جـامـعـة الـشـرقـيـة
A' SHARQIYAH UNIVERSITY

الأحكام المنظمة لعقد الأمتياز التجاري في التشريع العماني

(دراسة مقارنة)

إعداد الباحث

محمد بن صالح بن ياسر الراشدي

رسالة مقدمة استكمالًا لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير

في القانون الخاص

تخصص: القانون التجاري

إشراف

د.محمد بن حسن بن علي الحمادي

لجنة المناقشة:

إســـــم عضـــــو اللجـــــــنة	رتبـة الأكاديمـــية-جهـــة العمـل	الصـــــفـة
د. محمد بن حسن بن علي الحمادي	أستاذ مساعد – جامعـــة الشرقيـــة	مشرفاً ورئيساً
د. حســـام الديـــن محمود الـــدن	أستاذ مشارك – الجامعة الإسلامية غزة	مناقشا خارجياً
د. راســـــــم قصـــــــارة	أستاذ مساعد – جامعـــة الشرقيـــة	مناقشاً داخلياً

سلطنة عمان

(2025م/1446هـ)

أعضاء لجنة المناقشة

الاحكام المنظمة لعقد الامتياز التجاري في التشريع العماني (دراسة مقارنة)

أعدها الطالب:

محمد بن صالح بن ياسر الراشدي

نوقشت هذه الرسالة وأجيزت بتاريخ 2025/4/23

المشرف

د. محمد بن حسن بن علي الحمادي

أعضاء لجنة المناقشة

م	صفته في اللجنة	الاسم	الرتبة الأكاديمية	التخصص	الكلية/ المؤسسة	التوقيع
1	رئيس اللجنة	د. محمد بن حسن بن علي الحمادي	أستاذ مساعد	القانون التجاري	جامعة الشرقية	
2	المناقش الخارجي	د. حسام الدين محمود الدن	أستاذ مشارك	القانون الخاص	الجامعة الإسلامية .غزة	
3	المناقش الداخلي	د. راسم قصارة	أستاذ مساعد	القانون التجاري	جامعة الشرقية	

إقــرار البـاحـث

الإقرار

أقر بأنّ المادة العلمية الواردة في هذه الرسالة قد تمّ تحديد مصدرها العلمي، وأنّ محتوى الرسالة غير مقدّم للحصول على أيّ درجة علمية أخرى، وأنّ مضمون هذه الرسالة يعكس أراء الباحث الخاصة، وهي آراء ليس بالضرورة الآراء التي تتبنّاها الجهة المانحة.

الباحث: محمد بن صالح بن ياسر الراشدي الرقم الجامعي: 2213862

التوقيع: **محمد الراشدي**

﴿فَإِذَا قُضِيَتِ ٱلصَّلَوٰةُ فَٱنتَشِرُواْ فِى ٱلْأَرْضِ وَٱبْتَغُواْ مِن فَضْلِ ٱللَّهِ وَٱذْكُرُواْ ٱللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ﴾

صدق الله العظيم

سورة الجمعة الآية: ﴿10﴾

الإهداء

إلى أمي الغالية، ونور بصيرتي – حفظها الله–.

إلى أبي، الرجل المعطاء، أمدّه الله بالصحة و العافية، وطول العمر.

إلى زوجتي الغالية، رفيقة دربي.

إلى أبنائي الصغار، أصحاب الضحكات الجميلة.

إلى إخوتي وأخواتي، أصحاب القلوب النقية.

أهدي إليكم ثمرة جهدي، ورسالتي المتواضعة.

الباحث

الشكر والتقدير

الشكر و الحمد لله، جلّ في علاه، الذي أنار دربي، وفتح لي أبواب العلم والمعرفة، وأمدّني بالصبر والعزيمة لإنجاز هذه الرسالة، فله الحمد والشكر، حمدًا طيبًا مُباركًا، يليق به، ومن باب قول المُصطفى صلى الله عليه وسلم: "لا يشكر الله من لا يشكر الناس"، فإنّ الوفاء يقتضي أن يُردّ الفضل لأهله؛ لذلك أتقدّم بجزيل الشكر والعرفان والاعتزاز إلى من كان له الفضل بعد الله في إخراج هذه الرسالة، الدكتور/ محمد بن حسن بن علي الحمادي؛ لتكرّمه بالإشراف على هذه الرسالة، والذي وجدت فيه أستاذًا فاضلاً معطًاء، بذل الجهد، وقدَّم التوجيه السليم، والرأي السديد، فجزاه الله عنّي خير الجزاء، وأمدّه الله بدوام الصحة والعافية، وفتح عليه من أبواب العلم والمعرفة.

وإنّه لمن دواعي اعتزازي أن يتفضّل بمناقشة هذا البحث الدكتور/حسام الدين محمود الدن، والذي أتوجَّه إليه بأسمى آيات الشكر والتقدير؛ لتفضُّله بقبول مناقشة البحث، رغم ثقل أعبائه ومسؤولياته؛ ليضع إرشاداته المتميزة، التي تثري هذا العمل، فجزاه الله عنّي خير الجزاء.

كما يشرّفني أن يتفضّل بمناقشة هذه الرسالة الدكتور/راسم قصارة، ولا ريب في أنّي استفدت كثيرًا من توجيهاته السديدة، وآرائه الرشيدة، وخبرته العلمية النافعة، فجزاه الله عنّي خير الجزاء.

الباحث

قائمة المحتويات

الموضـــــوع	الصفحة
الإشراف على الرسالة	–
أعضاء لجنة المناقشة	أ
الإقرار	ب
الآية القرآنية	ج
الإهداء	د
الشكر والتقدير	هـ
قائمة المحتويات	و
الملخص باللغة العربية	ح
الملخص باللغة الإنجليزية	ط
المقدمة	1
أهمية الدراسة	2
أهداف الدراسة	3
مشكلة الدراسة	3
أسئلة الدراسة	4
منهجية الدراسة	4
الدراسات السابقة	4
خطة الدراسة	7
الفصل الأول: الإطار المفاهيمي المنظم لعقد الامتياز التجاري	9
المبحث الأول: التعريف بعقد الامتياز التجاري	10
المطلب الأول: التعريف بعقد الامتياز التجاري وأنواعه	12
الفرع الأول: ما هية عقد الامتياز التجاري	13
الفرع الثاني: أنواع عقد الامتياز التجاري	19
المطلب الثاني: خصائص وأهمية عقد الامتياز التجاري	25
الفرع الأول: خصائص عقد الامتياز التجاري	26
الفرع الثاني: الأهمية القانونية لعقد الامتياز التجاري	30
المبحث الثاني: النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري	35

المطلب الأول: الطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري	36
الفرع الأول: تمييز عقد الامتياز التجاري عن عقود التجارة الدولية	37
الفرع الثاني: تمييز عقد الامتياز التجاري عن غيره من العقود	41
المطلب الثاني: الطبيعة القانونية الخاصة لعقد الامتياز التجاري	46
الفرع الأول: خصوصية المحل في عقد الامتياز التجاري	47
الفرع الثاني: إبرام عقد الامتياز التجاري	51
الفصل الثاني: الآثار القانونية المترتبة لعقد الامتياز التجاري	57
المبحث الأول: التزامات أطراف عقد الامتياز	59
المطلب الأول: التزامات المانح	60
الفرع الأول: الالتزامات المرتبطة بنقل التكنولوجيا	61
الفرع الثاني: الآثار المترتبة على نقل التكنولوجيا	67
المطلب الثاني: التزامات الممنوح له	72
الفرع الأول: الالتزامات المرتبطة بعقد الامتياز التجاري	73
الفرع الثاني: الالتزامات المترتبة عن عقد الامتياز التجاري	76
المبحث الثاني: انقضاء عقد الامتياز التجاري	81
المطلب الأول: أسباب انقضاء عقد الامتياز التجاري	82
الفرع الأول: الأسباب العامة لانقضاء عقد الامتياز التجاري	83
الفرع الثاني: الأسباب الخاصة لانقضاء عقد الامتياز التجاري	87
المطلب الثاني: الآثار المترتبة على انقضاء عقد الامتياز التجاري	91
الفرع الأول: آثار انقضاء عقد الامتياز التجاري للمانح	92
الفرع الثاني: آثار انقضاء عقد الامتياز التجاري للممنوح له	95
الخاتمة	100
النتائج	101
التوصيات	102
قائمة المصادر والمراجع	104

الأحكام المنظمة لعقد الامتياز التجاري في التشريع العماني
(دراسة مقارنة)

إعداد: محمد بن صالح بن ياسر الراشدي
إشراف د. محمد بن حسن بن علي الحمادي

ملخص الرسالة

يعتبر عقد (الامتياز التجاري) وسيلة ناجعة لنقل المعرفة الفنية، والمشاريع الإنتاجية والصناعية الناجحة والمشهورة، بأسلوب يضمن تحقيق أهداف المتعاقدين، وبموجب هذا الاتفاق؛ يمكّن العقد استعمال العلامة التجارية والشهرة التجارية، والخبرات الفنية والتكنولوجيا، ويعطي المستثمر فرصة نجاح كبيرة للمنافسة في السوق، فضلًا عن ذلك فإنّ هذ العقد يسهّل في جلب استثمارات التكنولوجيا المتقدمة، عن طريق تزويد الدول النامية، والأسواق الناشئة بالكفاءات، وتدريب الأيدي العاملة، والاستفادة من العلامات التجارية المشهورة.

وقد هدفت هذه الدراسة إلى مناقشة الأحكام والآثار القانونية لهذا العقد، في ضوء التشريع العماني، والذي لم يفرد له قانونًا خاصًا، والتركيز على النصوص التشريعية القائمة حاليًا في التشريع العماني، ومدى فاعلية وكفاية النصوص القانونية للتعامل مع عقود الامتياز التجاري، كما ناقشت الدراسة القوانين المقارنة في القانون المصري، والقانون السعودي، وتوصّلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج، أهمها: أنه يعدّ عقد الامتياز التجاري من العقود غير المسماة، التي لا تخضع لتنظيم قانوني معيّن يحكمها، في ظلّ عدم وجود تشريع عماني يؤطر عقد الامتياز التجاري، يمكن إخضاع عقد الامتياز التجاري وفقا لأحكام قانون الوكالات التجارية، رقم 1977/26 أو أن يسجل العقد كترخيص باستعمال العلامة التجارية، وفقا لأحكام نظام العلامات التجارية لدول مجلس التعاون، رقم 2017/33، كما خلصت الدراسة إلى مجموعة من التوصيات، أهمها: تخصيص قانون مستقل، ينظم عقود الامتياز التجاري، وعدم إلحاقه ببعض العقود التي تشبهه؛ وذلك لإيجاد نظام قانوني مستقل، ينظم هذا العقد، وينظم كل الجوانب المتعلقة به، ويحدّد التزامات أطراف العقد، ضرورة إيجاد مصطلح عربي موحّد لهذا العقد، حيث تتباين المسمّيات التي تطلق عليه.

The Provisions which regulating Franchise contract under Omani law

(Comparative Study)

Prepared by: Mohammed bin Saleh bin Yasser Al-Rashid

Supervised by Dr. Mohammed bin Hassan bin Ali Al-Hammadi

Abstract

The franchise contract is an effective means of transferring technical knowledge and successful and well-known production and industrial projects, in a manner that ensures the achievement of the objectives of the contracting parties. Under this agreement, the agreement enables the use of the trademark, commercial reputation, technical expertise, and technology, and gives the investor a significant opportunity to succeed and compete in the market. In addition, this agreement facilitates the attraction of advanced technology investments by providing developing countries and emerging markets with skilled workers, training them, and benefiting from the well-known brand. This study aimed to discuss the legal provisions of this contract in light of Omani legislation, which did not allocate a special law for it, and to focus on the legislative texts currently existing in Omani legislation and the effectiveness and adequacy of legal texts to deal with commercial franchise contracts. The study also discussed comparative laws in Egyptian law and Saudi law,

And the study reached a set of results, the most important of which is that the commercial franchise contract is one of the unnamed contracts that are not subject to a specific legal regulation governing it. In the absence of Omani legislation framing the commercial franchise contract, the commercial franchise contract can be subject in accordance with the provisions of Commercial Agencies Law No. 26/1977, or the contract can be registered as a license to use the trademark in accordance with the provisions of the Trademark System of the Gulf Cooperation Council States No. 33/2017. The study also concluded with a set of recommendations, the most important of which is the allocation of an independent law regulating commercial franchise contracts and not linking them to some similar contracts in order to create an independent legal system that regulates this contract and regulates all related provisions and determines the obligations of the contracting parties. It is necessary to find a unified Arabic term for this contract, as the names given to it vary.

المقدمة

حظيت فكرة نقل المعارف الفنية والتكنولوجيا باهتمام عالمي متزايد، يتمثّل في اعتبارها ظاهرة قانونية واقتصادية، تتمحور حول اعتبار المعرفة سلعة قابلة للتداول، حيث يتلاحظ بأنّه قد تطورت الطرق القانونية، التي تسمح باستغلال المعرفة الفنية، حيث خرجت من الإطار التقليدي لعقد البيع، متمثلا في أنّ جوهر هذه العقود احتفاظ المالك بالمعرفة الفنيّة الخاصة به، مع الترخيص للغير باستغلالها.

وتكمن أهمية عقد نقل المعرفة (الامتياز التجاري) في كونه وسيلة ناجعة لنقل المعرفة الفنية والمشاريع الإنتاجية، بأسلوب يضمن تحقيق أهداف التعاقديين، كما يمكّن هذا الجانب استعمال العلامة التجارية، والشهرة التجارية، ويعطي المستثمر فرصة كبيرة للمنافسة.

فضلًا عن ذلك فإنّ هذا العقد يسهل في جلب استثمارات التكنولوجيا المتقدمة، عن طريق تزويد الدولة النامية بالكفاءات، وتدريب الأيدي العاملة، والاستفادة من العلامة التجارية، باعتبار أنّ هذه الوسيلة لها تطبيقات على أرض الواقع في شتّى الميادين الاقتصادية؛ ممّا دعا بعض الدول العربية إلى تبني تشريع مستقل، ينظّم هذا الجانب، مثل: المملكة العربية السعودية.

ويعدّ عقد الامتياز التجاري الآلية المثلى لإظهار بروز الطابع السلعي للمعرفة الفنية الحديثة، باعتبارها محلًا للتبادل التجاري، ويتسع مفهومة ليشمل كافة التصرفات التي تسمح للغير باستغلال المعرفة؛ لذا كان أكثر ملاءمة للتعبير عن المفهوم الموسع للمعرفة الفنية، وتعتبر المعرفة الفنية هي الباعث للتعاقد، وبذلك تلتقي رغبة الأول مع غاية الثاني، لتنشأ رابطة عقدية، تكون المعرفة الفنية جوهرًا تحكمها، وتبلور حدودها، ويسمح هذا العقد للغير باستثمار أحد الحقوق الفكرية أو أساليب الصنع، ومده بالموارد الأولية، والمعرفة الفنية المقتضية لتسويق مواد وخدمات معينة، بحيث إنّ الحقوق الفكرية قد تتناول شعارًا أو رمزًا أو براءة اختراع أو علامة تجارية، وبمقتضى هذا يسعى

المانح لترويج منتجاته وسلعه أو خدماته، وذلك بإقامة شبكة من الموزعين أو العملاء، يقومون بتوزيعها أو إنتاجها وفق تعليمات وأساليب المانح[1].

إنّ الممنوح له يوفر له هذا العقد إمكانية صنع سلعة جديدة، ذات جودة عالية أو علامة تجارية رائجة الاستعمال، وتسويقها بناءً على خبرة المانح، ومعرفته الفنية، وشيوع منتجاته، وتنظيم عمله، وعلى صعيد التجارة الداخلية، زاد استخدام هذا العقد لغرض مواجهة التكتلات العالمية لرأس المال، ويرجع ذلك لما يتيحه هذا العقد للمانح من زيادة حجم نشاطه، دون أن يتكبد أية تكاليف، وفي ظل عدم كفاية النصوص التشريعية على الصعيدين الدولي والداخلي لتنظيم هذا العقد، على الرغم من انتشار وشيوع هذا العقد، حيث إنه يخضع في كثير من أحكامه إلى القواعد العامة، والأعراف التجارية، فأغلب التشريعات التي تناولها هذا العقد، لا سيّما التشريعات العربية، قد تناولته بصورة جزئية، وغير معمقة.

أولا: أهمية الدراسة (الدراسة من الناحية النظرية ومن الناحية العملية)

يمثل عقد الامتياز التجاري حاجة لا غنى عنها، تتمثل في أهمية وضرورة نقل التكنلوجيا للدول النامية، والتي هي بحاجة لتلبية احتياجات المجتمع، كما أنه يعد محركا لعجلة التنمية الحقيقة للاقتصاد الوطني، خصوصا في الدول النامية، كما أرى أن هذا الجانب لم يشبع بعد بالبحث والدراسة على مستوى سلطنة عمان، حيث إننا بحاجة إلى تكوين فكرة واضحة عن هذا النوع من عقود التجارة الدولية، وإفادة المختصين، والذين هم بحاجة إلى الاطلاع إلى هذا العقد، سواء من القانونين أو المهتمين بنظام الامتياز التجاري.

وبناء على ذلك؛ فإن هذه الدراسة سوف تسلط الضوء على المفاهيم الدارجة في هذا النوع من العقود، وعلى التكيف القانوني، عليه سوف أتطرق إلى الأهمية النظرية، والأهمية العملية، وذلك على النحو الآتي:

---

(1) بوحالة الطيب، عقد حق الامتياز التجاري (نظامه وأسبابه وانقضائه)، الطبعة(لم تحدد) ، دار الفكر والقانون، الجزائر، 2023م ، ص 9-10

الأهمية النظرية: تكمن الأهمية النظرية لعقد الامتياز التجاري في تنبيه المشرع حول ضرورة إصدار وتنظيم هذا العقد في قانون خاص، كما أنه يمكن المختصين والمطلعين التعرف على هذا العقد عن كثب.

الأهمية العلمية: فيما يتعلق بالأهمية العملية لعقد الامتياز، فإنه يعتبر من الأهمية بمكان دراسته؛ كونه يتمّ من خلاله تحريك اقتصاديات الدول النامية، والوصول بها إلى مصافّ الدول المتقدمة، كما يهدف إلى تعريف المعنيين بأهمية هذا العقد، وما يلعبه في الدفع بعجلة التنمية والتقدم.

ثانيًا: أهداف الدراسة

1- تمييز عقد الامتياز التجاري عن غيره من العقود، وتوضيح عناصره الأساسية.

2- إيضاح طبيعة عقد الامتياز التجاري في التشريع العماني.

3- بيان الآثار القانونية المترتبة على هذا العقد.

4- إثراء المكتبة القانونية العمانية فيما يتعلق ويرتبط بهذا الموضوع.

5- بيان الجوانب والأبعاد الاقتصادية لهذا النوع من العقود. وانعكاسه على الاقتصادات الوطنية.

6- دراسة هذا العقد بتعمق؛ لغرض وضع نظام قانوني أو لائحة خاصة في المستقبل.

ثالثًا: مشكلة الدراسة

نظرًا للأهمية الكبيرة التي تحتلها عقود الامتياز التجاري في الصعود بمستوى اقتصادات الدول؛ فقد قامت العديد من دول العالم بتنظيم هذا العقد في تشريع قانوني مستقل، شامل لكافة الأحكام المنظمة له، وتكمن إشكالية هذه الدراسة في غياب قانون خاص، يحدد الطبيعة القانونية لهذا العقد، والأحكام المنظمة له في سلطنة عمان، رغم الدور الكبير الذي تقوم به غرفة التجارة والصناعة بسلطنة عمان، للنهوض بهذا النوع من العقود، كذلك يلاحظ عدم كفاية النصوص التشريعية الحالية لتنظيم كافة الأحكام المتعلقة بهذا العقد في قوانين التجارة العمانية، وإنما يتم اللجوء إلى إلحاقه بغيره من العقود التي تشبهه، مثل: عقد الوكالات التجارية.

رابعًا: أسئلة الدراسة

1- ما مدى كفاية القوانين والتشريعات الوطنية الحالية لتغطية الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري؟

2- ما مدى توافق القوانين في سلطنة عمان والتشريعات العربية مع الامتياز التجاري من الناحية العملية؟

3- ما المقصود بعقد الامتياز التجاري وأنواعه؟

4- ما أهم الخصائص والسمات المميزة لعقد الامتياز التجاري؟

5- ما أهم ما يميز عقد الامتياز التجاري عن غيره من العقود التجارية المشابه له؟

6- ما الآثار المترتبة على عقد الامتياز التجاري؟

7- كيف ينقضي عقد الامتياز التجاري؟ وما الآثار المترتبة على انقضائه؟

خامسًا: منهجية الدراسة

ترتكز منهجية هذه الدراسة على المنهج المقارن؛ وذلك من خلال بيان النصوص القانونية والتشريعات ذات العلاقة عند المقارنة بين بعض النصوص التي تطرقت إلى عقد الامتياز والعقود التجارية بشكل عام، مثل: القانون المصري، والقانون السعودي، مقارنة مع القوانين ذات الصلة، مثل: قانون التجارة العماني، وقانون الوكالات التجارية.

ومن أجل الإحاطة بتفاصيل هذا العقد في التشريعات محل الدراسة؛ اتبعت الدراسة منهجا تحليليا، وذلك بالاعتماد على تحليل النصوص القانونية، مع بيان المزايا والعيوب في ضوء القوانين محل المقارنة والآراء الفقهية وأحكام القضاء.

سادسًا: الدراسات السابقة

تناول موضوع هذه الدراسة الاطلاع على مجموعة من الدراسات المتصلة بموضوع هذه الدراسة بشكل مباشر، حيث عكف الباحث على الاستعانة بها، ودراستها بشكل مستفيض؛ لكي يخرج بهذا العمل، وجاء ترتيبها من الأحدث الى الأقدم، وذلك على النحو الآتي:

1- بوحالة الطيب، بعنوان: عقد الامتياز التجاري نظامه وأسباب انقضائه 2020م[1].

تهدف هذه الدراسة إلى تبيان المفهوم القانوني لعقد الامتياز، من خلال تعريفه وبيان أهميته، وتحديد طبيعته القانونية؛ وذلك من خلال تمييزه عن العقود المشابه له، وتحديد الآثار المترتبة على طرفيه، وقد اتبعت هذه الدراسة منهجًا مختلفًا بين المنهج الوصفي والتحليلي والمقارن في الوقت ذاته، ومن أهم نتائج هذه الدراسة: يتضح من خلال هذه الدراسة أنّ عقد الامتياز التجاري هو العقد الذي يمنح الطرف الأول حق استخدام حقوق الملكة الفكرية، عقد الامتياز التجاري يعتبر من العقود الحديثة، وهي معنية أساسًا بتسويق البضائع والخدمات، والتي نشأت أولًا في الولايات المتحدة الأمريكية.

