عقد الامتياز التجاري يثير العديد من التساؤلات سنحاول الإجابة عليها من هذا البحث.

والسؤال الرئيسي الذي يطرح نفسه هو: في ماذا يتمثل النظام القانوني الذي يحكم

عقد الامتياز التجاري؟

وللإجابة على هذه الإشكالية الأساسية وجب علينا الإجابة على مجموعة من الأسئلة

الفرعية، أهمها:

- ما مفهوم عقد الامتياز التجاري؟
- ما هي الطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري؟

- ما هو الإطار القانوني لعقد الامتياز التجاري؟
- ما هي الآثار المترتبة على عقد الامتياز التجاري؟

4. أهداف الموضوع:

تهدف دراستنا لهذا الموضوع إلى:

- الإجابة على الإشكاليات المطروحة.
- إثراء المكتبة بمرجع يتناول موضوع مهم وهو عقد الامتياز التجاري، ليكون مفتاحاً لدراسات أخرى فيه أو في عنصر منه.
- بيان أهم المبادئ الأساسية الواجب مراعاتها عند صياغة هذا العقد.

5. المنهج المتبع:

اعتمدنا في دراستنا على المنهج التحليلي، حيث انه من انسب المناهج البحثية لتحقيق أهداف الدراسة، حيث يتم من خلاله تحليل المصادر الأولية والثانوية من كتب ومقالات وبحوث منشورة ورسائل جامعية لتوضيح الخلفية العلمية لهذه الدراسة، وكذلك تحليل النصوص المنظمة للامتياز لاستخلاص أهم العناصر المكونة لعقد الامتياز التجاري.

كما استندنا في دراستنا إلى المنهج التاريخي في جزئية من المبحث، للوقوف على أهم المراحل التاريخية التي شهدتها عقد الامتياز التجاري.

6. الدراسات السابقة:

ومن بين الدراسات التي اطلعت عليها، والتي لها صلة بالموضوع:

"عقد الامتياز التجاري" وهي مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون الخاص، من إعداد الطالبين: حنين عبد الوهاب وابن مبارك عبد الباري، وهي دراسة شملت عناصر مماثلة للعناصر التي تطرقنا إليها نحن في بحثنا.

" عقد الامتياز التجاري -الفرانشيز-"، وهي مذكرة تكميلية لنيل شهادة الماستر شعبة الحقوق، تخصص قانون الأعمال، من إعداد الطالب: **خلفاوي توفيق**، وهي دراسة تناولت معظم العناصر التي اعتمدنا عليها هي كذلك في دراستنا، غير أنها في الآثار المترتبة على عقد الامتياز التجاري تطرقوا إليها باختصار، مع أنها عنصر مهم وجب التفصيل فيه أكثر.

7. الصعوبات:

ومن بين الصعوبات التي واجهتنا في عمل هذا البحث:

- **حدائثة الموضوع:** فعقد الامتياز التجاري يعتبر من العقود الحديثة وعليه فإن التعامل في نطاق هذا العقد مازال محدوداً.
- صعوبة حصر موضوع عقد الامتياز التجاري وذلك راجع إلى شمولية وتشعب فروعه.

8. خطة الموضوع:

من خلال الإشكالية السابقة تم الاعتماد على خطة ثنائية تضمنت فصلين، الأول تحت عنوان: "الإطار المفاهيمي لعقد الامتياز التجاري"، تناولنا فيه مبحثين: الأول: " مفهوم عقد الامتياز التجاري"، والثاني: " الطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري"، أما الفصل الثاني فجاء بعنوان: "الإطار القانوني لعقد الامتياز التجاري"، تم تقسيمه إلى مبحثين، تناولنا في الأول: "التزامات أطراف عقد الامتياز التجاري"، والثاني: "انقضاء عقد الامتياز التجاري".

وخلصت الدراسة إلى خاتمة تضمنت نتائج وتوصيات (مقترحات).

الفصل الأول

الإطار المفاهيمي لعقد

الإمتياز التجاري

تمهيد:

أدى تطور الحياة الاقتصادية نتيجة التقدم العلمي والتكنولوجي، إلى نشأة ظواهر تجارية غير مألوفة من قبل، قائمة على مبادئ عديدة مثل: حرية التجارة والصناعة، احترام المنافسة بين التجار...، هذا ما دفع إلى توسيع شبكات المعاملات بين الاقتصاديين، سواء على المستوى المحلي أو الدولي.

مما عرف أنماط ومسميات جديدة من العقود، تنشأ من تراكم أكثر من عقد، ليظهر في النهاية نظاما عقديا جديدا لم يعتد عليه الفقه أو تتناوله التشريعات بالتنظيم.

من أكثر العقود الحديثة أهمية، التي بدأ انتشارها منذ النصف الثاني من القرن العشرين، هو عقد الامتياز التجاري والذي أطلق عليه مصطلح عقد الفرانشيز.

وهو موضوع دراستنا الآن، حيث خصصنا **الفصل الأول** في الإطار المفاهيمي لعقد الامتياز التجاري، تم تقسيمه إلى مبحثين اثنين، **الأول**: مفهوم عقد الامتياز التجاري، تضمن مطلبين، **والمبحث الثاني**: الطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري، تضمن كذلك مطلبين.

المبحث الأول: مفهوم عقد الامتياز التجاري

إن من الأسباب التي أدت إلى ظهور عقد الامتياز التجاري كغيره من العقود الحديثة، التطور الاقتصادي الذي رافق التطور التكنولوجي وحلول عصر العولمة، وسنحاول من خلال هذا المبحث تحديد مفهوم عقد الامتياز التجاري، ذلك من خلال تقسيمه إلى **مطلبين**، الأول تضمن: تعريف عقد الامتياز التجاري، **والثاني**: خصائص عقد الامتياز التجاري.

المطلب الأول: تعريف عقد الامتياز التجاري وتطوره التاريخي

رغم اشتراك كل العقود في كونها اتفاقاً بين طرفين أو أكثر، يهدف إلى إحداث آثار قانونية من التزامات وحقوق، إلا أن كل عقد ينفرد بتعريف خاص يميزه عن غيره من العقود الأخرى، سواء من حيث الأطراف أو الغرض المراد تحقيقه¹، أو من حيث التطور التاريخي الخاص به.

فحداثة عقد الامتياز التجاري، أدت إلى عدم وجود تعريف تشريعي موحد له، وهذا ما فتح الباب أمام القضاء لمحاولة تعريفه عند عرض أي منازعة بشأنه، كما دفع ذلك الفقهاء للاجتهاد من أجل التوصل إلى تعريف جامع مانع له.

ولدراسة تعريف عقد الامتياز التجاري وتطوره التاريخي، قسمنا المطلب إلى فرعين، الأول تحت عنوان: تعريف عقد الامتياز التجاري، **والثاني**: التطور التاريخي لعقد الامتياز التجاري.

¹ حنين عبد الوهاب، ابن مبارك عبد الباري، عقد الامتياز التجاري، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون الخاص، جامعة أحمد درارية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، أدرار، 2016-2017، ص 6.

الفرع الأول: تعريف عقد الامتياز التجاري

يعد عقد الامتياز التجاري من العقود الحديثة التي ظهرت في بدايات هذا القرن، وتحديداً في النصف الثاني منه، إلا أنه ظل غير واضح المعالم، وذهبت الأنظمة القانونية لمختلف الدول إلى تفسيره وتطبيقه، بما يتماشى مع الأحكام الوطنية التابعة لها.

فحاولت مؤسسات دولية إيجاد تعريف ونظام قانوني منضبط لهذا العقد لأهميته البالغة، وبخاصة بعد ظهور منظمة التجارة العالمية، ومن هذه المؤسسات المعهد الدولي لتوحيد قواعد القانون الخاص التابع للأمم المتحدة، الذي أعد دراسة حول هذا العقد عام 1986.¹ كما جاءت بعض التعاريف القانونية والقضائية له، إضافة إلى التعاريف الفقهية.

أولاً: التعريف القانوني لعقد الامتياز التجاري

بما أن هذا العقد أوجدته التطورات الاقتصادية في الدول، وحرية التجارة الداخلية والخارجية، نجد أن الممارسة الميدانية والواقعية لهذا العقد جاءت سابقة عن تنظيمه تشريعاً في معظم الدول، وهذا مما دفع بغالبية المشرعين لتنظيم أحكام هذا العقد غافلين عن وضع تعريف له.²

رغم هذا هناك بعض التشريعات التي حاولت ضبط تعريف شامل لهذا العقد، منها اللجنة الفيديرالية لسنة 1979م وللائحة الوزارية الفرنسية الصادرة في 29 / 12 / 1937.

رغم رواج عقد الامتياز التجاري كغيره من عقود الترخيص وعقود نقل التكنولوجيا نفس القصور الذي اعترى المنظومة وغالبية الدول العربية، مس أيضاً القانون الجزائري حيث لا يوجد أي تنظيم تشريعي لعقد الامتياز التجاري، ربما السبب راجع لتأخر انتشار هذا

¹ توفيق خلفاوي، عقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، جامعة العربي بن مهيدي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، أم البواقي، 2014-2015، ص 9.

² ياسر سيد الحديدي، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة عين شمس، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، القاهرة، 2006، ص 24.

النوع من العقود في السوق الاقتصادية الجزائرية إلى غاية التسعينات، عند تبنيها نظام حرية التجارة والصناعة.¹

ثانيا: التعريف القضائي لعقد الامتياز التجاري

عرفته محكمة الدرجة الأولى في بيروت، بالقضية أساس 28 قرار 96 لعام 1992، بأنه: "اتفاق يحصل عادة بين تاجر أو صناعي يتعاطى تجارة الجملة وبين شخص يتعاطى أو يرغب بتعاطي تجارة المفرق بصورة مستقلة ولحسابه الخاص، فتعتمد الشركة إلى تسهيل تكوين مركز، أو محل تجاري يكون ملكا للتاجر، وتعطيه حق بيع بضاعة من ماركة مشهورة وحق استعمال هذه الماركة والاسم التجاري في محله على أن يتمتع التاجر عن بيع بضاعة أخرى مزاحمة لهذه الماركة".²

فعقد الامتياز التجاري من المصطلحات الحديثة في الفقه القانوني العربي ومألوفاً كثيراً في الفقه الأجنبي، وهو يمثل بصورة مبسطة، نقل أحد الأشخاص ما يملكه من حقوق ملكية فكرية - معرفة فنية وعلامة تجارية - حققت له شهرة في الأنشطة والاستثمارات الخاصة به، إلى شخص آخر لاستخدامها في نشاط مماثل للاستفادة، مما حققه المشروع الأول من شهرة.³

فييري القضاء الفرنسي أن عقد الامتياز التجاري هو الذي بموجبه يضع المانح تحت تصرف الممنوح له اسمه التجاري، بالإضافة إلى الأحرف الأولى، والعلامة التجارية والمعرفة الفنية، ومجموعة من السلع أو خدمات يتم إنتاجها بطرق أصلية ومحددة، ويجري استغلال

¹ حنين عبد الوهاب، ابن مبارك عبد الباري، المرجع السابق، ص 7.

² ألاء أحمد شاهين، محمد فاروق أبو الشامات، مجلة جامعة الشارقة، التكيف القانوني لعقد الفرنشايز: دراسة مقارنة، ع1، المجلد 17، يونيو 2020، كلية الحقوق، جامعة دمشق، ص 419.

³ محمد سادات مرزوق، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، الجوانب القانونية لعقد الفرنشايز، ع 54، أكتوبر 2013، ص 494.

هذه العناصر باتباع طرق فنية وتجارية موحدة سبق تجربتها، ويجري اختبارها وضبطها باستمرار، وذلك بمعرفة المانح وتحت إشرافه.¹

ثانياً: التعريف الفقهي لعقد الامتياز التجاري

وقد عرف عقد الامتياز التجاري مجموعة تعاريف جاء بها الفقهاء، من بينها.

عرفه صلاح الدين جمال الدين أنه: "عبارة عن الصورة التقليدية لعقود نقل التكنولوجيا التي تبرمها الدول".²

كما اعتبره محمد محسن منصور، بمثابة عقد ايجار بين المانح والمتلقي، كما بين أن المتلقي لا يمكن له توزيع منتجات غير التي تحصل عليها بموجب هذا العقد، إلا إذا اقتضت الضرورة ذلك، وبعد موافقة المانح على ذلك، وذلك من أجل منع المتلقي منافسة المانح.³

من خلال التعريفات السابقة، يمكن تعريف عقد الامتياز التجاري على أنه: "عبارة عن عقد يلتزم بمقتضاه شخص يسمى المانح⁴، بالسماح لشخص آخر يسمى الممنوح له⁵، باستخدام العلامة التجارية وجميع الإشارات والرموز التجارية التابعة له، مع نقل المعرفة الفنية وتقديم المساعدات الفنية والتجارية له، في المقابل يلتزم الممنوح له بدفع رسوم دخول شبكة العقد

¹ دعاء طارق بكر البشتاوي، عقد الفرنشايز وآثاره، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، جامعة النجاح الوطنية، كلية الدراسات العليا، فلسطين، 2008، ص 21.

² صلاح الدين جمال الدين، عقود الدولة لنقل التكنولوجيا، دراسة في إطار القانون الدولي الخاص والقانون التجاري، دار النهضة العربية، القاهرة، 1996، ص 19.

³ محمد محسن منصور، العقود الدولية، د. ط، د. ج، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية - مصر، 2006، ص 24.

⁴ وهو الطرف المالك لسلعة أو منتج الذي يقوم بترخيص استعمال هذه الأخيرة لطرف آخر، بمقابل مادي متفق عليه في العقد، مقدمة في إدارة نظم الامتياز التجاري وأثر ذلك في تطور الشركات العربية، نشر بتاريخ 2006-10-14، الساعة

4 زوالا، الموقع: <http://www.jcci.org.sa>

⁵ وهو الطرف الذي يشتري حق الامتياز من المانح، بحيث يكون له حق تشغيل أنظمة المانح واستعمال اسمه التجاري، وفقا لما تم الاتفاق عليه في العقد، عقود الفرنشايز تعاني من فراغ تشريعي في الدول العربية، جريدة الوطن، ع 1829، 2

أكتوبر 2005، بتاريخ 2006-10-14، الساعة 6 زوالا، على الموقع: <http://www.Alwatan.com.sa>

والأقساط الشهرية المتفق عليها في العقد والالتزام بتطبيق المعرفة الفنية بحسب تعليمات المانح، وبأن يفتش أسرار المعرفة الفنية للغير وبعدم المنافسة أثناء سريان العقد.¹

الفرع الثاني: التطور التاريخي لعقد الامتياز التجاري

يشكل عقد الامتياز التجاري إحدى التقنيات الجديدة التي تحل محل بعض النشاطات التجارية بأشكالها التقليدية، فقد أعاد الأمريكيون استعمال هذا المصطلح الفرنسي الذي شاع استعماله في العصور الوسطى ثم طواه النسيان، كان ذلك في القرن العشرين، ثم ما لبث هذا المصطلح أن تبلور على المستويين الاقتصادي والقانوني وخاصة في الفترة التالية للحرب العالمية الثانية.²

أولاً: ظهور عقد الامتياز التجاري في الولايات المتحدة الأمريكية

في دراسة إحصائية لانتشار عقد الامتياز التجاري في الولايات المتحدة الأمريكية، أظهرت النتائج أن الولايات المتحدة هي الرائدة في هذا المجال، وصاحبة خبرة في هذا النظام، إذ أنه تم افتتاح محل يعمل كل 8 دقائق في كل يوم عمل، وأن حوالي 41 % من مبيعات السوق القطاعي على صعيد الولايات المتحدة، تباع من خلال الحملات الخاضعة لنظام هذا العقد.³

وفي هذا الصدد يقول الدكتور مروان يوسف بسيسو: "إن نظام الفرنشايز يسهم بحوالي 900 مليار دولار من قيمة الناتج المحلي الأمريكي سنوياً، كما وفرت هذه الصناعة حوالي 8 ملايين وظيفة تعمل في هذا القطاع الاقتصادي.

