

**عقد الفرنشايز  
وتمييزه عن العقود التجارية المشابهة له**

**د. محمد نعمان عبد الرحمن**

**كلية ابن خلدون الجامعة**

**Search Title**

**The Contract of Franchise**

**and its Distinction from the Similar Trade Contracts**

**Preparation**

**Dr. Muhammad Noman Abdul Rahman Al Daoudi**

يعود مصطلح الامتياز التجاري فرشايذ (Franchise) إلى اللغة الفرنسية في القرون الوسطى ويعبر عن منح الامتيازات إلى أطراف ويسمح لها بالإنتاج والتجارة مقابل رسم يسدد لصالح الدولة. ويعد عقد الامتياز التجاري وسيلة حدية لنقل المعارف والتكنولوجيا بطريقة تحقق مصالح طرفي العقد، فهو نظام يقوم بموجبه صاحب المشروع الناجح باستثمار نجاحه من خلال تأجير علامته التجارية، ونقل المعرفة الخفية لديه لمن يرغب في تلقيه من العاملين بنفس النشاط والذين ليست لديهم خبرة في هذا المجال، مقابل رسم والمشاركة في الأرباح. لقد ظهر نظام الامتياز التجاري لأول مرة في الولايات المتحدة الأمريكية في حقبة الثلاثين من القرن الماضي ثم انتقل إلى فرنسا في خمسينات القرن الماضي م انتشر في العديد من الدول الأوروبية ولاسيما في الدول العربية؛ نظراً للمنافع التي يؤديها، حيث ظهر هذا العقد في لبنان عام ١٩٧٣ مع شركة كنتاكي للدجاج المقلي (KFC) ثم شركة بيبسي كولا وشركة ماكدونالدز وشركة بيتزا هت وغيرها. ولأجل التوضيح تضمنت دراستنا هذه مبحثين وخاتمة وعلى النحو الآتي: في المبحث الأول مفهوم عقد الفرشايذ وأنواعه موزعة على مطلبين، وفي المطلب الأول تعريف عقد الفرشايذ، وفي المطلب الثاني أنواع عقد الفرشايذ. وفي المبحث الثاني خصائص عقد الفرشايذ وتمييزه عن العقود المشابهة له، موزع على مطلبين، في المطلب الأول خصائص عقد الفرشايذ، وفي المطلب الثاني تمييز عقد الفرشايذ عن غيره من العقود المشابهة له. وفي الخاتمة توصلنا إلى البعض من النتائج والتوصيات.

### Abstract

The term Franchise dates back to the medieval French language and expresses the granting of privileges to parties and allows them to produce and trade in return for a fee paid in favor of the state. The commercial concession contract is a marginal means of transferring knowledge and technology in a way that achieves the interests of both parties to the contract. It is a system according to which the successful project owner invests his success by leasing his brand, and transfers his hidden knowledge to those who wish to receive it from workers in the same activity who do not have experience in this field. For a fee and share in the profits. The franchise system appeared for the first time in the United States of America in the thirties of the last century, then moved to France in the fifties of the last century. It spread in many European countries, especially in the Arab countries. Due to the benefits it performs, as this contract appeared in Lebanon in 1973 with Kentucky Fried Chicken (KFC), then Pepsi-Cola, McDonald's, Pizza Hut and others. For the sake of clarity, our study included two sections and a conclusion, as follows: In the first topic, the concept of the franchise contract and its types are divided into two requirements. In the first requirement, the definition of the franchise contract, and in the second requirement, the types of the franchise contract. In the second topic, the characteristics of the franchise contract and distinguishing it from similar contracts, it is divided into two requirements, in the first requirement the characteristics of the franchise contract, and in the second requirement distinguishing the franchise contract from other similar contracts. In conclusion, we came to some conclusions and recommendations.

Commercial agency contract	عقد الوكالة التجارية	١
Brand licensing contract	عقد الترخيص بالعلامة التجارية	٢
Distribution contract	عقد التوزيع	٣
Commercial representation	التمثيل التجاري	٤
Technology contract	عقد التكنولوجيا	٥
Compound contract of a special nature	عقد مركب ذو طبيعة خاصة	٦
Manufacturing or production franchise	فرشايذ التصنيع أو الإنتاج	٧
Distribution franchise	فرشايذ التوزيع	٨
Al Banyan Franchise	فرشايذ البنيان	٩

يشكل عقد الفرشاييز إحدى التقنيات الجديدة التي حلت محل بعض النشاطات التجارية بأشكالها التقليدية، فقد أعاد الأمريكيون استعمال المصطلح الفرنسي الأصل فرشاييز الذي شاع استعماله في العصور الوسطى م طواه النسيان، حي كان ذلك في القرن العشرين، ثم ما لبث هذا المصطلح أن تبلور على المستويين الاقتصادي والقانوني ولاسيما في الفترة التي تلت الحرب العالمية الثانية (١٩٣٩-١٩٤٥). وظهر عقد الفرشاييز كغيره من العقود الحديثة نتيجة للتطور الاقتصادي الذي رافق التطور التكنولوجي وما رافقه من انفتاح العالم على بعضه وحلول عصر العولمة. ويعرف عقد الفرشاييز بأنه عقد يتم بين شخص يسمى المانح وشخص آخر يسمى الممنوح له وفقاً لبنود يتفقوا عليها، أي إنه علاقة تعاقدية بين طرفين هما المانح والممنوح له يلتزم بمقتضاها المانح بنقل المعرفة الفنية والتدريب للممنوح له الذي يقوم بالعمل تحت اسم معروف، أو شكل أو إجراءات أو يعطي عليها من قبل المانح، وفي هذا العقد يقوم الممنوح له باستثمار أمواله الخاصة في العمل محل الفرشاييز بحيث تكون مخاطر نجاح هذه العملية عليه ويتحملها وحده دون غيره. وبذلك يتحقق الفرشاييز بأكثر من صورة تشترك جميعها في كونها اتفاقاً على كيفية استغلال العلاقة التجارية للمانح، وطريقة مراقبة المانح لأعمال الممنوح له. وفي هذا النوع من العقود فإن المانح يمارس الرقابة والسيطرة والإشراف على أعمال الممنوح له، والذي سيكون ملتزماً باتباع تعليمات المانح، ويستخدم هذا النوع من الفرشاييز في أنشطة كثيرة أهمها الفنادق، والمطاعم، ومحلات البيوتزا، ومكاتب تأجير السيارات، وكثير من المحلات التي تقدم سلعاً أو بضائع ذات ماركات مشهورة أو تلك التي تقدم خدمات للمستهلكين.

### أولاً. أهمية الدراسة:

تكمن أهمية دراستنا هذه في أن عقد الفرشاييز يعد من أهم العقود التي يتم من خلالها تحريك اقتصاد الدول النامية ودفعها تجاه مصافي الدول المتقدمة المنتجة، وتعريف المعنيين على الدور الذي يؤديه هذا العقد من خلال المساهمة في دفع عجلة النمو الاقتصادي لاسيما في ظل الأوضاع الاقتصادية الصعبة التي تمر بها دولنا العربية.

### ثانياً. أهداف الدراسة:

تظهر أهداف الدراسة في بيان المفهوم القانوني لعقد الفرشاييز من خلال تعريفه وبيان أهميته وأنواعه ومدى تمييزه عن العقود الأخرى المشابهة له مع توضيح أنواع هذا العقد وأهم المبادئ الأساسية الواجب مراعاتها عند صياغته، في ظل انعدام التشريعات الخاصة بعقد الفرشاييز في أغلب بلداننا العربية.