2- فيصل عبدالله أحمد الصبري: دور عقد الامتياز التجاري في نقل التكنولوجيا 2020م[2].

تناولت هذه الدراسة موضوع عقد الامتياز، ودوره في نقل التكنولوجيا، حيث جرى تقسيم البحث إلى بابين، يسبقه فصل تمهيدي، متضمنًا ماهية نقل التكنولوجيا، من ثم تناول الباب الأول محل عقد الامتياز، متمثلا بالمعرفة الفنية، والعلامة التجارية، أما الباب الثاني فقد تناول العقد باعتباره الأداة الأساسية لنقل التكنولوجيا، وتوصل الباحث إلى جملة من النتائج، أبرزها: يقتضي عقد الامتياز التجاري نقل المعرفة الفنية مقترنة بالمساعدة الفنية طوال فترة العقد، فضلا عن وجود العلامة التجارية المشهورة.

---

(1) بوحالة الطيب، عقد حق الامتياز التجاري نظامه وأسبابه وانقضائه، (دراسة مقارنة)، الطبعة الاولى، دار الفكر والقانون، الجزائر،2023م.

(2) فيصل عبدالله أحمد الصبري، دور عقد الامتياز التجاري في نقل التكنولوجيا (أطروحة دكتوراة)،جامعة المنصورة، مصر 2020م.

3- دراسة سمية بنت سيف بن عدي البطاشية، بعنوان: عقد الامتياز التجاري في إطار القانون العماني 2019م[1].

هدفت هذه الدراسة إلى التعريف بعقد الامتياز التجاري، وبيان مفهومه، كما تطرقت إلى تحديد أنواعه الرئيسة، والطبيعة القانونية الخاصة بهذا العقد، التزامات أطراف العقد، وانقضاء العقد، وخلصت هذه الدراسة إلى مجموعة من النتائج، أهمها: انفراد عقد الامتياز التجاري بطبيعة خاصة، نابعة من عدم خضوعه بشكل تام لأي نوع من أنواع العقود المسماة، وافتقار القانون العماني إلى وجود قانون خاص ينظم هذا العقد، واعتبار عقد الامتياز التجاري من العقود الملزمة للطرفين فهو يرتب التزامات متقابلة بين طرفيه، كما تطرقت الدراسة إلى آلية انقضاء عقد الامتياز التجاري بأحد الأسباب الموجبة لذلك.

4- عبد الله أحمد أمين القضاة، عقد الفرنشايز التجاري وانقضاؤه 2015م[2].

هدفت هذه الدراسة إلى تبيان أهم الجوانب القانونية المتعلقة بالآثار المترتبة على عقد الفرنشايز، وذلك من خلال توضيح الالتزامات المادية والمعنوية التي تقع على عاتق المانح، كما تطرقت هذه الدراسة إلى التزامات المانح (الفرنشايزور) والممنوح له (الفرنشايزي)، وفي هذا المجال فإنّ المانح (الفرنشايزور) يلتزم بالعديد من الالتزامات، والتي يمكن تصنيفها في مجموعتين، وهما: الالتزامات المادية، والالتزامات المعنوية، وتوصلت هذه الدراسة للعديد من النتائج والتوصيات، أهمها: وجود صعوبة في إيجاد مصطلح باللغة العربية، يتناسب أو يتوافق مع المصطلحات الدراجة باللغة الإنجليزية واللغة الفرنسية، عدم وجود قانون في المملكة الأردنية يعنى بتنظيم هذا النوع من العقود، ولكن يوجد ما ينظم بعض جزيئاته، إن هذا العقد من عقود المعاوضة، ومن العقود غير المسماة، كما أنه من العقود المستمرة، والتي تقوم على الاعتبار الشخصي.

---

(1) سمية بنت سيف بن عدي البطاشية، عقد الامتياز التجاري في إطار القانون العماني، (رسالة ماجستير، جامعة السلطان قابوس) ، سلطنة عمان، 2019م.

(2) عبدالله أحمد أمين القضاة، عقد الفرنشايز التجاري وانقضاؤه، (رسالة ماجستير، جامعة الشرق الأوسط) ، الأردن، 2015م.

5- دعاء أحمد طارق البشتاوي، عقد الفرنشايز وأثاره 2008م[1].

تناولت هذه الدراسة بعض الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري، حيث تطرقت إلى التعريف بهذا النوع، باعتبارها نوع من أنواع التجارة الدولية الحديثة، وكذلك استعرضت الدراسة بعض صور هذا العقد على صعيد التطبيق العملي، كما تعرضت أيضا للطبيعة القانونية لعقد الفرنشايز، وبيان حقوق والتزامات أطراف هذا العقد، وتطرقت أيضا إلى آثار هذا العقد، وطرق انتهائه، ومن أبرز نتائج هذه الدراسة عدم تضمين عقد الامتياز ببند يحدّد مصير المبالغ التي يدفعها الممنوح له في بداية مرحلة التفاوض التمهيدية، عدم إيجاد مصطلح عربي مرادف لهذا العقد، وربما أقرب ما يكون مصطلح (عقد استغلال الشهرة).

يتجلّى اختلاف هده الدراسة عن سابقاتها من الدراسات في الآتي:

1- بيّنت هده الدراسة أوجه القصور في تناول عقد الامتياز التجاري في التشريع العماني والتشريعات العربية، واقترحت الحلول المناسبة لحل هذه الإشكالية.

2- التركيز على القوانين العمانية التي يمكن معالجة القصور فيها، مع تفصيل بعض الجوانب المتعلقة بعقد الامتياز التجاري.

سابعًا: خطة الدراسة

فيما يتعلق بخطة الدراسة؛ سيتم تقسيمها على النحو الآتي:

المقدمة: والتي أتناول من خلالها مقدمة للرسالة، مع توضيح أهميتها وأهدافها، كذلك أتتطرق فيها إلى بيان المشكلة مع توضيح أسبابها، والمنهجية المتبعة في إجراء الدراسة، بالإضافة إلى الدراسات السابقة، وحدود الاستفادة منها، وما يميز هذه الدراسة عن سابقاتها، وخطة الدراسة.

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي المنظم لعقد الامتياز التجاري، حيث سيتم من خلال هذا الفصل تقسيمه إلى مبحثين، **المبحث الأول:** في التعريف بعقد الامتياز التجاري، والمبحث الثاني: توضيح النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري.

(1) دعاء أحمد طارق البشتاوي، عقد الفرنشايز وأثاره، (رسالة ماجستير-جامعة النجاح الوطنية-فلسطين) ،2008م.

أما **الفصل الثاني:** فسيتطرق إلى الأحكام القانونية المترتبة لعقد الامتياز التجاري، حيث تمّ تقسيمه إلى مبحثين، **المبحث الأول:** يوضح التزامات أطراف عقد الامتياز، أما **المبحث الثاني:** فخصص لانقضاء عقد الامتياز التجاري، والآثار المترتبة عليه، وتنتهي الدراسة بالخاتمة، والتي من خلالها سيتم التطرق لبيان النتائج، وتوصيات الدراسة.

الفصل الأول

الإطار المفاهيمي المنظم لعقد الامتياز التجاري

تمهيد وتقسيم:

دعت مقتضيات التطورات الاقتصادية المتسارعة التي نعيشها، في ظل توسع وصعود اقتصاد الدول النامية، وهيمنة اقتصادات الدول المتقدمة في الجانب الآخر إلى ضرورة مواكبة هذه المتغيرات المتلاحقة، ونقل الخبرات والإمكانيات من الدول المتقدمة إلى الدول النامية، وكذلك محاولة الشركات الكبرى الهيمنة على السوق، من خلال التوسع والدخول إلى أسواق الدول الأخرى، بنشر أفرع لها. ومن هنا، ظهرت الكثير من أنواع العقود الدولية، مثل: عقود الاستثمار، والوكالات التجارية، وغيرها، حيث بزغ على الصعيد الدولي خلال القرن المنصرم عقد الامتياز التجاري، وهو مصطلح واسع النطاق في النظام القانوني، ومتنوع، فهو يشمل وفقا للتشريعات والمذاهب المعاصرة أمورًا كثيرة، إلا أنّه يلاحظ أنّ الطبيعة القانونية للامتيازات ليست متشابه في أنظمة القوانين المختلفة، والتي قد تختص بالخدمات أو الأشغال العامة أو استثمار مصادر الدولة أو امتيازات الموانئ أو المياه والأراضي، وامتيازات المناجم، ويبدو أنه من غير الممكن تصنيف كل هذه الامتيازات المختلفة تحت مفهوم واحد، حيث إنها ترتكز على مجموعة من الأسس أو العناصر المتداخلة فيما بينها، بحيث يمكن اعتباره عقدًا يضمّ مجموعة من العقود في طياته، وهذا الأمر يجعله يتشابه مع العديد من العقود، ويجعله يُحدث التباسًا فيما بينها، بحيث يمكن تصوره على أنه أسلوب مبتكر، أظهرته متطلبات التجارة العالمية؛ لزيادة نشاط المؤسسات والشركات التجارية، وتوسيع أنشطتها على نطاق واسع، مستفيدة من الترخيص الذي يمنحه صاحب المؤسسة المانحة، وحتى نصل إلى الإطار المفاهيمي المنظم لعقد الامتياز التجاري؛ يتطلب منا دراسته بالتفصيل، وتحديد معناه، ولهذا سوف تقتصر الدراسة في هذا الفصل على تحديد مفهوم عقد الامتياز، والأحكام المترتبة عليه، وذلك من خلال المبحثين الآتيين:

المبحث الأول: التعريف بعقد الامتياز التجاري

المبحث الثاني: النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري

المبحث الأول

التعريف بعقد الامتياز التجاري

تمهيد وتقسيم

إنّ الحديث عن التأصيل التاريخي لعقد الامتياز ليس بالأمر السهل، حيث إنّه –نظرًا لحداثة هذا العقد، وظهوره في أواخر القرن التاسع عشر– جعل تتبع مراجعه ومصادره التاريخية صعب المنال؛ نظرًا لقلة الكتابات في هذا النوع من العقود، وإذا ما رجعت إلى تتبع بداية تسمية هذا العقد أرى أنّها ترجع إلى القانون الروماني، وذلك من خلال امتياز الديون، الذي يعطي أفضلية لصاحبه على سواء الدائنين العادين[1] إلا الدائنين المرتهنين.

أما عند الحديث عن استخدام هذا المفهوم كمصطلح، فكانت بدايته من خلال اللغة الفرنسية، إذ يرجع أصل هذا المصطلح إلى الكلمة الفرنسية (franchir)، والتي تحمل معنى التحرر أو الإعتاق من العبودية، وتطور هذا المصطلح لاحقًا ليصبح (priviliege) بمعنى الامتياز الممنوح من السيد، حيث يتنازل الأول عن بعض حقوقه مقابل عطاءات مادية[2].

ظهرت فكرة الامتياز بمعناها الحالي إلى حيّز الوجود في أواخر القرن التاسع عشر، حيث تبنّتها كفكرة بعض التشريعات العربية في قوانينها التجارية[3]، كما أقرّتها كفكرة القوانين الأوربية، وقد تلاحق التطور على استخدام مصطلح الامتياز بظهور مفهوم المرفق العام، المعروف في القانون الإداري، حيث بدأ مراعاة المصلحة العامة، إنّ التعريف القانوني لعقد الامتياز التجاري يختلف من نظام قانوني إلى آخر[4] وإن كانت مجمل تلك المفاهيم يصب فحواها في مضمون واحد، وفي هذا السياق يفهم بأنّ عقد الامتياز التجاري ينصب على منح الحق باستعمال الاسم التجاري، والعلامة التجارية، والتقنية أو النظم الإجرائية أو أية حقوق ملكية صناعية مملوكة للمانح، وفقًا للشروط، وبنود

---

(1) شمسة بنت سيف بن عدي البطاشية، مرجع سابق، ص6.

(2) ياسر الحديدي، مرع سابق، ص4.

(3) د. شيماء محمد أحمد علي، عقد الامتياز التجاري،(الفرنشايز)، المجلة القانونية، السودان، المجلد رقم(9) العدد رقم (4) بتاريخ 31 مايو 2021م، ص 767.

(4) د. شيماء محمد أحمد علي، مرجع سابق، ص 768.

العقد، وللوقوف على ذلك بشيء من التفصيل؛ فإنّ تحديد تعريف عقد الامتياز التجاري يتطلب تحديده خلال المطلبين التاليين:

المطلب الأول: التعريف بعقد الامتياز التجاري وأنواعه.

المطلب الثاني: أهمية وخصائص عقد الامتياز التجاري.

المطلب الأول

تعريف عقد الامتياز التجاري وأنواعه

نظرًا للتقدم الكبير في مختلف المناشط الاقتصادية؛ تطورت المعاملات التجارية، حيث إنها لم تعد مقتصرة على العقود التقليدية (العقود المسماة)، ونتيجة لذلك التطور؛ بدأت تظهر أنماط وأشكال جديدة من العقود، تتكون من أكثر من عقد، حيث أصبح عقد الامتياز التجاري هو أكثر تلك العقود أهمية، ويتلاحظ بأنه يوجد اختلاف في التعريفات التي تناولت هذا العقد؛ نظرًا لاختلاف المدارس التي تناولته بالتمحيص والدراسة، وأيضا يلاحظ اختلاف صور عقد الامتياز التجاري[1]؛ نظرًا لطبيعة العمل الذي يقوم به المتلقي.

ويمكن تحديد صور عقد الامتياز التجاري بثلاث صور رئيسة، وهي: عقد الامتياز التجاري للتوزيع، وعقد الامتياز التجاري للإنتاج، وعقد الامتياز التجاري للخدمات[2]، ولما كان هذا العقد يتشابه في عناصره إلى حد كبير مع بعض أنواع العقود؛ وجب التميز بينه وبين هذه العقود، عليه سوف أعمد إلى تحديد ذلك خلال الفرعين التاليين، وذلك على النحو الآتي:

الفرع الأول: ماهية عقد الامتياز التجاري

الفرع الثاني: أنواع عقد الامتياز التجاري

---

(1) د. فيصل أحمد عبدالله الصبري، مرجع سابق، ص 67.

(2) د. فيصل أحمد عبد الله الصبري، المرجع سابق، ص68-69.

الفرع الأول

ماهية عقد الامتياز التجاري

إن مصطلح (الامتياز التجاري) مصطلح واسع النطاق في النظام القانوني ومتنوع، حيث تصدّت له بعض التشريعات، ويمكن تفسيره وفقا للفقه والمذاهب المعاصرة كما أنّ الطبيعة القانونية للامتيازات ليست متشابهة في أنظمة القوانين المختلفة، إلا أنها متقاربة إلى حد كبير[1]، وبناء على ذلك سوف أتطرق أولا إلى التعريف الفقهي لعقد الامتياز التجاري، وثانيا إلى تعريفه من قبل التشريع، وأخيرا سوف أتناول التعريف القضائي لعقد الامتياز التجاري.

أولا: التعريف الفقهي لعقد الامتياز التجاري

لقد اختلف الفقه في وضع تعريف محدد لعقد الامتياز التجاري، ويكمن هذا الاختلاف إما إلى عدم الاتفاق على نطاق هذا العقد، أو على ما يعد جوهريًا من التزامات يرتبها على عاتق أطرافه، ومن التعريفات التي قيلت في هذا الصدد ما يلي:

عرف الفقيه (لوتورنو) عقد الامتياز التجاري بأنه: "العقد الذي يمنح (المانح) بمقتضاه حق التفرد المكاني في بيع منتجاته من قبل الممنوح له، مع التزام هذا الأخير بالتوريد الانفرادي عند المانح"[2]، كما عرفه الأستاذ ياسر سيد الحديدي على أنه: "وسيلة عقدية للتعاون فيما بين المشروعات المستقلة، والتي تعتمد على نقل المعارف الفنية والتجارية، وما يرتبط بها من حقوق الملكية الفكرية والصناعية، والمساعدة الفنية من المانح للممنوح له، والذي يمارس نشاطه وفقا لمعايير وشروط يضعها المانح في مقابل أدوات مادية للأخير؛ بهدف تكرار النجاح الذي حققه المانح في نشاطه التجاري"[3].

ومن التعريفات التي قيلت في هذا الصدد أيضًا أنه: "عقد بموجبه تقوم مؤسسة تسمى المانح بمنح الحق إلى مؤسسة أخرى أو أكثر تسمى الممنوح له بتنمية انتشار علامة تجارية عن طريق نقل العناصر المميزة لها"[4]، ويعرف أيضا بأنه: "إحدى صور التعاون بين مشروعات مستقلة، يقوم

---

(1) د. فيصل الصبري، مرجع سابق، ص 54.

(2) د. بوحالة الطيب، مرجع سابق، ص 63.

(3) ياسر سيد الحديدي، مرجع سابق، ص27.

(4) ثروت حيب، القانون التجاري –النظرية العامة، دار الجلاء الجديدة، المنصورة، مصر، طبعة 1999م، ص43.

أحدهم، ويسمى المانح بمنح الحق الآخرين باستغلال اسمه، وعلامته التجارية، والشارات المصاحبة لها حصريا، في مقابل يتقاضاه عند التعاقد، فضلًا عن أقساط دورية طوال مدة حق الامتياز" [1].

ويفهم من جملة هذه التعريفات أنّ عقد الامتياز التجاري هو: عقد يلتزم بموجبه المانح بأن يقدم للممنوح له أحد حقوق الملكية الفكرية أو الصناعية لاستثمارها في منطقة جغرافية محددة مقابل أجر، وأن يتكفل بتعليمه المعرفة العملية، والتي تشمل نقل المعرفة الفنية، وتقديم المساعدة التقنية، وتخويله استعمال علامته التجارية، وتزويده بالسلع، أما الممنوح له فيتكفل باستثمار المعرفة العملية، واستعمال العلامة التجارية، والتزود من صاحب الامتياز التجاري[2]، بالإضافة إلى التزام الممنوح له بدفع الثمن، والالتزام بعدم المنافسة والمحافظة على السرية.

وتأسيسًا على ما تقدم، يرى الباحث أن عقد الامتياز التجاري يجب أن يشمل ما يلي: أطراف العقد، مدة العقد، حزمة حق الامتياز، التزامات مانح الامتياز، التزامات الممنوح له المنطقة الجغرافية، شروط إنهاء العقد، والأمور المترتبة على ذلك، ويتضح ممّا سبق بأنّ هذا العقد يتميز بوجود المعرفة الفنية، والتي تعد عنصرا جوهريا فيه، وأنه يتيح للمانح فرصة زيادة واتساع حجم نشاطه التجاري، وذلك بسماحه للممنوح له استعمال اسمه التجاري، وعلامته التجارية، أو الرسوم، أو النماذج الصناعية التي يعتمدها في تسويقه منتجاته أو خدماته، كل ذلك دون أن يتكبد الأول أية تكاليف إضافية، والراجح أن جمهور الفقهاء القانونيين فضلوا تعريب مصطلح الفرنشايز إلى مصطلح الامتياز التجاري[3]، والحقيقة أنه ليس هناك ثمة مبررات؛ لأنه يعبر عن حقيقة المراكز القانونية لأطراف العقد.

ثانيا: التعريف التشريعي لعقد الامتياز التجاري

إن وضع معيار يمكن معه إضفاء وصف عقد الامتياز التجاري على العلاقة القانونية، ومن ثم إخضاعها للقوانين المتعلقة والمرتبطة بالامتياز التجاري ليس بالأمر السهل عليه، سأستعرض

---

(1) ثروت حيب، المرجع سابق، ص43

(2) عبد الرحمن، محمد نعمان، عقد الفرنشايز وتميزه عن العقود التجارية، مجلة الجامعة العراقية، العدد (ع58، ج2)، 2023م، ص602

(3) شمسة البطاشية، مرجع سابق، ص39.

بعض التعريفات القانونية، والتي كان الهدف من صياغتها وسنّها تنظيم العلاقات القانونية القائمة، علما بأنّ المشرع العماني لم يتطرق إلى تعريف عقد الامتياز في قانون الوكالات التجارية الصادر بالمرسوم السلطاني رقم 77/26[1]، ومن هذه التعريفات أذكر ما يلي:

جمعية الامتياز التجاري الدولي[2] فإن عقد الامتياز التجاري: "هو ذلك الاتفاق الذي ينظم علالقة تعاقدية بين المرخص والمرخص له، يلتزم بمقتضاها المرخص بنقل المعرفة الفنية والتدريب للمرخص له، الذي يقوم بالعمل تحت اسم معروف أو شكل أو إجراءات مملوكة أو مسيطر عليها من قبل المرخص"[3].

وتعرفه أيضا لجنة التجارة الفيدرالية الأمريكية بأنه: "علاقة تجارية مستمرة، تنشأ بموجب اتفاقات أو ترتيبات، والتي بموجبها يقوم الشخص الممنوح له بممارسة نشاطه المتضمن بيع أو توزيع السلع أو الخدمات التي تحمل العلامات التجارية، أو علامة الخدمة أو الاسم التجاري أو أي شعارات تجارية تخص شخصا آخر (المانح) وتقابل مستويات الجودة المحددة بمعرفته أو يستطيع أن يمارس المانح مستوى معينا من السيطرة والرقابة، ويقدم المساعدة المستمرة للممنوح له في ممارسته لنشاطه، بما في ذلك التنظيم العملي، وإدارة الأنشطة الدعائية، وخطط التسويق، وكافة شؤون العمل"[4].

كما عُرف الامتياز التجاري في تشريع ولاية كاليفورنيا الأمريكية، حيث كان هذا التشريع أول تشريع في الولايات المتحدة الأمريكية، ويتناول عقد الامتياز التجاري بأنه: "العقد أو الاتفاق الصريح أو الضمني المكتوب أو الشفهي المبرم بين شخصين أو أكثر، والذي بموجبه:

---

(1) قانون الوكالات التجارية العماني الصادر بموجب المرسوم السلطاني رقم 77/26 بتاريخ 9 مايو 1977م.

(2) جمعية الامتياز التجارية الدولية: هي جمعية تجارية غير ربحية أعضائها هم أصحاب الامتياز والموردون تأسست عام 1960م ويقع مقرها في واشنطن وبصفتها منظمة عضوية فأنها تعزز ممارسات الامتياز التجاري الجيدة من خلال ضمان إتباع الاعضاء قواعد صارمة للأخلاقيات كما أنها تعزز وتدعم في صناعة الامتياز، د. فيصل أحمد عبد الله الصبري، مرجع سابق، ص 58.

(3) د. فيصل أحمد عبد الله الصبري، مرجع سابق، ص 58.