¹لقمان وحي فاروق، التوكيل التجاري، أسلوب ذكي للاستثمار، جريدة الوطن، ع 1516، 23 نوفمبر 2004، نشر في <http://www.Alwatan.com.sa>، الساعة 5 زوالاً، وعلى الموقع: 19-08-2006

²محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري -دراسة في نقل المعارف الفنية- د.ط، د.ج، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية-مصر، 2007، ص ص 7، 8.

³نعيم مغبغب، الفرنشايز-دراسة في القانون المقارن، د.ط، د.ج، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2006، ص ص 26، 27.

يُضيف في هذا السياق **طلال بادكوك** العضو في الجمعية الدولية للفرنشايز في أميركا: إن عدد الشركات المانحة للفرنشايز في العالم تزيد على 15 ألف شركة، مشيراً بذلك إلى أن الولايات المتحدة الأمريكية بها أكثر من 4 آلاف مانح للعقد.¹

لكن نجد أن هذا النوع من العقود برز بشكل واضح في الولايات المتحدة الأمريكية، في صناعة السيارات، إذ استعملت شركة **General motors**، هذه الطريقة خصيصاً لبيع سياراتها، هذا لأن التشريع الأمريكي كان يمنع عليها بيع منتجاتها بنفسها على أساس أنها سوف تمتلك حتماً مستودعات على كامل التراب الأمريكي.

لذا اضطر أصحاب العلامة التجارية، إلى منح أو التنازل على بعض الامتيازات لبيع منتجاتهم للتجار، وهي طريقة بيع غير مباشرة، مع ضمان تقديم خدمات بعد البيع للزبائن.

هكذا نسجت وتطورت علاقة وطيدة بين الصانع صاحب العلامة والبائع المستغل لها بحيث أن الأول، هو دائماً الذي يسيطر ويضع إستراتيجية تجارية لتطوير إنتاجه على أن يشهره على المستوى الوطني، لهذا فهو حريص كل الحرص على إبقاء وعلى المحافظة على مكانة وسمعة علامته التجارية، مما يبرر مراقبته لنوعية الخدمات المقدمة من طرف المستغل للعلامة، أما الثاني، فأسندت إليه مهمة الإشهار المحلي، ودعم سياسة الصانع (صاحب العلامة) خاصة وأن هذا الأخير يكونه تقنياً وتجارياً وقانونياً... إلخ، وينفذ بنود العقد بصفته مقاول حر وعلى حسابه ليتحمل في الأخير لوحده وبصفته الشخصية والفردية المخاطر.²

¹ دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 12.

² نسيم إنوجال، عقد الفرنشايز في القانون الجزائري، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في قانون المؤسسات، جامعة الجزائر 1، كلية الحقوق والعلوم الإدارية-ابن عكنون، ص 8.

ثانياً: ظهور عقد الامتياز التجاري في فرنسا

بدأ منتجو السيارات في فرنسا اللجوء إلى عقود الامتياز التجاري تهرباً من قوانين المنافسة، ثم ما لبث أن شاع استعمال هذا العقد في القطاعات الاقتصادية الأخرى، خاصة في الخدمات والتوزيع¹.

لقد تميز عقد الامتياز التجاري في فرنسا بمروره بثلاث مراحل:

1. **المرحلة الأولى:** مرحلة الانطلاق عام 1970، لقد تجمع في أوائل 1971 أربعة من المانحين وهم: **Rodier، Pronuptia، Levitan، Pingouin**، على إنشاء الفيدرالية للفرنشايز، ووضعوا له نظامه عام 1972 عرف بالنظام المناقبي. وفي عام 1975 ظهرت فكرة واضحة في فرنسا مفادها أن المؤسسات في الولايات المتحدة الأمريكية ستقوم باستثمارات واسعة في الأسواق الأوروبية.²
2. **المرحلة الثانية:** مرحلة التطور والازدهار عام 1980، فقد أخذ التطور الكبير ذروته عام 1980، وما أن حلّ عام 1987 حتى أحصي آلاف الشبكات.
3. **المرحلة الثالثة:** الكارثة عام 1990 لغاية عام 1988، زاد عدد المانحين بشكل كبير، وإن اتسمت تجارب بعضهم بصعوبات، فالأكثريّة كانت ناجحة، لكن هذا الانتشار السريع اعترضته صعوبات، فأخذ بالتراجع، فما أن أطل عام 1990 حتى بدأ العدّ العكسي، وبالرغم من صدور القوانين المرعية أخذ العقد يتراجع، وفي عام 1991 تقلّص العدد.³

¹ سبيل جلول، عقد الفرانشيز - موجبات العقود -، د.ط، د.ج، صادر للمنشورات الحقوقية، بيروت، 2001، ص 16.

² المرجع نفسه، ص 14.

³ نعيم مغيب، المرجع السابق، ص 29.

ثالثاً: ظهور عقد الامتياز التجاري في بعض الدول العربية

على صعيد الدول العربية، ظهر هذا النوع من العقود في لبنان عام 1973، مع شركة كنتاكي للدجاج المقلي، ثم شركة بيبسي كولا، وشركة هارد روك، وشركات بيتزا هات، وغيرها.

كما ظهر في المملكة العربية السعودية، فتظهر الدراسات أن هناك تجربة رائدة في هذا المجال، وهي مطاعم الطازج السعودية التي تمكنت من الانتشار محلياً وعالمياً، حيث وصلت أعمالها إلى أندونيسيا شرقاً، وأمريكا غرباً، وإلى معظم الدول العربية.¹

المطلب الثاني: خصائص عقد الامتياز التجاري

يُعد عقد الامتياز التجاري من العقود التي تقع في نطاقها ومعناها، بين عقود التوزيع وعقود الترخيص، وله خصائص تميزه عن غيره من العقود، وسيتم دراسة هذه الخصائص في الفروع الآتية:

الفرع الأول: عقد الامتياز التجاري عقد غير مسمى

تنقسم العقود من حيث التسمية عادة إلى عقود مسماة وعقود غير مسماة، تعرف الأولى بأنها العقود التي لم تنص عليها القانون، وورد لها اسم خاص يدل على موضوعها، وقررت لها أحكاماً تترتب على انعقادها، وذلك مثل عقد البيع والإجارة والهبة والشركة وغيرها.

بينما العقود الغير مسماة، هي التي لم تنص عليها الشريعة بخصوصها، ولم يرد لها أحكام خاصة بها، وتُعرف أحكامها بالرجوع إلى عموميات الشريعة وقواعد انعقاد العقود فيها.¹

¹ دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 14.

لذلك فلم تخص بعض التشريعات لعقد الامتياز التجاري باسم معين، ولم يضعو أحكاماً تنظمه لعدم انتشاره في التعامل، ولحدائته، ويترتب على اعتباره عقد غير مسمى، خضوعه للقواعد العامة التي تحكم العقود.²

الفرع الثاني: عقد الامتياز التجاري عقد معاوضة

عقد المعاوضة هو "العقد الذي يأخذ فيه المتعاقد مقابل ما أعطى" وعقد الامتياز التجاري عقد معاوضة، لأن كلاً من المتعاقدين يأخذ عوضاً عما أعطى، فالمناح يأخذ عوضاً مالياً، مقابل منح المتلقي حق استعمال اسمه، وعلامته التجارية، ومعارفه الفنية، كما أن المتلقي ينتفع بهذه الحقوق، مقابل مبلغ مالي متفق عليه يدفعه للمناح.³

الفرع الثالث: عقد الامتياز التجاري عقد زمني

العقود الزمنية هي العقود التي يكون الزمن عنصراً جوهرياً فيها، بحيث يكون له تأثير ملحوظ على تقدير محل العقد⁴، وعقد الامتياز التجاري يعد من عقود المدة بطبيعته، نظراً لأن تنفيذه يستغرق وقتاً يطول أو يقصر بحسب اتفاق الأطراف، فقد يتفق الأطراف على مدة محددة للعقد بحيث تعتبر عنصراً أساسياً في إبرامه وتنفيذه، وقد لا يتفق الطرفان على مدة محددة أو أجل معين ينتهي العقد بحلوله، فيضحي العقد غير محدد المدة، ويحق لأي من أطرافه إنهاؤه في أي وقت، وقد يتفق الطرفان على تقييد هذا الحق بشرط الإخطار المسبق بالرغبة في إنهاء العقد خلال مدة معينة⁵.

¹ حسام الدين خليل فرج محمد، عقد الامتياز التجاري، ط1، د.ج، دار ريم للنشر والتوزيع، لبنان، 2011، ص 73.

² دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 32.

³ حسام الدين خليل فرج محمد، المرجع السابق، ص 74.

⁴ أمين داوس، القانون المدني (مصادر الالتزام)، دراسة مقارنة، ط1، د.ج، دار الشروق للنشر والتوزيع، دون بلد نشر سنة 2004، ص 29.

⁵ حسام الدين خليل فرج محمد، المرجع السابق، ص 75.

الفرع الرابع: عقد الامتياز التجاري عقد إذعان

عقد الإذعان هو "العقد الذي لا يتم الاتفاق على شروطه والمساومة بين المتعاقدين، حيث يكون أحد المتعاقدين قوياً من الناحية الاقتصادية، يفرض إرادته على المتعاقد الآخر، ويفرض عليه شروطاً لا يملك مناقشتها، وعليه أن يتقبلها أو يرفضها؛ فإذا قبلها يكون ذلك تسليمًا بالشروط إلى مشيئته.¹

الفرع الخامس: عقد الامتياز التجاري يقوم على الاعتبار الشخصي

يقصد بالعقود التي تقوم على الاعتبار الشخصي، تلك العقود التي تلاحظ فيها شخصية المتعاقد على مستوى انعقاد العقد وتنفيذه. فالعقد يعتمد في قيامه وتنفيذه على شخصية المتعاقد ومدى الثقة فيه.²

وعقد الامتياز التجاري يعتمد إلى حد كبير على مفهوم الاعتبار الشخصي للمتعاقدين، فلا يتم إبرام العقد إلا بعد التأكد من وجود الصفات الشخصية اللازمة لتنفيذ العقد على الوجه المطلوب، والسبب في هذا يكمن في ماهية هذا العقد، وكونه يتضمن أسرار متمثلة في المعرفة الفنية، فلا يجوز منح المعرفة، إلا بعد التأكد من أن المسلمة إليه لن يفشيها للغير وسوف يستثمرها بأفضل السبل.

وفي عقد الامتياز التجاري يكون لهذه الفكرة مضمونها الخاص، ذلك المفهوم الذي يؤكد حقيقة المراكز الواقعية للأطراف، ومدى اختلاف الاستناد إليها بين المانح والممنوح له.³

¹ دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 33.

² حسام الدين خليل فرج محمد، المرجع السابق، ص 75.

³ حنين عبد الوهاب، ابن مبارك عبد الباري، المرجع السابق، ص 14.

الفرع السادس: عقد الامتياز التجاري عقد تجاري

يُعدّ عقد الامتياز عقداً تجارياً لكون الصفة الممنوحة للمانح أو الممنوح له تتوافق مع المستلزمات المطلوبة لصفة التاجر، كالقيام بصورة مستمرة في سبيل الربح. وعليه، فإن قواعد القانون التجاري تطبق على هذا العقد.¹

الفرع السابع: عقد الامتياز التجاري عقد محدد

العقد المحدد هو الذي يتحدد فيه وقت انعقاده مقدار الالتزامات التي يلتزم بها كل المتعاقدين، بصرف النظر عن التعادل في الالتزامات بينهما، وهذا واقع الحال في عقد الامتياز التجاري، إذ يتم تحديد التزامات كل فريق، ومقدار المنافع العائدة لكل منهما بخلاف عقد الغرر الذي يكون أحد الالتزامات موقوفاً على أمر مستقبلي غير محقق الوقوع، مثل عقد المقامرة والمراهنة.²

¹ دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 35.

² حسام الدين خليل فرج محمد، المرجع السابق، ص 74.

المبحث الثاني: الطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري

اقترحت أفكار مختلفة لبيان طبيعة عقد الامتياز التجاري، لما يمثله من وسيلة ناجعة لتمويل الاستثمارات والمشاريع وبأسلوب يحقق أهداف المتعاقدين، مع المحافظة على جودة المنتجات وسمعة العلامة التجارية.¹

فقد تم تقسيم هذا المبحث إلى مطلبين، جاء في الأول: التمييز بين عقد الامتياز التجاري وغيره من العقود المشتبهة به، أما في الثاني: الطبيعة الخاصة لعقد الامتياز التجاري.

المطلب الأول: التمييز بين عقد الامتياز التجاري وغيره من العقود المشتبهة به

يتسم عقد الامتياز التجاري بأنه يضم العديد من العقود بحيث يمكن أن يشكل كل عنصر من عناصره عقداً مستقلاً بذاته، حيث يشتمل على عقد بالترخيص باستعمال علامة تجارية، وعقد بيع أو تأجير آلات ومعدات معينة، وعقد توزيع منتجات معينة يتولى المرخص له تسويقها، وعقد بيع لبضائع صاحب العقد الامتياز التجاري، واتفاقات منظمة للإعلانات والدعاية المشتركة مع الأخير.²

ولهذا سوف نخصص هذا المطلب لبيان التمييز بين عقد الامتياز التجاري وغيره من العقود التي تشبهه به، وذلك في مجموعة من الفروع.

¹ ساسية عروسي، الطبيعة القانونية لعقد الفرانشيز، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم القانونية، تخصص قانون خاص، جامعة سطيف 2، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، 2015، ص 1.
² محمد سادات مرزوق، مرجع سابق، ص 550.

الفرع الأول: عقد الامتياز التجاري وعقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية

يعرف عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية بأنه: العقد الذي يجيز بموجبه مالك العلامة التجارية لشخص أو أكثر استخدامها، على كل أو بعض المنتجات أو الخدمات المسجلة عنها العلامة.¹

ويشتمل عقد الامتياز التجاري مع عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية في أن كليهما يتيح للمرخص له الحق في وضع علامة المرخص، على ما يقوم بإنتاجه من سلع وخدمات في الحدود المتفق عليها بمقتضى العقد، كم أن المرخص له في كليهما يتمتع بالاستقلال القانوني في مواجهة المرخص لأنه يعمل لحسابه وليس لحساب المرخص.

بيد أن عقد الامتياز التجاري يتميز عن عقد الترخيص في أنه يضم فضلا عن استخدام العلامة التجارية للمرخص، الحصول على استخدام المعرفة الفنية التي يعمل بها صاحب عقد الامتياز التجاري، وعلى هذا، فعقد الامتياز التجاري يتضمن عنصرا في العقد لا يتضمنه عقد الترخيص.²

ويذهب الفقه الفرنسي إلى أن عقد الامتياز التجاري، يجب أن يتضمن عنصرين أساسيين، هما:

1. الترخيص باستعمال العلامة التجارية.