### ثالثاً. مشكلة الدراسة:

تتضح مشكلة الدراسة في الغموض المحيط بهذا العقد وطبيعته القانونية من خلال تشتت النظام القانوني الذي يحدد طبيعة هذا العقد وآثاره على المتعاقدين من حيث تحديد الحقوق والالتزامات؛ مما قد يؤدي إلى إهدار الحقوق للممنوح له على اعتبار أنه يقطن بالدول المتلقية للمعرفة الفنية لهذا العقد، فضلاً عن المشاكل التي يواجهها هذا العقد عند إنهاؤه من جانب المانح للمشروع المرخص وتحديد مصير المخزون المتبقي للبضاعة المكدسة لديه في حالة إنهاء العقد وتحديد المسؤولية المحتملة على عاتق المانح في مواجهة الغير نتيجة أعمال الممنوح له.

### رابعاً. منهج الدراسة:

اعتمدت دراستنا على المنهج التحليلي الوصفي وذلك بالاطلاع على الأدبيات المتعلقة بوصف الموضوع وتحليل المعلومات حول هذا العقد فضلاً عن المنهج المقارن الذي من خلاله تم عرض بعض الآراء الفقهية للاستعانة بها والاعتماد على الكثير من المعلومات المتعلقة بهذا العقد في ظل ندرة المراجع له لحدائثة العمل به في عصرنا الحالي.

### خامساً. خطة الدراسة:

تضمن دراستنا مبحثين وخاتمة موزعة على مطالب وفروع حسب الحاجة وعلى النحو التالي: المبحث الأول مفهوم عقد الفرشاييز وأنواعه، وفي المبحث الثاني خصائص عقد الفرشاييز ومقارنته بالعقود المشابهة له، وفي الخاتمة توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج والتوصيات.

### المبحث الأول مفهوم عقد الفرشاييز وأنواعه

يعد عقد الفرشاييز من العقود الحديثة التي ظهرت في منتصف القرن الحالي، حيث ذهبت الأنظمة القانونية لمختلف الدول إلى تفسيره وتطبيقه بما يتماشى مع الأحكام الوطنية التابعة لها<sup>(١)</sup>. ولأهميته البالغة فقد حاولت مؤسسات دولية إيجاد تعريف ونظام قانوني لهذا العقد، ولاسيما بعد ظهور منظمة التجارة الدولية وكذلك المعهد الدولي لتوحيد قواعد القانون الخاص التابع للأمم المتحدة والذي أعد دراسة حول هذا العقد في العام

١٩٨٦م<sup>(١)</sup> ويشكل عقد الفرنشايز إحدى التقنيات الجديدة التي تحل محل بعض النشاطات التجارية بأشكالها التقليدية، ويوجد في الواقع أنواع متعددة لعقد الفرنشايز سيتم تناولها في هذا المبحث وبمطلبين يتضمن المطلب الأول مفهوم عقد الفرنشايز والمطلب الثاني أنواع عقد الفرنشايز على النحو الآتي:

## المطلب الأول مفهوم عقد الفرنشايز

تعود أصول مصطلح (Franchise) إلى الكلمة الفرنسية القديمة الأصل (Franchir) أو (Affran) وتعنيان التحرر أو الإعناق من العبودية أو القيد، واكتسب هذا المصطلح معنى الامتياز الذي يمنحه السيد أو النبيل إلى شخص ما، ويتنازل بموجبه عن بعض حقوقه لهذا الشخص مقابل مجموعة خدمات<sup>(٢)</sup>. وفي تحديد المعنى اللغوي لكلمة امتياز، فالامتياز مصدر، والفعل منه امتياز بمعنى انفراد، ويعني انفصال الشيء عن غيره، والميزة: التمييز بين الأشياء، وامتاز الشيء أي بدى فضله على غيره<sup>(٣)</sup>، وتقابلها باللغة الفرنسية مصطلح (Privile) التي تعني تفضل فرد على فرد، أي يتميز دائن عن آخر، وهي مشتقة من الكلمة اللاتينية (Private Lex) أي القانون الذي يعمل من أجل شخص معين. أما الامتياز في الاصطلاح القانوني فهو<sup>(٤)</sup>: حق عيني يخول صاحبه سلطة مباشرة يقدرها القانون لصاحب الديون الممتازة مراعاة منه لصفات ديونهم وتقع على جميع منقولات المدين وعقاراتهم). ولعدم وجود قوانين خاصة تنظم عقد الامتياز التجاري في بداية انتشاره فقد بادرت الاتحادات والجمعيات إلى إصدار تقنين للسلوك الواجب اتباعه من قبل أطراف العقد وتضمنت بعض التعاريف للامتياز منها تعريف الاتحاد الفرنسي للامتياز التجاري (FFF)<sup>(٥)</sup>. امتياز طريقة للتعاون بين مشروعين، مشروع (المانح) من جهة أو مشروعات المتلقين من جهة أخرى ويتضمن بالنسبة للمانح:

١. الملكية أو الحق في استخدام علامات لجذب العملاء سواء كانت علامات تجارية أم صناعية أم شعارات أم أسهماً لشركة أم اسماً تجارياً أم رمزاً.
  ٢. استخدام المعرفة الفنية والخبرة المكتسبة الخاصة به.
  ٣. مجموعة من المنتجات أو الخدمات أو التكنولوجيا سواء كانت مبرأة أم لا، ويشكل الارتباط بين هذه العناصر الثلاثة مفهوماً للامتياز. كما عرف الاتحاد البريطاني للفرنشايز بأنه عقد يتم بين شخص يسمى المانح (Franchisor) وفقاً للبنود الآتية<sup>(٦)</sup>:
    ١. يسمح أو يطلب من الممنوح له أن يمارس خلال فترة معينة عملاً معيناً تحت اسم معين يخص أو مملوك للمانح.
    ٢. يمارس المانح سيطرة ورقابة مستمرة خلال مدة الفرنشايز على الأعمال التي يقوم بها الممنوح له والتي تشكل موضوع الفرنشايز.
    ٣. يلتزم المانح بتزويد الممنوح له بكل ما يلزم لتأدية الأعمال (موضع الفرنشايز) ومساعدته في ذلك وبالأخص تنظيم عمل الممنوح له وتدريب موظفيه والبضائع المستخدمة والإدارة ... إلخ.
    ٤. يلتزم الممنوح له خلال فترة العقد أن يدفع للمانح أتعاب الفرنشايز والعمولات المستخدمة نتيجة المبيعات التي يقوم بها الممنوح له.
    ٥. من المهم الإشارة إلى أن هذا الاتفاق لا يتم بين شركة قابضة وشركة تابعة أو بين الفرد وشركة يسيطر عليها.
- وعرفته اللائحة الأوروبية رقم (٨٨/٤٠٨٧) على أنه<sup>(٧)</sup>: اتفاق تقوم بمقتضاه شركة (مانح الامتياز) بتحويل شركة أخرى (متلقي الامتياز) نظير مقابل مادي مباشر أو غير مباشر، الحق في استغلال كافة حقوق الملكية الصناعية أو الفكرية فيما يتعلق بالعلامة التجارية، الاسم التجاري، العنوان التجاري، الرسوم والنماذج التجارية. ويمكننا من خلال الاطلاع على التعريفات لعقد الفرنشايز أن نعرف هذا العقد بأنه عقد يتكفل بموجبه شخص يسمى (المانح) بتدريب شخص آخر يسمى (الممنوح له) وتقديم المساعدة الفنية والتقنية والإدارية له واستخدام علامته التجارية وتزويده بالسلع ويتكفل الممنوح له بدفع الثمن واستثمار هذه المعرفة والعلامة التجارية والالتزام بعدم المنافسة.