(4) قانون فرانشيز فورد،الكود 150.F.T.C لجنة التجارة الفدرالية الامريكية لعام 1979م، الموقع الالكتروني للجنة/http:/www.ftc.gov.

1- يمنح (للممنوح له) الحق في الانضمام لنشاط بيع أو توزيع السلع أو الخدمات وفقًا لخطة تسويقية أو نظام محدد بصفة أساسية بمعرفة المانح.

2- يرتبط الممنوح له في إدارته للنشاط بالعلامة التجارية، أو علامة الخدمة، أو الاسم التجاري أو الشعار أو الدعاية الموضوعة بمعرفة المانح.

3- يطالب الممنوح له بأن يدفع إتاوة مقابل حق الامتياز الممنوح بصفة مباشرة أو غير مباشرة"[1].

كما عرفت المنظمة العالمية للملكية الفكرية عقد حق الامتياز التجاري بصورة عامة بأنه: (رضا مالك الحق الخاص (المانح)، لشخص آخر هو الممنوح له، بأن يؤدي الأخير عملا معينًا، ويكون هذا العمل محمي بحق المانح الخاص)[2].

أما في المملكة العربية السعودية فقد بدأ عمليًا ممارسة عقد الامتياز التجاري في أواخر السبعينات وأوائل الثمانينات، حيث **يلاحظ الباحث** من خلال تتبعه بعض الدراسات المتخصصة في هذا المجال أن المملكة العربية السعودية كان لها السبق في إعداد الكثير من الدراسات الأكاديمية والميدانية لنظام الامتياز التجاري، وتتويجا لتلك الجهود المضنية فقد ارتأى المشرع السعودي إصدار قانون (نظام الامتياز التجاري)، الصادر بموجب المرسوم الملكي رقم م/22 الصادر بتاريخ 8 أغسطس 2019م، حيث عرف عقد الامتياز التجاري " الامتياز هو قيام شخص يسمى مانح الامتياز بمنح الحق لشخص آخر يسمى صاحب الامتياز في ممارسة الأعمال -محل الامتياز- لحسابه الخاص، ربطًا بالعلامة التجارية أو الاسم التجاري المملوك لمانح الامتياز أو المرخص له باستخدامه، بما في ذلك تقديم الخبرات التقنية والمعرفة الفنية لصاحب الامتياز، وتحديد طريقة تشغيله لأعمال

(1) بدء الأعمال التجارية واختيارها، منشورات الأعمال التجارية الدولية، واشنطن، الولايات المتحدة الأمريكية، 2009، ص 102-103.

(2) صلاح زين الدين، المدخل إلى حقوق الملكية الفكرية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، طبعة 2006، ص 139.

الامتياز، وذلك نظير مقابل مالي أو غير مالي، لا يدخل ضمنه المبالغ التي يدفعها صاحب الامتياز لمانح الامتياز مقابل السلع أو الخدمات"[1].

ومن خلال ما سبق، يرى الباحث بأنّ جلّ هذه التعريفات وإن تعدّدت وتنوّعت طرق صياغتها إلا أنّها تجتمع جلّها في تنظيم الروابط القانونية بين أطراف العقد، حيث لا توجد اختلافات جوهرية فيها، وبالرجوع إلى قانون الوكالات التجارية العماني، أرى بأن تعريفه مقارب لهذه التعريفات إلا أنه ربما قد مال في تعريفه إلى نوع (امتياز التوزيع التجاري)، وأما أغلب التعريفات التي سبق التطرق لها فقد جاءت بنطاق تعريفي أشمل وأدق.

ثالثا: التعريف القضائي لعقد الامتياز التجاري

أمام غياب التنظيم التشريعي لعقد الامتياز التجاري، جاءت أحكام القضاء الفرنسي لتؤسس العناصر التي تحويها العلاقة، والتي تميزها عن غيرها من الاتفاقات التجارية الأخرى، ومن ذلك حكم محكمة الاستئناف بباريس في ٢٨ أبريل ١٩٧٨، الذي عرفت المحكمة بموجبه هذا العقد بأنه:

"أسلوب للتعامل بين مؤسستين تجاريتين أو أكثر، إحداهما مانحة، والأخرى ممنوح لها، والذي بمقتضاه تضع الأولى المالكة لاسم أو علامة تجارية معلومة أو الأحرف الأولى، أو رموز أو علامات صناعية أو تجارية أو خدمية، وكذا معرفة فنية خاصة، تحت تصرف الأخرى حق استخدام مجموعة منتجات أو خدمات أصلية أو خاصة في مقابل أجر أو ميزة مكتسبة لاستغلالها إجباريا وكليا، وفق تقنيات تجارية تمّ اختيارها وضبطها بشكل حصري، تحقق أفضل تأثير في السوق المصنف، والحصول على نمو سريع للنشاط التجاري للمؤسسات المعنية، ويجوز أن يتلازم هذا العقد مع المساعدة الصناعية أو التجارية أو المالية التي تسمح بالاندماج في النشاط التجاري للمانح، وبقدر من الرقابة تجاه الممنوح له الذي تمّ تدريبه على تقنية أصلية، ومعرفة فنية مختلفة عما هو مطبق،

(1) قانون نظام الامتياز التجاري،الصادر بموجب المرسوم الملكي للمملكة العربية السعودية بتاريخ 9 / 2 / 1441 هـ، رقم م / 22 .

بما يسمح بالحفاظ على صورة العلامة التجارة أو الخدمية، وزيادة العملاء أو مستوى المنتج المباع بأقل سعر، مع الحصول على عائد كبير للطرفين، اللذين يحتفظان كل منهما باستقلاله القانوني"[1].

كما عرفته المحكمة التجارية في بيروت على أنه: "اتفاق يحصل بين تاجر أو صناعي يتعاطى تجارة الجملة، وبين شخص يتعاطى أو يرغب بتعاطي تجارة المفرق بصورة مستقلة أو لحسابه الخاص، فتعمد الشركة إلى تسهيل تكوين مركز أو محل تجاري، يكون ملكا للتاجر، وتعطيه حق بيع بضاعة من ماركة مشهورة، مع حق استعمال هذه الماركة، والاسم التجاري في محله، على أن يمتنع التاجر عن بيع بضاعة أخرى مزاحمة لهذه الماركة"[2].

ويُلاحظ الباحث من خلال ما سبق التطرّق إليه من التعريفات على أن بعض التعريفات تجاهلت العنصر المميز في الامتياز، وهو عنصر المعرفة الفنية التي يكتسبها المانح بالتجربة والخبرة التي يكون قد حصل عليها سابقا، كذلك فإنّ بعض التعريفات تجاهلت عنصر المساعدة طوال فترة تنفيذ العقد، من خلال التزام المانح بإعلام الممنوح له بما استجد لديه من طرق ابتكار، ويضاف إلى ذلك أن بعض التعريفات تشير إلى أن الامتياز التجاري يقتصر فقط على التوزيع أو التصنيع مع أنه أشمل من ذلك، فقد يكون تصنيعيًا أو توزيعيًا، أو بنيانًا تجاريًا أو خدماتيًا.

---

(1) سلمى منصور، عقد الفرنشايز (الحماية القانونية للفرنشايز في النظام القانوني اللبناني-(قرار رقم ١٢- /٢٨ تاريخ ٣٠ - ١ - ١٩٩٢)، مجلة العدل، العدد (1)، ص 29.

(2) بوحالة الطيب، مرجع سابق، ص62.

الفرع الثاني

أنواع عقد الامتياز التجاري

إنّ أيّ مشروع تجاري أو خدمي أو غيره، يمكن أن يكون خاضعًا للامتياز التجاري، فعلى سبيل المثال إنّ جمعية حق الامتياز العالمي تضع الآن في تصنيفاتها مختلف الفئات لتصنيف الأعمال التي يمكن أن تكون محلا للامتياز[1]، حيث يعتقد البعض بأن مطاعم الوجبات السريعة أو خدمات المطاعم هي وحدها محل الامتياز، غير أن الحقيقة خلاف ذلك، حيث يغطي حق الامتياز قاعدة تشمل معظم الأعمال أو الخدمات تقريبا، بدءًا من أعمال الدعاية والإعلان والإنشاءات، ومرورا ببيع وتأجير الأفلام، وخدمات الطباعة والنسخ، وخدمات تشغيل خادمات المنازل، وخدمات الحاسوب، والفنادق والنزل، ووصولا إلى أعمال وكالات السياحة والسفر، وبالتالي فالامتياز التجاري يتحقق بأكثر من صورة، وتشترك جميعها في كونها اتفاقا على كيفية استغلال العلامة التجارية للمانح، وطريقة مراقبة المانح لأعمال الممنوح له بصورة عامة، كما أكد على ذلك قانون حماية الملكية الصناعية العماني في المادة (66) الفصل الأول من الباب الرابع[2]، ويمكن تقسيم هذه الأشكال إلى خمسة أنواع أساسية، وذلك على النحو الآتي:

أولا: امتياز التصنيع

وفقًا لتعريف محكمة العدل الأوروبية، فإنّ فرنشايز الإنتاج هو: "اتفاق يحق للمرخص له بموجبه تصنيع منتجات وفقًا لتعليمات صاحب الإمتياز التجاري، ويقوم ببيعها تحت العلامة التجارية للأخير[3]، وبموجبه يكون للممنوح له حقوق تصنيع سلعة وبيعها، تحت اسم المانح التجاري والعلامة التجارية، مستخدمًا بذلك المواد والموارد الأولية أو المواصفات أو التقنيات الخاصة بالمانح، ويكثر العمل بهذا النوع من حق الامتياز في صناعات الغذاء والشراب، والعقود التي تبرمها شركة كوكاكولا

---

(1) بوحالة الطيب، مرجع سابق، ص67.

(2) قانون حماية حقوق الملكية الصناعية العماني الصادر بموجب المرسوم السلطاني رقم2008/67، المادة(66)

(3) د. محمد سادات مزوق، الجوانب القانونية لعقد الفرنشايز، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، العدد، (54)، أكتوبر، 2013، ص526

الأمريكية [1]، وكذلك يشيع في فرنسا، مثل: شركة توتال، بحيث يقوم المانح بتزويد الصانع أو المنتج الممنوح له بمكونات أساسية أو مواد خام أو معرفة تقنية، ويسمح له بذات الوقت باستعمال علامته التجارية، واسمه التجاري، وفي بعض الأحيان استعمال السرّ التجاري أو التكنولوجيا الخاضعة لبراءة اختراع[2].

ثانيًا: امتياز التوزيع

يهدف هذا النوع من أنواع الامتياز بصورة أساسية إلى العمل على إقامة منصة توزيع للسلع المصنعة من قبل المانح أو المصنعة له، ويقوم المانح أو من يقوم مقامه بموجب هذا الشكل بتصنيع السلعة وبيعها إلى الممنوح لهم، الذين يتولون بأنفسهم البيع إلى المستهلكين، وذلك تحت العلامة التجارية الخاصة بالمانح[3]، وفقًا لتعريف محكمة العدل الأوروبية: "هو اتفاق يقوم بموجبه المرَخص له ببيع منتجات معينة في متجر يحمل الاسم أو العلامة التجارية لصاحب الفرنشايز"[4].

ويوفر هذا للمانح نظام توزيعي محكم لتسويق سلعته بشكل شبيه بالعلاقة بين المزودين والبائعين، إلا أن الفارق هنا هو أن نظام الامتياز يولي أهمية أكبر لعلامة المانح التجارية، حيث يمكن للمانح منع الممنوح له من بيع سلع منافسة، ومن الأمثلة على هذا النوع من حق الامتياز بائعي السيارات ومحطات تعبئة الوقود وقطع الغيار، وغيرها[5].

ثالثا: امتياز البنيان التجاري

انتشر هذا النوع من أنواع الامتياز التجاري منذُ زمن الحرب العالمية الثانية، ويعد اليوم الشكل الأكثر شعبية ورواجا من بين الأنواع الأخرى، حيث يعتمد الممنوح له في هذا النوع بدرجة كبيرة على السمعة التجارية، وعلى شهرة العلامة التجارية المملوكة للمانح، وهذه العلامة معروفة عند الجمهور،

---

(1) بوحالة الطيب، مرجع سابق،68./ شمسة البطاشية، مرجع سابق، ص43-44-45

(2) د. محمد سادات مزوق، مرجع سابق، ص527

(3) محمد الروبي، عقد الامتياز التجاري في القانون الدولي الخاص، الطبعة 2012م دار النهضة العربية، القاهرة، ص47.

(4) محمد الروبي، المرجع السابق، ص47.

(5) بو حالة الطيب ، مرجع سابق، ص 69

الذي عادة ما يُقبل على شراء هذه السلع أو الخدمات لارتباطها بهذه العلام[1]؛ ولذلك فإن المانح عادة ما يبرم مثل هذا الاتفاق مع مجموعة كبيرة من الممنوح لهم.

ومن هذا المنطلق أو من هذه الفكرة فإن الفائدة كبيرة جدًا بالنسبة للمانح، حيث إنه يستطيع الانتشار والتوسع دون أن يتكبد نفقات أو مصروفات، وبذلك يصبح منتشرا في كل مكان في العالم دون أن يتكبد النفقات اللازمة لمثل هذا الانتشار الكبير، إلا أن المانح أمام هذا الانتشار الكبير في المقابل لا يريد أن يفقد هذه السمعة التجارية، والتي يكون قد بناها في فترة طويلة من الزمن؛ لذلك فإنه يقوم بفرض قيود صارمة على الممنوح لهم أو هذه السلسلة من المشروعات التي تستخدم جميعا اسم المانح، وعلامته التجارية، وسمعته التجارية، بحيث يتركز جلّ اهتمام المانح هو تقديم خدمات أو سلع متماثلة من حيث الشكل والنوع والمواصفات، حتى يصل إلى هذه النتيجة؛ فإنه يحدد نماذج قياسية ومواصفات موحدة لجميع المشروعات الممنوح لها، وهذه النماذج والمواصفات تخضع لرقابة واحدة من المانح[2]، وأهم ما يميز هذه المشروعات المتعددة أنها تظهر أمام الجمهور كشبكة واحدة، بل قد يظنّ العامة أنّها مملوكة لصاحب العلامة التجارية.

ويرى الباحث أن هذه المشروعات قد تكون مستقلة استقلالا كاملا من الناحية القانونية، وعليه فإنّ جوهر هذا العقد هو استقلال المانح والممنوح له من الناحية القانونية، والمقصود بالاستقلال من الناحية القانونية هو انفصال الذمة المالية لكل من المانح والممنوح له، كل ما في الأمر أن المانح يمكن الممنوح له من استخدام اسمه أو علامته التجارية، ومن هذه الفكرة ذهب بعض الفقه لإيجاد مصطلح لهذا العقد، فسمّاه تأجير العلامة أو الاسم التجاري[3]، ويستخدم هذا النوع من حق الامتياز في كثير من الأنشطة، منها على سبيل المثال لا الحصر: قطاع الفنادق، ومطاعم الوجبات السريعة،

(1) بوحالة الطيب، مرجع سابق، ص 68

(2) حسام الدين خليل فرج محمد، عقد الامتياز وأحكامه في الفقه الاسلامي، مكتبة حسين العصرية، بيروت، الطبعة الأولى، 2018، ص59.

(3) شمسة البطاشية، مرجع سابق، ص48

ومكاتب تأجير السيارات، وكثير من المحلات الشهيرة التي تقدم سلعًا أو بضائع ذات ماركات مشهورة أو تلك التي تقدم خدمات للمستهلكين.

رابعا: امتياز الخدمات

يتلاقى هذا النوع في نقاط كثيرة مع ما سبقه، كسرية المعرفة المعتبرة أساسا للتجارة، حيث يتلاحظ تطور هذا النوع بسرعة كبيرة في قطاع الفنادق، وقد جاب العالم فغدت الشبكات الفندقية الكبرى موحدة في معظم بقاع الأرض، تطبق عليها أنظمة موحدة صادرة عن المانح، فالآلات والمعدات قليلة نسبيا في هذا النوع، إنما التركيز يتم حول الأنظمة الواجب تطبيقها لجلب الزبائن، تلك التي أدت في معظم الأحيان إلى جني الأموال الطائلة، لكن يبقى أن معدل الأرباح قد يتغير تبعا لسهولة انتشار حق الامتياز بشكل غير مكلف، ويضع المانح بموجب هذه التقنية بعض الخدمات بتصرف الممنوح له[1]، الذي بدوره يقدمها للزبائن تحت شعار الأول، وعلى مسؤوليته، مثال ذلك: تصليح السيارات أو الخدمات العائدة لبطاقات الاعتماد، كذلك الفنادق العالمية، مثل: هيلتون وشيراتون[2].

خامسا: امتياز الاستثمار

بموجب هذا النوع يتمّ الاتفاق على استثمار مؤسسة بذاتها، بما في ذلك الاستراتيجية الخاصة بطبيعة عملها وإعلاناتها، فلا يتوقف الأمر على تقديم سرية المعرفة وأساليب التقنية من قبل المانح للممنوح له، وإنما يتجلى هذا النوع في أن يأخذ مستثمر محلي واحد عقدا حصريا لمنطقة بالكامل (الشرق الأوسط أو الخليج أو شمال إفريقيا بالكامل)[3]، يلتزم بواسطته بفتح عدد متفق عليه من الفروع بنفسه، ويقوم بتوفير الطاقم التشغيلي بالكامل، بالإضافة إلى الإدارة العليا لتشغيل العلامة التجارية، ويستثمر مبالغ مالية كبيرة لشراء العلامة، ومصاريف التشغيل لعدد من الفروع، حسب

(1) شيماء ، مرجع سابق، ص777

(2) بوحالة الطيب، مرجع سابق، ص 70.

(3) شمسة بنت سيف بن عدي البطاشية، مرجع سابق، ص45

الاتفاق، والشركات الاستثمارية المحلية هي غالبا ما تعمل بهذه الطريقة[1]، حيث يعتبر حق الامتياز التجاري إحدى الأدوات الاستثمارية لفتح مشاريع تجارية قد ثبت نجاحها مع توفر الدعم المستمر[2]. **ويلاحظ الباحث** أن هذا النوع من الامتياز قد يكون حصريا ومحتكرا لشركة معينة، بحيث تتولى هذه المؤسسة التجارية التي اكتسبت مركزا قانونيا بقوة القانون، استنادا لقانون معين في ذلك البلد الذي تستثمر فيه المؤسسة، مثل: قانون الوكالات التجارية في سلطنة عمان، الذي ينظم هذا النوع من التعاملات، وفيما يتعلق بنماذج إدارة الامتياز التجاري، يوجد هناك امتياز المحل[3]، ومن خلال ما

---

(1) محمد دليم القحطاني، الامتياز التجاري، مطبعة الاحساء الحديثة، الرياض، الطبعة 1،2003م، ص7.

(2) ويوجد هناك نوع أخر من الامتياز يطلق عليه الامتياز المختلط وهو يستند على مزيج من انواع الفرنشايز السابقة فوفقا لهذا النوع فأن مانح الفرنشايز يقوم بالتصنيع أو الانتاج ومن ناحية أخرى يقوم الممنوح له بالترويج لتلك السلع وبيعها بالإضافة لجميع الخدمات المتعلقة بتلك المنتجات)، شيماء، مرجع سابق، ص777.

(3) نماذج إدارة الامتياز التجاري: تتنوع نماذج إدارة الامتياز تبعا للتباين في الحقوق والالتزامات والأنشطة التي يلتزم بها كل طرف من طرفي عقد الامتياز، وتكون على النحو التالي:

الأول: امتياز المحل أو الوحدة الواحدة: ويعرف بالامتياز الفردي، وهو أكثر النماذج وضوحا ومباشرة لإدارة الامتياز، والأنسب لمنح نظام الامتياز المحلي. فوفقا لهذا النموذج يمنح الممنوح له الحق في تطوير وتشغيل محل واحد في موقع واحد أو في منطقة محددة. إلا أن ذلك لا يمنع من حصول الممنوح له على --امتيازات أخري إضافية في مناطق محددة أخري. فهو يقوم على فكرة تحفيز الممنوح لهم وتشجيعهم على النمو والمنافسة فيما بينهم.

الثاني: الامتياز المتعدد: ويستخدم من قبل الشركات العملاقة، فتمنح الحق للممنوح له في إنشاء وتشغيل محل أو أكثر بموجب الامتياز التجاري. ويكون ذلك بإحدى طريقتين:1- امتياز مطور المنطقة ويعرف كذلك "بالامتياز الإقليمي والهدف منه تطوير وتغطية منطقة جغرافية كبيرة، عن طريق إنشاء عدد من المتاجر أو نقاط البيع في وقت واحد أو بصورة متعاقبة وخلال مدة متفق عليها، وتكون مملوكة جميعا للممنوح له مباشرة وليس له الحق في منح امتياز من الباطن طرف ثالث2- الامتياز الرئيسي يمنح الممنوح له امتياز تجاري، وبموجبه يسمح له ويعطى الحق في منح امتياز لطرف ثالث يسمى الممنوح له الفرعي، وتضل للممنوح له الأول ذات الصفة في علاقته بالمانح، وتكون له صفة المانح في علاقته بالممنوح له الفرعي. ويستخدم هذا الأسلوب لاستغلال الفرص الاستثمارية المحتملة في مناطق جغرافية أكبر مساحة وأكثرا عددا، وقد يسمح للممنوحين لهم الفرعيين بإدارة أكثر من امتياز. ويبرز هذا الأسلوب في الامتيازات الدولية حيث يرغب المانح في إنشاء أعمال تتعلق بالامتياز في بلد معين قد لا يملك خبرة تجارية فيها، حيث أن الأشكال والنماذج التي يظهر بها الامتياز التجاري متعددة ومختلفة من ناحية، ومن ناحية أخري الافتقار إلى تقنين خاص بعقود الامتياز التجارية، فإن علاقة طرفي عقد الامتياز التجاري يحكمها وينظمها العقد المبرم بينهما. مما يستوجب بيان وتفصيل الحقوق والالتزامات القانونية ومدة العقد وكيفية انتهائه، إضافة إلى الضمانات ويلزم كذلك بيان المعايير الفنية والإدارية التي يعمل الامتياز

سبق طرحه من أنواع وأشكال الامتياز التجاري، يتلاحظ أن جميعها تشترك في الغاية التي يبتغيها كل من المانح والمتلقي، وحق استعمال العلامة التجارية، وحق استخدام المعرفة الفنية اللازمة الخاصة بالمانح، والتي يتلقاها بموجب عقد الامتياز التجاري.

== بموجبها، د. عبد الهادي محمد الغامدي، الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري، (الفرنشايز) مجلة الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق جامعة الإسكندرية، العدد الثاني ٢٠١٠، ص921–922.