2. تقديم المعرفة الفنية للممنوح له.³

الفرع الثاني: عقد الامتياز التجاري وعقد الوكالة التجارية

قبل التطرق لهذه التفرقة وبيان مواطن الاتفاق والاختلاف بين هذين العقدين لابد أن نعرف عقد الوكالة، بالنسبة للمشرع المصري تعرض في القانون القديم رقم 120 لسنة

¹ محمد بن، جلال وفاء: الحماية القانونية للملكية الصناعية، د.ط، د.ج، دار الجامعة الجديدة، د.س.ن، 2004، ص 118.

² محمد سادات مرزوق، المرجع السابق، ص ص 520، 521.

³ توفيق خلفاوي، مرجع سابق، ص 37.

1982م المتعلق بإصدار قانون لتنظيم أعمال الوكالة التجارية لتعريف الوكيل التجاري في المادة الأولى منه بقوله: " كل شخص طبيعي أو اعتباري يقوم بصفة معتادة دون أن يكون مرتبطا بعقد عمل أو عقد تأجير خدمات بتقديم العطاءات أو إبرام عمليات الشراء والبيع أو التأجير أو تقديم الخدمات باسم ولحساب المنتجين أو التجار أو الموزعين أو باسمه ولحساب هؤلاء".¹

من خلال التعريف نستنتج أن الوكيل دائما يقوم بإبرام عمليات لحساب الغير، سواء كان ذلك باسمه الخاص أو باسم الغير.

كما نجد المشرع الجزائري عمد إلى تعريف عقد الوكالة التجارية وذلك في المادة 34 من القانون التجاري الجزائري بنصها: " يعتبر عقد الوكالة التجارية اتفاقية يلتزم بواسطتها الشخص عادة بإعداد أو إبرام البيوع أو الشراءات، ويوجه عام جميع العمليات التجارية باسم ولحساب تاجر، والقيام عند الاقتضاء بعمليات تجارية لحسابه الخاص ولكن دون أن يكون مرتبطا بعقد اجازة الخدمات".²

أما القانون المدني الجزائري فعرف عقد الوكالة بموجب المادة 571 منه بقولها: " الوكالة أو الانابة هو عقد بمقتضاه يفوض شخص شخصا آخر للقيام بعمل شيء لحساب الموكل وباسمه".³

إذن نجد أن عقد الوكالة التجارية وعقد الامتياز التجاري يلتقيان في خاصية الاستقلالية القانونية بين أطرافهما، فالوكيل والموكل مستقلان قانونا مثل المانح والممنوح له.

¹ علي البارودي، العقود وعمليات البنوك التجارية، د.ط، د.ج، دار المطبوعات الجامعية، الاسكندرية، مصر، 1999، ص 37.

² الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق ل 26 سبتمبر سنة 1975، الذي يتضمن القانون التجاري، المعدل والمتمم.

³ الأمر رقم 75-58 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق ل 26 سبتمبر سنة 1975، المتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم.

الفرع الثالث: عقد الامتياز التجاري ووكالة العقود (التمثيل التجاري)

يمكن تعريف وكالة العقود بأنها "عقد بموجبه يلتزم شخص يتولى على وجه الاستمرار في منطقة نشاط معينة الحض على إبرام العقود لمصلحة العاقد الآخر، مقابل أجر، ويجوز أن تجاوز مهمة وكيل العقود مناقشة الصفقة، إلى وجوب إبرامها وتنفيذها باسم الموكل ولحسابه".¹

ويلاحظ أن هناك اختلافاً بين العقدين، ويبرز ذلك من خلال:

1. إن الاستقلال في عقد الامتياز التجاري هو استقلال محدود وضيق، قد يصل في بعض العقود إلى حد الاختناق، فهذا الحق يحفظ للمانح صلاحيات واسعة للغاية لا يوجد ما يُشابهها في عقد التمثيل التجاري، إذ للممثل التجاري استقلالية أوسع.
 2. كذلك يلاحظ وجود تدخل مستمر للمانح على الممنوح له في عقد الامتياز التجاري، من خلال الإشراف على العمل والمساهمة في تنظيمه.
 3. لا يُشكل شرط الحصرية، كما هو الحال في وكالة العقود شرطاً أساسياً لإنشاء عقد الامتياز التجاري، ولا يعتد بهذا الشرط لصحة العقد، ولا يشكل عنصراً جوهرياً. وبعد هذه المقارنة يمكن القول أن عقد الامتياز التجاري هو عقد قائم بذاته ذو طبيعة خاصة تميزه عن غيره من العقود، وذلك من حيث محل هذا العقد وهو منح استغلال المعرفة الفنية والتقنية، وكذلك الترخيص باستغلال عناصر الملكية الفكرية الخاصة بالمانح.
- كذلك يتميز هذا العقد بالتزامات أطرافه، فالمانح ملزم بتقديم المعرفة الفنية وتقديم التحسينات التي تطرأ والالتزام بالتمون وضبط الحصرية، بالمقابل الممنوح له ملزم بدفع مبلغ ثابت عند إبرام هذا العقد بالإضافة إلى الثمن النسبي الدوري.²

¹ منير قزمان، الوكالة التجارية - في ضوء الفقه والقضاء -، ط1، د.ج، دار الفكر الجامعي، د.ب.ن، 2005، ص 152.

² دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص ص 49، 50.

المطلب الثاني: الطبيعة الخاصة لعقد الامتياز التجاري

بعد أن تم توضيح تمييز عقد الامتياز التجاري عن غيره من العقود المشابهة، ولوحظ اختلاف هذا العقد عن غيره من العقود، سننتقل إلى الطبيعة الخاصة لعقد الامتياز التجاري، في مطلب ثاني، حيث تم تقسيمه إلى فرعين: الأول بعنوان خصوصية المحل في عقد الامتياز التجاري، والثاني بعنوان إبرام عقد الامتياز التجاري.

الفرع الأول: خصوصية المحل في عقد الامتياز التجاري

يتكون محل عقد الامتياز التجاري من ثلاث عناصر جوهرية هي: المعرفة الفنية، المساعدة الفنية، عناصر ملكية المانح الفكرية ونماذجه الصناعية.

إذ تعتبر هذه العناصر هي الباعث الحقيقي لازدهاره ونجاحه، وفي هذا الصدد سيتم دراسة المحل في عقد الامتياز التجاري بشكل مفصل من خلال التطرق إلى أهم عناصره سابقة الذكر.

أولاً: المعرفة الفنية

تعتبر المعرفة الفنية من أهم العناصر لهذا العقد، فجميع عملياته تعتمد عليها، والتي كانت السبب والسبيل في نجاح المانح، وذلك اعتماداً على خبرته المكتسبة سابقاً.

يعرفها الأستاذ محسن شفيق: "عبارة عن مجموعة من المعلومات المتعلقة بكيفية تطبيق نظرية علمية أو اختراع أي أنها الجانب التطبيقي للعلم أو المعرفة الفنية،¹

لها قيمة اقتصادية في كافة الأنظمة الخاصة في الأنظمة الصناعية، فهي ثمرة البحث والفكر والتجربة".

¹ محسن شفيق، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة، الكتاب الجامعي 1980، ص 23.

بينما يتمثل دور المساعدة الفنية في عقد الامتياز التجاري في تقديم الخدمات اللازمة لوضع المعرفة الفنية المنقولة موضع التنفيذ، أو كما عبر عنها الاتجاه الفقهي الذي يصف عقد الامتياز التجاري، بكونه عقد معرفة فنية وعقد مساعدة فنية بالصورة المتحركة للمعرفة الفنية.¹

وقد عرف الاجتهاد القضائي الفرنسي المعرفة الفنية بكونها إبداع فكري محض، يتعلق بمجموعة المعارف والتجارب ذات طبيعة تقنية، تجارية وإدارية أو أخرى المعمول بها في الممارسة العملية لتشغيل ممارسة تجارية أو مهنية.²

ثانياً: المساعدة الفنية

يعرف عقد المساعدة الفنية أو التقنية بأنه: "الاتفاق الذي يلتزم المورد بمقتضاه بتدريب العاملين لدى المتلقي على تشغيل الأجهزة والآلات المستخدمة في عملية الإنتاج وإصلاحها وصيانتها، أو تدريبهم على إدارة المشروع بالأساليب الفنية، ويتم ذلك بإيفاء عدد من العاملين التابعين للمتلقي إلى منشأة المورد أو بإيفاء عدد من المختصين التابعين للمورد إلى منشأة المتلقي فترة من الوقت، وخاصة أثناء تطبيق الطريقة الفنية المنقولة وبداية التصنيع. وقد تتم المساعدة في عقد مستقل، أو كشرط ضمن عقود نقل المعرفة الفنية أو عقود نقل التكنولوجيا.³

يظهر من التعريفين اللبس فيما بين المعرفة الفنية والمساعدة التقنية، بذلك يمكن القول بالنسبة للمعرفة الفنية فهي تتجاوز المساعدة التقنية، بحيث تعتمد بالإضافة إلى

¹ Philippe Bessis, op.cit. p :17. Et Yves De Cordt, manuel de droit commercial, 2 éditions, anthémis, Belgique, 2011, p : 612. RémiFabre, le know-how : sa réservation en éditions

LexisNexis, Paris, 1976, p : 123. droit commun, éditions

² Cass .com. 4 juin 1996, arrêt n° 1052, pourvoi n° 94-21.027, revue de jurisprudence de (RJDA), 1996, n° 1016, p : 803. droit des affaires

³ محمد محسن منصور، مرجع سابق، ص 16.

الأساليب والوسائل أو الطرق المعتمدة، إلى الخبرة الشخصية التي يتمتع بها الشخص الحائز لهذه المعرفة.

لذا يذهب اتجاه فقهي إلى التمييز بين عقد المعرفة الفنية وعقد المساعدة التقنية، فيعد عقد المعرفة الفنية بمثابة مساعدة تقنية في الحالات التالية:

1. إذا كان عقد المعرفة الفنية يتناول تقديم معلومات معروفة.
 2. إذا كان عقد المعرفة الفنية يشمل القيام بعمل.
 3. إذا نص العقد أنه في نهاية المدة أو في حال انتهاء العقد، فإن المساعدة تبقى حقا مكتسبا للمؤسسة التي جرى تقديم المساعدة لها.
- خلاف ذلك، يعتبر العقد عقد معرفة فنية وليس عقد مساعدة تقنية، ويكون ذلك في الحالات التالية:

1. إذا كان موضوع العقد يتضمن الاتفاق على أساليب ووسائل ذات طبيعة غير معروفة، في نطاق النشاط المحدد، وبالتالي يتوجب على الممنوح أن يحفظ سريتها.
2. إذا نص العقد على منع المتعاقد معه من استعمال المعرفة الفنية في حال انتهاء مدته.¹

ثالثا: عناصر ملكية المانح الفكرية ونماذجه الصناعية

تعد الملكية الفكرية من أهم العناصر المكونة لنشاط عقد الامتياز التجاري، فهي التي أوجدت الإبداع والتميز في هذا النشاط، الأمر الذي أدى إلى تطوره وازدهاره. سيتم تناول عناصر الملكية الفكرية بصورة موجزة كالتالي:

¹ ساسية عروسي، مرجع سابق، ص ص 29، 30.

1. براءة الاختراع:

لم يعرف المشرع الجزائري في المرسوم التشريعي رقم 93-17 والمتعلق بحماية براءة الاختراع، غير أنه استدرك الوضع في الأمر في 03-07، وعرفها في المادة 2/ ف2: "البراءة أو براءة الاختراع: وثيقة تسلم لحماية الاختراع".¹

✚ الشروط الموضوعية لصحة منح البراءة:

ونصت عليها المادة 3 من الأمر 03-07 بقولها: "ويمكن أ تحمي بواسطة براءة الاختراع، الاختراعات الجديدة والناجمة عن نشاط اختراعي والقابلة للتطبيق الصناعي". وهي نفسها المادة 3 من المرسوم التشريعي رقم 93-17 الملغى.

وفي المادة السابعة من نفس المرسوم التشريعي ذكر المواضيع التي لا تعتبر اختراعات وهي:

- المبادئ والنظريات والاكتشافات ذات الطابع العلمي وكذلك المناهج الرياضية.
- المناهج ومنظومات التعليم والتنظيم والإدارة أو التسيير.
- مجرد تقديم المعلومات.
- طرق علاج جسم الإنسان أو الحيوان بالجراحة أو المداواة وكذلك مناهج التشخيص.
- برامج الحاسوب.
- الابتكارات ذات الطابع التزيني المحض.²

2. الرسوم والنماذج الصناعية:

وهي عبارة عن مبتكرات جديدة، تستهدف عرض السلعة في شكل جديد.

يقصد بالرسم: " صور الأشكال أو الهيئات أو النماذج أو الزخرفة فقط المُستعملة لأي مادة، بعملية أو وسيلة اصطناعية، سواء أكانت يدوية آلية أم كيميائية، منفصلة عن غيرها

¹توفيق خلفاوي، مرجع سابق، ص 43.

²المرجع نفسه، ص 44.

أو مركبة مما تستحسنه أو تقدره العين مجردة إذا كانت المادة منجزة، ولكنها لا تشمل طريقة الصنع أو كلفيته أو أي شيء آخر ليس هو في جوهره سوى استنباط آلي".

أما النموذج: "فهو القالب الذي تصب فيه السلعة، في شكل جسم يسبغ على السلعة مظهرًا يميزها عن السلع المماثلة".¹

الشروط الموضوعية للرسم والنموذج الصناعي:

- أن يكون الرسم أو النموذج جديدًا.
- استعمال الرسم أو النموذج في مجال الصناعة.²

3. الشعار:

الشعار هو: "كل إشارة مرئية، تهدف لتمييز نشاط تجاري عن غيره، ويجنب الجمهور اللبس والخلط بين الأنشطة التجارية المتشابهة".³

فالشعار المشهور يشكل الحافز الأكثر جاذبية لاستجلاب الممنوح لهم في عمليات الاستثمار.⁴

4. الاسم التجاري:

هو اسم يستخدمه التاجر في ممارسته لتجارته، وتمييز متجره عن غيره من المتاجر.

الشروط الموضوعية للاسم التجاري، تتمثل:

- أن يكون الاسم التجاري مميزًا: وذلك بأن يكون للاسم شكل مميز خاص به يحفظه عن الاختلاط بغيره من الأسماء التجارية العائدة لمحللات مماثلة أو مشابهة ويجعل من اليسير معرفته من قبل الجمهور.

¹ أحمد محمد محرز، القانون التجاري، ط1، المجلد 1، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، القاهرة، 1998، ص ص 548، 549.

² ثوري حمد خاطر، شرح قواعد الملكية الفكرية، ط1، دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع، عمان، 2005، ص 363.

³ نعيم مغبغب، مرجع سابق، ص 85.

⁴ عز الدين مرزا ناصر العباسي، الاسم التجاري-دراسة قانونية مقارنة، ط1، المجلد 1، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2003، ص 76.