## المطلب الثاني أنواع عقد الفرنشايز

يتحقق عقد الفرنشايز بأكثر من صورة وشكل ونوع وتشارك جميعها في كونها اتفاقاً على كيفية استغلال العلامة التجارية للمانح، وطريقة مراقبة المانح لأعمال الممنوح له<sup>(٨)</sup>. ولا ينطوي عقد الفرنشايز على إطار محدد أو نوع معين إنما تتعدد الأنواع ليتناسب مع طبيعة النشاط التجاري<sup>(٩)</sup>. ويمكن تقسيم هذه الأنواع إلى الآتي:

أولاً. فرنشايز التصنيع أو الإنتاج: عرفت محكمة العدل الأوروبية هذا النوع من الفرنشايز في حكمها الصادر في ١٩٨٦/١/٢٨م بأنه: (العقد الذي بموجبه يقوم متلقي الفرنشايز بالتصنيع بنفسه وفقاً لتوجيهات المانح وباستخدام علاماته التجارية التي يضعها على السلع المنتجة)<sup>(١٠)</sup>. وبذلك يمنح المانح بموجبه للممنوح له حقوق تصنيع سلعة ما وبيعها تحت اسم المانح التجاري وعلامته التجارية مستخدماً المواد الأولية أو المواصفات

أو التقنيات الخاصة بالمانع<sup>(١٢)</sup>. وبذلك يركز هذا النوع من العقد على نقل المعرفة المتعلقة بصناعة أو تجميع المنتجات ويكثر العمل بهذا النوع من الفرنشايز ولاسيما في صناعة الغذاء والشراب والعقود التي تبرمها مثلاً شركة (الكوكا كولا) الأمريكية، ويوبولي في فرنسا .. إلخ، بحيث يقوم المانح بتزويد المنتج للممنوح له بمكونات أساسية أو مواد خام أو معرفة تقنية مختصة ويسمح باستخدام علامته التجارية واسمه التجاري<sup>(١٣)</sup>.

ثانياً. فرنشايز التوزيع: عرفت محكمة العدل الدولية هذا النوع بأنه: (العقد الذي يلزم بموجبه متلقي الفرنشايز ببيع منتجات معينة بمحل يحمل العلامات المميزة لمانح الفرنشايز)<sup>(١٤)</sup>. ويلاحظ أن هذا النوع عادة ما يقترن بإعطاء متلقي الفرنشايز حق القصر أي يكون الموزع الوحيد لعدة منتجات في منطقة نشاطه، وهو ما يعرف بعقد التوزيع الحصري<sup>(١٥)</sup>، ويوفر هذا النوع للمانح نظاماً توزيعياً لتسويق سلعته بشكل شبيه بالعلاقة بين الموردين والبائعين إلا أن الفارق هنا هو أن نظام الفرنشايز يولي أهمية أكبر لعلامة المانح التجارية حيث يمكن للمانح منح الممنوح له من بيع سلع منافسة، ومن الأمثلة على هذا النوع من حق الامتياز بائعي السيارات<sup>(١٦)</sup>. ويبدو أن نقل المعرفة الفنية من المانح للمتلقي في هذا النوع موجود أيضاً ولو اقتصر على مجرد طريقة عرض البضائع، أو أي طريقة مبتكرة تضيف ميزة تنافسية<sup>(١٧)</sup>. وغالباً ما يتفق هذا النوع من الفرنشايز في كثير من الوجوه مع عقد امتياز البيع التجاري وهذا ما دفع جانب من الفقه الفرنسي أن يقرر أن عقد الفرنشايز ليس في حقيقته إلا شكل والنموذج الأمريكي لعقد امتياز البيع<sup>(١٨)</sup>.

ثالثاً. فرنشايز البنيان التجاري (الخدمات): عرفت محكمة الدول الأوروبية فرنشايز الخدمات بأنه: (العقد الذي بموجبه يسمح المانح للممنوح له باستخدام اسمه وعلامته التجارية ليضعها على خدمات يقدمها الأخير ويلتزم الممنوح في هذا بالنماذج والمواصفات التي يقدمها المانح ويخضع في ذلك للرقابة وإشرافه. وقد عرف هذا العقد زمن الحرب العالمية الثانية ويعد اليوم الأكثر رواجاً وشعبية بين الأشكال أو العقود الأخرى حيث يعتمد الممنوح له هذا النوع بدرجة كبيرة على السمعة التجارية وعلى شهرة العلامة التجارية المملوكة له<sup>(١٩)</sup>. ويعد هذا النوع من الفرنشايز أقرب الأنواع لعقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية؛ ولذلك يطلق عليه أحياناً عقد الترخيص (Licensing) ويستخدم هذا النوع من الفرنشايز في أنشطة متعددة أهمها محلات البيوتزا والكافتيريا والفنادق وغيرها<sup>(٢٠)</sup>.

رابعاً. الفرنشايز الاستثماري: بموجب هذا النوع من الاتفاق على استثمار مؤسسة بذاتها بما في ذلك الاستراتيجية الخاصة بطبيعة عملها وإعلاناتها، ولا يتوقف الأمر على تقديم المعرفة وأساليب التقنية من المانح للممنوح له وإنما في أن يأخذ مستثمر محلي واحد عقداً حصرياً لمنطقة كاملة مثلاً شمال أفريقيا أو منطقة الخليج العربي ويقوم بتوفير الطاقم التشغيلي بالكامل فضلاً عن الإدارة العليا لتشغيل العلامة التجارية ويستثمر مبالغ مالية كبيرة لشراء العلامة مع مصاريف التشغيل لعدد من الفروع حسب شروط العقد بينهما<sup>(٢١)</sup>. وغالباً ما تعمل بهذا العقد الشركات الاستثمارية المحلية لفتح مشاريع تجارية ثبت نجاحها مع توفير المبالغ والأشخاص والأدوات لدوام استمرارها وضمناً نجاحها<sup>(٢٢)</sup>. وخلاصة القول وبعد الاطلاع على أنواع الفرنشايز تبين أنها وإن اختلفت أنواعها وصورها إلا أنها تشترك جميعها في عدة أمور أهمها: الاتفاق على حق استخدام الاسم التجاري والعلامة التجارية للمانح، والاتفاق على حق استخدام المعرفة الفنية اللازمة من المانح إلى المتلقي أو الممنوح له، والاتفاق على أن الهدف من جميعها هو تكرار تجربة النجاح التجاري الذي حققه المشروع الأول في منطقة أخرى ومع أشخاص آخرين.