المطلب الثاني

خصائص وأهمية عقد الامتياز التجاري

لا ريب أن عقد الامتياز التجاري أصبح في العقود الأخيرة واحدا من أكثر الحلول الريادية والناجحة انتشارا وفعالية، حيث أصبح فرصة حقيقية انتشرت حول العالم، بما فيه الدول العربية والدول النامية، التي أصبحت تزدهر بالعلامات التجارية العالمية في كل مدنها، وفي كل المجالات تقريبا[1].

ويُعد عقد الامتياز التجاري من العقود التي يقع ضمن نطاقها عقود أخرى، بحيث إن عقد الامتياز التجاري يتميز بما تتميز به هذه العقود، مع ملاحظة أن هذا العقد يشمل أيضا مجموعة من الخصائص التي تميزه عن بقية العقود التجارية، وسوف يتم دراسة هذا المطلب بشيء من التفصيل خلال الفرعين التاليين:

الفرع الأول: خصائص عقد الامتياز التجاري

الفرع الثاني: أهمية عقد الامتياز التجاري

(1) مقال بعنوان(الامتياز التجاري) منشور على الموقع الالكتروني لقناة الجزيرة الإخبارية / https://www.aljazeera.net/ebusiness/

الفرع الأول

أهمية عقد الامتياز التجاري

يعود عقد الامتياز التجاري على كلا المتعاقدين بمجموعة من المزايا، وتجدر الإشارة إلى أنه على الرغم من المزايا التي يحققها هذا العقد، يوجد أيضًا بعض السلبيات، وسيتم في هذا الفرع تناول المزايا التي يحققها هذا العقد لكل من المانح والممنوح له، كذلك إبراز المزايا التي يحققها هذا العقد على الصعيد الدولي، وإيراد السلبيات الناجمة عن تطبيق هذا العقد.

أولًا: المزايا التي يحققها عقد الامتياز التجاري للمانح

يحقق عقد الامتياز التجاري للمانح مجموعة من المزايا، والتي يمكن إيجازها بما يلي:

1- التوسع السريع والانتشار في الأسواق المستهدفة، دون تحمل أية تكاليف استثمارية عالية[1].

2- توزيع السلع أو الخدمة بأسلوب محدد ومنظم ومدروس بشكل علمي[2].

3- العائد المادي من المبالغ التي تدفع له من الممنوح له على شكل رسوم أو عوائد الاتفاق.

4- إن مديري الوحدات التابعة للمشروع، هم في الواقع مالكون للمشروع، وليسوا موظفين لديه؛ الأمر الذي يدفعهم للحرص على نجاح المشروع، وتقديم مقترحات إيجابية لتحسين العمل به، بهذا

---

(1) دعاء بكر طارق ، مرجع سابق، ص 38.

(2) مقال بعنون (الامتياز التجاري)، مرجع سابق، منشور على الموقع الالكتروني https://www.sahalfirm.com.

فإن المانح يتغلب على تعقيد عملية إدارة فروع جديدة[1]، قد تتطلب إدارتها رأس مال كبير جدًا، وجهدًا ورقابة ومخاطرة كبيرة بالاستثمار[2].

5- إفادة المانح المادية من عملية تزويد محلات الممنوح لهم بالمواد؛ لأنه وفق شروط النظـام وللمحافظة على الجودة، فإن الممنوح له يقوم بشراء معظم المواد من المانح الذي يستطيع أن يوفرها بسعر منافس[3].

ثانيًا: المزايا التي يحققها عقد الامتياز التجاري للممنوح له

يحقق عقد الامتياز التجاري للممنوح له مجموعة من المزايا، تتمثل بالآتي:

1- الاستفادة من اسم المانح وعلامته وشهرته وخبرته؛ مما يُعزز ثقة الزبائن بالممنوح لهم تهافتهم عليه بمجرد فتح أبوابه، بحيث يضمن له فرص نجاح شبه مؤكدة[4].

2- استقلال الممنوح له باعتباره مستثمرًا ومالكًا للمشروع، وتجنب الخسائر، بحيث يضمن النجاح كنتيجة طبيعية للدعم الفني والإداري والتسويقي، كذلك واسم الشهرة الذي يحصل عليه من المانحة[5].

3- إفادة الممنوح له من قيمة المواد التي يوفرها المانح للممنوح له، بأسعار تنافسية[6].

---

(1) (مثال ذلك، شركات النقل العالمية حين أبرمت شركة الطيران البريطانية British Airways مع الشركة البريطانية للمتوسط British Mediterranean Airlines، عقد فرنشايز أجازت بموجبه لشركة المتوسط نقل الركاب جوًا على طائرات تحمل اسم الطيران البريطانية وعلامتها، ويسيرها طاقم يرتدي لباس الطيران البريطانية، وتولت الطيران البريطانية تنظيم عمل شركة المتوسط وتدريب العاملين لديها وتسويق بطاقات السفر والقيام بفعاليات الوكيل العام للمبيعات (GSA) مقابل عمولة، وبذلك تخلصت الطيران البريطانية من العجز الذي كان ينتاب أعمالها في المنطقة ومن الأعباء المترتبة على تشغيل طائراتها واستخدام العاملين عليها وفـي مكاتبها مع استمرار نشر شعارها والاستفادة من نقل ركاب شركة المتوسط على مسافات تتجاوز بريطانيا (أمريكا ومختلف أقطار العالم)، وأفادت شركة المتوسط من خبرة الطيران البريطانية وشهرتها وشبكة زبائنها التي كانت تفتقر لها عند تأسيسها، فحقق العقد مصالح الطرفين)، البشتاوي، مرجع سابق، ص 39

(2) مقال بعنوان: أهمية الامتياز التجاري، نشر بتاريخ 2006/9/21م، على الموقع/http www.sfdegypt.org

(3) دعاء طارق بكر، مرجع سابق، ص38

(4) مقال بعنوان (أهمية إصدار قانون لتنظيم الفرانشايز وأهم محتوياته)، منشور بجريد عمان، كتب بواسطة عبدالقادر ورسمة غالب، العدد رقم (لم يحدد)، نشر بتاريخ 5 ديسمبر 2018م

(5) مقال بعنوان (الامتياز التجاري) منشور بموقع قناة الجزيرة الاخبارية، كتب بواسطة أمل محمد بتاريخ 27 ابريل 2023م على الموقع/https://www.aljazeera.net/ebusiness

(6) مقال بعنوان (أهمية إصدار قانون لتنظيم الفرانشايز وأهم محتوياته)، منشور بجريدة عمان، مرجع سابق.

4- يفيد الممنوح له من التدريب النوعي والمستمر المقدم من المانح، إذ يجنبه الأخطاء، وتحقيق كمية أكبر من الأرباح.

5- سهولة الحصول على تمويل من المؤسسات المالية؛ لثقتها في نجاح المشروع المجرب من قبلها، كذلك يتمتع الممنوح له بحماية من المنافسة، إذ يحدّد له منطقة جغرافية خاصة به.

ثالثًا: المزايا التي يحققها تطبيق عقد الامتياز التجاري على الصعيد الدولي.

1- يُعد عقد الامتياز التجاري من العقود التي تساعد على الإنماء الاقتصادي والتجاري بالنسبة للجهة الممنوح لها، إذ يسهم هذا النوع من الاستثمار بتشغيل الأيدي العاملة المحلية، فيعد وسيلة ناجحة لحل أزمة البطالة، حيث يوفر تطبيق هذا العقد الكثير من الوظائف على مستوى الدولة[1].

2- يساهم عقد الامتياز في تقليل نسب السيولة المتسربة لخارج الدولة، وزيادة نسبة الاستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وتحفيز الشركات المحلية لإعادة ترتيب أوراقها؛ حتى تتمكن من المنافسة بما يرفع من جودة المنتج أو الخدمة التي تقدمها للمستهلك، هذا التطوير في المنتجات المحلية يسهم فـي اللجوء لتداول المنتج المحلي، عوضًا على البضائع المستوردة، كما أنه يساهم في نقل الخبرات والمعرفة؛ مما[2] يعزز الاقتصاد المحلي.

رابعًا: السلبيات التي تواجه تطبيق عقد الامتياز التجاري على الصعيد الدولي

1 – يعاب على نظام الامتياز التجاري المنافسة غير العادلة بين الأنشطة الجديدة المقامة بهذا النظام، والضرر المتوقع الذي يلحق بمثيلاتها من النشاطات التجارية والخدمية المحلية المقامة حاليا؛ مما قد يؤثر سلبا في نموها لعدم التوازن في الإمكانيات المتاحة لكل منهما[3].

---

(1) مقال بعنوان (نظام أو حق الامتياز تعريفه ومزاياه وعيوبه)، نشر على موقع الشعلة للدراسات والبحوث، التاريخ (لم يحدد)، تاريخ الاطلاع 7 نوفمبر 2024م،الموقع/ https://elshoula.com .

(2) مقال منشور بجريدة الوطن العمانية،بعنوان(بدء تنفيذ المرحلة الاولى لبرنامج الامتياز التجاري بجنوب الباطنة)، العدد(14393) لسنة 54، نشر بتاريخ 13 نوفمبر 2024م .

(3) مقال بعنوان (نظام أو حق الامتياز تعريفه ومزاياه وعيوبه)، مرجع سابق، موقع انترنت.

2- يعتبر عقد الامتياز التجاري وسيلة لنشر ثقافات الشعوب، وأنماطهم الغذائية أو الاستهلاكية، إذ يعد بمثابة غزو ثقافي لشعوب المنطقة[1].

3- من الملاحظ أن الازدياد المفرط، وعدم التوازن في تداول وتطبيق هذا العقد؛ قد يؤدي إلى الاستنزاف الاقتصادي، المتمثل في دفع النسبة التي تفرضها طبيعة هذا النوع من العقود؛ لأنها تؤثر في العملات الصعبة، وتكون وسيلة لإخراجها من البلد؛ مما يؤثر في الاقتصاد الوطني[2]؛ لذلك فإن انتشار هذا النوع من العقود في الدول النامية لا يبشر بمردود كبير من ناحية زيادة تقدمها الصناعي والتقني.

ومن خلال ما سبق التطرق إليه من بيان أهمية وخصائص عقد الامتياز التجاري؛ أرى أن الجوانب الايجابية لعقد الامتياز التجاري قد طغت على الأبعاد السلبية بفضل ما يمثله هذا العقد من نجاح منقطع النظير للمشاريع، وبالأخص المشاريع الصغيرة والمتوسطة، والتي تكون فيها نسبة المغامرة برأس المال ضئيلة مقارنة بالمشاريع الضخمة، وخير برهان على ذلك ما نراه من نجاح لعقود الامتياز التجاري، سواءً في سلطنة عمان أو في دول الجوار، حيث تسعى غرفة التجارة والصناعة بسلطنة عمان[3] إلى عمل برامج منظمة لتعريف أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بهذا النوع من العقود، ومردوده الاقتصادي الجيد، وقلة نسبة المخاطرة فيه، وهذا ما يبشر بتطلع الجهات المعنية لإصدار قانون يعنى بتنظيم هذا العقد في الفترة المقبلة.

---

(1) دعاء بكر طارق البشتاوي، مرجع سابق، ص41.

(2) أ. صالح بن عبدالله بن عطاف، المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية، معهد الادارة العامة (مركز البحوث والدراسات الادارية)، الرياض،1998م، ص 44.

(3) مقال منشور بجريدة الوطن العمانية، بعنوان (بدء تنفيذ المرحلة الاولى لبرنامج الامتياز التجاري بجنوب الباطنة)، مرجع سابق.

الفرع الثاني

خصائص عقد الامتياز التجاري

يعتبر الامتياز التجاري نوعًا خاصًا من الإجارة لشيء معين بالذات، وهو ذلك المنقول المادي، أي: المعرفة الفنية، وسائر عناصر الملكية الفكرية؛ لذا فإن عقد الامتياز التجاري يتميز بما تتميز به سائر عقود الإيجار[1] مع ملاحظة أن هذا العقد يشتمل أيضا على خصائص تميزه بدوره عن غيره، وسوف أذكر أهم هذه السمات على النحو الآتي:

أولًا: عقد غير مسمى

يمكن تعريف العقود غير المسماة بأنها: تلك العقود التي لا يوجد لها قواعد خاصة تنظمها، وإن كان منها ما قد يطلق عليه في العمل اسمًا معينًا، ما دامت لا توجد لها قواعد خاصة بها، حيث إن هذه العقود لا تخضع لعدد أو حصر، ومن أمثلتها: عقد النزول في الفندق، والعقد بين الطبيب والمريض[2]، فلم يخص المشرع العماني عقد الامتياز التجاري باسم معين، إنما تنطبق الأحكام الخاصة، التي نظمها قانون الوكالات التجارية والأحكام العامة، التي ينظمها قانون المعاملات المدنية العماني للعقود غير المسماة، حيث لم يضع أحكامًا تنظمه؛ لعدم انتشاره بشكل كبير، ولربما ارتأى وجود قوانين تغطيه خلال الفترة الراهنة، وهذا ما يترتب اعتباره عقد غير مسمى، خضوعه للقواعد العامة[3]، التي تحكم العقود.

ثانيًا: عقد ملزم للجانبين

يعرف العقد الملزم للجانبين بأنه: هو ذلك العقد الذي يرتب التزامات متقابلة على المتعاقدين[4]، إذ يكون كل منهما دائنًا ومدينًا في الوقت نفسه، ويعد عقد الامتياز التجاري عقدًا ملزمًا للجانبين إذ يفرض على كل من المانح والممنوح له التزامات متبادلة بينهما.

---

(1) دعاء بكر طارق البشتاوي، مرجع سابق، ص 31-32.

(2) د. نبيل إبراهيم سعد، النظرية العامة للالتزام (مصادر الالتزام)، الطبعة، دار الجامعة الجديدة،الإسكندرية،2009، ص 57-58.

(3) دعاء بكر طارق البشتاوي، مرجع سابق، ص 32.

(4) د. نبيل ابراهيم سعد، مرجع سابق، ص76.

ثالثًا: عقد معاوضة

عقد المعاوضة هو: "العقد الذي يأخذ فيه المتعاقد مقابلًا لما أعطى" [1]عليه، فإن عقد الامتياز التجاري يُعد عقدًا بعوض؛ كون أن كُلًا من المتعاقدين يلتزم مقابل التزاماته بدفع المستحق للطرف الآخر، فيدفع الممنوح له للمانح عند إبرام هذا العقد ما يسمى بحق الدخول[2]، بالإضافة إلى عائدات أخرى.

رابعًا: عقد محدد وليس احتمالي

العقد المحدد هو: "العقد الذي يمكن فيه لكل المتعاقدين أن يحدد وقت إبرام العقد قدر ما يأخذ وقدر ما يعطي"[3]، هذا واقع الحال في عقد الامتياز التجاري، إذ يتم تحديد التزامات كل فريق، ومقدار المنافع العائدة لكل منهما، بخلاف عقد الغرر الذي يكون أحد الالتزامات موقوفًا على عارض مستقبلي، غير محقق الوقوع، ويدور الشك حول وقوعه.

خامسًا: عقد مستمر "زمني"

العقود الزمنية هي: "العقود التي يكون الزمن عنصرًا جوهريًا فيها، بحيث يكون له تأثير ملحوظ على تقدير محل العقد"[4] فلا يمكن تنفيذه إلا ضمن المدة أو الزمن المحدد في العقدة[5]؛ لذا يُعد عقد الامتياز التجاري عقدًا مستمرًا "متتابعًا، بحيث تكون المدة عنصرًا أساسيًا فـي إبرامه وتنفيذه.

سادسًا: عقد إذعان

عقد الإذعان هو: "هو صيغة من صيغ إبرام العقود تعتمد على استخدام نموذج نمطي للعقد يعده أحد اطراف العلاقة بصورة منفردة، ويعرضه على الطرف الآخر"[6]، بحيث يفرض عليه شروطًا لا يملك مناقشتها، وعليه أن يتقبلها أو يرفضها، فإذا قبلها يكون ذلك تسليمًا بالشروط، على الصعيد

---

(1) دعاء بكر طارق البشتاوي، مرجع سابق، ص32.

(2) د. حسام الدين كامل، مصادر الالتزام. دار النشر (لم تحدد)، مصر، 1991، ص26.

(3) د. نبيل ابراهيم سعد، مرجع سابق، ص85.

(4) د. أمين دواس، القانون المدني(مصادر الالتزام)، دراسة مقارنة، ط1، دار الشروق،2004، ص29.

(5) دعاء بكر البشتاوي، مرجع سابق، ص33.

(6) بوحالة الطيب، مرجع سابق، ص 77.

الدولي يرفض الفقه بأغلبيته تصنيف عقد الامتياز بين عقود الإذعان، وفي هذا السياق تضيف سيبل جلول: "بالنسبة للمستهلك يعتبر عقد الامتياز التجاري عقد إذعان بلا شك"[1].

وقد استقرت محكمة النقض المصرية على شروط تحقق الإذعان في عقد الامتياز التجاري، إذ قضت بأن: "من خصائص عقود الإذعان أنها تتعلق بسلع أو مرافق تعتبر من الضروريات بالنسبة إلى المستهلكين أو المنتفعين، ويكون فيها احتكار الموجب لهذه السلع أو المرافق احتكارا قانونيا أو فعليا، أو تكون سيطرته عليها من شأنها أن تجعل المنافسة فيها محدودة النطاق، وأن يكون صدور الإيجاب إلى الناس كافة وبشروط واحدة، ولمدة غير محددة"[2]، وفي هذا السياق يُلاحظ توافر شرط الإذعان في عقود الامتياز التجاري، حيث يتمتع الطرف الأقوى، وهو المانح باحتكار قانوني أو فعلي، يعطيه سيطرة مستمرة على الطرف الآخر، فالطرف القوي تظل له السيطرة الاقتصادية، ومن ثم يستطيع أن يملي ما يشاء من الشروط مستندًا إلى احتكاره، والممنوح له لا يستطيع أن يجد البديل، إذ تتميز سوق التكنولوجيا بالطبيعة الاحتكارية، حيث تعتبر التكنولوجيا المتمثلة بالمعرفة الفنية ركيزة جوهرية في العقد، كذلك يرى البعض من الفقهاء، مثل: الدكتورة وفاء مزيد: "إن الممنوح له محاصر بسبب ضعف مركزه التعاقدي، بحيث يعتبر مجرد متلقي لتعليمات المانح الصادرة إليه عبر سلسلة من الشروط المقيدة"[3].

ومن جملة ما سبق التطرق إليه يرى الباحث أنه يمكن استنتاج أن عقد الامتياز التجاري قد يكون مقاربًا جدا لعقد الإذعان؛ وذلك لأن المانح يقوم بفرض إبرام العقد دون أن يكون للممنوح له الحق في مناقشة المانح في تحديد مقابل ثابت جزافي عند هذا المبلغ، وغيره من الشروط التي لا يمكن أن يتفاوض المانح بشأنها غير أنه يرى الباحث في المجمل أنه مهما توفرت هذه الأمور في العقد فلا يمكن اعتباره بأنه عقد إذعان للممنوح له.

---

(1) سبيل، جلول، عقد الفرنشايز(موجبات الفرقاء)، الطبعة لم تذكر، مكتبة صادق الحقوقية،2001م، ص32

(2) نقض مدني،جلسة 4 فبراير 1993م،(مجموعة أحكام محكمة النقض)، الطعن رقم(851) س 58 ق، مصر ،ص482.

(3) وفاء مزيد شحلوط، المشاكل القانونية في عقد نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، ص8 نشر بتاريخ 7 سبتمبر 2006 على الموقع الالكتروني/http:www.naesasy.com.

سابعًا: عقد يقوم على الاعتبار الشخصي

إن العقود التي تقوم على الاعتبار الشخصي هي التي تلاحظ فيها شخصية المتعاقد على مستوى انعقاد العقد وتنفيذه، فالعقد يعتمد في قيامه وتنفيذه على شخصية المتعاقد، وفي عقد الامتياز التجاري يكون لهذه الفكرة مضمونها الخاص، ذلك المفهوم الذي يؤكد حقيقة المراكز القانونية للأطراف، ومدى اختلاف الاستناد إليها بين المانح والممنوح له.

ثامنًا: عقد تجاري

يُعد عقد الامتياز التجاري عقدًا تجاريًا 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، وأذكر منها:

1- التضامن: والمقصود بالتضامن هو: تعدد المدينين الذي يجعل من وفاء أحدهم بمبلغ الدين مبرئًا للباقين، والمدين المتضامن لا يجوز له الدفع لا بالتقسيم أو التجريد؛ أي: لا يجوز له أن يدفع قبل الدائن بأنه سيدفع نصيبه في الدين فقط، أو أن يدفع بوجوب أن يتوجه الدائن بمطالبة بقية المدينين قبله[1]؛ ذلك أن التضامن يعطي للدائن الحق في مطالبتهم مجتمعين أو منفردين، فالمدينون في التزام تجاري يعدون متضامنين في هذا الالتزام[2]، ما لم ينص القانون أو الاتفاق على غير ذلك.

2- عدم مجانية أعمال الامتياز التجاري: إن الأعمال التجارية تهدف إلى المضاربة والوساطة بقصد تحقيق الربح عن طريق تداول الأموال[3] وتأسيسًا على ذلك؛ لا يتصور وجود عمل تجاري دون

---

(1) دعاء بكر البشتاوي، مرجع سابق، ص 35.

(2) القانون التجاري العماني الصادر بموجب المرسوم رقم 90/55 لعام 1990م بتاريخ 11 يوليو 1990م، نصت المادة (75) (الملتزمون بدين تجاري يسألون على وجه التضامن ما لم ينص القانون أو الاتفاق على خلاف ذلك).

(3) أ.دهاني محمد دويدار، القانون التجاري (التنظيم القانوني للتجارة)، دار الجامعة الجديدة، الطبعة الاولى، 2010م، ص33-34.

مقابل، كما نصت المادة (8) من قانون التجارة العماني لعام 1990م: "الأعمال التجارية هي الأعمال التي يقوم بها الشخص بقصد المضاربة ولو كان غير تاجر"[1].

3- مهل الإيفاء: المبدأ في المواد التجارية هو سرعة المدين في الوفاء بالتزاماته[2]، إذ لا يجوز للمحكمة أن تمنح مهلة للوفاء بالالتزام إلا في ظروف استثنائية، وذلك أن إجازة مثل نظرة الميسرة في المسائل التجارية يتعارض مع طبيعة المعاملات التجارية، التي تقوم أساسًا على السرعة في تنفيذها والائتمان[3] أو الثقة فيما بين أطرافها.

4- مرور الزمن: يطبق على عقد الامتياز التجاري مرور الزمن العادي، إذ وضع المشرع حدًا سريعًا للمنازعات الناشئة عن الالتزامات التجارية، فقد خفض مدة تقادم حق الادعاء بالالتزامات التجارية[4].