- مشروعية الاسم التجاري: " لا يجوز استعمال أو تسجيل اسم تجاري يخل بالنظام العام أو الآداب."
- عدم تعلق حق الغير بالاسم التجاري.
- أن يكون الاسم التجاري جديدًا: وذلك بأن يكون الاسم جديدًا بالنسبة إلى المحال التجارية الأخرى ومختلفًا عنها.¹

5. العلامة التجارية:

العلامة التجارية هي " تلك الإشارة المتخذة شكلًا لا مميزًا، والتي يتخذها صاحب مصنع أو متجر شعارًا لمنتجاته، تمييزًا لها عن غيرها من المنتجات، وتمكينًا للمستهلك من التعرف على حقيقة مصدرها أينما وجدت".²

الشروط الموضوعية لحماية العلامة التجارية:

- وجود مظهر خارجي للعلامة.
 - أن يكون المظهر مميزًا وجديدًا.³
 - أن تكون مسجلة حسب قانون العلامات التجارية.
- يوفر عقد الامتياز التجاري حماية إضافية للعلامة التجارية، مستندًا لشهرتها، إذ تقوم الشهرة مقام التسجيل في إضفاء الحجية على العلامة التجارية، وقد يُفضلها المانح تجنبًا لرسوم التسجيل.

والشهرة نسبية بطبيعتها، لذا تتباين بين إقليم المانح والممنوح له، ومع ذلك تمتد الحماية للعلامة إلى إقليم الممنوح له، ولو لم تكن شهيرة فيه، على اعتبار أنها تمتعت بمظلة الحماية المستندة إلى شهرتها في إقليم المانح، ذلك أن شهرة العلامة وفرت لها الحماية في

¹توفيق خلفاوي، المرجع السابق، ص 45.

²ماهر فوزي حمدان، حماية العلامات التجارية، د.ط، د.ج، مطبعة الجامعة الأردنية، الأردن، 1999، ص 17.

³صلاح الدين عبد اللطيف الناهي، الوجيز في الملكية الصناعية والتجارية، ط1، دار الفرقان للنشر والتوزيع، عمان، 1983، ص 242.

إقليمه، مما يرسى أساساً كافيًا للحجية في الأقاليم المتعددة للشبكة. لكن في هذا الصدد يشترط لإكساب الحجية استعمال العلامة.¹

6. الاسم على شبكة المعلومات " الإنترنت ":

يُعدّ اسم المؤسسة الوارد على شبكة الانترنت بمثابة العلامات القانونية، كما هو الحال في الاسم التجاري لهذه المؤسسة.

مع تطور التجارة، أصبح الاسم على شبكة الانترنت موقعًا ممتازًا، ومهمًا في تنمية الدور الاقتصادي للمؤسسة، ولمختلف الشركات الواردة في حقل ال web، كذلك الأمر بالنسبة للخدمات والسلع التي تعرض.²

الشروط الموضوعية لحماية الاسم على شبكة الإنترنت:

- أن يكون الاسم مميزًا وغير شائع.
- أن لا يخالف النظام العام أو الآداب العامة.
- أن لا يمس الموقع حقوق الغير.³

الفرع الثاني: إبرام عقد الامتياز التجاري

تجدر الإشارة إلى أن المبادئ العامة المقررة في القانون المدني هي التي تحكم إبرام عقد الامتياز التجاري، شأنه في ذلك بقية العقود.

ويثور التساؤل هنا: هل تشترط الشكلية لإبرام عقد الامتياز التجاري؟

القاعدة أن الكتابة شرط الإثبات، أو هي لا تكون شرطًا لانعقاد إلا إذا تدخل المشرع صراحة ليقرر ذلك - إذ عدت بعض التشريعات أن الكتابة شرطًا لانعقاد العقد - وقد ذهب

¹ محمد محسن إبراهيم النجار، التنظيم القانوني لعناصر الملكية الفكرية، د.ط، د.ج، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية-مصر، 2005، ص ص 148، 149.

² نعيم مغيبغ، المرجع السابق، ص 90.

³ دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 59.

إلى ذلك المشرع الأمريكي ونظيره الألماني، كذلك المشرع المصري كان واضحاً في اشتراط الكتابة لانعقاد العقد، ليس في عقد الامتياز التجاري فحسب، إنما في سائر العقود الناقلة للتكنولوجية¹، وقد رتب البطلان أثراً لتخلفها.

فالعقد الامتياز التجاري يجب أن يكون خطياً، ولا يمكن اعتباره قائماً وملزماً للطرفين إلا إذا أُدرج في مستند مكتوب، لكن السؤال الذي يمكن إثارته هل يكفي أن يكون مكتوباً وحسب؟ ألا يجدر التسجيل في السجل التجاري أو في السجل الخاص لدى وزارة الاقتصاد للتذرع به بوجه الغير؟

إن شرط الكتابة يسري على الطرفين المتعاقدين، وإمكانية التذرع به تجاه الغير وجب تسجيله في السجل التجاري أو في سجل خاص لدى وزارة الاقتصاد، حتى يتم التذرع به بوجه من يُقدم على انتهاك هذا العقد.²

من هنا لا بد لهذه الأطراف أن تتفاوض، لكي يقف كل طرف على واجب كل منهما في الإيفاء بالالتزامات والحقوق المترتبة بموجب العقد. لهذا من الضروري أن يلاحظ بأن لهذا الإبرام سمات خاصة به، هذا ما سنتناوله في هذا الفرع.

أولاً: مرحلة التفاوض في إبرام عقد الامتياز التجاري

التفاوض هو " التخطيط للحصول على نتيجة مرغوبة من خلال التوصل إلى اتفاق مع الطرف المتفاوض معه، بعد إجراء مناقشات، وتقديم تنازلات أحياناً".

ويمكن تصريف المفاوضات في مجال إبرام عقد دولي بأنها مناقشة مشتركة لعناصر عقد مقترح، تهدف إلى الوصول إلى صيغة أو تصور مشترك مقبول بين الطرفين، وقد

¹ نصت المادة 74/ ف1 من قانون التجارة المصري الجديد: " يجب أن يكون عقد نقل التكنولوجيا مكتوباً وإلا كان باطلاً".

² نعيم مغيب، المرجع السابق، ص ص 181، 182.

يجهل البعض أهمية المفاوضات على إبرام عقود التجارة الدولية، إذ تعكس مدى حسن النية عند الأطراف أو تصميم على إنهاء الصفقة.¹

1. بدء المفاوضات التمهيدية:

إن مرحلة المفاوضات تفصل بين الاقتراح الأولي والابرام الفعلي للعقد، وما يميز هذه الفترة هو غياب الطابع الالزامي.² إذ تبدأ باقتراح بسيط يقضي بدخول فترة المفاوضات، وتنتهي باقتراح صارم ودقيق يقضي بإبرام العقد خلال هذه الفترة، المسؤولية التقصيرية هي عقوبة التصرفات الخاطئة، بما يملك كل طرف من الأطراف في هذه المرحلة الحرية بالتعاقد أو عدمه.

فمبدأ الحرية التعاقدية لا يمكن مسه، وفي هذا يقول الدكتور رمضان أبو السعود «: المرء يملك مبدئيًا 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».³

كذلك فإنه من الملاحظ بأن يقع في مرحلة بدء المفاوضات التمهيدية، أن يعرض أحد الأطراف وغالبًا ما يكون المانح، الذي يتمتع بمركز قوي وثيقة مطبوعة أو عقدا نموذجيًا تضمن شروط العقد على الممنوح له كصيغة من صيغ الإيجاب، وفي الحالة فإن الممنوح له يكون أمام اختيار مقيد، يتمثل بواحد من ثلاث هي:

- قبول العقد المذكور جملة وتفصيلا.
- رفضه جملة وتفصيلا.

¹ رايح سمار، صوفيان مكدي، عقد الفرنشيز، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون أعمال، جامعة أكلي محند أولحاج- البويرة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، 2019-2020، ص 30.

² سبيل جول، مرجع سابق، ص 24.

³ رمضان أبو سعد، النظرية العامة للالتزام- مصادر الالتزام-، د.ط، د.ج، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2002، ص 69.

• الدخول في مناقشة شروط العقد المقترح مع الطرف الآخر، بغية التوصل إلى توازن وبيّن الواقع العملي أن الأطراف تلجأ عمومًا إلى الخيار الثالث، فتدخل في مناقشة شروط العرض أو الوثيقة أو العقد المعروض من قبل أحد الأطراف. إن هذه المرحلة التمهيدية قد تؤدي مباشرة إلى إبرام العقد إذا اقترن الإيجاب بالقبول الصادرين من المتعاقدين وتجدر الإشارة إلى وجوب تحقق الرضا في هذه المرحلة، وأن يكون هذا الرضا خاليًا من أي عيب من عيوب الإرادة.¹

والتعبير عن إرادة الأطراف قد يكون صريحًا أو ضمنيًا. فيكون صريحًا؛ كأن تطلب شركة فلسطينية من أخرى فرنسية تزويدها بالمعرفة الفنية ومعلومات سرية حول منتج معين من خلال عقد الامتياز التجاري، ولمدة معينة ووفق شروط معينة، فتوافق الأخيرة على ذلك بشكل صريح لا يدع مجالًا للشك.

في حين يكون التعبير ضمنيًا؛ كمن يبدأ فعلا بخطوات إعداد استثمار مشروع معين عرض عليه من خلال عقد الامتياز التجاري منذ بدء المفاوضات، فإذا ما قام بذلك فإنه يعد قابلاً بالترخيص.²

2. ضمانات بدء المفاوضات:

تنصب 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 الفترة إلى إعطاء بعض المعلومات الفنية السرية التي بالصعوبة، إذ يضطر المانح يحرص عليها، وكشفها للممنوح له.

ويمكن للمتفاوضين التغلب على مشكلة المحافظة على السرية، من خلال الضمانات العامة بمناسبة التفاوض، وتقسّم ضمانات التفاوض بحسب مصدرها إلى نوعين:

¹ جميل الشرقاوي، محاضرات في العقود الدولية، د.ط، د.ج، دار النهضة العربية، القاهرة، 1996، 1997، ص 6.

² توفيق خلفاوي، المرجع السابق، ص 50.

النوع الأول: ضمانات إرادية: عادة ما يغلب هذا النوع من الضمانات مصلحة المانح الذي لا يكتفي بالضمانة العامة في القانون والتي تقضي بضرورة التعامل بحسن نية.¹ والضمانات الإرادية تتم بإحدى الوسائل التالية:

❖ **تعهد كتابي سابق:** وهو إقرار كتابي وتعهد بالمحافظة على المعلومات التي يصرح بها المانح للممنوح له، ويحرص عليها المانح كل الحرص. إذ يتعهد الممنوح له بالالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات التي ستصل إليه أثناء المفاوضات، وأن لا يستخدمها أو يسهل استخدامها²، ويلتزم 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، هذا التعهد يعد عمومًا من قبل المانح، وهو بذلك يعد عقدًا ملزمًا لجانب واحد، وهو الممنوح. كذلك قد يكون الضمان الإرادي ممثلًا بإقرار يقدمه الممنوح له بالحفاظ على المعلومات التي تصل إلى علمه بمناسبة زيارة منشأة المانح.³

❖ **دفع مبلغ من المال:** وذلك أن يكون الاتفاق بأن يدفع الممنوح له للمانح مبلغًا من المال، مقابل اطلاعه على أسرار المعرفة الفنية محل التفاوض. ويمثل هذا المبلغ ضمانًا لعدم إفشاء تلك الأسرار، فإذا ما انتهت مرحلة المفاوضات التمهيديّة وتم إبرام العقد، فإن هذا المبلغ يحتسب من ضمن المبلغ المتفق عليه كمقابل لعقد الامتياز التجاري، أما في حال فشل المفاوضات، فإن مصير هذا المبلغ يتحدد وفقًا لما اتفق عليه مقدمًا، إذ قد يتفق بأن يعاد للممنوح له، أو أن يخسر الممنوح له، نظير ما أطلع عليه من أسرار.⁴

¹ محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري، مرجع سابق، ص 183.

² محمود الكيلاني، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا، ط 2، دار الجيب ودار الفكر العربي، 1995، ص 190.

³ توفيق خلفاوي، المرجع السابق، ص 51.

⁴ دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 64.

النوع الثاني: الضمانات القانونية: يفرق بعض الفقه بين نوعيين من العقود، نوع يتطلب الثقة، وآخر لا يتطلبها. وقد أقر القانون المصري والفرنسي مبدأ عاماً يتضمن حسن النية. وفي هذا السياق يقول الدكتور محمد محسن النجار: "أنه أصبح مبدأ عاماً يسود كافة التشريعات الحديثة، لذلك يجد المانع نفسه ملتزماً باطلاع الممنوح له على المعلومات الخاصة بالمعرفة الفنية محل التعاقد".¹

3. الحماية المقررة للأطراف في المرحلة قبل التعاقدية:

تنتهي المفاوضات في كل مراحلها بإحدى نتيجتين، هما: إما التوصل إلى اتفاق نهائي يوقعه الطرفان ويلتزمان بالشروط الواردة فيه، أو تنتهي دون التوصل إلى اتفاق بش أن الموضوع الذي كانت تدور حوله.

فقد ينسحب أحد الطرفين، أو قد يتوصل إلى الاقتناع الكامل بتباعد وجهات النظر، مما لا ينتظر معه التوصل إلى اتفاق، أو قد ينسحب أحد الطرفين متعسفاً باستعمال حقه في الانسحاب من تلك المفاوضات. فإذا ما كانت تلك المفاوضات قد انتهت بالتوصل إلى اتفاق نهائي وتم إبرام العقد، فلا إشكال هنا، إذ يتم الالتماس بما ورد في العقد من شروط وبنود، وأي خرق لهذا الاتفاق يثير المسؤولية التعاقدية، ويستطيع الطرف المتضرر أن يطالب جبر الضرر، إن كان له حق بذلك. أما إذا لم يتوصل الطرفان إلى مثل هذا الاتفاق النهائي لإبرام عقد الامتياز التجاري، فيثور تساؤل عن الحماية المقررة للأطراف في المرحلة قبل التعاقدية.²

إن هذا التساؤل يستلزم بيان الحماية المقررة للممنوح له في القانون الفرنسي والمصري، كذلك بيان الحماية المقررة للممنوح له في القانون الأمريكي، وهو ما سنتطرق إليه.

¹ محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري، مرجع سابق، ص 184.

² دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 51.

✚ الحماية المقررة للممنوح له في القانون الفرنسي في المرحلة قبل التعاقدية:

يحكم عملية التفاوض مبدأن:

الأول: حرية العدول، يُعبر مبدأ حرية العدول عن مبدأ يتمثل في حرية المنافسة، وبهذا المعنى لا يكون العدول مخالفاً للقانون، إلا في الحالة التي يقترن فيها بخطأ مُوجب للمسؤولية.

الثاني: حسن النية، يتمثل المبدأ الثاني في ضرورة إدارة التفاوض بحسن نية، لذا يلتزم كل طرف ب اطلاع الآخر وبكل دقة على المعلومات التي من شأنها التأثير في قراره.

ففي فرنسا وبمقتضى قانون دوبان، يُلزم مانح الامتياز إعطاء الممنوح له في الفترة التي تسبق العقد، وثيقة تضم معلومات عن القيمة التجارية للاسم والعلامة الفارقة والشعار. إذ تنص المادة الأولى من القانون المذكور أعلاه «: كل شخص ملزم بتقديم وثيقة معلومات للطرف الآخر قبل 20 يوماً على الأقل من توقيع العقد إذ تتعلق هذه المعلومات بعنوان مانح الامتياز وقيمة رأسمال شركته، وخبرته ومراحل تطوره الرئيسية ونشاطه التجاري الذي سبق وطوره، ويعرض شبكة ومضمون العقد ومنطقة النشاط المحددة، والالتزامات المُلقاة على الممنوح له، والنفقات والاستثمارات الواجب تحقيقها، والمدة وأماكن الدفع المصرفية والقيود في السجل التجاري.¹

وقد ألزم قانون التجارة المصري المانح بتقديم المعلومات الضرورية اللازمة لاستغلال المعرفة الفنية محل التعاقد، وكذلك تقديم بعض المعلومات المتعلقة بالظروف القانونية والواقعية لاستغلالها.