### البحث الثاني خصائص عقد الفرنشايز ومقارنته بالعقود المشابهة

يتميز عقد الفرنشايز بجملة من الخصائص التي ينفرد ببعض منها ويشترك في بعض آخر منها مع غيره من العقود. ولا ينقل ملكية العلامة التجارية للطرف الممنوح له وإنما ينشأ له حقاً شخصياً عليها، فضلاً عن كونه من العقود القائمة على الاعتبار الشخصي لدوره الهام في إبرام العقود وتنفيذها بشكل مستمر، إضافة إلى أنه يتميز بكونه عقداً مستنداً على مشروع تجاري وله خاصيتين أساسيتين يشكلان جوهر العقد هما: (الإشراف والرقابة) التي يمارسها المانح على الممنوح له إضافة إلى الاستقلال المالي والإداري والقانوني للممنوح له عن المانح<sup>(٢٣)</sup> كما أن للفرقة بين عقد الفرنشايز والعقود الأخرى أهمية كبيرة يتوقف عليها تحديد القانون الذي ستخضع له<sup>(٢٤)</sup> كل ما تقدم سنتناوله في مبحثنا هذا وبمطلبين، المطلب الأول خصائص عقد الفرنشايز والمطلب الثاني المقارنة بين عقد الفرنشايز وغيره من العقود المشابهة له وكالاتي:

#### المطلب الأول خصائص عقد الفرنشايز

يتميز عقد الفرشائيز عما يميز به سائر عقود الإيجار، إلا أن هذا العقد يشتمل على خصائص متميزة عن غيره من العقود الأخرى، وسنبين ذلك بشيء من التفصيل وبفرعين، الفرع الأول خصائصه كعقد، والفرع الثاني خصائصه كمشروع تجاري وعلى النحو الآتي:

### الفرع الأول أنه كعقد

يتميز عقد الفرشائيز بخصائص أهمها الآتي:

أولاً. عقد غير مسمى: تنقسم العقود من حيث التسمية وعدمها إلى قسمين، هما العقود المسماة والعقود غير المسماة، فالعقود المسماة هي التي تنص عليها الشريعة وورد لها اسم خاص يدل على موضوعها، وقررت لها أحكام تترتب على انعقادها مثل عقد البيع والإجارة والهبة وغيرها<sup>(٢٥)</sup>. والعقود غير المسماة هي العقود التي لا توجد لها قواعد خاصة تنظمها تحت أسماء معينة وإن كان منها ما قد يطلق عليه في العمل اسماً معيناً مادامت لا توجد لها قواعد خاصة بها<sup>(٢٦)</sup>. ويخضع عقد الفرشائيز للقواعد القانونية المتعلقة بالعقود المسماة التي تنفق وطبيعته، فإذا ما اقترب عقد غير مسمى من عقد مسمى اقترباً كبيراً فإنه يمكن أن تصرف إليه أحكام ذلك العقد<sup>(٢٧)</sup>.

ثانياً. عقد ملزم للجانبين: وهو العقد الذي يترتب التزامات متقابلة على المتعاقدين إذ يكون كل منهما دائماً ومديناً في الوقت نفسه<sup>(٢٨)</sup>، وعرف بأنه: (العقد الذي ينشأ التزامات متقابلة في ذمة كل طرف من طرفيه قبل الآخر)<sup>(٢٩)</sup>. وبذلك فإن عقد الفرشائيز يترتب عند انعقاده التزامات متبادلة على أطرافه، فيلتزم المانح بتمكين الممنوح له من الانتفاع بمحل العقد وكذلك يلتزم الممنوح له بأداء المقابل حسب الاتفاق، وأن التزامات كل طرف تعد سبباً لالتزام الطرف الآخر، وفي حالة الامتناع عن تنفيذ الالتزامات يتمسك بالدفع عن عدم تنفيذها، فكل من الجانبين التزامات وحقوق على الجانبين التمسك بها لضمان استمرار عملهم ونجاح مشروعهم<sup>(٣٠)</sup>.

ثالثاً. عقد معاوضة: هو العقد الذي ينشأ عن التزام إرادي حر بين الطرفين بأداء التزاماتهما المتقابلة أخذاً أو إعطاءً لتملك العين أو للاستفادة من منفعة أو خدمة أو اكتساب حق مالي مقابل ثمن، ويعرف أيضاً بأنه: (العقد الذي يأخذ فيه المتعاقد مقابل ما أعطى)<sup>(٣١)</sup>. ولأن كل من المتعاقدين يأخذ عوضاً عما أعطى، فالمانح يأخذ عوضاً مالياً مقابل منح المتلقي حق استعمال اسمه وعلامته التجارية ومعارفه الفنية والإدارية، كما أن المتلقي ينتفع بهذه الحقوق مقابل مبلغ مالي متفق عليه يدفعه للمانح<sup>(٣٢)</sup>.

رابعاً. عقد إذعان: هو العقد الذي لا يتم الاتفاق على شروطه والمساومة بين المتعاقدين حيث يكون أحد المتعاقدين قوياً من الناحية الاقتصادية فيفرض إرادته على المتعاقد الآخر ويفرض عليه شروطها لا يملك مناقشتها وعليه أن يقبلها أو يرفضها، فإذا قبلها يكون ذلك تسليمياً بالشروط إلى مشيئته<sup>(٣٣)</sup>. ويتضح أن التشريع الفرنسي هو أول من سماها هكذا في مطلع القرن العشرين، وأهم عنصر فيه هو جعله مذعن، أي طريقة عرض العقد من معده إلى الطرف الآخر، وكأنه يخاطبه بالقول (أقبله كما هو أو أتركه كما هو)<sup>(٣٤)</sup>.

خامساً. عقد محدد وليس احتمالي: العقد المحدد: (هو الذي يتحدد فيه وقت انعقاده مقدار الالتزامات التي يلتزم بها كل من المتعاقدين بصرف النظر عن التعامل في الالتزامات بينهما)<sup>(٣٥)</sup>. ويظهر ذلك في عقد الفرشائيز كونه يتم تحديد الالتزام لكل طرف ومقدار المنافع العائدة لكل منهما، أما العقد الاحتمالي أو (الغرر) فيكون فيه أحد الالتزامات موقفه على أمر مستقبلي غير محقق الوقوع مثل عقد المراهنة والمقامرة<sup>(٣٦)</sup>. سادساً. عقد زمني (مستمر): العقود الزمنية هي: (العقود التي يكون الزمن فيها عنصراً جوهرياً بحيث يكون تأثير ملحوظ على تقدير محل العقد)<sup>(٣٧)</sup>. ويعد عقد الفرشائيز من عقود المدة بطبيعتها كون تنفيذه يستغرق وقتاً طويلاً أو يقصر حسب اتفاق المانح والممنوح له، فقد يتفقون على مدة محددة للعقد بحيث تعتبر عنصراً أساسياً في إبرامه وتنفيذه، أو لا يتفقوا على مدة محددة أو أجل ينتهي به العقد، وقد يتفق المانح والممنوح له على تقييد المدة بشرط الإخطار المسبق بالرغبة في إنهاء العقد خلال مدة معينة، وتذهب غالبية التشريعات إلى أن هذه المدة يجب أن تكون مدة معقولة بين الطرفين<sup>(٣٨)</sup>.

سابعاً. عقد يقوم على الاعتبار الشخصي: يقصد بالعقود التي تقوم على الاعتبار الشخصي: (أنها تلك العقود التي تخلط فيها شخصية المتعاقد على مستوى العقد وتنفيذه، فالعقد يعتمد في قيامه وتنفيذه على شخصية المتعاقد ومدى الثقة فيه)<sup>(٣٩)</sup>. ويعتمد إلى حد كبير عقد الفرشائيز على مفهوم الاعتبار الشخصي للمتعاقدين، فلا يتم إبرام العقد إلا بعد التأكد من وجود الصفات الشخصية اللازمة لتنفيذ العقد على الوجه المطلوب، ويكمن السبب في ماهية هذا العقد وكونه يتضمن أسراراً متمثلة في المعرفة الفنية، فلا يجوز منح هذه المعرفة إلا بعد التأكد من أن المسلمة إليه لن يبوح بها للغير وسوف يستثمرها بأفضل السبل<sup>(٤٠)</sup>.