---

(1) قانون التجارة العماني، مرجع سابق، المادة رقم (8).

(2) د. محمد السيد الفقي،مبادئ لقانون التجاري، مشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة لم تذكر، دمشق 2002م،ص 49.

(3) أ.د هاني دويدار مرجع سابق، ص115.

(4) المادة (95) من قانون التجارة العماني لعام 1990م (تتقادم التزامات التجار المتعلقة بأعمالهم التجارية قبل بعضهم البعض بمضي عشر سنوات من تاريخ حلول ميعاد الوفاء بهذه الالتزامات، إلا إذا نص القانون على مدة أقل وتسقط بمرور عشر سنوات الأحكام النهائية الصادرة في المنازعات الناشئة عن الالتزامات التجارية المشار إليها في الفقرة السابقة).

المبحث الثاني

النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري

تقسيم وتمهيد

سعت الكثير من الدول والاتحادات العالمية والجمعيات المتخصصة في مجال الامتياز التجاري، إلى وضع تنظيم قانوني لعقود الامتياز التجاري، حيث تناوله البعض كمنظومة وأسلوب تجاري حديث، والبعض الآخر نظمه كنوع من أنواع الوكالات التجارية أو العقود التجارية المبتكرة[1]، حيث إن هناك بعض دول العالم التي اختارت تبني قوانين وطنية لتنظيم الامتياز التجاري، مثل: المملكة العربية السعودية، الولايات المتحدة الأمريكية، أستراليا، ماليزيا، كوريا الجنوبية، روسيا، رومانيا، أندونيسيا، كندا، السويد، البرازيل وفنزويلا [2]، ونتيجة لتشعب العلاقات القانونية وتعقيداتها؛ تنوّعت هذه العلاقات للحدّ الذي أصبحت فيه التفرقة بين هذه العلاقات أمرًا بالغ الصعوبة، ويعد عقد الامتياز التجاري من أبرز نتائج التطورات في المعاملات التجارية، فما عادت القوالب والعقود التقليدية تكفي لتسيير مصالحهم، التي ما فتئت أن تتشابك وتتقاطع، إلا أن تشعب هذه المعاملات داخل هذا العقد وتداخلها أدى إلى صعوبة التمييز بين عقد الامتياز التجاري، وبين بعض العقود التي تشتبه به، وأصبح التعرف على الطبيعة القانونية أمرًا ليس بالهيّن، خصوصا مع اختلاف الأنظمة القانونية التي تتعامل معه[3]، ونستطيع تحديد الطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري. وقد كان من المناسب البحث في تمييزه عما يشتبه به من عقود، حيث يقتضي تبيانه خلال المطلبين التاليين:

المطلب الأول: الطبيعة القانونية العامة لعقد الامتياز التجاري.

المطلب الثاني: الطبيعة القانونية الخاصة لعقد الامتياز التجاري.

---

(1) عبد الهادي محمد الغامدي، اشكاليات الامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية (دراسة نقدية تحليلية)، مجلة جامعة الملك عبد العزيز (الاقتصاد والادارة) العدد(29)،273-2015،317، ص276-277.

(2) د. شيماء محمد أحمد علي، عقد الامتياز التجاري،(الفرنشايز)، المجلة القانونية، السودان، المجلد رقم(9) العدد رقم (3) بتاريخ 31 مايو 2021م، ص 777-778

(3) عبد الهادي محمد الغامدي، مرجع سابق، ص275-276

المطلب الأول

الطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري

من خلال ما سبق التطرق إليه؛ يتبيّن أن عقد الامتياز التجاري هو أحد العقود التجارية المستحدثة، والتي نشأت نتيجة تطور المعاملات التجارية، ونظرًا لتعدد العقود التجارية وتقاربها واشتراكها في العديد من الخصائص والأحكام؛ ممّا يجعل صعوبة في التمييز بينها وبين ما قد يشتبه أو يشترك معها في بعض الجوانب من العقود، ورغبة في بيان الطبيعة الخاصة لهذا العقد؛ اقتضى الأمر تقسيم هذا المطلب إلى فرعين، على النحو التالي:

الفرع الأول: تمييز عقد الامتياز التجاري عن العقود الدولية.

الفرع الثاني: تميز عقد الامتياز التجاري عن غيره من العقود.

الفرع الأول

تمييز عقد الامتياز التجاري عن العقود الدولية

يقترب عقد الامتياز التجاري مع غيره من العقود الأخرى المشابهة له؛ ذلك لأن هذا العقد هو من العقود المستحدثة، ويعد من طائفة العقود الناقلة للتكنولوجيا، والتي ينتمي إليها الكثير من العقود؛ ولذلك فقد يحصل تشابه بين عقد الامتياز وغيره من العقود من نفس الطائفة، خاصة وأن طبيعة هذه العقود هي طبيعة مركبة ومعقدة، وليس بالميسور التعرف إليها، حيث يستلزم ذلك دراسة مستفيضة لكل جوانبه وأركانه، حيث يتميز هذا العقد عن بعض التصرفات القانونية التي قد يشتبه بها، وهذه التصرفات قد تأخذ شكل العقود التجارية الدولية أو تكون مجرد تصرفات واردة على العلامة التجارية[1].

أولا: تمييزه عن بعض عقود التجارة الدولية

قد تختلط أو تتشابه مع عقد الامتياز التجاري بعض عقود التجارة الدولية، خاصة في الدول التي لم تفرد تنظيمًا خاصًا بهذا العقد، بحيث تخضعه بطريقة القياس للقواعد المطبقة على عقود أخرى، مثل ذلك المطبقة على الوكالة التجارية، أو الترخيص التجاري وغيرها، وساهمت هذه المعاير العقود في العديد من العناصر والخصائص المميزة لعقد الامتياز، وكذا رغبة أطراف العقد في بعض الحالات إخفاء حقيقة العلاقة، وإعطاؤها الوصف الذي يلائم مصالحهم الخاصة، للاستفادة من النتائج المترتبة على تكييف العلاقة على غير الواقع[2]، ويظهر هذا بصفة خاصة في كل من عقد العمل وعقد الشركة.

---

(1) تتنوع العقود التجارية وتتعدد اشكالها ومجالاتها وهي في تطور مستمر واستجابة لمقتضيات الحياة المعاصرة والتكنولوجيا المتغيرة وتنامي العلاقات الدولية في ظل عص العولمة ومن ابرز هذه العقود التي يمكن الاشارة اليها: عقد ترخيص استغلال التكنولوجيا، عقد المساعدة الفنية، عقد التعاون الصناعي وغيرها)، محمد حسين منصور مرجع سابق، ص 15

(2) بو حالة الطيب، مرجع سابق، ص86

إن التفرقة بين عقد الامتياز التجاري وغيره من العقود من الأهمية بمكان، حيث يتوقف عليها تحديد القانون الذي ستخضع له هذه العلاقة[1]، وهو ما يتطلب من طرفي العقد تحري الدقة، وتوخي الحذر عند صياغة وتحرير بنود العقد؛ حتى يتجنبا احتمال الخطأ في تكييفه، فكلما حددت بنوده بدقة؛ تجنب الأطراف مشكلة تكييفه، كما أن عقد حق الامتياز التجاري يشترك في بعض جوانبه القانونية مع بعض العقود التجارية الدولية، والذي قد يؤدي إلى حصول اللبس بينه وبين هذه العقود، وأهمها عقود نقل التكنولوجيا، وعقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية، ولغرض تسليط الضوء على هذا الجانب؛ سأحاول هنا التمييز بين عقد الامتياز التجاري، والعقود التي قد تتشابه معه؛ ممّا يسهل إبراز مفهوم هذا العقد[2].

---

(1) د. محمد حسين منصور، مرجع سابق، ص 14

(2) المعيار القانوني لدولية العقد: وفقا لهذا المعيار فإن العقد يعد دوليا إذا ارتبطت عناصره القانونية بأكثر من نظام قانوني واحد وتتمثل هذه العناصر إما في مكان إبرام العقد أو تنفيذه أو جنسية المتعاقدين أو موطنهم، فمثلا يعد عقد البيع دوليا وفقا لهذا المعيار إذا ابرم العقد في باريس بين فرنسي مقيم في فرنسا وبلجيكي يقيم في بلجيكا، وتعلق ببضاعة كانت في ايطاليا و مطلوب تسليمها هناك، على أن يتم دفع الثمن في فرنسا، فمثل هذا العقد يتسم بالطابع الدولي لاتصال عناصره بثلاث دول، أي بأكثر من نظام قانوني واحد.

فالعقد التجاري الدولي يستمد صفته الدولية في واقع الأمر من طبيعة العلاقة التي يحكمها، ومع ذلك فإن دولية العلاقة قد أثارت بعض الصعوبات، ويمكننا أن نعتمد على المعيار الذي أتى به القانون الموحد للبيع الدولي فوفقا لهذا المعيار لا يرتبط باختلاف جنسية المتعاقدين، إذ قد يعد البيع دوليا ولو كان كل من البائع والمشتري من جنسية واحدة، وإنما العبرة باختلاف مراكز أعمال الأطراف المتعاقدة أو مجال إقامتهم العادية وهذا هو المعيار الشخصي، ويعرف العقد الدولي بالبناء على ذلك بأنه العقد الذي يبرم بين مختلفي الجنسية أو متحديها إذا كان مكان إبرامه أو أعمال تنفيذه أو مكان وجود محله يهم أكثر من نظام قانوني. ويقصد من هذا التعريف الإشارة إلى أن العقد لن يعتبر دوليا إلا إذا تعلق بمعاملة دولية تقتضي تبادل بضائع وأموال أو خدمات بين دول مختلفة، ولا يتوقف اعتباره دوليا على مجرد اختلاف جنسية أو موطن أطرافه إن لم يقتض مثل هذا التبادل وقد أخذت به اتفاقية فينا لسنة 1980م، وذلك في نص المادة الأولى، إذ جاء فيها ما يلي: «تطبق أحكام هذه الاتفاقية على عقود بيع البضائع المعقودة بين أطراف توجد أماكن عملهم في دول مختلفة.» بالإضافة إلى هذا المعيار أضاف القانون الموحد معايير ثلاثة وهي ما تسمى بالمعايير الموضوعية ألا وهي

1 – وقوع البيع على سلع تكون عند إبرام البيع محلا للنقل من دولة إلى أخرى أو ستكون بعد إبرام البيع محلا لمثل هذا النقل.

2 صدور الإيجاب والقبول في دولتين مختلفتين ولا يشترط أن تكون الدولتين اللتين يقع فيهما مركز أعمال المتعاقدين أو محل إقامتهما العادية، إذ العبرة باختلاف دولة الإيجاب عن دولة القبول==

ويلاحظ الباحث أن الأصل خضوع عقود التجارة الدولية لقانون الإرادة، أي للقانون الذي تشير إليه إرادة المتعاقدين، حيث استقر فقه القانون الدولي الخاص على أن تطبيق قانون الإرادة على هذا النحو يقتصر على الجانب الموضوعي (أي بنود التعاقد التي يتراضى عليها الأطراف)[1].

ثانيا: تمييز عقد الامتياز التجاري عن عقد العمل الدولي.

إن قانون العمل كما يستشف من تسميته ليس هو القانون الذي ينطبق على كل عمل بين الأشخاص، وينجلي هذا اللبس المتعلق بالمفهوم العام له، إذ لابد من توضيح موضوعه؛ لتميز مفهوم علاقة العمل التي هي جزء من قانون العمل، حيث إن القانون لم يعطِ تعريفا ممحصًا لعقد العمل، بل الفقه هو الذي حدد ما الحالات التي تكون فيها بصدد عقد العمل، لكن دون أن يعطي تعريفا شاملا، ويتبين أن معيار عقد العمل هو مدى خضوع العامل لسلطة صاحب العمل وإشرافه، وإذا كانت سلطة الإشراف هي المعيار الأساسي لعقد العمل في نظر المحاكم؛ فلابد من ملاحظة أن مفهوم حرية العامل أثناء تنفيذ عمله تحت هذه السلطة هو تضييق لحريته في التنظيم العام لعمله، خاصة إذا كان مثل هذا العمل هو تنفيذ مهام تقنية دقيقة.

إن مفهوم عقد العمل هو المبادلة بين الحرية مقابل الأمن والأجر، ويتأتى ذلك من خلال وضعه داخل المؤسسة تحت مسؤولية صاحب العمل، وبإلقاء نظرة على التشريع العماني، وما أورده بخصوص تعريف عقد العمل؛ نجده هو الآخر لم يشذ عن القاعدة العامة، حيث ورد في قانون العمل الصادر بالمرسوم رقم 2023/53 المادة 9/1: (كل اتفاق يلتزم بمقتضاه العامل بأن يعمل لمصلحة صاحب العمل وتحت إدارته وإشرافه لقاء أجر)[2]، ويلاحظ أن المشرع العماني جعل عقد العمل مدنيا بالنسبة للعامل، وهذا ما سارت عليه بعض التشريعات العربية، مثل: المشرع الجزائري[3]. أما التعريف

== تسليم المبيع في دولة غير التي صدر فيها الإيجاب والقبول ويعتبر البيع دوليا في هذا الغرض ولو لم يقتض انتقال المبيع من دولة إلى أخرى، بكاكرية حسيبة، عقود التجارة الدولية، رسالة ماجستير، جامعة عبد الرحمن ميرة، الجزائر، 2013، ص 7-8.

(1) هشام صادق،عقود التجارة الدولية، ط (لم تحدد)، دار المطبوعات الجامعية، الاسكندرية،مصر، 2007، ص16

(2) قانون العمل العماني، الصادر بموجب المرسوم السلطاني رقم 2023/53 بتاريخ 25 يوليو 2023م، المادة رقم (9/1).

(3) بو حالة الطيب، مرجع سابق، ص 87.

الشائع لعقد العمل فهو: (أنه التزام أحد الأشخاص بوضع نشاطه تحت تصرف شخص آخر وتحت رئاسته مقابل أجر)، إن هذا التعريف ليس منصوصًا عليه في القانون، وإنما وجد في عدد كبير من أحكام القضاء، خاصة بحالات معينة ومختلفة[1].

ويلاحظ الباحث أن تبعية العامل عنصر أساسي في عقد العمل، والتي أجمعت عليها أغلب التعاريف، وهو العنصر الذي يميز عقد العمل ويعطيه خصوصيته التي تميزه عن غيره من العقود التي ترد على العمل، والتمييز الأساسي يكمن في التفريق بين العمل المستقل والعمل التابع، فالنوع الأول يخرج عن دائرة قانون العمل؛ لأن العامل فيه يعمل لحسابه الخاص، ولا يخضع لأي تبعية، أما العمل التابع فإن العامل فيه لا يكون مستقلا، بل تابع لصاحب العمل، أو رب العمل، كما يسميه البعض، ويأخذ أجرة عمله منه، وهذه التبعية تفرض عليه أن يكون موضوعا تحت سلطة صاحب العمل، ويأتمر بأوامره، وسواء كان صاحب العمل شخصا طبيعيا أو شخصا معنويا أو مؤسسة عمومية أو خاصة فإن الأمر لا يختلف، فالتبعية القانونية هي الأساس في علاقة العمل المأجور، وتترتب عنها مسؤولية المتبوع عن فعل تابعه أثناء تنفيذ العمل المتفق عليه في عقد العمل[2] .

إذن يتبين هنا أن التبعية تنشأ من خلال إبرام عقد العمل بين العامل والمستخدم، كما أنه هو الذي يحدد العناصر المكونة له وخصائصه، وعليه ففي حالة وجود عنصر التبعية نكون أمام علاقة عمل، وفي غيابها نكون أمام علاقة حق امتياز تجاري، واللجوء إلى هذا المعيار يقضي على كل غش أو تحايل من قبل أطراف العقد لتكييفه، ويضاف إلى هذا أن الممنوح له في علاقة حق الامتياز فقد يكون شخصًا طبيعيًا، يمتلك محلًا يمارس فيه أنشطته التجارية، أو قد يكون شخصًا معنويًا كالشركة أو مؤسسة، أما العامل فلا يتصور إلا أن يكون شخصًا طبيعيًا.

---

(1) القرار رقم 744 الصادر بتاريخ 25 سبتمبر 1984، الملف المدني، العدد 135، مجلة القضاء والقانون، المملكة المغربية،ص149.

(2) ياسر سيد الحديدي، مرجع سابق، ص38

الفرع الثاني

تميز عقد الامتياز التجاري عن غيره من العقود

يتميز عقد الامتياز التجاري عن عقد الوكالة التجارية وعقد نقل التكنولوجيا، إذ إنه قد يشترك مع عقد الامتياز التجاري وغيره من العقود في العديد من العناصر، حيث إنه من الضروري التمييز بينه وبين تلك العقود، فمن شأن ذلك أن يساعد على تكيف العقد، وتحديد القانون الواجب التطبيق عليه، خصوصا في الدول التي لم تخصص تنظيما قانونيا مستقلا لعقد الامتياز التجاري، كما هو الحال في سلطنة عمان، حيث إنه كلما تم تحديد بنود دقيقة عند صياغته فإن من شأن ذلك أن يجنب المتعاقدين إشكالية تكييفه، وبالتالي تحديد القانون الواجب التطبيق[1]، ومن بين تلك العقود التي يشترك معها عقد الوكالات التجارية، وعقد نقل التكنولوجيا.

أولا: تميز عقد الامتياز التجاري عن عقد الوكالة التجارية

تعرف الوكالة التجارية وفقا لقانون الوكالات التجارية العماني رقم 77/26 بأنه: (كل اتفاق يعهد بمقتضاه منتج أو مورد خارج السلطنة إلى تاجر أو أكثر أو شركة تجارية أو أكثر في السلطنة ببيع أو توريد أو ترويج بضائع أو منتجات أو تقديم خدمات، سواء بصفته وكيلا أو ممثلا أو وسيطا للمنتج أو المورد الأصلي الذي لا يكون له وجود قانوني في السلطنة وذلك لقاء ربح أو عمولة)[2]، كما يعرف بأنه: (اتفاق يتعهد بموجبه شخص يسمى الموكل بتعيين شخص آخر يسمى الوكيل مقام نفسه للقيام ببعض التصرفات القانونية المتعلقة بأعماله التجارية، فالوكيل هو ذاك الشخص الطبيعي أو المعنوي الذي يكلف بمقتضى الاتفاق في ترويج أو توزيع أو بيع منتجات أو سلع أو توفير خدمات في أي دولة لمصلحة المنتج أو المورد.

---

(1) عبد الهادي محمد الغامدي، مرجع سابق، ص273.

(2) قانون الوكالات التجارية العماني، الصادر بموجب المرسوم السلطاني رقم (77/26) بتاريخ 1 سبتمبر 1977م، مرجع سابق.

ويكون هذا التكليف إما مقابل عمولة أو هامش ربح يدفع إليه)[1]، **ويلاحظ الباحث** من خلال تبيان مفهوم الوكالة التجارية الآتي:

1- أن الوكيل يتعاقد مع الغير باسم موكله، ولحساب الأخير، بخلاف عقد الامتياز، والذي من خلاله يتعاقد الممنوح له باسمه ولمصلحته الشخصية بشكل عام.

2- الوكالة التجارية هي عبارة عن تصرف قانوني، يقوم به الوكيل لمصلحة موكله، وليس عملا ماديا، ومحل الوكالة يعتبر مختلفًا عن عقد الامتياز الدي يترتب عن حق انتفاع على منقولات غير مادية، ولا يرد على تصرفات قانونية.

3- إن المستفيد من عقد الامتياز (الممنوح له) يتصرف كتاجر يتمتع بصفة مستقلة، أما الوكيل فإنه يعلن صفته أثناء التعاقد مع الغير باستثناء حالة الوكالة بالعمولة.

4- يعتبر المال الدي قبضه الوكيل في حكم الوديعة، إذ يلتزم الوكيل بتأدية الحساب إلى من وكله، ويعتبر ما يدفعه الممنوح له للمانح قسطا ماليا محددا من قبل المانح[2].

ويأتي هذا النوع من الوكالات التجارية على صورتين، أولهما: ما يُعرف بالوساطة التجارية، وهي التي يقتصر فيها دور الوكيل على تعريف كل من البائع والمشتري على بعضهما البعض، لكنه لا يقوم بأي دور فيما يخص إبرام العقد بينهما، أي: ينتهي دوره إلى حد تعريف كل من الطرفين ببعضهما دون أن يتعدى ذلك لأي اتفاق أو عقد يبرم بينهما.

أما الشكل الآخر فهو ما يعرف بالتوزيع التجاري، وهي إحدى الأشكال التي تشملها الوكالات حسب ما جاء في قانون الوكالات التجارية العماني، وهي عبارة عن اتفاق يشتري بمقتضاه الموزع أو الوكيل المنتجات لنفسه، وبصورة مستمرة من قبل المنتج أو المورد أو الموكل، ثم يعمد إلى بيعها للغير ولحسابه الخاص، وفي سياق التفرقة بين عقد فرنشايز التوزيع وعقود الوكالة، ذكرت محكمة العدل الأوروبية في حكمها في قضية PRONUPTIA في ٢٨ يناير ١٩٨٦ "بأنّ اتفاقات الفرنشايز

---

(1) شمسة بنت سيف البطاشية، مرجع سابق، ص58.

(2) سبيل، جلول، عقد الفرنشايز (موجبات الفرقاء)، الطبعة لم تذكر، مكتبة صادق الحقوقية،2001م، ص76.

لتوزيع السلع تختلف عن عقود الوكالة أو العقود التي تتضمن تجار تجزئة مقبولين في نظام التوزيع الانتقائي، والذي لا يشتمل على استخدام اسم تجاري واحد"[1].

ويحصل اللبس عادة ما بين الوكالة التجارية والامتياز التجاري؛ نظرًا لاشتراكهما في عدد من الأمور، إذ إن كليهما من عقود الاعتبار الشخصي[2]، التي تعتمد على شخص المتعاقد، ومن ثم فإنه تتأثر هذه العلاقة أو الرابط القانونية بإنهاء العقد في حال فقد أحد المتعاقدين أهليته أو وفاته أو إعلان إفلاسه، فضلًا عن كونهما من العقود المعقودة للمصلحة المشتركة لطرفي العقد؛ مما يعني أن نجاح طرف من الأطراف ينعكس إيجابا على الطرف الآخر، والعكس صحيح؛ ولذا فهي من العقود التي لا تنهى بالإرادة المنفردة لأحد الأطراف، علاوة على ذلك، فهما يشتركان في أن كليهما يتضمنان الترويج والتوزيع للسلع والمنتجات، كما في الامتياز التوزيعي، مع إمكانية اشتراط الحصرية في كل منهما[3]، ويمكن استنتاج بعض الاختلافات الجوهرية بين هذين العقدين فموضوع كل منهما يختلف عن الآخر، حيث إن محل أو موضوع عقد الوكالة التجارية ينصب على البيع والتوزيع، أما محل أو موضوع عقد الامتياز التجاري ينصب على نقل المعارف الفنية ونقل التكنولوجيا[4].