¹ ادعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 52.

كذلك أُلزم قانون التجارة المصري الممنوح له بالحفاظ على المعرفة الفنية التي انتقلت إليه أثناء مدة التفاوض.¹

■ الحماية المقررة للأطراف في القانون الأمريكي في المرحلة قبل التعاقدية:

أُلزم القانون الأمريكي بموجب قانون الكشف الكلي المانح بتقديم مجموعة من الملفات والوثائق للممنوح له، كما حدد مواعيد الإعلام. وهذه الملفات تقسم:

- وثيقة معلومات أساسية.
- وثيقة تضم استعلامات مادية: ملف يتضمن تفاصيل إضافية حول المعاملات المالية الخاصة بالمانح.
- وثائق أخرى يلتزم بها المانح: وإضافة إلى ما تقدم، يقدم المانح للممنوح له النسخة الأصلية لعقد الامتياز التجاري والوثائق الملحقة به كالأجارات ويكون ذلك في خلال أيام العمل الخمسة السابقة على دخول العقد حيز التنفيذ.²

ثانياً: مرحلة الإبرام النهائي لعقد الامتياز التجاري

تتمثل مرحلة الإبرام النهائي في اقتران القبول والإيجاب البات، وعليه سيتم دراسة هذه المسألة بتناول إعداد عقد الامتياز التجاري ثم صيغة عقد الامتياز التجاري.

1. إعداد عقد الامتياز التجاري: ينصرف مفهوم إعداد عقد الامتياز التجاري إلى إعطاء

اتفاق المتعاقدين الصيغة القانونية اللازمة بإحداث الآثار التي اتجهت إليها إرادتها والتعرف على كيفية إعطاء الاتفاق ذلك الطابع القانوني والزمني الذي تنتج فيه الإرادة آثارها القانونية.

■ اقتراب الإيجاب بالقبول:

ينعقد العقد إذا قبل الموجه إليه الإيجاب، وذلك طالما كان الإيجاب قائماً لم يرجع فيه أو وكلاهما في والممنوح له الموجب¹. فإذا كان التعاقد بين المانح مجلس واحد، ولم يشتمل

¹مراد عبد الفتاح، شرح العقود التجارية والمدنية، ط1، المجلد 1، المكتبة القانونية، الإسكندرية، 1998، ص 103.

²توفيق خلفاوي، المرجع السابق، ص 54.

الإيجاب على أجل محدد للقبول، صح القبول ما دام المجلس لم ينفذ، فإذا ما انفض المجلس قبل أن يصدر القبول لم يصح القبول بعد ذلك، سواء أكان اتحاد مجلس العقد حقيقة، كأن يجتمعان في زمان ومكان واحد، أم اتحاداً حكماً، كالتعاقد عن طريق الهاتف، أي باتحاد الزمان واختلاف المكان، على أن الموجب قد يبقى ملتزماً بإيجابه، حتى ما بعد مجلس العقد، وذلك إذا وجد ما يدل بقاءه على هذا الإيجاب، على الرغم من أن القاعدة تقضي سقوط الإيجاب عند عدم اقتران القبول به فوراً.²

2. صيغة عقد الامتياز التجاري:

ويقصد بصيغة عقد الامتياز التجاري، الكيفية التي يتم من خلالها تثبيت طبيعة العقد ومضمونه سواء اتصل الأمر بحقوق الطرفين أم بالتزاماتها التي يصاغ في بنود العقد، ومن جانب آخر فإن صيغة بنود العقد يجب أن ترد بعبارات واضحة ودقيقة دون اللجوء والاعتماد على المصطلحات الغامضة متعددة المعاني.

وعقود الامتياز التجاري تتضمن عموماً، ديباجة العقد والتعريف الخاصة بالمصطلحات المعتمدة فيه وأخيراً موضوع العقد.³

أ - ديباجة العقد:

تعد الديباجة أو المقدمة جزءاً لا يتجزأ من العقد ومتممة له ولا ينفصل عنه، ولا بد من الإشارة إلى ذلك والنص عليه. ويُذكر في الديباجة تاريخ العقد وبيان من هما طرفا العقد وعناوينهما والغرض والأسباب والبواعث التي أدت إلى إبرامه. وتقوم الديباجة بدور مهم في

¹ عبد الناصر موسى أبو البصل، دراسات في فقه القانون المدني الأردني، ط 1، دار النفائس، الأردن، 1999، ص 68.

² منذر الفضل، النظرية العامة للالتزامات، ج 1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 1996، ص 135.

³ رايح سمار، صوفيان مكدي، المرجع السابق، ص 33.

استظهار قصد المُتعاقدِين عندما لا يكشف عنها ظاهر النص في العقد، ما لم يتم الاتفاق على خلاف ذلك.¹

ب - التعاريف المعتمدة في عقد الامتياز التجاري:

وتذكر هذه التعاريف عادة في الوثيقة التعاقدية وفي بدايتها على وجه التحديد، مع بيان عوامل إنشاء المشروع المتفق عليه، وأهميته وأهدافه، بحيث تعتبر كل من التعاريف والديباجة وجهان لعملة واحدة، لأن كل منهما تكمل الأخرى.

ت - موضوع عقد الامتياز التجاري:

تنصب عقود الامتياز التجاري عموماً على مواضيع حيوية ومتميزة، وكل موضوع يتألف بدوره من العناصر والبنود التي تحقق أهداف طرفية، لهذا تتم صياغته بشكل يكون التركيز فيه على ما تم تحديده من خطوط عريضة تمثل المضمون التعاقدية، يشمل هذا القسم موضوع العقد ومادته الأساسية ومحوره والالتزامات التي يترتبها والحقوق التي يخولها والواجبات التي يفرضها والشروط التي يحددها كل طرف.²

وأهم أنواع عقد الامتياز التجاري من حيث الموضوع:

- عقد الامتياز التجاري للتصنيع أو الإنتاج.
- عقد الامتياز التجاري للتوزيع.
- عقد الامتياز التجاري للبيان التجاري.

¹ محمود الكيلاني، المرجع السابق، ص 205.

² سيف عبد العزيز السيف، التفاوض التجاري (الاعداد والتنفيذ)، د.ج، د.ط، معهد الإدارة العامة، الرياض، 2004، ص 209.

خلاصة الفصل الأول:

أخيرا وخلاصة لما جاء في هذا الفصل، نجد عقد الامتياز التجاري هو ذلك العقد الذي بمقتضاه يضع المانح تحت تصرف الممنوح له استخدام العلامة التجارية وجميع الإشارات والرموز التجارية التابعة له، وهو ما تناولناه في المبحث الأول تحت عنوان الإطار المفاهيمي لعقد الامتياز التجاري، ضمن دراسة علمية فقهية قانونية مفصلة ومبينة النشأة التاريخية لهذا العقد والقوانين المنظمة له، مع تبيان أهم الخصائص التي يتميز بها من بينها أنه عقد يقوم على الاعتبار الشخصي، وعقد مستمر ملزم لجانبيين، عقد معاوضة...إلخ.

وكخطة متوازنة، تطرقنا إلى مبحث ثاني: تحت عنوان الطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري، أبرزنا فيه أهم الفروقات بينه وبين مختلف العقود المتشابهة له، كعقد الوكالة التجارية، وعقد وكالة العقود...إلخ.

كذلك تضمن المبحث الطبيعة الخاصة لعقد الامتياز التجاري، من خصوصية المحل، وطريقة إبرامه.

وفي الأخير يمكن القول أن لعقد الامتياز التجاري طبيعة خاصة بوصفه عقد ذو طبيعة مركبة، يحتوي في داخله على العديد من العقود التي تصلح كل منها لأن يكون عقدا قائما بذاته.

الفصل الثاني

الإطار القانوني لحقوق الامتياز

التجاري

تمهيد:

يعد عقد الامتياز التجاري من عقود المعاوضات الملزمة للجانبين، بحيث يأخذ كل طرف فيها مقابلاً لما أعطى، لذا فهو يرتب التزامات متقابلة في ذمة طرفيه، بحيث يمثل بعضها حقوقاً لأحد الطرفين، والبعض الآخر التزامات عليه لمصلحة الطرف الآخر.

ونظراً للأهمية الاقتصادية التي يمثلها عقد الامتياز التجاري باعتباره من العقود التي تساعد على الإنماء الاقتصادي التجاري وزيادة الاستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة فقد انعكست طبيعة هذا العقد على آثاره لتحديد وصياغة الالتزامات المتبادلة بطريقة مختلفة بما يحقق مصلحة كل طرف من الأطراف، مع ذلك فإن لمضمون هذه الالتزامات طبيعة خاصة تختلف من عقد لآخر بسبب عدم وجود صيغة موحدة أساساً لهذه الالتزامات من جهة، ومن جهة أخرى، لاختلاف ماهيتها ومعاصرتها للتنفيذ.

فبينما ينتفع الممنوح له باستغلال عناصر الملكية المملوكة للمانح، وافادته من المعرفة الفنية المقدمة منه والمساعدة التقنية والتدريب الذي يتلقاه، وحصوله على منافع اقتصادية مقابل التزامه بدفع مبلغ ثابت عند إبرام العقد والاستمرار بدفع مبلغ نسبي دوري، يتمتع بالمقابل المانح الحق بالحصول على حق الدخول والحصول على العائدات.

ولكي يؤدي هذا العقد دوره، يجب تنظيم الآثار المترتبة على أطرافه لتقليل حجم الخلافات بينهم بمعرفة كل طرف ما له من حقوق وما عليه من التزامات، ومن المعلوم أن الحقوق الممنوحة للطرف هي التزامات على الطرف الآخر والعكس صحيح.¹

¹توفيق خلفاوي، المرجع السابق، ص 61.

المبحث الأول: التزامات أطراف العقد الامتياز التجاري

بالرغم من أهمية العناصر التي يقوم عليها عقد الامتياز التجاري ومكانته الاقتصادية بصفة عامة والتجارية بصفة خاصة، فعند انقضاء عقد الامتياز تزول كل العلاقات القائمة بين الأطراف بين المانح والممنوح له فهذه الالتزامات لها آثار في انقضاء عقد الامتياز التجاري.

ولهذا تم تقسيم هذا المبحث إلى مطلبين، تناولنا في الأول: التزامات المانح، وفي الثاني: التزامات الممنوح له.

المطلب الأول: التزامات المانح

يقع على عاتق المانح في عقد الامتياز التجاري جملة من الالتزامات، وقبل تناول هذه الالتزامات لابد من تحديد طبيعة هذه الالتزامات تجاه الممنوح له.

إن تحديد طبيعة التزام المانح يتحدد بالنظر إلى محل الالتزام، فالمانح ملزم من لحظة إبرام العقد بنقل المعرفة الفنية، والعناصر المرتبطة بها كمحل للعقد، وبترتب على ذلك أنه التزام ذاتي، وبالتالي لا يكون المانح ملتزماً بمجرد بذل العناية لتحقيق هذا الالتزام.¹

وبالتالي يكون التزام المانح هو التزام بتحقيق نتيجة، وهذا الالتزام لا يتوقف عند الالتزام العام بتحقيقها، وإنما بما تقتضي به التطبيقات الخاصة المستمدة من طبيعة هذا العقد.

¹ محمد محسن إبراهيم النجار، المرجع السابق، ص 216.

وهذا الالتزام وإن كان يقع قبل إبرام العقد، وأثناء تنفيذه، فإنه يمتد كذلك إلى الممنوح له بعد انتهاء العقد من خلال التزامه بعدم المنافسة.¹

وعليه فإن التزامات المانح في عقد الامتياز التجاري هي:

الفرع الأول: الالتزام بالإعلام في الفترة السابقة للتعاقد:

يلتزم المانح الامتياز بإعطاء المتلقي في الفترة التي تسبق التعاقد وثيقة تضم معلومات مفصلة عن المشروع المزمع إقامته وذلك لأن المتلقي يقبل على التعاقد غالباً وهو ليس على قدم المساواة مع الطرف الآخر، إما بسبب عدم درايته أو خبرته بالشيء محل هذا العقد، ففي فرنسا يلزم المانح بإعطاء الممنوح له وثيقة تضم معلومات عن القيمة التجارية للاسم والعلامة الفارقة والشعار وتضم أيضاً معلومات بعنوان المانح وقيمة رأس شركته وخبرته ومراحل تطوره الرئيسية ونشاطه التجاري بالإضافة إلى عرض شبكة عقد الامتياز التجاري ومضمون العقد ومنطقة النشاط المعطاة والالتزامات الملقاة على الممنوح له والنفقات والاستثمارات الواجب تحقيقها والمدة وأماكن الدفع المصرفية والقيود في سجل التجاري.²

الفرع الثاني: الالتزام بتقديم المساعدة التقنية

فالمساعدة التقنية هي عبارة عن نصائح وآراء يقدمها المانح، ويمكن القول بأنها:

تدريب يقوم به المانح لطاقت الممنوح له على استغلال المعرفة الفنية عقد الامتياز التجاري، فهي نقل الاختصاصات القدرة التقنية تحت شكل تدريب على وضع المعارف التقنية المنقولة قيد العمل، فيكون المانح ملزماً بإعطاء النصائح للممنوح له حول إنشاء شركته وفتحها فيعرض عليه المساعدة فيما يتعلق بتنظيم شؤونه الخاصة وإشراكه في حلقات دراسية ومؤتمرات متخصصة لا يتوافرون لدى المتلقي، فيلتزم المانح بتزويده بعدد منهم لتدريب

¹ دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 76.

² حسام الدين خليل فرج محمد، المرجع السابق، ص 78.

عماله على استعمال المعرفة الفنية محل العقد، وكثيرا ما يشير العقد لهذا الالتزام بالتدريب، ثم ينظم بعقد منفصل.

هذا بالإضافة إلى زيادة منح الامتياز أو مندوبيه لمراكز عمل المتلقي الامتياز، للإشراف على سير العمل وتقديم التوجيهات والنصائح التي تهدف إلى المحافظة على الاسم التجاري ومركزه ونجاحها التجاري.¹

كذلك يلتزم المانح بأن ينقل إلى المتلقي ما يدخله على جوهر المعرفة الفنية محل التعاقد محل التعاقد من تحسينات، ويقترن هذا الالتزام عادة بالالتزام الأول الخاص بنقل المعرفة الفنية محل العقد.²

وتختلف وسائل تقديم المساعدة التقنية بحسب نوع النشاط وحجم شبكة وطبيعة المعرفة الفنية محل التعاقد وهذه الوسائل مادية وغير مادية.³

الفرع الثالث: الالتزام بنقل المعرفة الفنية

المعرفة الفنية هي: مجموعة المعلومات المتعلقة ببيع المنتجات أو تقديم الخدمات، بعرض المنتجات للبيع والعلاقات مع الزبائن.⁴

تتمتع هذه الأخيرة بمجموعة خصائص:

1. سرية: حيث يكون كل عنصر من عناصر المعرفة مجهولا، او يستحيل الحصول عليه خارج إطار العلاقات مع مانح الامتياز والتي يجهلها الغير.
2. معرفة: بحيث تكون المعرفة موصوفة بصورة كاملة وكافية.

¹ حسام الدين خليل فرج محمد، المرجع السابق، ص 80.