ثامناً. عقد يتضمن التدريب: يتضمن عقد الفرشايذ إلزام للمانح بتقديم المساعدة التقنية وتدريب وتثقيف المستخدمين لدى الممنوح له وجعلهم قادرين على ممارسة نشاطه وذلك في إطار التعاون وضمن الاستقلالية القانونية التامة لكلا الطرفين ولا يجوز تخطي هذه الاستقلالية ضمن القانون<sup>(٤١)</sup>.

### الفرع الثاني أنه كمشروع تجاري

يظهر أن العلاقة التجارية بين المانح والممنوح لها خاصيتين أساسيتين هما الرقابة والإشراف التي يباشرها المانح على الممنوح له لضمان تنفيذ التزاماته ويعمل وفق شروط العقد الذي اتفقا عليه دون أية ضرر، وكذلك الاستقلال المالي والإداري والقانوني بينهما، وسنوضحها بالآتي: أولاً. الرقابة والإشراف من المانح على الممنوح له تشكل الرقابة والإشراف على المنتجات والبضائع أهمية كبيرة لضمان جودة هذه المنتجات لاسيما إذا عرفنا أن المستهلكين لا يستطيعون تمييز البضائع لأن المستهلك لا يعنيه مصدر هذه المنتجات بقدر ما يعول ويطمئن على درجة جودتها لاسيما إذا كانت تحمل العلامة التجارية المميزة التي يرغب بالحصول عليها، وكل هذا لا يتحقق إلا بوجود رقابة وإشراف من قبل المانح على الممنوح له والالتزام بكل التعهدات المذكورة في عقد الفرشايذ بينهما<sup>(٤٢)</sup>.

ثانياً. استقلال الممنوح له مالياً وإدارياً وقانونياً عن المانح: يستقل الممنوح له مالياً وإدارياً وقانونياً لأنه يمتلك ذمة مالية منفصلة ومستقلة بذاته عن المانح، ويتمتع بنظام إداري خاص به، إلا أنه يستخدم العلامة التجارية للمانح لمدة محددة وحسب شروط عقد الفرشايذ بينهما، واستناداً لذلك فإن هذا الاستقلال يبعد المانح عن أية مخاطرة قد يتعرض لها الممنوح له في مشروعه من أرباح أو خسائر أو أية أمور أخرى<sup>(٤٣)</sup>. ويمنح هذا الاستقلال المالي والإداري والقانوني للممنوح له فسخة واسعة من الحرية في إدارة شؤون أعماله ونشاطه سواء في تحديد ساعات العمل أو استخدام العاملين ويتحمل وحده المصروفات الخاصة بمشروعه وله أن يمارس أي مشروع تجاري على أن لا يتعارض مع عقد الفرشايذ الموقع مع المانح أو يشكل منافسة قد تضره<sup>(٤٤)</sup>. والخلاصة؛ فعلى الرغم من الرقابة والإشراف التي يمارسها المانح على أعمال الممنوح له فهي بقصد حمايته وليس الحد من أعماله أو عدم استقلاليتها مع المحافظة على شروط العقد المبرم بين المانح والممنوح له.

### المطلب الثاني المقارنة بين عقد الفرشايذ وغيره من العقود المشابهة له

تشترك العقود التجارية مع عقد الفرشايذ في العديد من العناصر والخصائص المميزة لعقد الفرشايذ، وهناك قد تكون رغبة للمانح أو الممنوح له في إخفاء حقيقة العلاقة فيما بينهما وإعطائها وصفاً يلائم مصالحهم الخاصة للحصول على النتائج التي يسعون إليها وهذا ما يظهر في الغالب في عقد الشركة<sup>(٤٥)</sup>. ولغرض التعرف على التمييز بينه وبين العقود التي تتشابه مع من العقود الأخرى سنوضح ذلك، وعلى النحو الآتي: أولاً. عقد الوكالة التجارية عقد الفرشايذ: عرف قانون تنظيم الوكالة التجارية العراقي رقم (٥١) لسنة ٢٠٠٠م الوكالة التجارية بأنها: (كل عمل تجاري يقوم به في العراق شخص بصفة وكيل عن شخص طبيعي أو معنوي من خارج العراق سواء كانت وكالة تجارية أم وكالة بالعمولة أو أية وكالة تجارية أخرى منصوص عليها في القوانين الخاصة بالتجارة والشركات والنقل)<sup>(٤٦)</sup>. وعرف قانون تنظيم أعمال الوكالة التجارية المصري ولائحة التنفيذ رقم (٣٤٢) في ١٩٨٠ الوكيل التجاري بأنه: (كل شخص طبيعي أو اعتباري يقوم بصورة معتادة ودون أن يكون مرتبطاً بعقد عمل أو عقد تأجير خدمات بتقديم العطاءات أو إبرام عمليات الشراء أو البيع أو التأجير أو تقديم الخدمات باسم ولحساب المنتجين أو التجار أو الموزعين أو باسمه ولحساب أحد هؤلاء)<sup>(٤٧)</sup>. فضلاً عما تقدم فإن الممنوح له يتصرف كتاجر ويتمتع بصفة مستقلة في عقد الفرشايذ في حين أن الوكيل يعلن وكالته أثناء التعاقد مع الغير<sup>(٤٨)</sup>. وعلى ذلك يمكن القول إن التشابه بين هذين العقدين الفرشايذ والعمولة ظاهري ولكن الأسس القانونية التي يقوم عليها العقدين مختلفة<sup>(٤٩)</sup>.

ثانياً. عقد الترخيص بالعلامة التجارية وعقد الفرشايذ: عرف عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية بأنه: (اتفاق ما بين صاحب الحق في العلامة التجارية "المانح" وشخص آخر "الممنوح له" يسمح بموجبه الطرف الأول المانح للطرف الثاني الممنوح له باستخدام تلك العلامة في منطقة محددة ولمدة معينة وفي مقابل بدل يلتزم به الطرف الممنوح له)<sup>(٥٠)</sup>. ويعرف أيضاً بأنه: (العقد الذي يجيز بموجبه مالك العلامة التجارية لشخص أو أكثر استخدامها على كل أو بعض المنتجات أو الخدمات المسجلة عنها العلامة التجارية)<sup>(٥١)</sup>. وبذلك فقد أشار الفقه الفرنسي إلى أن عقد الفرشايذ يجب أن يقوم على عنصرين الأول الترخيص باستعمال العلامة التجارية، والثاني تقديم المعرفة الفنية للممنوح له<sup>(٥٢)</sup>. والخلاصة مما تقدم أن عقد الفرشايذ يتضمن بالإضافة إلى الترخيص باستعمال العلامة التجارية تراخيص بحقوق أخرى وكما أشرنا لها آنفاً لحقوق الملكية الفكرية والصناعية واستخدام المعرفة الفنية والتي تعد الأساس الذي يقوم عليه عقد الفرشايذ وبذلك يخالف عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية الذي لا يشمل مثل هذه المعرفة التي يتطلبها عقد الفرشايذ.

ثالثاً. عقد التوزيع وعقد الفرشاييز: يعرف عقد التوزيع بأنه عقد يلزم بمقتضاه تاجرًا أو (ممول) بأن يشتري البضائع التي يتاجر به من منتج (مورد) معين دون أن يكون له الحق في التوريد من منتجين آخرين منافسين، وهنا تكمن الحصرية الذي لا يعد أساساً وضرورياً وجوهرياً في عقد الفرشاييز عكس عقد التوزيع<sup>(٥٣)</sup>. بمعنى أن يمارس المتلقي أو الممنوح له عمله تحت الاسم التجاري والعلامة التجارية للمانح كما يلتزم المانح أيضاً بنقل المعرفة الفنية اللازمة لتمكين الممنوح له من الإنتاج وتقييم الخدمات بينما يلتزم المورد في عقد التوزيع بتوريد بضاعة للموزع كي يتولى الموزع بيعها فقط<sup>(٥٤)</sup>.