قد يبدو التشابه بين العقدين إلى الحد الذي يقترب من التماثل في بعض الأحيان، إلا أنه بالتركيز في كل منهما يتضح وجود عدد من الفروق الجوهرية، التي تنفي اشتباه عقد الامتياز التجاري عن عقد الوكالة التجارية[5].

---

(1) د. محمد سادات مرزوق، مرجع سابق، ص529.

(2) عبدالله أحمد أمين القضاة، أثار اعقد الفرنشايز وانقضاه(رسالة ماجستير)، جامعة الشرق الأوسط، الأردن، 2015م، ص20.

(3) بوحالة الطيب، مرجع سابق، ص96.

(4) وليد علي ماهر، عقود الفرنشايز(دراسة مقارنة) مركز الدراسات العربية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الجيزة،2018م، ص 70.

(5) شمسة بنت سيف البطاشية، مرجع سابق، ص 60.

ثانيًا: تمييز عقد الامتياز التجاري عن عقد نقل التكنولوجيا

عرف الفقه القانوني عقد نقل التكنولوجيا بأنه: (تلك العقود التي بموجبها يلتزم مورد التكنولوجيا بأن يسلم لمستورد هذه التكنولوجيا، المعارف الفنية والمنهجية، لصناعة منتج أو تطويره، أو لتقديم الخدمات أو تشغيل أو تركيب الآلات لأغراض متعددة)[1].

أما التعريف التشريعي فقد أورد المشرع المصري تعريفا لعقد التكنلوجيا في قانون التجارة الجديد المادة 73 (ذلك الاتفاق الذي يكون بين طرفين أحدهما المورد، والذي يلتزم بأن ينقل بمقابل معلومات فنية إلى الطرف الثاني، ألا وهو المستورد لاستخدامها في طريقة فنية خاصة لإنتاج سلعة معينة أو تطويرها أو تشغيل الآلات أو أجهزة أو لتقديم خدمات)[2].

ويمكن تحديد ما يدخل في إطار عقود نقل التكنولوجيا هو تقديم المعرفة والمساعدة الفنية من قبل الخبراء والمختصين، إما لصناعة سلعة أو منتج معين أو تطوير صناعة، أو تجهيز الآلات والمعدات وتركيبها وتشغيلها، أو تقديم خدمات من نوع معين، مع الالتزام بتدريب العاملين المستورد التكنولوجيا، ولا تُعد الاتفاقات المتضمنة بيع العلامات أو ترخيصها أو الأسماء التجارية من عقود نقل التكنولوجيا ما لم تكن جزءًا من العقد أو مرتبطة به.

أما المشرع العماني فإنه لم يورد أي تعريف دقيق وواضح لعقود نقل التكنولوجيا، إذ لا يُوجد حتى اللحظة إطار قانوني مستقل يحكمه، وبالتالي فهو لا يزال من العقود غير المسماة[3]، والتي تسري عليها أحكام قانون المعاملات المدنية الصادر بالمرسوم السلطاني 29/2013، إذ نصت المادة (68) من القانون المشار إليه على أنه تسري على العقود المسماة وغير المسماة، القواعد التي اشتمل عليها هذا الفصل، التي تبدأ بالمادة (66) من القانون المذكور، وحتى المادة (173)[4].

---

(1) وفاء مزيد شحلوط، المشاكل القانونية في عقد نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، منشورات الحلبي، الحقوقية، ط1، حلب، 2008، ص23.

(2) موقع موسوعة حماة الحق الالكتروني، كتب بواسطة عبدالله الزبيدي بتاريخ 20 نوفمبر 2020م، الموقع: https://jordan-lawyer.com.

(3) شمسة البطاشية، مرجع سابق، ص62.

(4) قانون المعاملات المدني العماني، مرجع سابق، المواد (173،66،68).

ويثور التساؤل حول ماهية الفرق الجوهري بين هذين العقدين، وإجابة هذا التساؤل ببساطة تكمن في الهدف منهما، إذ يهدف عقد الامتياز التجاري إلى تكرار النجاح ذاته الذي مني به مشروع المانح وجودته، بما يحقق عائدًا ماليًا مجز للطرفين. أما الهدف من عقد نقل التكنولوجيا فهو تمكين المتلقي من استخدام المعرفة الفنية، التي يمتلكها المانح لتقليص الفارق التكنولوجي بين الطرفين.

فضلًا عن اختلاف طريقة انعقاد العقدين، إذ لابد من وجود شكلية معينة، تتمثل في الكتابة في عقود نقل التكنولوجيا، والتي يبطل العقد دون وجودها، أما الرضائية فكافية لانعقاد العقد بين الطرفين في عقد الامتياز التجاري، علاوة على ذلك، فإنه وإن اتحدت مقومات هذين العقدين، فإن مضمون بعض الالتزام الناشئة عنها يختلف من حيث الهدف والكيفية، فالارتباط القائم بين كل من المتلقي والمانح في عقد الامتياز التجاري يتجلى في تقديم المساعدة والمشورة الفنية طوال مدة التعاقد؛ بهدف تحقيق النجاح السابق ذاته، وظهور الشبكة كوحدة واحدة أمام المستهلك؛ مما يعزز جودة المنتج، أما العلاقة أو الارتباط بين المانح والمتلقي في عقود نقل التكنولوجيا فيقوم على الرغبة في نقل قدر من المعرفة الفنية إلى المتلقي، بما يساهم في تقليص الفارق التقني بين الطرفين، الأمر الذي قد يتطلب قدرا ضئيلًا من المساعدة والرقابة طوال مدة العقد[1].

ويرى الباحث من خلال ما سبق التطرق إليه أنه يتضح بشكل قطعي أن عقد الامتياز التجاري لا يندرج تحت أي طائفة من العقود التي ميزت عنه، إذ إنه يتمتع بخصائص وسمات تجعله عقدًا فريدا من نوعه، وعليه لابد من التعرف عن كثب على الطبيعة الخاصة لهذا العقد، ومما سبق؛ يتضح أن عقد الامتياز التجاري يختلف عن العديد من العقود التي قد تتشابه معه، ومن ثم فلا يمكن إخضاع بنوده لنظام عقدي مسمى ومحدد في القانون العماني، فأحكامه تختلف عن كافة العقود المسماة، ويمكن القول بأنّ عقد الامتياز التجاري يمثل نظام عقديا مستقلًا، يحتاج إلى تنظيم تشريعي يحكمه.

(1) عبد الرحمن، محمد نعمان، عقد الفرنشايز وتميزه عن العقود التجارية، مجلة الجامعة العراقية، العدد(ع58،ج2)، 2023م، ص606.

المطلب الثاني

الطبيعة القانونية الخاصة لعقد الامتياز التجاري

بعد أن تم التطرق لتمييز عقد الامتياز التجاري عن غيره من العقود التي تشبهه وتأصيله إلى طبيعته الخاصة والمتفردة، وذلك من خلال بيان الخصائص التي يتمتع بها، وخصوصية محل هذا العقد عن غيره من العقود، كون عقد الامتياز التجاري يتميز بخصائص مختلفة عن غيره من العقود، عليه سوف يتم تحديد الطبيعة القانونية الخاصة لعقد الامتياز التجاري خلال الفرعين التاليين:

الفرع الأول: خصوصية المحل في عقد الامتياز.

الفرع الثاني: إبرام عقد الامتياز التجاري.

الفرع الأول

خصوصية محل عقد الامتياز التجاري

بعد التعريج على خصائص عقد الامتياز التجاري، نصل إلى أبرز خاصية تميز عقد الامتياز التجاري عن غيره من العقود، وهي خصوصية المحل، فجميع العناصر المميزة لهذا العقد مرتبطة بمحله أو بالهدف أو الغاية التي يبتغيها طرفا العقد من إبرامه، وهي تكرار النجاح للنشاط الاقتصادي الذي يتضمن المعرفة الفنية، والمساعدة الفنية والعلامة المميزة، وهذه العناصر تشكل بتجانسها المحل لهذا العقد[1]. وفيما يلي، سأستعرض هذه العناصر بشكل موجز:

أ. المعرفة الفنية[2]

ب. المساعدة التقنية

ج. اشتماله على عنصر الملكية الفكرية

أولًا: المعرفة الفنية

تعد المعرفة الفنية إحدى أهم الركائز التي يقوم عليها عقد الامتياز التجاري، والحقيقة أن مصطلح المعرفة الفنية ليس جديدًا، فقد ظهر في الولايات المتحدة الأمريكية في أربعينات القرن العشرين، مثله مثل الامتياز التجاري (الفرنشايز)، ويقابل مصطلح المعرفة الفنية مصطلح (KNOW HOWY)، والتي تعني المعرفة أو الخبرة ذات الطابع السري، حيث انتشر التعامل بهذا المفهوم، كما

---

(1) ياسر الحديدي، مرجع سابق، ص70.

(2) تشكل المعرفة الفنية أحد أهم الدعائم التي يرتكز عليها منتج أي سلعة أو مقدم أي خدمة لتقديم سلعته أو خدمته في صورة تختلف وتتميز عن نظرائه المنتجين، وقد ظهر ذلك المصطلح أول ما ظهر في كتابات الفقه الأمريكي بصورة دقيقة عام ١٩١٦، وفي فرنسا بدأ استخدام مصطلح المعرفة الفنية لأول مرة في حكم استئناف محكمة Douai الذي ذكر أن مفهوم الأسرار التجارية يختلف عن الاختراع القابل للتسجيل، وأن صفة السرية يمكن أن تلحق بمجموعة من الأساليب المبتكرة ذات الأهمية الثانوية وغير القابلة لمنح براءة اختراع عنها، وهي ذات طبيعة من شأنها زيادة القدرة التنافسية للمشروع الحائز لها، حيث إنها تخفض تكاليف الإنتاج أو تحسن من جودة المنتج، وهذه الأساليب التطبيقية أو ما يعرف بحق المعرفة يمكن أن تتعلق بأسلوب معروف من قبل، وأصبح ملكا عامًا، وإذا كان الفقه الأمريكي يطلق على المعرفة الفنية Know–How في حين يسميها الفقه الفرنسي savoir–faire، فإن كليهما قد اختلف في تحديد مفهوم المعرفة الفنية، د. محمد سادات مرزوق، مرجع سابق، ص655–656.

اعتمدت لجنة حماية الملكية الصناعية دوليا، والتي تتبع السوق الأوروبية المشتركة أن كلمة (KNOW HOW) تعني: المعرفة الفنية[1]. وتبعا لذلك؛ فقد تعددت التعريفات، وهو ما جعل الأواسط الفقهية القانونية تنقسم في تحديد ماهيتها، ما بين مضيق لمفهومها، وما بين موسّع له.

وبناء على ما تقدم، فالمعرفة الفنية عندما تتوفر لدى أي شخص فإنّها تمنحه الأفضلية، ومركزًا قانونيا أقوى من منافسيه، ممّن لا يمتلكون هذه المعرفة، ويمكن استغلال هذه المعرفة من قبل صاحبها، إما باستعمالها بنفسه أو التنازل عنها للغير مع الاحتفاظ بالحقائق واستخدامها لنفسه، وتتميز المعرفة الفنية بعدة شروط، أهمها:

1- أن تكون المعرفة الفنية قابلة للنقل، وأن تكون معروفة ومطابقة، حيث تعد المعرفة الفنية محلًا للحقوق المالية، وبالتالي فهي تتمتع بقيمة اقتصادية، حيث تكون المعرفة الفنية محلًا لعقد الامتياز التجاري، فإنها لابد أن تكون قابلة للنقل والتداول من مشروع لآخر [2]

2- أن تكون هذه المعرفة سرية، ولا يشترط أن تكون السرية مطلقة، وهذا الشرط من أهم شروط المعرفة الفنية؛ لكون عملية الإنتاج عملية معقدة، تتطلب نوعًا محددًا وخاصا من العمل، بيد أنه لا ينبغي فهم هذه السرية بصورة مطلقة، وذلك كون العملية الانتاجية في الوقت الحاضر تستوجب تقسيم العمل، بما يتيح الفرصة أمام الكثير من العاملين الوصول إلى المعرفة الفنية المستخدمة[3].

3- شرط الاستعمال والقيمة، ويقصد به ضرورة كون المعرفة الفنية مجربة ومختبرة، وقابلة للتطوير، بحيث يكون قد جرى استعمال هذه المعرفة في تجربة أو مشروع أثبتت نجاحها مسبقا، ويستوي أن يكون التطوير من قبل المانح أو من قبل المتلقي حسب مقتضى الاتفاق بينهما.

4- أن تكون المعرفة الفنية مبتكرة، وأن تكون قابلة للعرض، وذلك بأن تكون قابلة للكشف عن أهميتها مع احتفاظها بسريتها[4].

---

(1) دعاء بكر طارق البشتاوي، مرجع سابق، ص52.

(2) شمسة بنت سيف بن عدي البطاشية، مرجع سابق، ص61.

(3) ياسر الحديدي، مرجع سابق، ص 109-111.

(4) دعاء بكر طارق البشتاوي، مرجع سابق، ص53.

ومع التوسع الذي صاحب مفهوم المعرفة الفنية بإضافة عناصر جديدة لها، والذي انعكس على التعريفات الفقهية، وجد توسع آخر في نطاقها، فبعد أن كان نطاقها محصورا في المجالين الصناعي والتجاري، ظهر في الفقه من وسع ذلك النطاق؛ ليتفادى النقد الموجه إلى الاتجاه المضيق، مدخلًا المعرفة الفنية في مجالات أخرى، ليصبح التعريف على النحو الآتي: "مجموعة المعارف التكنولوجية النظرية العملية الصناعية والإدارية الجديدة، وغير القابلة للانتقال، التي تحتفظ بها المشروعات بشكل سري، وغير المشمولة بحماية براءة اختراع، وقد ربطت بعض التعريفات الأخرى بين مصطلح التكنولوجيا والمعرفة الفنية أو كما أطلق عليها حق المعرفة، وعرفت بأنها: "مجموعة معلومات تتعلق بكيفية تطبيق نظرية علمية أو اختراع، أي أنها الجانب التطبيقي للعلم، ويطلق عليها في الاصطلاح الدارج How Know، وعلى الرغم من أن هناك بعض الفقه قد ساند فكرة ربط التكنولوجيا بالمعرفة الفنية، بحيث يصبح كلا منها وكأنه تعريف للآخر [1].

ويلاحظ الباحث أن التكنولوجيا مفهوم عام، يندرج ضمنه المعرفة الفنية؛ لأن تلك الأخيرة من خصائصها السرية، أما التكنولوجيا فمنها ما هو سري كالمعرفة الفنية، ومنها ما هو غير سري كبراءات الاختراع؛ لذا لا يمكن أن نطلق على التكنولوجيا معرفة فنية، وإنما الرابط بينهما يظهر من خلال احتكار التكنولوجيا بواسطة المعرفة الفنية.

ثانيًا: المساعدة الفنية

وتعرف المساعدة الفنية بأنها: الوسائل التي تتم من خلال وضع المعرفة الفنية موضع التنفيذ، وتشمل هذه المساعدة كل ما من شأنه تمكين المتلقي في عقد الامتياز التجاري من تحقيق الاستفادة القصوى من المعرفة الفنية التي منحت له.

وتشمل إعداد برامج التدريب، تحسين السلع والاجهزة وتجديدها، نصح الممنوح له باستعمال نظام محاسبي ضريبي معين، إنشاء نظام والقيام بلقاءات من وقت لآخر، الضوابط المتبعة في اختيار العملاء، مواعيد الفتح.

---

(1) د. محمد سادات مرزوق، مرجع سابق، ص571.

ثالثًا: احتواؤه على عنصر الملكية الفكرية

تتزايد الأهمية التي تلعبها الملكية الفكرية في هذا العصر بشكل عام، وعقد الامتياز بشكل خاص، حيث من الممكن أن يتضمن هذا العقد نقلًا لأحد حقوق الملكية الفكرية، كبراءات الاختراع أو التصاميم أو النماذج الصناعية أو الاسم التجاري أو العلامة التجارية، وهذا ما أكد عليه قانون حقوق الملكية الصناعية العماني، في المادة (47)[1]، وهي على النحو الآتي:

1. براءة الاختراع، وتوصف بأنها أحد العناصر التي تصلح أن تكون أحد العناصر المكونة لمحل عقد الامتياز التجاري، وتعرف بأنها: وثيقة تمنح من قبل الدولة لشخص ما[2].
2. الرسوم والنماذج الصناعية. عرفت الدكتورة سميحة القيلوبي الرسم الصناعي بأنه: "إعطاء السلعة شكلًا مميزًا وجذابا، وإضفاء جمالية خاصة عليه، تميزه عن باقي السلع والمنتجات المتماثلة بترتيب الخطوط، ويشترط في التصميم الصناعي الذي يكون محلًا للتسجيل عدم الكشف عنه للجمهور[3].
3. الشعار: كل إشارة مرئية تهدف لتميز نشاط تجاري عن غيره، ويجنب الجمهور اللبس والخلط بين الأنشطة التجارية المشابهة[4].
4. الاسم التجاري: هو اسم يستخدمه التاجر في ممارسته تجارته، وتميز تجارته عن غيرها من المتاجر[5].

---

(1) قانون حقوق الملكية الصناعية رقم (2008/76) الصادر بموجب المرسوم السلطاني بتاريخ 12 مايو 2008م .

(2) (وإذا كانت الجدة في براءة الاختراع كما وصفتها أحكام المحكمة الإدارية العليا وهي تقديم شيء جديد لم يكن موجودا من قبل وقوامه ومميزاته أن يكون ثمرة فكرة ابتكارية أو نشاط ابتكاري يتجاوز الفن الصناعي القائم)، الطعن رقم 1582 س7ق، س11، جلسة 1966، مكتب فني، المحكمة الإدارية العليا، مصر ص641.

(3) سميحة القيلوبي، شرح العقود التجارية، دار النهضة العربية، مصر، الطبعة الثانية،1992، ص

(4) د. خاطر، نوري، شرح قواعد الملكية الفكرية،ط1، دار وائل للنشر، عمان، 2005م، ص363.

(5) دعاء طارق، مرجع سابق، ص57.

5. العلامة التجارية: هي الإشارة التي يتخذها صاحب المصنع أو المتجر لتكون شعارًا للمنتجات الخاصة به[1]، ولابد أن تتخذ هذه الإشارة شكلًا مميزا[2].
6. الاسم على شبكة الإنترنت: هو ذلك الاسم الذي يتم إيراده على شبكة المعلومات الدولية (الإنترنت) أو حتى التطبيقات الإلكترونية الأخرى، مثل: التطبيقات المستخدمة في الهواتف[3].

ومن خلال ما تقدم سرده، أستخلص أن الملكية الفكرية هي: عبارة عن سلطة شخص ما على نتاجه الفكري والذهني غير المادي، ومفهوم الملكية الفكرية مفهوم واسع، يتفرع عنه تقسيمات كالملكية الفكرية الأدبية.

الفرع الثاني

إبرام عقد الامتياز التجاري

بدايةً، تجدر الإشارة إلى أن المبادئ العامة المقررة في القانون المدني (قانون المعاملات المدنية) هي التي تحكم إبرام عقد الامتياز التجاري، شأنه في ذلك شأن بقية العقود[4]، ويثور التساؤل هنا: هل تشترط الشكلية لإبرام عقد الامتياز التجاري؟ القاعدة أن الكتابة شرط للإثبات، هي لا تكون شرطًا للانعقاد إلا إذا تدخل المشرع صراحة ليقرر ذلك، إذ عدت بعض التشريعات أن الكتابة شرطًا لانعقاد العقد، وقد ذهب إلى ذلك المشرع الأمريكي والألماني، وكذلك كان المشرع المصري[5] واضحًا

---

(1) (قضت محكمة النقض بمصر بأن الغرض من العلامة التجارية بأن تكون وسيلة لتميز السلع والمنتجات ويتحقق هذا الغرض بالمغايرة بين العلامات التي تستخدم للتميز سلعة معينة بحيث يرتفع اللبس بينها ولا يقع جمهور المستهلكين في الخلط والتضليل، انظر نقض مدني الطعن رقم 45 س33قنس18 جلسة 26 يناير 1967م، مجموعة أحكام النقض، مكتب فني، مصر، ص56.

(2) شمسة البطاشية مرجع سابق، ص73.

(3) دعاء طارق، مرجع سابق، ص 58.

(4) عرف قانون المعاملات المدنية العماني العقد في المادة 67 بأنه: (ارتباط الايجاب بالقبول وتوافقهما على وجه يثبت أثره في المعقود عليه) كما عرف القانون المدني الفرنسي العقد (بأنه اتفاق يلتزم بمقتضاه شخص أو أكثر بإعطاء عمل شيء أو الامتناع عن عمل شيء)، د. محمد بن سعيد بن حمد المعمري، العقود الإدارية في سلطنة عمان –دراسة مقارنة، الطبعة (لم تحدد)، دار الجامعة الجديدة للنشر، 2011م، ص14.

(5) (يجب أن يكون عقد التكنولوجيا مكتوبا وإلا كان باطلا) نصت المادة (74) من قانون التجارة المصري رقم (17) لعام 1999.

في اشتراط الكتابة لانعقاد العقد، ليس في الامتياز التجاري فحسب، وإنما في سائر العقود الناقلة للتكنولوجية[1]. وقد رتب البطلان أثرًا لتخلفها، لم يتطرق المشرع العماني بشكل صريح إلى عقود نقل التكنولوجيا أو عقود نقل المعرفة الفنية، بل كيفها كوكالات تجارية، وأحالها لقانون الوكالات التجارية، وقانون المعاملات المدنية، إذ لا يُوجد حتى اللحظة إطار قانوني مستقل يحكمه، وبالتالي فهو لا يزال من العقود غير المسماة، بحيث يعد هذا العقد من العقود غير المسماة التي تسري عليها أحكام قانون المعاملات المدنية العماني[2]. يجب أن يكون عقد الامتياز التجاري خطيًا، ولا يمكن اعتباره قائمًا وملزمًا للطرفين إلا إذا أدرج في مستند مكتوب[3]، لكن السؤال الذي يمكن إثارته: هل يكفي أن يكون مكتوبًا وحسب؟ أو يجب التسجيل في السجل التجاري أو في السجل الخاص لدى وزارة التجارة والاقتصاد وترويج الاستثمار للاستدلال بوجوده لدى الغير؟ وبشكل عام يتطلب تسجيل العلامة التجارية، واستخراج سجل تجاري أو توثيق عقد الوكالات التجارية من الجهات المختصة؟

من هنا، لابد لهذه الأطراف أن تتفاوض؛ لكي يقف كل طرف على واجب كل منهما في الإيفاء بالالتزامات والحقوق المترتبة بموجب هذا العقد؛ لذا ولغرض الإحاطة بإبرام العقد، فإنه من الضروري أن يلاحظ بأن لهذا الإبرام سماته الخاصة، وعليه سوف أتطرق إلى مسألتين، الأولى: مرحلة التفاوض في إبرام عقد الامتياز التجاري، وضمانات هذه المرحلة فيما يخص طرفي العلاقة القانونية، وثانيا: مرحلة الإبرام النهائية، والإعداد والصياغة التحرير.