² بلحاج العربي، نظرية العامة للالتزام في القانون المدني الجزائري، الجزء الاول، التصرف القانوني ديوان المطبوعات الجامعية الجزائرية، 1995، ص 302.

³ حنين عبد الوهاب، ابن مبارك عبد الباري، المرجع السابق، ص 26.

⁴ توفيق خلفاوي، المرجع السابق، ص 67.

3. **جوهرية:** حيث تكون مفيدة ومهمة للممنوح له ليتيح له تحقيق نتائجه ولا يشترط أن تكون معرفة التصرف مبتكرة ومستحدثة ومحددة ولكن يكفي أن تؤدي إلى نجاح الممنوح له.¹

وبصورة واضحة يعتبر هذا الالتزام من الالتزامات الجوهرية والعناصر المكونة لعقد الامتياز التجاري وهو شرط من شروط صحته، حيث يلزم المانح أن يقدم للمتلقي معرفة الفنية اللازمة وما يتعلق بها من الوثائق والتصميمات والرسومات الهندسية وغير ذلك مما هو لازم لاستيعاب المعرفة الفنية محل العقد، واستخدامها الاستخدام الأمثل، وهذه البيانات تنقل عادة بإرفاقها كملاحق للعقد إن كانت مدونة، أما إن تنتقل شفاهة خلال زيارات المانح وتابعيه الفنيين لمنشأة الطرف الآخر.²

الفرع الرابع: الالتزام بمحافظة على سرية التحسينات

المقصود بهذا الالتزام، أن يحافظ مانح الامتياز على سرية التحسينات الفنية التي قد يدخلها المتلقي بنفسه وينقلها إلى المانح بموجب شرط في العقد، حيث أنها أصبحت حقا من حقوق الملكية الفكرية للمتلقي.

يترتب على التزام المانح نقل عناصر عقد الامتياز التجاري، التزامه بنقل التحسينات وهذا الالتزام يعتبر من الاداءات المشتركة بين المانح والممنوح له. إذ يفترض تراضي تنفيذ التزام المانح بإمداد الممنوح له بالتحسينات المتوالية التي يدخلها على المضمون الفني لنظامه. إذ ينشأ هذا الالتزام في المرحلة التالية على إبرام العقد وأثناء تنفيذه وطبيعة هذا الالتزام تتميز بالطابع الاحتمالي، الذي يعتمد ويتحدد وجوده بظروف المانح التقنية وقدرته على التطوير.³

¹ حنين عبد الوهاب، ابن مبارك عبد الباري، المرجع السابق، ص 29.

² بلحاح العربي، المرجع السابق، ص، 822.

³ محمد محسن إبراهيم النجار، المرجع السابق، ص 230.

الفرع الخامس: الالتزام بمنح حق استغلال العلامات المميزة

يلتزم مانح الامتياز بتمكين المتلقي من استغلال العلامات المميزة التي تميز سلعته أو خدماته موضوع عقد الامتياز، وتتعلق تلك العلامات المميزة بالاسم التجاري، والشعار والشكل الخارجي، والألوان المعتمدة التي تميز الشركة عن غيرها، إذ تلعب تلك العلامات المميزة دورا كبيرا في جذب الزبائن، فالعلامة والشعار ليسا جزءا من المعرفة الفنية، وإنما في عقد الامتياز التجاري يعبرا وبذلك تتبادل المعرفة الفنية تكسيها النجاح الذي يؤمن انتشارا متزايدا بينما يؤمن الشعار والعلامة تسويق المعرفة الفنية إذ يمثلان همزة وصل بين المشروع والمستهلك وتبقى هذه العلامات خاضعة للحماية القانونية المقررة لها، كحماية الاسم التجاري والشعار والرسوم والنماذج الصناعية.¹

الفرع السادس: الالتزام بالبيع والتموين الحصري

يقصد بهذا الالتزام إعطاء المتلقي وحده الحق في احتكار استغلال نشاط الامتياز محل العقد في إقليم معين وهو ما يسمى بالحصرية الإقليمية بحيث يلتزم مانح الامتياز بالامتناع عن ممارسة البيع والتجارة ضمن النطاق الجغرافي الممنوح لمتلقي الامتياز حق العمل فيه، كما يلتزم بتسليم المتلقي المنتجات التي يطلبها منه ضمن الشروط المنصوص عليها في العقد، ويمتنع عليه توريد المنتجات والخدمات اللازمة لممارسة نشاط الامتياز لغيره.²

فهو يأخذ التزام المانح بمظهرين: الأول يتمثل في امتناع المانح عن كل عملية بيع وتقديم أي خدمات داخل النطاق الإقليمي لأي من الممنوح لهم. أما المظهر الثاني: يتمثل

¹ ياسر سيد الحديدي، المرجع السابق، ص 256.

² حنين عبد الوهاب، ابن مبارك عبد الباري، المرجع السابق، ص 31.

في قيام المانح بضبط الحصرية للشبكة. وتبرز أهمية هذا المظهر في كونه يجعل من المانح بين الممنوح لهم فيحول دون تجاوز أيهم نطاقه الإقليمي على حساب الآخر.¹

المطلب الثاني: التزامات الممنوح له

وسندرسه من خلال مجموعة من الفروع:

الفرع الأول: التزام الممنوح له بدفع الثمن

يمثل هذا الالتزام تبعية الممنوح له اقتصاديا للمانح، حيث يلزم الممنوح له بدفع قسط مالي محدد بحيث يراعي عند تقدير هذا الثمن قيمة وشهرة العلامة والمعرفة الفنية وسمعة شبكة المانح ونجاح معرفته العلمية. فالثمن يعد بدلا للشهرة العلامة الخاصة بالمانح، ويقاس بدلا للشهرة على حق الامتياز أو الاستغلال علامة تجارية أو تصميم أو براءة الاختراع من حيث توزيع أو استهلاك الشهرة على عدة سنوات، وعلى بداية تاريخ قيام المشروع التجاري صاحب الشهرة وعليه فان استهلاك بدل الشهرة يبدأ من تاريخ نشوء الشخصية الاعتبارية للشركة المكلفة ويمتد إلى خمس سنوات تلي تاريخ تسجيلها.

وفيما يتعلق بالالتزام المالي يتألف من نوعين من العائدات الأولى ثابتة والثانية

نسبية.²

الفرع الثاني: الحفاظ على السرية

يلقى على عاتق الممنوح له الالتزام بعدم إفشاء أية معلومات سرية أو أية أساليب أو طرق أو كيفية الاستعمال إلى مشابه من معلومات تعتبر سرية، بحيث إذا تم إفشاؤها يمكن أن يوقع الضرر بالمؤسسة فهذه المعلومات يجب حفظها سرية بعيدة عن الأنظار

¹ محمد محسن إبراهيم النجار، المرجع السابق، ص 59.

² توفيق خلفاوي، المرجع السابق، ص 77.

بمعنى أن الموظفين العاملين في المؤسسة وحدهم يحق لهم الاطلاع عليها بحكم وظيفتهم أو عملهم.¹

ومفهوم المعلومات السرية يتسع ليشمل فقط سرية المعرفة الفنية أمنا كافة المعلومات ذات الطبيعة المالية والتجارية المتبادلة في إطار تنفيذ عقد الامتياز التجاري. ومثل هذا الأمر يتطلب اتخاذ بعض الإجراءات الكفيلة بعدم السماح للمتدخلين الوصول إلى المعلومات المهمة. كما يتوجب على العاملين في إطار المعلوماتية توقيع كتب يتعهدون من خلالها عدم إفشاء أية معلومات سرية فيما يخص هذه البرنامج.

ويستمر التكتّم ليس فقط قبل توقيع العقد أو خلاله تنفيذه، إنما بعد انتهاء العقد.²

الفرع الثالث: الخضوع والامتثال لأوامر المانح

يلتزم المتلقي بالخضوع والامتثال لأوامر المانح فيما يخص إدارة مشروع الامتياز وبأخذ هذا الخضوع عدة صور:

أولاً: البيع بالسعر المحدد للسلعة أو الخدمة محل العقد:

يحدد المانح الامتياز أحيانا نسبة الربح التي يجوز لمتلقي الامتياز إضافتها لقيمة السلعة والسبب في ذلك: هو الرغبة في إحداث توازن واستقرار للسلعة، والسبب في ذلك: هو الرغبة في إحداث توازن واستقرار للسلعة أو الخدمة، والحد من جشع بعض أصحاب الامتياز، أو دخولهم أحيانا في منافسة مع تجار آخرين في مناطق أخرى، بحيث يتجه الزبائن من تلك المنطقة إلى منطقة متلقي الامتياز الأقل سعرا، وغير ذلك من الأسباب.³

¹دعاء طارق بكر البشتاوي، مرجع سابق، ص 103.

²جابر عبد الرؤوف، الوجيز في عقود التنمية التقنية، الطبعة الاولى، منشورات الحلبي الحقوقية، مصر، 2005، ص 98.

³علي السيد قاسم، قانون الاعمال، العقود التجارية في القانون رقم 17/1999، الجزء الرابع، دار النهضة العربية، القاهرة، ص 88.

ثانياً: السماح بالتفتيش:

إذ يفرض على متلقي السماح للمانح بالتفتيش مؤسسته ساعة يشاء، وله أن يطلع على جميع المعلومات، ويدقق في كل المستندات المتعلقة بهذا النشاط، كما يحق للمانح التكلم مع الزبائن والموظفين في مؤسسة المتلقي، كل ذلك بهدف المحافظة على مستوى المطلوب أدائه للمستهلكين، وسمعة الشبكة.¹

ثالثاً: إدارة المؤسسة حسب النظام المحدد:

يجب على متلقي إدارة المؤسسة على حسب النظام الموضوع من المانح، فيتعين عليه إمساك دفاتر تجارية، وإنشاء محاسبة منظمة، بحيث يتمكن المانح من الاطلاع عليها دورياً، كما يلتزم باستعمال مستندات خاصة بالأسعار وأسماء المنتجات والمعروضات، كما عليه أن يتقيد بالزي الرسمي لموظفيه.²

رابعاً: الإعلام عن التحسينات الطارئة:

يتوجب على المتلقي إعلام المانح عن كامل التحسينات التي قد تطرأ في تنفيذ العقد، وقد يكون لها فائدة للاستثمار، وعليه أن يمنح المانح بدون مقابل إجازة باستعمال هذه التحسينات وهذه الالتزامات ونحوها، تؤكد عند البعض أن استقلالية المتلقي عن المانح ليست مطلقة وأن العقد الذي يبرمه هو عقد إذعان.³

¹نعيم مغبغب، المرجع السابق، ص 217.

²دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 106.

³نعيم مغبغب، المرجع السابق، ص 230.

خامسا: المشاركة في برامج التدريب والدعاية ولإعلان العامة:

يتولى مانح الامتياز غالبا إقامة هذه البرامج والتخطيط لها لسائر أعضاء الشبكة، ويساهم كل عضو بجزء من التكاليف لهذه البرامج، وقد تكون مشمولة أحيانا بالرسوم الدورية التي يأخذها مانح الامتياز من أصحاب الامتياز.

كما أن اللوحات الدعائية وما ينتجه المانح من أفلام دعائية، وبرامج تعرض من خلال وسائل الإعلام المسموعة، والمرئية، يتولى كل متلق للامتياز مسؤولية عرضها في منطقته، وقد تكون تكاليف العرض على المانح أو على متلقي الامتياز حسب شروط العقد بينهما.¹

¹حنين عبد الوهاب، ابن مبارك عبد الباري، المرجع السابق، ص 39.

المبحث الثاني: انقضاء عقد الامتياز التجاري

ينتهي عقد الامتياز التجاري بعدة صور منها: أسباب عامة تتمثل في (انقضاء المدة المحددة في العقد، أو بفسخ العقد أو إلغائه أو إبطاله)، وأسباب خاصة تتمثل في (وفاة أحد المتعاقدين، أو إفلاس أحد المتعاقدين، أو انتهاء عقد الامتياز التجاري بالإرادة المنفردة).

وهو ما سنتناوله في هذا المبحث بالتفصيل، من خلال تقسيمه إلى مطلبين.

المطلب الأول: الأسباب العامة لانقضاء عقد الامتياز التجاري

إن عقد الامتياز التجاري كغيره من العقود الأخرى قد ينقضي بتحقيق أحد الأسباب العامة لانقضاء العقود مثل انتهاء مدته إذا كان محدد المدة أو تحقيق الغرض المراد من إبرامه إذا كان غير محدد المدة، كما أن عقد الامتياز التجاري قد ينقضي عن طريق انقضاء الشخصية المعنوية لأحد الأطراف، إذا كان شخصا معنويا، شركة وذلك نظرا لكون هذا العقد يقوم على الاعتبار الشخصي للأطراف.¹

الفرع الأول: انقضاء عقد الامتياز التجاري بانتهاء المدة المحددة

يعتبر عقد الامتياز التجاري من العقود الزمنية مثله مثل مختلف عقود نقل التكنولوجيا الأخرى، ومفاده ذلك انه يتطلب مدة زمنية معينة ليتمكن الأطراف خلالها من الوفاء بالتزامات المترتبة عنه، لهذا فتحديد مدة العقد تعد من المسائل الجوهرية التي يستلزم الاتفاق حولها قبل التوقيع النهائي على العقد ، وغالبا ما يلجا الاطراف الى تحديد مدة معينة لهذا العقد ، وكما يعد العقد محدد المدة في حالة تحديد الأطراف لعدد مرات التجديد سواء لمدد مساوية أو لمدد مختلفة عنها، فهنا انتهاء مدة العقد في حالة التجديد الأخير يؤدي إلى انقضاء العقد.

¹نعيم مغيب، المرجع السابق، ص 188.

كما يمكن أن يتجدد العقد ضمناً حتى في حالة عدم تضمين العقد بنص يقضي بالتجديد الضمني، وهذا يحدث في حالة استمرار المتلقي في استغلال عناصر العقد، دون أي اعتراض من المانح، أو استمرار الأطراف في التعامل بينهما بموجب هذا العقد رغم انتهاء مدته فهو تجديد ضمني للعقد بنفس الشروط.¹

وتحدد المهلة في عقد الامتياز التجاري، والتي يتم من خلالها استثمار الماركات والشعار وسرية المعرفة، وتحديد هذه المهلة ضروري لتبيان المدى المعطى للاستثمار، وما هي الشروط الواجب توافرها لتجديد هذه المهلة، فالإشارة إلى مهلة في العقد المقترح يعتبر أساسياً، ويجب تقديمها إلى الممنوح له ليكون على بينة من اتخاذ القرار بالموافقة أو² برفضه، وهذا الأمر يدخل في جملة المعلومات الواجب تقديمها قبل توقيع العقد، فالمستندات يجب أن تتضمن جملة من المعلومات التي سبق الإشارة إليها.

وفيما يتعلق بتجديد العقد، فلا يتم تجديد العقد بصورة إلزامية وتلقائية، إلا إذا توافق الفريقان على ذلك مسبقاً لدى إبرام العقد، مما يستوجب تفصيل موضوع التجديد بشكل واضح عند الصياغة.

وتبدو أهمية التجديد في أنه يحقق نوع من المصلحة المشتركة بين المانح والممنوح له، إذ يضمن المانح استمرار استغلال عقد الامتياز التجاري في إقليم الممنوح له، مما يؤمن استمرار تدفق الأرباح، بينما يضمن الممنوح له استمرار وجوده واستكمال نجاح.³

الفرع الثاني: فسخ العقد

يقصد بفسخ العقد: انتهاء العقد قبل تنفيذه أو قبل تمام تنفيذه بسبب إخلال أحد المتعاقدين بالتزام.