رابعاً. التمثيل التجاري وعقد الفرشاييز: يعرف الفقه التمثيل التجاري بأنه: (اتفاق بين طرفين يتعهد بمقتضاه طرف يسمى بالتمثيل التجاري المختص بإبرام الصفقات باسم الطرف الآخر ولحسابه وهو الموكل بصفة مستديمة في منطقة معينة)<sup>(٥٥)</sup>. وكما في العقود الأخرى فإن عقد الفرشاييز تتشابه مع بعضها في بعض التفاصيل ويختلف معها في أمور أخرى، فإن أوجه التشابه في هذين العقدين بأن كلاهما يقوم على فكرة الاعتبار الشخصي<sup>(٥٦)</sup>، وكذلك الاستقلال القانوني الذي يتمتع به الممنوح له مع المانح، وكذلك شرط الحصرية في العقدين عقد التمثيل التجاري وعقد الفرشاييز. أما أبرز الاختلافات بين العقدين فتكمن في أن الوكيل يعد وسيطاً لإبرام العقود فقط ولا يتحمل أية مخاطر مالية فيما يتعلق بالعلاقة التي يدخل فيها بوصفة وكيلاً عن الموكل وممثل له وعلى العكس من المتلقي أو الممنوح له في عقد الفرشاييز الذي يدخل في العلامة التجارية كونه يتحمل كافة الأخطار الناجمة عن إدارته لعمله وعن الأخطار الناجمة من السوق<sup>(٥٧)</sup>. وبذلك فقد ذهب المحاكم اللبنانية إلى القول بأن عقد الفرشاييز يعد من قبيل التمثيل التجاري<sup>(٥٨)</sup>. وخلاصة القول، إن عقد الفرشاييز يختلف عن عقد التمثيل التجاري بشكل كبير وأن التشابه بينهما لا يعد أكثر من تشابه ظاهري باعتبارهما صيغتين للعمل التجاري.

خامساً. عقد التكنولوجيا وعقد الفرشاييز: يعرف عقد التكنولوجيا بأنه: (اتفاق يتعهد بمقتضاه مورد التكنولوجيا بأن ينقل بمقابل معلومات فنية إلى مستورد التكنولوجيا لاستخدامها في طريقة فنية خاصة لإنتاج سلعة معينة أو تطويرها أو تركيب أو تشغيل آلات أو أجهزة أو لتقديم خدمات)<sup>(٥٩)</sup> ويعد جوهر عقود نقل التكنولوجيا هو العنصر المعنوي الذي يتمثل في حقوق الاختراع والمعارف الفنية وغيرها<sup>(٦٠)</sup>. وكباقي العقود فإن عقد التكنولوجيا يتشابه مع عقد الفرشاييز في أن كلا العقدين يردان على أموال منقول معنوية، وكلاهما أيضاً من عقود الاعتبار الشخصي ومن العقود المستمرة التنفيذ والذي يؤدي الوقت فيها دوراً مهماً في تنفيذها، إضافة إلى أن كلا العقدين أيضاً يردان على منفعة الشيء وليس على ملكيته لأن عقود التكنولوجيا لا تؤدي إلى نقل ملكية التكنولوجيا إلى الممنوح له وإنما تمكنه من الانتفاع بها، ويشتركان أيضاً بالرقابة والإشراف التي يمارسها المانح على الممنوح له وأيضاً أن كلا العقدين مستقلين مالياً وقانونياً وإدارياً<sup>(٦١)</sup>. أما أبرز نقاط الاختلاف بين عقد التكنولوجيا وعقد الفرشاييز تتبين في أن عقد الفرشاييز يتسم بوجود رابطة القائم بين المانح والممنوح له يتم عن طريق الإشراف والمراقبة وتقديم المساعدات والاستشارات طيلة سريان العقد بينهما، هذا على العكس من علاقة التكنولوجيا مع المستورد لها التي تنتهي فيها عنصر المراقبة والإشراف وعلاقة التعاون بين أطراف العقد<sup>(٦٢)</sup>.

سادساً. عقد مركب ذو طبيعة خاصة: إن الطبيعة الخاصة الذي يتميز بها عقد الفرشاييز تكمن في المحل الذي ينصب عليه العقد المتمثل بالعلامة التجارية والمعرفة الفنية التي تمنح مالكا حق احتكار استغلالها دون غيره علماً بأن كل استعمال لها دون علم المالك أو المانح له يعد جريمة يعاقب عليها القانون<sup>(٦٣)</sup>. فهذه الطبيعة الخاصة لمحل العقد جعلت من الاعتبار الشخصي عنصراً جوهرياً في عقد الفرشاييز على خلاف عقود الإيجار للأشياء المادية وذلك لأن العلامة التجارية المسموح باستعمالها في عقد الفرشاييز تشكل رمزاً للثقة بجودة المنتجات أو الخدمات التي توضع عليها وهذه الطبيعة الخاصة لمحل العقد هي التي تلقى على كاهل الممنوح له هذا الالتزام<sup>(٦٤)</sup>. والخلاصة من كل ما تقدم أن الطبيعة الخاصة لعقد الفرشاييز متأنية من الطبيعة المعنوية لمحل العقد الذي يتمثل بالعلامة التجارية والمعرفة الفنية وما تخوله هذه العلامة التجارية من حق احتكاري للمالك في استغلالها دون غيرها وإن كان هذا العقد قريب من أحكام قانون عقد الإيجار، وهذا ما دعى له الفقه في توصيف الفرشاييز بأنه عقد إيجار ذو طبيعة خاصة تتبع خصوصيتها من الطبيعة المعنوية للمحل الذي ترد على العقود التجارية.

## الذاتة

بينت دراستنا أن عقد الفرشاييز هو من العقود التجارية الدولية الحديثة التي ظهرت في الولايات المتحدة الأمريكية حيث ساهم هذا العقد بالنهوض بالصناعة وتحقيق التنمية الشاملة، ونظراً لحدائث هذا العقد وعدم وجود أحكام قانونية خاصة لتنظيمه فقد تضاربت الآراء الفقهية في تسميته، حيث أطلق بعض الفقه عليه بمصطلح عقد الامتياز التجاري، والبعض الآخر استقر على تسميته عقد الفرشاييز كونه قائم بذاته وذو طبيعة خاصة ويتمتع بخصائص تميزه عن عقد الامتياز التجاري وغيره من العقود التقليدية الأخرى. وإن أبرز ما يميز هذا العقد حقوق وواجبات

أطرافه، فحقوق مانح الفرنشايز والتي تشكل التزاماً على الممنوح له تتمثل بدفع مقابل الدخول ومن ثم دفع مقابل دوري يمثل نسبة إجمالية الدخل التي يدفعها الممنوح له مقابل الانتفاع بالعلامة التجارية والمعرفة الفنية الخاصة بالمانح، والالتزام بالمحافظة على سرية المعرفة الفنية، كذلك الالتزام بالتمويل الحصري من المانح والالتزام بالخضوع والامتثال لأوامر المانح من خلال الإعلان عن استقلاليته والسماح للمانح بالتفتيش على مؤسسته والالتزام بإدارة المؤسسة حسب النظام المحدد، وكذلك الالتزام بتحسينات التي تطرأ لاحقاً، والالتزام بالتعاون للدفاع عن الحقوق الفكرية والالتزام بإنشاء عقد تأمين وتقديم وكالة مصرفية، والالتزام بتسويق منتجات المانح، وكذلك الالتزام بعد تسويق منتجات منافسة لمنتوج المانح، وضرورة المحافظة على جودة المنتج ومواصفاته المطلوبة. أما فيما يتعلق بحقوق الممنوح له والتي تعد التزاماً فتتمثل في الالتزام بالإعلام في الفترة السابقة للعقد والالتزام بنقل المساعدة التقنية وكذلك الالتزام بنقل المعرفة الفنية والعلامات الفارقة وكذلك الالتزام بنقل التحسينات والالتزام بالبيع الحصري والتمويل الحصري والالتزام بالضمان.