أولًا: مرحلة التفاوض

التفاوض هو التخطيط للحصول على نتيجة مرغوبة، من خلال التوصل إلى اتفاق مع الطرف المتفاوض معه، بعد إجراء مناقشات وتقديم تنازلات أحيانا[4]، وتعد مرحلة التفاوض من أهم

(1) دعاء بكر طارق البشتاوي، مرجع سابق، ص59.

(2) قانون المعاملات المدنية العماني، الصادر بموجب المرسوم السلطاني رقم (2013/29)، بتاريخ 6 مايو 2013م.

(3) مقال منشور بجريدة عمان بعنوان(أهمية إصدار قانون لتنظيم الفرنشايز وأهم محتوياته) للكاتب د. عبدالقادر ورسمة غالب، نشر بتاريخ 5 ديسمبر 2018م.

(4) (في العقود الدولية يتم التفاوض بين الحكومات والأفراد والشركات بصدد مشروعات ومشاكل اقتصادية أو تجارية أو قانونية بهدف إقامة روابط قانونية متوازنة تحقق المصالح المشتركة لأطرافها) د. محمد حسين منصور، مرجع سابق، ص 28.

مراحل إبرام العقد، وتبدو أهميتها بصفة خاصة في أن الطرفين يناقشان ويضعان خلالها الأسس التي تنظم علاقاتهما المستقبلية أثناء تنفيذه، ومن ضمانات هذه المرحلة فيما يخص طرفي العلاقة القانونية الثانية (مرحلة الإبرام النهائية، والإعداد والصياغة التحرير) لعقد الامتياز التجاري يسعيان بالطرق كافة إلى الوقاية من قيام أسباب النزاع مستقبلًا بينهما، بحيث يكون العقد محكم الصياغة، إذ يتصور كل منهما، ويفترض أسبابًا معينة، قد تكون مثار نزاع في المستقبل، ويحكم عنصر المفاوضات عنصر المصلحة التي يسعى كل طرف إلى تحقيقها على حساب الطرف الآخر[1]، ما يدفعه إلى بذل كل ما في وسعه من جهد لإقناع الطرف الآخر بقبول شروطه.

تتسم مرحلة التفاوض من جانب بمرحلة بدء المفاوضات التمهيدية وضماناتها، ومن جانب آخر بالأثر القانوني الذي ترتبه بالنسبة للأطراف، كذلك الحماية القانونية المقررة للأطراف، وعليه سيتم التطرق إلى هذه المرحلة بتناول مرحلة بدء المفاوضات التمهيدية، من ثم ضمانات بدء المفاوضات، والحماية القانونية المقررة في المرحلة قبل التعاقدية.

ثانيا: صيغة عقد الامتياز التجاري (التحرير)

بعد نجاح مرحلة المفاوضات يتم الانتقال إلى تحرير العقد، وتناط هذه المهمة بالقانونين وحدهم، من هنا يلجأ القانونيون إلى تحديد مضمون عقد الامتياز التجاري، من حيث أطرافه، ومدة سريانه، والتزامات الطرفين، والجزاءات المترتبة على المخالفات، بالإضافة إلى أحكام أخرى يتمّ الاتفاق عليها بين الأطراف، منها على سبيل المثال: تعيين القانون الواجب التطبيق، كيفية تسوية الخلافات، وتتمثل مرحلة الإبرام النهائي في اقتران القبول بالإيجاب البات، الذي يشترط فيه أن يكون قائمًا من جهة، ومن جهة أخرى أن يطابق القبول الإيجاب مطابقة تامة[2].

ثالثا: الإبرام النهائي لعقد الامتياز التجاري

ويقصد بالإبرام النهائي لعقد الامتياز التجاري: الكيفية التي يتم من خلالها تثبيت طبيعة العقد ومضمونه، سواء اتصل الأمر بحقوق الطرفين أم بالتزاماتهما التي تصاغ في بنود العقد، ومن جانب

(1) دعاء بكر طارق البشتاوي، مرجع سابق، ص61.

(2) محمد حسين منصور، مرجع سابق، ص 94.

آخر، فإن صيغة بنود العقد يجب أن ترد بعبارات واضحة ودقيقة، دون اللجوء إلى المصطلحات الغامضة المتعددة المعاني، وأيا كان الأمر، فإن عقود الامتياز التجاري تتضمن عمومًا ديباجة العقد والتعاريف الخاصة بالمصطلحات المعتمدة فيه، ويضم أخيرا تحديدا الموضوع (العقد)[1]، وذلك على النحو الآتي:

1. **ديباجة العقد**

تعد الديباجة أو المقدمة جزءًا لا يتجزأ من العقد، ومتممة له، ولا ينفصل عنه، ولابد من الإشارة إلى ذلك، والنص عليه، ويذكر في الديباجة تاريخ العقد وبيان من هما طرفا العقد وعناوينهما، والغرض والأسباب والبواعث التي أدت إلى إبرامه، وتقوم الديباجة بدور مهم في استظهار قصد المتعاقدين، عندما لا يكشف عنها ظاهر النص في العقد[2]، ما لم يتم الاتفاق على خلاف ذلك في حالة عدم التعرف على نية المتعاقدين، من خلال عبارات العقد؛ بسبب احتمال تفسير هذه العبارات على عدة وجوه؛ لذا يجب العودة إلى ديباجة العقد، وإلى الملاحق الفنية المرفقة بالعقد؛ لغرض تحديد المعنى المقصود[3]، كما تجدر الإشارة إلى أن لديباجة العقد دورًا في غاية الخطورة، إذ إن هذه الديباجة، ومن خلال فقراتها، توضح إجراءات التنفيذ، وتحدد القيمة الحقيقية لكل مرحلة من مراحل التنفيذ.

---

(1) دعاء بكر طارق البشتاوي، مرجع سابق، ص71.

(2) عبد الرحمن بن فهد المقحم، الجامع المختصر في صياغة العقود والاتفاقيات، الطبعة لم تحدد، الجمعية القضائية السعودية، 1443هـ، ص 81-82.

(3) د. عبد المنعم حسن الشرقاوي، صياغة عقود التجارة الدولية، موقع حماة الحق، تاريخ النشر: 27 مارس 2022م، الموقع الإلكتروني/ https://jordan-lawyer.com.

2. التعاريف

يسرد عادة في الوثيقة التعاقدية، وفي بدايتها، على وجه التحديد التعاريف والمصطلحات الواردة في تلك الوثيقة، مع بيان عوامل إنشاء المشروع المتفق عليه، وأهميته، وأهدافه، بحيث تكون تعاريف الوثيقة هذه والديباجة كل واحد، وتكمل كل منهما الأخرى، وبهذه الصورة فإن ديباجة العقد وتعاريفه تكون روح العقد وخلاصته؛ لذلك ينبغي بذل العناية اللغوية والقانونية عند تحرير الديباجة والتعاريف، إذ يرجع إليهما في قضايا تفسير الاتفاق وغايته وأسبابه عند نشوب نزاع بين أطراف العقد دورًا في غاية الخطورة، إذ إن هذه الديباجة، ومن خلال فقراتها، توضح إجراءات التنفيذ، وتحدد القيمة الحقيقية لكل مرحلة من مراحل التنفيذ[1]، كذلك فإن الديباجة يجب أن تحتوي على الاتفاقات التمهيدية، من خلال الإشارة إلى جوهر التزاماتها، وكذلك الإشارة إلى الملاحق الفنية والتقنية كافة.

3.موضوع العقد

تنصب عقود الامتياز التجاري عمومًا على مواضيع حيوية ومتميزة، وكل موضوع يتألف بدوره من العناصر والبنود التي تحقق أهداف أطرافه؛ لهذا تتم صياغتها بشكل يكون التركيز فيه على ما تم تحديده من خطوط عريضة، تمثل المضمون التعاقدي[2]، وهنا لابد أن تكون الصياغة متميزة بعباراتها الواضحة، كما وضح ذلك قانون دوبان الفرنسي، ولا تحتم أكثر من معنى؛ لتعكس حقيقة ذلك المضمون التعاقدي[3]، وهذا له أهمية خلال مراحل تنفيذ عقد الامتياز التجاري، وفي حكم قضائي للمحكمة التجارية السعودية بالرياض، فيما يتعلق بطعن تم إثارته بناءً على عدم الالتزام والامتثال

(1) محمود الكيلاني، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا، ط2، دار الفكر العربي،1995م، ص206.

(2) (يلزم مانح الامتياز إعطاء الممنوح له في الفترة التي تسبق العقد وثيقة تضم معلومات عن القيمة التجارية للأعمال والعلامة التجارية الفارقة والشعار)، انظر المادة (1) من قانون دوبان الفرنسي لعام 1989م، موقع إنترنت/ https://www.scribd.com.

(3) المحامي محمد حمد، صياغة عقود التجارة الدولية في الإمارات، مقال منشور في الموقع الإلكتروني (عزة إبراهيم للمحاماة) بتاريخ 11 يوليو 2024م، الموقع الإلكتروني/ https://advocator.ae.com,.

(لموضوع العقد) طالب المدعى في ختام دعواه فسخ العقد المبرم بينهم، إلا أنه للأسباب والدفوع المقدمة؛ ارتأت المحكمة خلاف ذلك، وجاء حكمها برفض الدعوى[1].

ويشمل هذا القسم موضوع العقد، ومادته الأساسية، ومحوره والالتزامات التي يرتبها، والحقوق التي يخولها، والواجبات التي يفرضها، والشروط التي يحددها كل طرف، ومهما كان الأمر، فإن مرحلة صياغة العقد، وإعداد عقد الامتياز التجاري، تتطلبان وجود الخبراء القانونين، الذين يمتازون بالمعرفة القانونية، والدقة اللغوية والاصطلاحية، ووضع صياغة متكاملة ومحكمة[2].

ويتضح للباحث بأن مرحلة إبرام العقد تعتبر مرحلة بالغة الأهمية؛ نظرا كونها مرحلها ترتب لما بعدها، حيث سوف تصب جملة الالتزامات المستقبلية على ما تم الاتفاق عليه، وصياغته في العقد، بغض النظر عن حسن نية الأطراف أو انصراف نيتهم إلى شيء آخر أثناء صياغة العقد، كما ينبغي للمختصين القانونين أن يعكفوا على دراسة البيئة القانونية المناسبة لإقامة أي مشروع، ودراسة القانون واجب التطبيق على بنود العقد أو الاتفاقية، وذلك ليسخروا القانون الواجب التطبيق لمصلحتهم؛ لأنه غالبا ما يتم اللجوء إلى التحكيم كخيار لحل أي خلاف قد ينشأ مستقبلًا، كما أود التنبيه على ضرورة استخدام المصطلحات الواضحة، والبعد عن استخدام العبارات الركيكة أو العبارات التي تحمل أكثر من معنى، وتجنب الإطالة والحشو بما لا داعي له.

---

(1) رقم القضية(لم يذكر) ، القرار: ٤٤٣٠٣٦٦١٤٣، بتاريخ: ١٤٤٤/٥/١٣، المحكمة التجارية الاستئنافية بالرياض، السعودية.

(2) سيف عبد العزيز، التفاوض التجاري (الإعداد والتنفيذ) معهد الإدارة العامة، الطبعة لم تحدد، 2004م، ص 209.

الفصل الثاني

الآثار القانونية المترتبة لعقد الامتياز التجاري

تمهيد وتقسيم

إن الأحكام القانونية المترتبة لعقد الامتياز التجاري في ظل التشريعات العمانية لا تختلف جوهريا عن التطبيقات القانونية لبقية المشرعين عند مقارنتها، حيث إن أغلب الدول لم تفرد لها أحكامًا أو قانونًا خاصًا ينظمها، بل أحالتها إلى قوانين أخرى، تندرج تحت مظلتها.

ووفقا لعقد الامتياز التجاري، تقوم هناك علاقة تجارية بين طرفين، أحدهما: مانح الامتياز، والآخر: الممنوح له، بحيث تقوم هده العلاقة على إنتاج منتج معين أو تقديم خدمة أو توزيعها وتسويقها من قبل الممنوح له في منطقة محددة، ولمدة معينة، وفق شروط محكمة، متفق عليها بين الأطراف، وأن يتولى المانح تقديم الخبرة والتدريب والدعم الفني للحاصل على الامتياز التجاري، نظير مقابل مادي معين، سبق الاتفاق عليه بين الطرفين، وعلى ضوء ذلك يقع على عاتق كلٍّ من (المانح والممنوح له) جملة من الالتزامات المتقابلة بين الطرفين.

مهما طال أمد التعاقد، ومهما بلغت جدواه الاقتصادية؛ فلابد أن تكون له نهاية أو مدة محددة تؤدي إلى انقضائه، وهذا الأمر ينطبق أيضا على عقد الامتياز التجاري، سواء كان محدد المدة أم غير محدد المدة، وسواء كان عقدا دوليا أو محليا، وتختلف أسباب انتهاء العقد باختلاف ظروف كل عقد، فيمكن أن تكون هذه الأسباب شخصية، بحيث لا ينتهي هذا العقد إلا بتدخل أحد الأطراف بإرادته أو بغير إرادته، مثل: الوفاة أو الإفلاس أو إنهاء هذا العقد بإرادة أحد الأطراف أو أن ينتهي عقد الامتياز التجاري بأسباب عامة، دون أي تدخل من قبل أطرافه، مثل: انتهاء المدة لاستنفاد المدة المحددة أو عند انتهاء الغرض المراد تحقيقه.

وفي كلا الأحوال، فإنّ انتهاء عقد الامتياز التجاري، سواء كان نتيجة تحقق الأسباب الخاصة أم العامة إنما يرتب آثارًا لا تقل أهمية عن الآثار التي يرتبها العقد في حالة قيامه بين الأطراف، على سبيل المثال: مصير البضاعة المتبقية لدى المتلقي، كما ينبغي أيضًا إيضاح مدى أحقية

المتلقي في حصوله على التعويض نتيجة انتهاء هذه العلاقة بين المانح والممنوح له، عليه سيتم دراسته بالتفصيل خلال هذا الفصل، وذلك في المبحثين التاليين:

المبحث الأول: التزامات أطراف عقد الامتياز.

المبحث الثاني: انقضاء عقد الامتياز التجاري.

المبحث الأول

التزامات أطراف عقد الامتياز التجاري

تمهيد وتقسيم

إن عقد الامتياز التجاري متى ما استوفى أركانه وشروطه أصبح واجب النفاذ، يرتب التزامات على الأطراف المتعاقدة، حيث إنه يعامل كغيره من العقود في حالة خروجه إلى الوجود صحيحًا مستوفيًا لجميع أركانه وشروطه، فسوف يرتب آثارًا بين أطرافه، حيث نصت المادة (155) من قانون المعاملات المدنية العماني على أنه: "يثبت حكم العقد الصحيح النافذ في المعقود عليه، وبدله بمجرد انعقاده دون توقف على القبض أو غيره ما لم ينص القانون على خلاف ذلك، وعلى كل متعاقد الوفاء بما أوجبه العقد عليه من التزامات"[1].

إن قانون الوكالات التجارية العماني لم يتطرق إلى تنظيم التزامات أطراف العقد، وإنما تطرق في المادة (2/6) والمادة (8)[2] على بعض الضوابط بشكل عام، وترك تنظيم الأمور الأخرى لإرادة الطرفين، وبما لا يتعارض مع أحكام القوانين الأخرى، وعلى كل حال فيما يتعلق بالتزامات العقد، فيجب على كل من الطرفين الوفاء بما أوجبه العقد عليه من التزامات وواجبات، وكنتيجة طبيعية لذلك فإن لكل عقد صحيح آثارًا تترتب عليه، وعلى ضوء ذلك سوف يتمّ تقسيم هذا المبحث إلى مطلبين، وذلك على النحو الآتي:

المطلب الأول: التزامات المانح.

المطلب الثاني: التزامات المتلقي.

---

(1) قانون المعاملات المدنية العماني،مرجع سابق، المادة (155).

(2) (يشترط في عقود الوكالة التجارية الأحكام التالية بالإضافة إلى ما قد يرى طرفا العقد النص عليه.... ٢- الأموال والبضائع والخدمات التي تشملها الوكالة واسمها التجاري إن وجد وحقوق والتزامات كل من الوكيل والموكل)، المادة(3)(على الموكل أن يعوض الوكيل عما أنفقه وأن يعمل على إبراء ذمته؛ مما يكون قد التزم به باسمه الخاص متى كان ذلك في سبيل تنفيذ اتفاق الوكالة)، قانون الوكالات التجارية العماني، مرجع سابق، المادة (المادة 6/ب/2)،(8).

المطلب الأول

التزامـــات المـــانح

يرتب عقد الامتياز التجاري مجموعة من الالتزامات في ذمة المانح، ومجموع هذه الالتزامات تؤدي إلى القول بأنّ المانح ملزم من لحظة إبرام العقد بنقل المعرفة الفنية، ونقل العناصر المرتبطة به كمحل للعقد، ويترتب بناء على ذلك أنه التزام ذو طابع عيني[1]، وبالتالي لا يكون المانح ملتزما بمجرد بذل العناية لتحقيق هذا الالتزام، وإنما يكون التزامه التزام تحقيق نتيجة[2] وهذا الالتزام لا يتوقف عند الالتزام العام بتحقيقه، وإنما بما تقتضي به القواعد العامة المستمدة من طبيعة عقد الامتياز، ويمكن تفصيل ذلك من خلال الفرعين التاليين:

الفرع الأول: الالتزامات المرتبطة بنقل التكنولوجيا.

الفرع الثاني: الالتزامات المترتبة عن نقل التكنولوجيا.

---

(1) **الطابع العيني:** عرفت المادة (62) من قانون المعاملات المدني العماني الحق العيني بأنه "سلطة مباشرة يقررها القانون لشخص على شيء معين ويكون أصليًا أو تبعيا". كما فصلت المادة (63) جملة تفاصيل تلك الحقوق العينية الأصلية بأنها حق الملكية والحقوق المتفرعة عنه وما يعتبر كذلك بنص القانون، وأن الحقوق العينية التبعية هي الرهن التأميني والرهن الحيازي وحق الامتياز وتتمثل الحقوق العينية الأصلية فى حق الملكية بصفة رئيسية وباقي الحقوق المتفرعة عن حق الملكية، والملكية هي أهم الحقوق وهي التي تخول لصاحبها سلطة كاملة على الشيء كحق الاستعمال والاستغلال والتصرف. مقال منشور بجريدة الرؤية العمانية بعنوان: الحقوق العينية في القانون العماني، تاريخ النشر 22 ابريل 2019م، الكاتب د. طه طهران.

(2) د. نبيل ابراهيم سعد ، مرجع سابق، ص 209.

الفرع الأول

الالتزامات المرتبطة بنقل التكنولوجيا

إن الطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري تقتضي مقابلة مجموعة من الالتزامات، يؤديها الطرفان في مواجهة الآخر، ومن جملة هذه الالتزامات، الالتزام بنقل المعرفة الفنية والعناصر المرتبطة به كمحل للعقد، وهذا الالتزام يستوجب الالتزام القانوني بتحقيقه، وسوف أتناولها على النحو الآتي:

أولًا: الالتزام بتقديم المساعدة التقنية

تعد المعرفة التقنية محلا لعقد الامتياز التجاري؛ لذا يعد الالتزام بتقديم المساعدة التقنية من جملة ما يندرج تحت عقود نقل التكنولوجيا[1]، وتشمل المعرفة الفنية والتقنية كل العناصر المادية اللازمة لبدء واستمرار النشاط كالنماذج والرسوم، وتعليمات التشغيل، والمنتجات، والآلات، والتجهيزات اللوجستية، والأسرار التجارية أو الصناعية، حيث نصت على هذا الالتزام المادة (٨/٤) من نظام الامتياز التجاري السعودي: "على مانح الامتياز تقديم الخبرات التقنية التسويقية وغيرها من الخبرات التي تتطلبها طبيعة الامتياز الممنوح"، ويلزم في المعرفة الفنية والتقنية أن تكون سرية وقابلة للنقل، وتعطي ميزة تنافسية لصاحبها، فيشترط في المعرفة الفنية والتقنية لتكون محلا لعقد الامتياز السرية، والجدة والذاتية، وأن تكون عملية أو تطبيقية[2].

وتشمل المعرفة الفنية والتقنية كل العناصر المادية اللازمة لبدء واستمرار النشاط كالنماذج والرسوم وتعليمات التشغيل والمنتجات والآلات والتجهيزات اللوجستية، والأسرار التجارية أو الصناعية، ومن ذلك المحافظة على سرية المعلومات والبيانات المحاسبية والمالية المتعلقة بأعمال صاحب الامتياز،

---

(1) من الملاحظ في عقود نقل التكنولوجيا أن غالبية الدول تتحفظ على نشر التكنولوجيا الخاصة بها إلى دول أخرى بموجب عقود طويلة الأجل، وإنما تعمد على نقل بعض التقنيات التي تحتكر الملكية الصناعية بها؛ بهدف تسويق منتجاتها على نطاق واسع أو باستخدام عمالة ربما قد تكون الأقل سعرًا، وذلك لتحقيق عوائد اقتصادية أكبر ولغزوا الأسواق بمنجاتها وثقافتها).

(2) قانون نظام الامتياز التجاري السعودي، مرجع سابق، المادة (8/4).

وكذلك ما نصت عليه المادة (39) الفقرة (1) من اتفاقية التريبس[1] حيث تعد أي معلومة سرًّا تجاريًا إذا كانت غير معرفة عادة في صورتها النهائية أو في أي من مكوناتها الدقيقة، أو كان من الصعب الحصول عليها في وسط المتعاملين عادة بهذا النوع من التعاملات أو إذا كانت ذات قيمة تجارية؛ نظرا لكونها سرية، أو إذا أخضعها صاحب الحق لتدابير معقولة للمحافظة على سريتها في ظل ظروفها الراهنة، والمعرفة الفنية والتقنية قد تكون لإنتاج سلعة معينة عن طريق استغلال براءة اختراع أو رسوم أو نماذج صناعية، وقد يكون لتوزيع منتجات معينة، تحمل علامة تجارية ذات شهرة أو قد يكون لتقديم خدمة أو خدمات مميزة بنظام معين، وفي حكم قضائي للمحكمة التجارية السعودية في شأن العلامة التجارية قضت المحكمة في هذه السابقة القضائية ببطلان عقد الامتياز المبرم بين الطرفين، ولزوم التعويض؛ وسبب ذلك بأنّ المدعى عليه استلم المبلغ، وقبل البدء في تنفيذ المشروع تبين للمدعي عدم تملك المدعى عليه للعلامة التجارية محل الامتياز[2].