¹حنين عبد الوهاب، ابن مبارك عبد الباري، المرجع السابق، ص 44.

²دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 111.

³المرجع نفسه، ص 112.

فالفسخ سبب من أسباب انقضاء الالتزامات، ويترتب عليه عودة المتعاقدين إلى ما كانا عليه قبل التعاقد. وأثر الفسخ كما هو الأصل، إعادة الحال إلى ما كانت عليه قبل التعاقد بحيث يسترد البائع المبيع والمشتري الثمن الذي دفعه، غير أنه يرد على ذلك استثناء هام بالنسبة للعقود المستمرة عقود المدة " التي من شأنها انشاء التزامات متجددة، ذلك لأن فسخ هذه العقود لا يترتب أثراً رجعيًا ويقتصر أثره على مستقبل الالتزامات التي لم تنفذ.

وهكذا ينصرف أثر الانفساخ في هذه العقود إلى مستقبلها تاركاً ما حدث في ماضيه الأطراف العقد يطالب من تضرر منهم بالتعويض إذا رغب.

وفسخ العقد يفترض أن المتعاقد الذي يطلب الفسخ في مواجهته لم يتم بتنفيذ التزاماته كلها أو بعضها، أو على الأقل لم يتم بتنفيذها على الوجه المطلوب، أو تأخر في هذا التنفيذ عن الوقت المحدد.¹

أولاً: الفسخ بقوة القانون

هذا النوع من الفسخ القانوني أو الانفساخ الذي يؤدي إلى القضاء على العقد يحدث في حالة استحالة تنفيذ التزام أو أكثر من الالتزامات المترتبة عن هذا العقد، ويشترط في هذا الوضع أن تكون الاستحالة مطلقة ولا تتوقف على المتعاقد فحسب ولا بد أن تكون نتيجة سبب أجنبي لا بد لهذا المتعاقد فيه، إذا اجتمعت هذه الشروط يفسخ هذا العقد بقوة القانون وهذا نتيجة انقضاء هذا الالتزام بسبب استحالة تنفيذه.

ثانياً: الفسخ الاتفاقي

هذا الفسخ يكون نتيجة لوجود نص في العقد يقر بموجبه الأطراف أن هذا العقد يعتبر مفسوخاً بمجرد عدم وفاء أحد الأطراف بالالتزامات الخاصة به، وهذا إما يكون عاماً حيث أي إخلال بأي التزام مهما كانت قيمته بالنسبة للعقد يؤدي إلى فسخ هذا العقد، ويلجأ

¹ مصطفى الجمال، النظرية العامة للالتزامات، الدار الجامعية، 1987، ص 258.

الأطراف عادة لتضمنين العقد بهذا البند لتجنب اللجوء إلى القضاء، والابتعاد عن السلطة التقديرية للقاضي في إقرار الفسخ من عدمه.¹

الفرع الثالث: إبطال العقد

هناك فرق واضح بين إبطال العقد وفسخه، ففي حالة الفسخ يكون العقد قد أبرم بشكل صحيح لكن الصعوبات التي حصلت أثناء التنفيذ تحول دون تنفيذه.

أما الإبطال فيحصل إذا تضمن عيباً أثناء الإنشاء تجعله قابلاً للإبطال، إما بصورة مطلقة أو بطلاناً نسبياً.

ويمكن المطالبة بفسخ عقد الامتياز التجاري في الحالات التالية:

1. إذا صدر غش من قبل المانح، ولم يتمكن من تبرير الأرقام المقدمة، وأخفى عمداً الصفات غير الأكيدة لتوقعاته الاستثمارية.
2. إذا حصل خطأ في التزام الوسيلة الملقاة على عاتق المانح، كما لو كان الأمر يتعلق برقم الأعمال السنوية الملحوظ من قبله، وعلى هذا الأساس أقدم الممنوح له على استئجار الموقع ووظف المستخدمين لديه.
3. في حال غياب السبب، كما لو حصل الاتفاق على عقد الامتياز التجاري بدون وجود الشهرة اللازمة للمانح، ولا وجود لسرية معرفة لديه مبدعة وذات خبرة، ولا حتى على التعاون الواجب تقديمه للممنوح له.
4. لعدم تحديد أسعار السلع والخدمات، موضوع عقد الامتياز التجاري.²

¹ حنين عبد الوهاب، ابن مبارك عبد الباري، المرجع السابق، ص 45.

² دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 115، 116.

المطلب الثاني: الأسباب الخاصة لانقضاء عقد الامتياز التجاري

لقد سبقت الإشارة الى ان عقد الامتياز التجاري من العقود التي تقوم على الاعتبار الشخصي، حيث كل طرف يختار الطرف الثاني وفق اعتبارات تصب معظمها في مدى ملائمة هذا المتعاقد لتحقيق الاهداف المرجوة من هذا العقد.

وسنتناول هذا المطلب من خلال الفروع التالية.

الفرع الأول: وفاة أحد المتعاقدين

بما أن عقد الامتياز التجاري من العقود التي تقوم على الاعتبار الشخصي لكلا الطرفين، نجد المانع يجتهد في اختيار المتلقين، ونفس الأمر نجده لدى المتلقي الذي يختار المانع الذي يستطيع تحقيق أهدافه من خلال التعامل معه، ومن آثار هذه الخاصية أن انهيار هذا الاعتبار الشخصي لأحد الأطراف يؤدي إلى فقدانه لوجوده القانوني وهذا يكون بوفاة الشخص الطبيعي، لذا فعقد الامتياز التجاري سواء كان محدد المدة أو غير محدد المدة فإنه ينقضي بوفاة أو حل أحد الأطراف.¹

ولهذا كان لازماً على الاطراف النص في العقد على انقضائه في حالة وفاة المتلقي ورفض الورثة الاستمرار في تنفيذه أو عدم قدرتهم على ذلك، أما المانع فعادة ما يكون عبارة عن شركة أسهم أو شركة ذات مسؤولية محدودة، فينقضي عقد الامتياز التجاري نتيجة حلها سواء حلاً اتفاقياً أو قضائياً.

الفرع الثاني: إفلاس أحد المتعاقدين

يعد الإفلاس من أخطر العقبات التي تواجه التاجر في مسار حياته التجارية لكونه يؤدي إلى انهيار عقد الامتياز التجاري فإفلاس المانع أو المتلقي يؤدي إلى زعزعة هذه

¹ حنين عبد الوهاب، ابن مبارك عبد الباري، المرجع السابق، ص 40.

العلاقة الاتفاقية القائمة بينهما وإفلاس يقتضي أمرين يوجد بوجودهما وتتنفي بتخلف أحدهما وهما توفر الصفة التجارية والتوقف عن دفع الديون نتيجة الاضطراب المعتبر في المركز المالي بما يشكل خطرا على حقوق الدائنين.

ونظرا لعدم تكافؤ بين المانح ومتلقي يختلف الأثر المترتب عن إفلاس كل منهما نحاول فيما يلي معرفة ما ينتج عن إفلاس المانح ثم إفلاس المتلقي بالنسبة لعقد الامتياز التجاري.¹

أولا: إفلاس مانح الامتياز

يؤثر إفلاس المانح تأثيرا سلبيا ومباشرا على عقد الامتياز التجاري، كونه المحور الأساسي لقيام هذه العلاقة الاتفاقية وكما يؤثر أيضا على السمعة التجارية باعتباره المحرك الفعال لها، ولكن الأثر الأكبر يقع على المتلقي نظرا لخطورة هذا الوضع على مصلحته وحياته التجارية، فهو المتضرر الأول من هذا الإفلاس، حيث يتوقف المانح عن توريد المنتجات، والسلع المنفق عليها، وتترجع شهرة العلامة التجارية محل الترخيص نتيجة غل يد المانح عند إدارة أمواله، وهذا يكون من تاريخ صدور الحكم بشهر، إفلاسه فيحل محله وكيل التفليسة الذي تعينه المحكمة المختصة²، فيتولى إدارة أموال المانح المفلس وهذا ما نصت عليه المادة 244 من القانون التجاري الجزائري: "يترتب بحكم القانون على الحكم بشهر الإفلاس ومن تاريخه تخلى المفلس عن إدارة أموالها والتصرف فيها بما فيها الأموال التي قد يكتسبها بأي سبب كان ما دام في حالة الإفلاس".

رغم أن إفلاس المانح يعد من أسباب انقضاء عقد الامتياز التجاري، لكن هذا الأثر لا ينتج بمجرد صدور حكم شهر إفلاس المانح، وذلك لاستمرار قيام الشخصية القانونية

¹ حنين عبد الوهاب، ابن مبارك عبد الباري، المرجع السابق، ص 41.

² بلحاج العربي، نظرية العامة للالتزام في القانون المدني الجزائري، الجزء الأول، التصرف القانوني، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر، 1995، ص 311.

للمانح، غالبا ما يكون شركة، لذا فالمتلقي يبقى يزاول نشاطه إلى غاية زوال هذه الشخصية عند نهاية كل إجراءات التصفية وهذا ما نصت عليه المادة 444 من القانون المدني الجزائري، حيث أقرت أن شخصية الشركة تبقى قائمة إلى غاية الانتهاء من إجراءات التصفية.¹

ثانيا: إفلاس متلقي الامتياز

كما قد يصادف المانح ما يحول بينه وبين قيامه بدفع ديونه مما يؤدي إلى شهر إفلاسه قد يحدث أيضا ان يتوقف المتلقي عن دفع ديونه باعتباره تاجرا يشهر إفلاسه ولكم لا يستوي الامر بينهما من حيث الآثار المترتبة عن هذا الافلاس بالنسبة لعقد الامتياز التجاري، إذ أن إفلاس المتلقي لا يؤثر بصفة مباشرة على المانح.

للاستقلالية القانونية التي تعد من خصائص هذه الرابطة الاتفاقية لهذا تنتفي مسؤولية المانح تجاه دائني التلقي المفلس ولكن هذا ليس على إطلاقه حيث يجوز للمتلقي نفي هذه الاستقلالية وإثبات وجود تبعية قانونية وذلك إذا أثبت أنه خاضع للمانح بصفة مستمرة سواء عن طريق التوجيهات أو الإرشادات الملزمة أو تدخله المباشر في تسيير منشأة المتلقي.²

لعل من أهم الآثار المترتبة على إفلاس المتلقي الامتياز غل يده عن إدارة أمواله خاصة العناصر المعنوية محل العقد مثلا العلامة التجارية والاسم التجاري لأن المتلقي لا يملك عليها بموجب هذا العقد سوى حق عيني يخوله سلطة الاستعمال والانتفاع فحسب.

¹ حنين عبد الوهاب، ابن مبارك عبد الباري، المرجع السابق، ص 41.

² بلحاج العربي، المرجع السابق، ص 311.

دون أن يرقى الى درجة المالك الذي له سلطة التصرف فرغم وجود هذه العلاقة التعاقدية يبقى المانح هو المالك لهذه الحقوق المعنوية ولا يجوز للمتلقي التنازل عنها للغير إلا بموافقة المانح.¹

الفرع الثالث: إنهاء عقد الامتياز التجاري بالإرادة المنفردة

الأصل أن العقد عبارة عن اتفاق بين طرفين أو أكثر فيتعهد كل طرف بتنفيذ كل ما يترتب على عاتقه من التزامات إلى غاية نهاية المدة أو إتمام الوفاء بهذه الالتزامات بصفة كلية بذلك تكون النهاية العادية للعقد، ولكن قد يتسبب أحد الأطراف في وضع حد لهذه العلاقة وذلك إما بسبب وفاته أو إفلاسه، كما قد يعتمد أحد الأطراف إلى إنهاء أو نقض هذا الاتفاق بإرادته المنفردة ويحصل هذا إما بعد إخطاره للطرف الآخر أو يقوم بذلك بصفة فجائية دون سابق إنذار.

أولاً: إنهاء عقد الامتياز التجاري بعد إخطار المتعاقد

يعتبر إنهاء عقد الامتياز التجاري بالإدارة المنفردة لأحد الأطراف بمثابة نقض لهذا العقد فهو من الأسباب غير العادية لإنهاء هذه العلاقة العقدية قبل أوانها، وهذه الحالة تكون نتيجة أسباب استثنائية تدفع بهذا المتعاقد لاتخاذ القرار، من أهمها صدور ليتمكن هو الآخر من التنصل من الالتزامات الملقاة على عاتقه بموجب هذا العقد، يجوز لكل من المانح والمتلقي إنهاء العقد بعد إخطار الطرف الثاني بهذه الرغبة وذلك في المدة القانونية التي حددها الاجتهاد القضائي الفرنسي بثلاث أشهر كحد أقصى، ولكن هذه المدة ليست من النظام العام حيث يجوز للأطراف الزيادة أو الانقاص منها.

¹ حنين عبد الوهاب، ابن مبارك عبد الباري، المرجع السابق، ص 42.

ثانيا: نهاء عقد الامتياز التجاري دون إخطار

إذا كان لكل من المانح والمتلقي في عقد الامتياز التجاري الحق في انهاء هذا العقد بالإرادة المنفردة بعد إخطار الطرف الثاني ومنحه مهلة زمنية معينة، ولكن في بعض الاحيان قد يلجا أحد الاطراف الى انهاء هذا الاتفاق بصورة فجائية ودون إرسال أي إنذار أو إخطار للطرف الآخر مما يعطي لهذا الأخير الحق في المطالبة بالتعويض نتيجة الضرر الذي لحقه جراء هذا الإنهاء التعسفي للعقد.

فالمانح يمكن له ان ينهي عقد الامتياز التجاري بإرادته المنفردة دون ان يخطر بذلك وهذا يكون عن طريق توقفه عن توريد هذا الاخير بالمنتجات والسلع المتفق عليها في العقد¹ مما يؤدي إلى أحداث اضطرابات في مخزون المتلقي أو يقوم بسحب كل الوثائق التي تخول للمتلقي حق استغلال العلامة التجارية والاسم التجارية مما يصرف العملاء عنه فينخفض بذلك رقم أعماله أو عائداته.²

¹ حنين عبد الوهاب، ابن مبارك عبد الباري، المرجع السابق، ص 43.

² المرجع نفسه، ص 43.

خاتمة

خاتمة:

ختاما لدراستنا هذه التي تمحورت حول موضوع "عقد الامتياز التجاري"، نجد أنها بينت بعض الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري، توصلنا منها إلى أنه من العقود التجارية الدولية الحديثة التي ظهرت في الولايات المتحدة الأمريكية، وما لهذا النشاط من أهمية اقتصادية على صعيد الدول المقدمة لهذا النشاط والدول المتلقية له، للنهوض بالصناعة وتحقيق التنمية الشاملة.

كما تعرضت الدراسة للطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري لما لذلك من أهمية في تحديد الأحكام والقواعد الواجبة التطبيق على هذا العقد، وذلك في ضوء الاختلافات الكثيرة حول طبيعة هذا العقد، ونظرا لحدثة هذا العقد وعدم وجود أحكام قانونية خاصة تنظمه، تضاربت الآراء الفقهية في تسميته.

ومميز هذا العقد التزامات أطرافه (المانح والممنوح له) المتمثلة في الحقوق والواجبات، نتوصل في آخره إلى الآثار المترتبة عليه والمتمثلة في الأسباب التي تجع العقد ينقضي.