### أولاً. النتائج:

### توصلت الدراسة إلى أبرز النتائج الآتية:

1. بينت الدراسة اختلاف الفقه حول تسمية هذا العقد الفرنشايز، فمنهم من أطلق عليه اسم عقد الترخيص التجاري، أو عقد الالتزام، أو أظهرت الدراسة عدم وجود قانون خاص ينظم عقد الفرنشايز بجميع تطبيقاته وقد اعتمدت الدول على نصوص متفرقة تتعلق بالقضايا.
2. أوضحت الدراسة تمييز عقد الفرنشايز بخصائص عديدة منها أنه يعتبر من العقود الملزمة للجانبين (المانح والممنوح له) وأنه عقد يعد هذا العقد من أهم الآليات التي تؤدي إلى تكامل المشروعات الاقتصادية لهذه الأسواق، فعقد الفرنشايز يحقق مزايا بالنسبة للمانح من خلال توزيع السلع والخدمات بأسلوب متقن ومحدد ويحصل المانح على الفائدة المادية التي تدفع له من قبل الممنوح له، ويستفيد المانح.
3. بينت الدراسة أن عقد الفرنشايز من عقود المدة التي تنتهي بانتهاء المدة المتفق عليها، أي بانقضاء الشخصية القانونية لأحد طرفيه.

### ثانياً. التوصيات:

### توصلت الدراسة إلى بعض التوصيات أهمها الآتي:

1. ضرورة تنظيم وإحاطة عقد الفرنشايز بأحكام وإصدار تشريعات خاصة بهذا العقد وذلك لأهميته في الحياة التجارية ومواكبته للتطورات.
2. أن الهدف من إنشاء هذا العقد هو تمتع الممنوح له بالمعرفة الفنية والتكنولوجية التي تتلائم مع ظروف الممنوح له على اعتبار أنه ضرورة الأخذ بمصطلح واحد لهذا العقد وهو الأقرب إلى الواقع والدقة والوضوح وهو عقد الفرنشايز مقارنة مع المصطلحات الأخرى.
3. ضرورة أن ينص هذا العقد على إلزام صاحب الفرنشايز بتقديم معلومات كافية للممنوح له تعطيه قاعدة بيانات للتعاقد عن علم وبينه،
4. ضرورة الإشارة في نص العقد على أن تكون العطاءات الدورية التي يدفعها الممنوح له إلى المانح مدة سريان العقد بينهما تمثل نسبة

### المصادر والمراجع

1. د. أحمد أنور محمد، المحل في عقد الامتياز التجاري (دراسة مقارنة)، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠١٠م.
2. دعاء طارق بكر، عقد الفرنشايز وآثاره، نابلس، ٢٠٠٩م.
3. محمد حسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري، دار الجامعة الجديدة، القاهرة، ٢٠٠٧م.
4. د. جهاد الحرازين، عقود الامتياز (دراسة تطبيقية)، دار الوفاء القانونية، بيروت، ٢٠١٣م.
5. د. مقنى بن عمار، النظام القانوني لحقوق الامتياز، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ٢٠١٤م.
6. د. يحيى العزبي، قاموس القارئ، بدون دار طبع، القاهرة، ٢٠٠٩م.
7. د. نعيم مفيخي، الفرنشايز دراسة في القانون المقارن، ط٢، منشورات الحلبي، بيروت، ٢٠٠٩م.
8. سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، دار النهضة العربية، القاهرة، ط٢، ١٩٩٢م.
9. د. بيان يوسف رجب، شرح القانون المدني لحق الامتياز، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠٠٩م.
10. د. ياسر سيد الحديدي، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، منشأة المعارف، الإسكندرية، ٢٠٠٠م.
11. د. محمد ديلم القحطاني، الامتياز التجاري، مطبعة الإسماء الحديثة، الرياض، ٢٠٠٣م.
12. د. عماد الحداد، بيع الأسماء والعلامة التجارية، دار الفاروق للنشر والتوزيع، دمشق، ٢٠٠٣م.
13. أنور سلطان، مصادر الالتزام في القانون الأردني، المكتب القانوني، عمان، ط٢، ١٩٩٨م.

١٤. د. وفاء فلحوط، المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، الجزائر، ٢٠٠٦م.
١٥. د. عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، منشورات الحلبي الحقوقية، ط٣، بيروت، ٢٠٠٠م.
١٦. مصطفى كمال طه، العقود التجارية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ٢٠٠٥م.
١٧. د. أكرم ياملي، القانون التجاري، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ١٩٩٨م.
١٨. منير قزحان، الوكالة التجارية في ضوء الفقه والقضاء، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ٢٠٠٥م.
١٩. صلاح زين الدين، شرح التشريعات الصناعية والتجارية، دار الثقافة للنشر، عمان، ٢٠٠٧م.
٢٠. جلال وفاء محمد، الحماية القانونية للملكية الصناعية وفقاً لاتفاقية تريبس، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠٠٤م.