ومن هنا توصلنا لمجموعة من النتائج والتوصيات، نستدرجها كالآتي:

1. النتائج:

- يعد عقد الامتياز التجاري عبارة عن عقد يلتزم بمقتضاه شخص يسمى المانح، بالسماح لشخص آخر يسمى الممنوح له، باستخدام العلامة التجارية وجميع الإشارات والرموز التجارية التابعة له، مع نقل المعرفة الفنية وتقديم المساعدات الفنية والتجارية له، في المقابل يلتزم الممنوح له بدفع رسوم دخول شبكة العقد والأقساط الشهرية المتفق عليها في العقد والالتزام بتطبيق المعرفة الفنية بحسب تعليمات المانح، وبأن يفتش أسرار المعرفة الفنية للغير وبعدم المنافسة أثناء سريان العقد.

خاتمة

- يتميز عقد الامتياز التجاري بخصائص تميزه عن غيره من العقود منها: عقد غير مسمى، عقد معاوضة، عقد زمني... الخ.
- هناك مجموعة من العقود المشابهة لعقد الامتياز التجاري منها: عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية، عقد الوكالة التجارية، عقد وكالة العقود.
- يتمثل الإطار القانوني لعقد الامتياز التجاري في مختلف التزامات الأطراف التي خولها لهم القانون الجزائري، والأسباب انقضاءه المتمثلة في الأسباب العامة والأسباب الخاصة.

2. التوصيات:

- وضع تنظيم تشريعي له نظرا لأهميته بالنسبة للرقى الاقتصادي والتجاري.
- لابد من تضافر الجهود الدولية لأجل تدعيم هذا النوع من العقود للظفر بمزاياها المتعددة، خاصة تنشيط المعاملات التجارة، وفك العزلة على العديد من المناطق بتوصيلها بأكبر قدر ممكن من المنتجات والسلع.
- ضرورة تنشيط الحملات الاعلامية الواعية على الصعيد المحلي، والدولي لأجل التعريف بهذا العقد، وتشجيع المتعاملين الاقتصاديين على تبنيه.

قائمة المصادر والمراجع

قائمة المراجع:

أولاً: النصوص الرسمية

- الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق ل 26 سبتمبر سنة 1975 الذي يتضمن القانون التجاري.
- الأمر رقم 66-155 المؤرخ في 18 صفر عام 1386 الموافق 8 يونيو سنة 1966 والمتضمن قانون الإجراءات الجزائية.
- الأمر رقم 66 - 156 المؤرخ في 08 يونيو 1966 المعدل والمتمم لقانون العقوبات رقم 06 - 23 المؤرخ في 02 / 12 / 2006، ج ر عدد 84 لسنة 2006 والقانون رقم 09 - 01 المؤرخ في 25 / 09 / 2009، ج ر المؤرخ في 8 مارس 2009، والقانون رقم 14 - 01 المؤرخ في 04 / 02 / 2014، ج ر عدد 07 المؤرخة في 16 / 02 / 2014 المتضمن قانون العقوبات.
- القانون رقم 90-22 المؤرخ في 27 محرم عام 1411 الموافق ل 18 غشت سنة 1990، يتعلق بالسجل التجاري.

ثانياً: المؤلفات

- أحمد أبو الروس، موسوعة الشركات التجارية، المكتب الجامعي الحديث، مصر، 2002.
- أحمد شوشه، المسؤولية الجزائية للمسيرين في الشركات التجارية، الهيئة الوطنية للمحامين بتونس، الفرع الجهوي للمحامين بتونس، 2020-2021.
- أحمد محمد محرز، الوسيط في الشركات التجارية، ط 2، منشأة المعارف، مصر، 2004.
- إلياس ناصيف، موسوعة الشركات التجارية، الجزء الثاني، ط2، شركة التضامن، منشورات حلبي الحقوق، بيروت، لبنان، 2009.
- رؤوف عبيد، مبادئ القسم العام من التشريع العقابي، ط3، دار الفكر العربي، القاهرة، 1966.

- سعيد يوسف البستاني وعلي شعلان عواضة، الوافي في أساسيات قانون التجارة والتجار، ط 1، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2011.
- سليمان عبد المنعم، النظرية العامة لقانون العقوبات، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2000.
- صفوت بهنساوي، الشركات التجارية، د ط، دار النهضة العربية، بت سويف، 2007.
- عبد الرؤوف مهدي، المسؤولية الجنائية عن الجرائم الاقتصادية، منشأة المعارف، مصر.
- عبد الفتاح الصيفي، قانون العقوبات - النظرية العامة-، دار الهدى، الإسكندرية، مصر.
- عبد الله سليمان، شرح قانون العقوبات - القسم العام - الجريمة، ج 1، دار البدر، 1999، الجزائر.
- عمار عمورة، شرح القانون التجاري الجزائري (الأعمال التجارية- التاجر- الشركات التجارية)، دار المعرفة، الجزائر، 2016.
- محمد حزيط، المسؤولية الجزائية للشركات التجارية في القانون الجزائري والقانون المقارن، دار هومة، الجزائر، 2013.
- نادية فضيل، أحكام الشركة في القانون التجاري الجزائري (شركات الأشخاص)، ط 8، دار هومة للطباعة والنشر، الجزائر، 2009.
- نضال جمال جرداء، الوجيز في شرح أحكام القانون التجاري الفلسطيني، ط 1، غزة -فلسطين، 2009.

ثالثاً: الرسائل العلمية

1. أطروحات الدكتوراه:

- ويزة بلعسلي، المسؤولية الجزائية للشخص المعنوي عن الجريمة الاقتصادية، رسالة لنيل شهادة دكتوراه في القانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2014.

- فرحات كريم، المسؤولية الجنائية لمسييري الشركات التجارية، مذكرة أعدت في إطار التكوين التخصص للقضاة، قانون الأعمال، المدرسة العليا للمصرفية، بوزريعة، الجزائر، الدفعة الخامسة، 2006.

2. مذكرات الماجستير والماستر:

الماجستير:

- عبد الستار مزياني، المساهمة الجنائية في قانون العقوبات الجزائري، رسالة ماجستير، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة، 2010.
- عمار مزياني، المسؤولية الجنائية لمسييري المؤسسات، بحث لنيل شهادة الماجستير في القانون الجنائي، جامعة الحاج لخضر-باتنة، كلية الحقوق، 2003-2004.
- فدوى كحلوش، المسؤولية الجنائية لمسييري الشركات التجارية الخاصة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في قانون الأعمال، جامعة قسنطينة 1، كلية الحقوق، 2014-2015.
- ميلود بن عجيمة، التسيير في شركة التوصية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق تخصص قانون أعمال، جامعة وهران، كلية الحقوق، 2011-2012.

الماستر:

- جازية معان، المسؤولية الجنائية للشركة كشخص معنوي، مذكرة لاستكمال متطلبات الماستر الأكاديمي، جامعة قاصدي مرباح- ورقلة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، 2013.
- حميد طهير، المسؤولية المدنية لمسييري شركات المساهمة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر، تخصص قانون أعمال، جامعة الدكتور الطاهر مولاي- سعيدة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، 2019-2020.
- حنان مباركة كركوري، مسؤولية المسير في الشركة التجارية، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي، تخصص قانون الشركات، جامعة قاصدي مرباح - ورقلة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، 2014-2015.

قائمة المصادر والمراجع

- فضيلة سويلم، محاضرات مقياس مسؤولية مسيري الشركات ملقاة على طلبة السنة الثانية ماستر تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم حقوق، جامعة الدكتور مولاي الطاهر، الموسم الجامعي 2019-2020.
- هالة حمداوي، المسؤولية المدنية والجزائية لمسير الشركة التجارية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر، تخصص قانون أعمال، جامعة محمد بوضياف - المسيلة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، 2016-2017.

رابعاً: المقالات العلمية

- سهام دربال، الرقابة القضائية على المسيرين في شركة المساهمة في إطار تطبيق مبادئ الحوكمة الرشيدة، مجلة المنار للبحوث والدراسات القانونية السياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة يحي فارس بالمدينة، الجزائر، العدد الخامس، جوان 2018.
- عائشة بوعزم، ممثل الشركة التجارية في القضايا الجزائية، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، المجلد 5، العدد الأول، 2012.
- عادل بوبريمة، كمال فرشة، المسؤولية المدنية لمسيري شركات المساهمة، مجلة إيليزا للبحوث والدراسات، المجلد 06، العدد الثاني، 2021.
- فتيحة يوسف عماري، " الآثار القانونية لعد القيد في السجل التجاري"، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والاقتصادية والسياسية، الجزائر، ج 14، عدد 2، 2004.
- لحسن مدرابي، حدود سلطات مسيري الشركات التجارية ومسؤوليتهم وآثارها على الغير، المجلة الأفريقية للدراسات القانونية والسياسية، المجلد 80، العدد الأول، جامعة أحمد درارية، أدرار - الجزائر، 2020.
- مفتاح بوجلال، ممثل الشخص الاعتباري في قانون الشركات التجارية، مجلة المؤسسة والتجارة، العدد الرابع، وهران، 2006.

فهرس الموضوعات

فهرس الموضوعات:

.....	الشكر والتقدير.....
.....	الإهداء.....
2	مقدمة.....
الفصل الأول: الإطار المفاهيمي لعقد الامتياز التجاري	
7	تمهيد:.....
8	المبحث الأول: مفهوم عقد الامتياز التجاري.....
8	المطلب الأول: تعريف عقد الامتياز التجاري وتطوره التاريخي.....
9	الفرع الأول: تعريف عقد الامتياز التجاري.....
12	الفرع الثاني: التطور التاريخي لعقد الامتياز التجاري.....
15	المطلب الثاني: خصائص عقد الامتياز التجاري.....
15	الفرع الأول: عقد الامتياز التجاري عقد غير مسمى.....
16	الفرع الثاني: عقد الامتياز التجاري عقد معاوضة.....
16	الفرع الثالث: عقد الامتياز التجاري عقد زمني.....
17	الفرع الرابع: عقد الامتياز التجاري عقد إذعان.....
17	الفرع الخامس: عقد الامتياز التجاري يقوم على الاعتبار الشخصي.....
18	الفرع السادس: عقد الامتياز التجاري عقد تجاري.....
18	الفرع السابع: عقد الامتياز التجاري عقد محدد.....
19	المبحث الثاني: الطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري.....
19	المطلب الأول: التمييز بين عقد الامتياز التجاري وغيره من العقود المشتبهة به.....
20	الفرع الأول: عقد الامتياز التجاري وعقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية.....

فهرس الموضوعات

20	الفرع الثاني: عقد الامتياز التجاري وعقد الوكالة التجارية.....
22	الفرع الثالث: عقد الامتياز التجاري ووكالة العقود (التمثيل التجاري)
23	المطلب الثاني: الطبيعة الخاصة لعقد الامتياز التجاري.....
23	الفرع الأول: خصوصية المحل في عقد الامتياز التجاري.....
29	الفرع الثاني: إبرام عقد الامتياز التجاري.....
39	خلاصة الفصل الأول:.....

الفصل الثاني: الإطار القانوني لعقد الامتياز التجاري

41	تمهيد:.....
42	المبحث الأول: التزامات أطراف العقد الامتياز التجاري.....
42	المطلب الأول: التزامات المانح.....
43	الفرع الأول: الالتزام بالإعلام في الفترة السابقة للتعاقد:.....
43	الفرع الثاني: الالتزام بتقديم المساعدة التقنية.....
44	الفرع الثالث: الالتزام بنقل المعرفة الفنية.....
45	الفرع الرابع: الالتزام بمحافظه على سرية التحسينات.....
46	الفرع الخامس: الالتزام بمنح حق استغلال العلامات المميزة.....
46	الفرع السادس: الالتزام بالبيع والتموين الحصري.....
47	المطلب الثاني: التزامات الممنوح له.....
47	الفرع الأول: التزام الممنوح له بدفع الثمن.....
47	الفرع الثاني: الحفاظ على السرية.....
48	الفرع الثالث: الخضوع والامتثال لأوامر المانح.....
51	المبحث الثاني: انقضاء عقد الامتياز التجاري.....
51	المطلب الأول: الأسباب العامة لانقضاء عقد الامتياز التجاري.....

فهرس الموضوعات

51	الفرع الأول: انقضاء عقد الامتياز التجاري بانتهاء المدة المحددة
52	الفرع الثاني: فسخ العقد
54	الفرع الثالث: إبطال العقد
55	المطلب الثاني: الأسباب الخاصة لانقضاء عقد الامتياز التجاري
55	الفرع الأول: وفاة أحد المتعاقدين
55	الفرع الثاني: إفلاس أحد المتعاقدين
58	الفرع الثالث: إنهاء عقد الامتياز التجاري بالإرادة المنفردة
61	خاتمة:
64	قائمة المراجع:
69	فهرس الموضوعات:

ملخص:

تعتبر الشركة التجارية أداة مثلى للتطور الاقتصادي في العصر الحديث، نظرا لقدرتها الهائلة على تجميع رؤوس الأموال الضخمة، للقيام بالمشروعات الاقتصادية التي تحقق الازدهار والنمو الاقتصادي، وهو الأمر الذي أثار اهتمام المشرع الجزائري بها وسن قوانين تخص كل من خالفها، فقد اعتبر المشرع الشركة التجارية شخصا معنويا، حسب نص المادة 417 من القانون المدني، يتمتع بالاستقلال المالي والوظيفي، بالإضافة إلى التمثيل القانوني أمام الجهات الرسمية، ويشترط المشرع لقيام هذه الأخيرة، أن ترتكب الجريمة من طرف مسيري الشركات التجارية وتجاوزاتهم لحدود سلطتهم، وأن ترتكب لحساب الشركة نفسها.

وفي إطار العقد التأسيسي للشركة، تحدد حقوق وواجبات الأطراف المتعاقدة، ويعهد للمسير الإشراف على تسير دواليب الشركة، وفق بنود العقد التأسيسي، والتشريع المتعلقة بالشركات التجارية، ويمكن أن يكون التسيير السيئ للشركة مصدرا لأضرار مهمة بالنسبة للمساهمين والشركاء وحتى لدائني الشركة، فينجم عن ذلك خسائر للذمم المالية الشخصية وذمة الشركة، حيث لم يكتفي المشرع بتحديد الأخطاء الناجمة التي تحدد مسؤولية المسير، بل دعمها بجرائم جزائية تبرر ضرورة الردع الجزائي لهذه التصرفات.

Abstract:

The trading company is considered an ideal tool for economic development in the modern era, due to its enormous ability to accumulate huge capital, To carry out economic projects that achieve prosperity and economic growth This aroused the Algerian legislator's interest in it and enacted laws pertaining to anyone who violated it. The legislator considered the commercial company a legal person, according to the text of Article 417 of the Civil Code, It enjoys financial and functional independence, in addition to legal representation before official bodies.

The legislator requires for the latter to be established, that the crime be committed by the managers of commercial companies and their transgressions of the limits of their authority, and that it be committed for the account of the company itself.

Within the framework of the company's founding contract, the rights and duties of the contracting parties are determined, and the manager is entrusted with supervising the running of the company's wheels, in accordance with the articles of the founding contract and the legislation related to commercial companies., And the Bad management of the company can be a source of significant damage to the shareholders, partners, and even the company's creditors, resulting in losses of personal financial receivables and the company's liability, as the legislator was not satisfied with identifying the resulting errors that determine the responsibility of the conductor, but supported it with criminal crimes that justify the necessity of penal deterrence of these actions.