## هوامش البحث

- (١) د. فائز نعيم رضوان، عقد الترخيص التجاري، مطبعة الحسين الإسلامية، القاهرة، ١٩٩٠م، ص٨.
- (٢) محمد حسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري، دار الجامعة الجديدة، القاهرة، ٢٠٠٧م، ص٧.
- (٣) د. أحمد أنور محمد، المحل في عقد الامتياز التجاري (دراسة مقارنة)، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠١٠م، ص٢٣.
- (٤) ابن منظور، لسان العرب، إعداد وتصنيف يوسف خياط، منشورات لسان العرب، بيروت، المجلد ٣، ١٩٧٩م، ص٥٥٤.
- (٥) د. بيان يوسف رجب، شرح القانون المدني لحق الامتياز، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠٠٩م، ص٣٠.
- (٦) د. ياسر سيد الحديدي، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، منشأة المعارف، الإسكندرية، ٢٠٠٠م، ص١٤.
- (٧) د. محمود أحمد الكندي، أهم المشكلات العملية التي يواجهها عقد الامتياز التجاري، بحث منشور في مجلة الحقوق، جامعة الكويت،
- (٨) د. أحمد أنور محمد، المحل في عقد الامتياز التجاري، مرجع سابق، ص٣٠.
- (٩) د. جهاد الحرارزين، عقود الامتياز، دار الوفاء القانونية، بيروت، ٢٠١٣م، ص٢٣.
- (١٠) Ferguson, Careers in Focus, Business, Infobase Publishing, New York, USA, 3rd edition, 2010, p.
- (١١) حسام الدين عبد الغني، الترخيص باستعمال العلامة التجارية، ندوة فكرية، مسقط، مارس ٢٠٠٤م، ص٦٤.
- (١٢) سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، دار النهضة العربية، القاهرة، ط٢، ١٩٩٢م، ص٢٢١.
- (١٣) د. حسام الدين خليل، عقد الامتياز التجاري وأحكامه في الفقه الإسلامي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، بدون تاريخ، ص٥٧.
- (١٤) ياسر سيد محمد الحديدي، النظام القانوني لعقد الامتياز، مرجع سابق، ص٣١.
- (١٥) ياسر سامي قرني، دور عقود الامتياز التجاري لنقل المعرفة الفنية، مرجع سابق، ص٢٧.
- (١٦) Marc Vandercammet et Nebly Jospin, Pernet, La Distribution, pe Boeck superieur Bruxelles, 2e
- (١٧) محمد محسن النجار، عقد الامتياز التجاري، مرجع سابق، ص٥.
- (١٨) جلال وفاء محمد، حماية الأسرار التجارية والمعرفة التقنية، بحث منشور بموقع لمجلة عربية بتاريخ ٢٠١٠/٣/٣١م، على الرابط
- (١٩) د. فائز نعيم رضوان، عقد الترخيص التجاري، مرجع سابق، ص٢٤.
- (٢٠) حسام الدين خليل محمد، عقد الامتياز التجاري الفرشائز، مرجع سابق، ص٦٠.
- (٢١) محمد دليم القحطاني، الامتياز التجاري، مطبعة الإسماء الحديثة، الرياض، ٢٠٠٣م، ص٨.
- (٢٢) المرجع نفسه، ص٨.
- (٢٣) د. عماد الحداد، بيع الأسماء والعلامة التجارية، دار الفاروق للنشر والتوزيع، دمشق، ٢٠٠٣م، ص٢٦.
- (٢٤) المرجع نفسه، ص٢٦.
- (٢٥) وهبة الزحيلي، الفقه الإسلامي، دار الفكر، دمشق، ٢٠٠٤م، ص٢٤٣.
- (٢٦) د. جلال علي العدوي، أصول الالتزامات، منشأة المعارف، الإسكندرية، ١٩٩٧م، ص٣٤.
- (٢٧) أنور سلطان، مصادر الالتزام في القانون الأردني، المكتب القانوني، عمان، ط٢، ١٩٩٨م، ص٢٣.
- (٢٨) د. موسى سلمان أبو ملح، شرح مشروع القانون المدني الفلسطيني، بدون دار نشر، فلسطين، ٢٠٠٣م، ص١٤.

- (٢٩) هيئة كبار العلماء بالمملكة العربية السعودية، أبحاث هيئة كبار العلماء، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية - السعودية، ج٤، بدون  
(٣٠) عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، منشورات الحلبي الحقوقية، ط٣، بيروت، ٢٠٠٠م، ص ١٧٠.  
(٣١) حسام الدين كامل الأهواني، مصادر الالتزام، القاهرة، ١٩٩٢م، ص ٢٧.  
(٣٢) حسام الدين خليل فرج محمد، عقد الفرشاييز، مرجع سابق، ص ٧٤.  
(٣٣) موسى سلمان أبو ملح، مشروع القانون المدني الفلسطيني، مرجع سابق، ص ٣٠.  
(34) Karl Heinz Neumayer, Les Contrats d'adhesion dans Les Poys Industrialises Librairie proz Genève,  
(٣٥) د. وفاء فلحوط، المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، الجزائر، ٢٠٠٦م، ص ٨.  
(٣٦) موسى سليمان أبو ملح، شرح القانون المدني الفلسطيني، مرجع سابق، ص ٢١.  
(٣٧) أمين دواس، القانون المدني، مصادر الالتزام، دار الشروق للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠٠٤م، ص ٢٩.  
(٣٨) ياسر سيد محمد الحديدي، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، مرجع سابق، ص ٢٨٨.  
(٣٩) د. حسام الدين خليل فرج محمد، عقد الامتياز التجاري، الفرشاييز، مرجع سابق، ص ٧٥.  
(٤٠) المرجع نفسه، ص ٧٥.  
(٤١) حسام الدين خليل فرج محمد، عقد الامتياز التجاري، مرجع سابق، ص ٧٦.  
(٤٢) محمود أحمد الكندري، أهم المشكلات العملية التي يواجهها عقد الامتياز التجاري، مرجع سابق، ص ٢٢٤.  
(٤٣) محمد ديلم القحطاني، الامتياز التجاري، مرجع سابق، ص ٣٦.  
(٤٤) وهذا ما أكدته القرار الوزاري الصادر في فرنسا بتاريخ ٢١ شباط ١٩٩١م،  
(٤٥) مصطفى كمال طه، العقود التجارية، مرجع سابق، ص ١٣١.  
(٤٦) المادة (٣/أ) من قانون تنظيم الوكالة التجارية العراقي رقم (٥١) في ٢٠٠٠م.  
(٤٧) المادة الأولى من القانون المصري رقم (١٢٠) لسنة ١٩٨٢م، وذلك بإصدار قانون تنظيم أعمال الوكالة الجارية ولائحته التنفيذية  
(٤٨) سحر رشيد حميد النعيمي، الاتجاهات المختلفة في تنظيم الوكالة التجارية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠٠٤م، ص ٢١.  
(٤٩) د. أكرم ياملكي، القانون التجاري، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ١٩٩٨م، ص ٢٤٤.  
(٥٠) حمزة حداد، بعض الجوانب القانونية في عقد الترخيص، بحث مقدم للمؤتمر الأول حول عقد الترخيص في لبنان والدول العربية  
(٥١) طلبة أنور، حماية حقوق الملكية الفكرية، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، بدون تاريخ، ص ١١٨.  
(٥٢) د. حسام الدين عبد الغني الصغير، الترخيص باستعمال العلامة التجارية، مرجع سابق، ص ٦٨.  
(٥٣) زكريا عطراف، القواعد المنظمة لعقود التوزيع (عقد الامتياز التجاري نموذجاً) مجلة الفقه والقانون، الجزائر، العدد ٨، يونيو  
(٥٤) حسام الدين خليل، عقد الامتياز التجاري، مرجع سابق، ص ٩٣.  
(٥٥) د. أحمد أنور محمد، المحل عقد الامتياز التجاري، مرجع سابق، ص ٥٩.  
(٥٦) منير قزحان، الوكالة التجارية في ضوء الفقه والقضاء، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ٢٠٠٥م، ص ١٥٢.  
(٥٧) د. أحمد أنور محمد، المحل عقد الامتياز التجاري، مرجع سابق، ص ٦٢.  
(٥٨) بدائية بيروت، قرار رقم ٧٠ في ١٩٨٤/٩/٣٠ منشور بتاريخ ٢٠٠٦/٥/٩م على الموقع الإلكتروني  
<http://www.lac.com.jo/research1-7.htm>  
(٥٩) صلاح الدين جمال الدين، عقود الدولة لنقل التكنولوجيا، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٦م، ص ١٩.  
(٦٠) محسن شفيق، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، جامعة القاهرة، ١٩٨٤م، ص ٢٢.  
(٦١) إبراهيم المنجي، عقود نقل التكنولوجيا، منشأة المعارف، الإسكندرية، ٢٠٠٢م، ص ٣٣.  
(٦٢) صالح بن بكر الطيار، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، مركز الدراسات العربي - الأوروبي، باريس، ١٩٩١م، ص ١٩.  
(٦٣) جلال وفاء محمد، الحماية القانونية للملكية الصناعية وفقاً لاتفاقية تريبس، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠٠٤م، ص ١١٥.  
(٦٤) صلاح زين الدين، التشريعات التجارية والصناعية، مرجع سابق، ص ١١٦.