ويكون نقل المعرفة الفنية وفقًا لما حدده العقد (زمانًا ومكانًا)، حيث يتم نقل المعرفة الفنية والتقنية، وتقديم المعدات الفنية اللازمة بحسب مراحل تنفيذ العقد، فبعضها يكون بعد توقيع العقد، وقبل بدء

---

(1) **اتفاقية تريبس:** تعد اتفاقية تريبس أو ما يعرف باتفاقية الجوانب المتعلقة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية من أهم اتفاقيات منظمة التجارة العالمية بشأن الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية. وهى أكثر الاتفاقات متعددة الأطراف شمولًا بشأن الملكية الفكرية بحسب منظمة التجارة العالمية، حيث تلعب الاتفاقية دورًا مركزيًا في تسهيل التجارة، حيث تم اعتمادها ضمن اتفاقية منظمة التجارة العالمية في عام 1994م، موقع المنظمة الدولية للملكية الفكرية/ https://www.wipo.int/wipolex/ar/treaties/details.

(2) حيث قبلت المحكمة من المدعي طلبه المتمثل في إلزام المدعى عليه بإرجاع المبالغ المحولة لحسابه وقدرها: (٤٥,٠٠٠) خمسة وأربعون ألف ريال سعودي، والتعويض عن أتعاب المحاماة وقدرها (٨,٥٠٠) ثمانية آلاف وخمسمائة ريال، وبعد أن قدم المدعي بينته التي تدل عليه وهي العقد المبرم بين طرفي النزاع وهو (عقد فرنشايز)، وعدد من المحادثات في برنامج الواتس اب، وحوالات بنكية من حساب المدعي في مصرف الراجحي رقم: (...)، على حساب المدعى عليه؛ وسبب ذلك بأن المدعى عليه استلم المبلغ، وقبل البدء في تنفيذ المشروع تبين للمدعي عدم تملك المدعى عليه للعلامة التجارية محل الامتياز، وحيث إن المدعى عليه دفع بأن الاتفاق بينه وبين المدعي كان على تأسيس هوية له فقط، وتوريد قهوة حسب العقد، وقد نفى المدعي ذلك استنادا إلى العقد المشار إليه أعلاه، وعليه أقر المدعى عليه بأن العقد هو فرنشايز، وقرر أنه تم تسجيل العلامة التجارية بعد العقد الذي تم بينهم، وأنه قام بإبرام العقد بصفته شريكًا ووكيلًا في المقهى، وأقر أنه قد استلم المبلغ المذكور). القرار: ٤٤٣٠٨٩٥٩٦٣ الدعوى: تجاري /امتياز تجاري المحكمة، المحكمة التجارية الابتدائية، الدمام،المملكة العربية السعودية، بتاريخ 1444/11/1هـ، البوابة القضائية العلمية، https://sjp.moj.gov./.

النشاط، كتدريب العاملين والمستخدمين لدى الممنوح له، والبعض الآخر يكون بعد البدء الفعلي للنشاط، كالتعليمات والإعلان والدعاية والتسويق، والبعض يكون طوال فترة النشاط التجاري إلى نهاية عقد الامتياز[1]، كالتطورات والتحسينات الفنية، والتدريب المستمر.

ويدخل ضمن المساعدة الفنية الطرق والأساليب الإدارية والمحاسبية والتسويقية، واختيار موقع المحل التجاري، والعمل على تجهيزه ليكون مهيئا لمباشرة العمل، وتحسين أنظمة العمل، وتعزيزها وتطويرها وهذا الالتزام هو كسابقه التزام بتحقيق نتيجة، فنقل المعرفة وتقديم المساعدة يلزم تحققه من جانب المانح، أما مدى انتفاع الممنوح له بذلك فيعود لما يبذله من جهد، وما يتمتع به من خبرة[2].

وقد يثور اللبس فيما بين المعرفة الفنية والمساعدة التقنية بذلك يمكن القول بالنسبة للمعرفة الفنية فهي تتجاوز المساعدة التقنية، بحيث تعتمد بالإضافة إلى الأساليب والوسائل أو الطرق المعتمدة، إلى الخبرة الشخصية التي يتمتع بها الشخص الحائز لهذه السرية من المعرفة التي لا يمكن نقلها إلا من خلاله شخصيا، ويعد عقد المعرفة الفنية بمثابة مساعدة تقنية في الحالات التالية: (إذا كان عقد المعرفة الفنية يتناول تقديم معلومات معروفة[3]، إذا كان عقد المعرفة الفنية يشمل القيام بعمل، إذا نص العقد أنه في نهاية المدة أو في حال انتهاء العقد فإن المساعدة تبقى حقا مكتسبا للمؤسسة التي جرى تقديم المساعدة لها).

ومن الملاحظ بأن المشرع العماني لم يتطرق إلى تنظيم نقل المعرفة الفنية؛ كونه لم يفرد لها بابًا خاصًا ينظمها في القانون التجاري، مثلما فعل المشرع المصري، حيث نظم ذلك في الفصل الأول من الباب الثاني في المواد (72-87)[4]، والذي أفرد لها بابًا خاصًا لعقود نقل التكنولوجيا في القانون التجاري.

---

(1) د. ماجد بن صنت بن جزيان السليس، مجلة كلية الشريعة والقانون بتفهنا، عنوان المقال(التزامات أطراف عقد الامتياز التجاري-الفرنشايز)، الإصدار السادس، العدد22، 2020، ص4918-4919.

(2) د. ماجد بن صنت بن جزيان السليس، مرجع سابق،ص4920.

(3) بو حالة الطيب، مرجع سابق، ص 232.

(4) قانون التجارة المصري رقم (17) لعام 1999م، مرجع سابق، المواد (72-87).

ثانيًا: الالتزام بنقل المعرفة الفنية

يقصد بهذا الالتزام أن المانح ملزم بإعطاء الممنوح له قبل إبرام العقد وثيقة تضم معلومات عن المشروع موضوع عقد الامتياز التجاري، والتي تتضمن القيمة التجارية للاسم والعلامة التجارية، عنوان صاحب العلامة، وقيمة رأسمال شركته، وخبرته ومراحل تطوره ونشاطه التجاري، بالإضافة إلى عرض شبكة عقد الامتياز التجاري، ومضمون العقد، ومنطقة النشاط، والنفقات والاستثمارات الواجب تحقيقها، والقيد في السجل التجاري[1]، ويقدم كل هذا في مستند مكتوب؛ والهدف من ذلك هو حماية حقوق الممنوح له؛ نظرا لعدم خبرته في هذا المجال، وكذا إقناع الممنوح له بالتعاقد مع المانح؛ بغية استثمار معين، فحماية لحقوق أطراف العقد؛ يلجأ الطرفان إلى إبرام صيغة عقدية تنظم مرحلة التفاوض، وتحدد نطاق وحالات المسؤولية عند قطع المفاوضات، ويعتمد عقد الامتياز بشكل كبير على الفترة السابقة لإبرامه، فمرحلة التفاوض تحدد إذا كان العقد سيبرم أم لا، والآثار القانونية المترتبة عليه في حالة إبرامه؛ نظرا لأن نشوءه يعتمد على ما يفصح به المانح من معلومات للممنوح له[2] .

لذا، وإن كانت في الأصل لا مسؤولية على من يعدل عن الاستمرار في المفاوضة، حتى ولو كان بدون مبرر معقول، إلا أن مسؤوليته التقصيرية المبنية على الخطأ تتحقق إذا اقترن العدول بالخطأ من جانبه، والضرر على الطرف الآخر[3] والتزام المانح بإعلام والإفصاح للممنوح له بكل ما من شأنه أن يؤثر في قبوله بعقد الامتياز التجاري أو في الالتزامات الناشئة عنه هو التزام يفرضه طبيعة عقد الامتياز، وما يترتب عليه من حقوق والتزامات تضيق وتتسع بقدر ما يفصح عنه المانح من معلومات، تؤثر في نشوء العقد، وفي آثاره القانونية على أطراف، ولقد حرص القانون على النص على هذا الالتزام، وعدم تركه لتقدير المانح واجتهاده، أو الحرفية الممنوح له، أو حتى لمبدأ حسن النية في التعاقد، فالمادة الأولى من قانون دوبان الفرنسي لسنة ١٩٨٩م، جاء فيها أن: "كل شخص

(1) بو حالة الطيب، مرجع سابق، ص 232.

(2) د. محمد حسين منصور، مرجع سابق، ص58.

(3) د. نبيل إبراهيم سعد، مرجع سابق، ص393.

يضع اسما تجاريًا أو علامة أو رسما رهن شخص آخر، ويشترط عليه لمزاولة نشاطه التزاما حصريا أو شبه حصري، يتعيّن عليه قبل التوقيع على أيّ عقد يبرم للمصلحة المشتركة للطرفين أن يقدم للطرف الآخر وثيقة تتضمن بيانات صادقة، تمكن الأخير من الالتزام، وهو على إطلاع كامل"[1].

ويتقارب ذلك مع قانون التجارة المصري المادة (82) في سياق عقود نقل التكنولوجيا، حيث ألزم مورد التكنولوجيا كالمانح في الامتياز التجاري بأن: "ينقل بمقابل معلومات فنية إلى مستورد التكنولوجيا لاستخدامها في طريقة فنية خاصة لإنتاج سلعة معينة أو تطويرها أو لتركيب أو لتشغيل آلات أو أجهزة أو لتقديم خدمات"[2]، إلا أن هذا الإلزام يكون بعد إبرام العقد، وليس سابق له، ولقد أوجب المنظم السعودي في نص المادة (٧) من قانون نظام الامتياز التجاري على الآتي:

أ- "على مانح الامتياز تزويد صاحب الامتياز بنسخة من وثيقة الإفصاح، وفقًا لما تحدده اللائحة قبل أربعة عشر يومًا على الأقل من إبرام اتفاقية الامتياز أو من تاريخ دفع صاحب الامتياز أي مقابل في شأن الامتياز أيهما أسبق"[3].

ب - "في حال تقديم مانح الامتياز إلى صاحب الامتياز الذي ينوي التعاقد معه معلومات تتعلق بالأداء المالي السابق أو المتوقع لأعمال الامتياز المملوكة له أو لأي شخص ضمن مجموعته؛ فعليه تضمين هذه المعلومات في وثيقة الإفصاح، ومراعاة استيفائها للأحكام والشروط التي تحددها اللائحة والترخيص باستعمال حق أو أكثر من حقوق الملكية التجارية والصناعية"[4]، كما يلتزم مانح الامتياز ما لم يتفق كتابة مع صاحب الامتياز على غير ذلك بتجديد الحقوق الممنوحة لصاحب الامتياز،

---

(1) قانون دوبان الفرنسي لعام 1989م، مرجع سابق، المادة (1).

(2) قانون التجارة المصري رقم (17) لعام 1999م، مرجع سابق، المادة رقم (82) (3) قانون نظام الامتياز التجاري السعودي، مرجع سابق، المادة (7)/أ.

(3) قانون نظام الامتياز التجاري السعودي، مرجع سابق، المادة (7)/1.

(4) قانون نظام الامتياز التجاري السعودي، مرجع سابق، المادة (7)/3.

ويلتزم المانح في علاقته العقدية بالممنوح له بالترخيص باستعمال إحدى مكونات الملكية التجارية والصناعية، وتعد العلامة التجارية أكثر رواجًا وارتباطا بعقد الامتياز، بحيث يرتبط بهذا الالتزام باتخاذ الإجراءات الضرورية لحمايتها من أي اعتداء، والمحافظة على شهرة شبكة الترخيص التي تعبر عنها هذه العلامة.

وعليه، كمالك شهادة تسجيل العلامة التجارية ضمان التعرض والاستحقاق، فيضمن خلو العلامة وشهادتها من أي نزاع، وتمكين الممنوح له من الاستغلال النافع للعلامة أو الاسم التجاري، فعبء حماية العلامة التجارية من الاعتداء يكون على عاتق مالكها[1]، وليس على الممنوح له في هذا الشأن سوى إخطار المانح حال وقوع الاعتداء، ويشمل هذا الالتزام كذلك نقل العلامات الفارقة لتمييز البضائع أو الخدمات موضوع العقد، كالشعار، والرسوم الصناعية والنماذج وغيرها[2]، حيث نص المشرع العماني في المادة رقم (28) من قانون نظام العلامات التجارية لدول مجلس التعاون لدول الخليجي العربي على أنه: "يجوز لمالك العلامة التجارية أن يرخص لأي شخص طبيعي أو معنوي باستعمالها عن كل السلع أو بعضها أو الخدمات المسجلة عنها العلامة، ويكون لمالك العلامة الحق في أن يرخص لأشخاص آخرين باستعمال العلامة التجارية ذاتها"[3].

ويلاحظ الباحث أن التزام المانح بنقل المعرفة الفنية يوجب على المانح نقل كل ما من شأنه أن يساعد على نجاح المشروع، ونقل تجربة المانح إلى الممنوح له، فمثلا: يعد الترخيص للممنوح له باستخدام أحد عناصر الملكية التجارية أو الصناعية هو التزام بتحقيق نتيجة، في حين التزامه بالحماية وعدم الاعتداء هو التزام ببذل عناية، حيث إنّ نسبة نجاح المشروع قد تكون مرتفعة جدًا، ولكن

---

(1) ابن مبارك عبد الباري وحنين عبد الوهاب، عقد الامتياز التجاري، رسالة ماجستير لنيل درجة الماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية–جامعة أحمد دراية، الجزائر،2017م، ص31.

(2) غطراف زكريا، الامتياز التجاري (المجلة المغربية للدراسات القانونية والقضائية)، العدد (ع 2،12,11، 2016م، ص189.

(3) قانون (نظام العلامات التجارية لدول مجلس التعاون الخليجي)، الصادر بموجب المرسوم السلطاني رقم 2017/33م، الجريدة الرسمية (1204)، ص22.

يضمن تماثل النجاح المطلق الذي حققه المانح، أما الممنوح له فتكون مسؤولية الشخص المعتاد؛ نظرًا لما يتوفر له من صفة التاجر المحترف من خلال ممارسته مختلف الأنشطة التجارية، بحكم استفادته من الترخيص الممنوح له، وبدل العناية المطلوبة لإنجاح المشروع.

الفرع الثاني

الالتزامات المترتبة على نقل التكنولوجيا

تقع على عاتق أطراف العقد التزامات متبادلة على كل من المانح والمتلقي في عقد الامتياز التجاري، وهذه الالتزامات قد تنشأ مع انعقاد العقد أو قبل انعقاده، وقد تكون في بعض الأحيان لاحقة على انعقاد هذا العقد.

أولا: الالتزام بتقديم التحسينات

من بين التزامات المانح اللاحقة في عقد الامتياز التجاري الالتزام بتبادل التحسينات، ويتلخص مضمونة في أن المانح ملزم بنقل ما يتمخض عن عمليات التطوير والتحسين التي يقوم بها للمتلقي الذي بدوره يقع عليه الالتزام ذاته، كما سيتم البيان لاحقا، وهذا الالتزام متجدد ومستمر طوال مدة العقد[1]، وظروف المانح وإمكاناته هي ما تحدد قدرته على التطوير والتحسين، حيث يقوم هذا الالتزام من أجل تحقيق عدد من الأهداف، تتلخص في تطوير شبكة الامتياز التجاري، وتحديثها المستمر، وحماية العلامة التجارية (الماركة)، إن تطوير الشبكة يبث الحيوية فيها؛ ممّا يضاعف أعداد المتلقين لهذا الامتياز، الأمر الذي يؤدي إلى توسع هذه الشبكة وتطويرها، والذي بدوره ينعكس على شهرة هذه الشبكة بصورة إيجابية.

أما التحديث في الشبكة فيكون لحفظها وحفظ ما يميزها وتعزيز قدرتها التنافسية، فلا مناص من التحديث والبحث والابتكار والإبداع؛ فالنجاح غير المتبوع بتحسين غير كافٍ على الإطلاق، ومن شأنه أن يفقد شبكة الامتياز عناصرها، ويجعلها تضعف وتنهار[2]، أما حماية العلامة التجارية فيكون بصيانتها وصيانة الشبكة تكون على صورتين، أولها: تميزها بالدعاية والإعلان والعروض الترويجية

(1) نداء كاظم محمد، الاثار القانونية لعقود نقل التكنولوجيا، ط1، دار وائل لنشر والتوزيع، ص220.
(2) عبد الله محمد أمين، مرجع سابق، ص49.

للعلامة محل الامتياز، وتحري الدقة والفعالية بالنسبة لهذه الدعايات، من خلال البيانات الإحصائية وغيرها، وثانيهما: البحث عن مواطن الضعف في الشبكة، والعمل على تحسينها وتعزيزها؛ مما ينعكس على السمعة والمظهر العام للشبكة التجارية[1].

وهذا النوع من الالتزامات مرتبط بالمعرفة الفنية بصورة وثيقة، إلا أنه ليس من الضروري أن يحتوي هذا التحسين أو التطوير على الشروط ذاتها التي تلحق بالمعرفة الفنية إلا ما تعلق منها بشرط السرية؛ ويرجع ذلك لكونه لا يعترف بوجود التحسين أو التطوير في شبكة الامتياز ما لم تضف ميزة تنافسية أو تُحسن ميزة قائمة، وبهذا يعد التحسين أوسع مفهوما من المعرفة الفنية، وقد ترد هذه التحسينات على المعرفة أو على أي عناصر أخرى مكونة للامتياز [2]، وقد تعددت الاتجاهات الفقهية في هذا الشأن، فذهب جانب من الفقه إلى أنه تستوي التحسينات الواردة على المعرفة الفنية أو على أي عنصر آخر من عناصر الامتياز، متى ما حققت ميزة قائمة أو تنافسية، ولا يفترض بالتحسين والتطوير المدخل على الشبكة[3]، أن يغير ممّا تمّ الاتفاق عليه بشكل جوهري في العقد المبرم.

بعد التعرض لأبرز الالتزامات الملقاة على عاتق المانح في عقد الامتياز التجاري، والتي تتلخص في الالتزام بنقل المعارف الفنية، والالتزام بنقل الحق في استعمال العلامة التجارية، والالتزام بتقديم المساعدة الفنية والرقابة طوال فترة التعاقد، والالتزام بالضمان، والالتزام بشرط القصر (الحصرية)[4]، والالتزام بتبادل التحسينات، والتي تقابلها الالتزامات الملقاة على عاتق المتلقي، والتي سوف أتعرض لها في المبحث الثاني كل التزام على حدة.

---

(1) وليد بن عبيد الظفيري، الاطار الدولي لحماية العلامة التجارية المشهورة وأثرة في النظام القانوني السعودي (مجلة كلية الشريعة والقانون بطنطا)، العدد(37) الجزء الأول3/1، 2022م، ص21.

(2) عبد الله محمد أمين، مرجع سابق، ص40.

(3) د. بوحالة الطيب، مرجع سابق، ص254.

(4) شرط الحصرية: يعرف الفقه القانوني شرط الحصرية بأنه ذلك الاتفاق الذي بموجبه يضع المنتج أو الصانع قيدا على الموزع أو من هذا الأخير على تاجر الجملة أو هذا الأخير على تاجر التجزئة أو من قبل الأعلى مرتبة على الأدنى منه مرتبة، كما يعرف كذلك شرط =الحصرية بأنه تلك الطريقة التي تؤثر على التزام تعاقدي يحتفظ بموجبه المدين اتجاه دائنه دون أي مستفيد آخر بنوع من الخدمة التي يكلفه بها العقد) مزهود عمار، شرط الحصرية في عقد الامتياز التجاري بين حرية التعاقد ومقتضيات المنافسة، (المجلة الجزائرية للحقوق والعلوم السياسية)، المجلد 9، العدد2024/1،ص301.

ويرى الباحث بأن وجود العقد سابق على التحسين حيث ينشأ العقد صحيحًا ثم يتمّ إدخال التحسينات على العمل، وبالتالي فإنه لن يؤثر على الوجود القانوني له؛ لأن التحسينات قد تكون موجودة، ولا يمنحها المانح، وقد لا يتم طلبها من قبل المتلقي لذلك، فهو من الالتزامات المحتملة الوجود، التي قد توجد، وقد لا توجد، لكنها إن وجدت وقدمت من المانح للمتلقي؛ فالأخير ملزم بدفع ثمنها، وتعديل قيمة الاتفاق بناء على ذلك.

ثانيًا: الالتزام بتدريب العاملين وتأهيلهم

يلتزم المالك مانح المعرفة الفنية، الواجب نقلها، توفير التدريب والخبراء والتقنيين، ممّن تتوفر لديهم المؤهلات والقدرات الفنية، والذين يقومون بتلقين العاملين لدى المتلقي المهارات والمعارف الأساسية والفنية، والمهارات التي يستلزم وجودها لتشغيل المشروع على النحو المأمول[1]، ويمكن أن تتم هذه العملية، إما في مقر المانح أو مقر الممنوح له، بحسب الأحوال، وبحسب ما يتم الاتفاق عليه، وعادة ما يتم هذا العمل قبل البدء في تشغيل النشاط، وإزالة أي عراقيل قد تطرأ أثناء التشغيل. سبق وأن تمت الإشارة إلى أن من أبرز ما يميز عقد الامتياز التجاري هي المعرفة السابقة والمساعدة التقنية المستمرة طوال مدة التعاقد، حيث إن مرحلة تقديم المساعدة الفنية والتدريب تمر بعدة مراحل[3]، ويمكن تصنيف المساعدة الفنية للعاملين إلى ثلاث مراحل رئيسة، وهي كما يلي:

أ. التدريب والتأهيل السابق لبدء النشاط

تبدأ هذه المرحلة بإعداد دراسة الجدوى، وهي أول وسائل منح التدريب التقني والمهني والنظري، وبذلك يكون المانح قد زود المتلقي بوضع السوق، وبما يمكنه من تنفيذ وإعداد الدراسات الخاصة بالسوق الذي ينوي المتلقي المنافسة فيه، كما يرشده إلى الطريقة الأمثل لتوفير الاعتمادات والسيولة المالية، إما عن طريق اختيار طرق التمويل المناسبة أو اختيار العمالة المدربة للقيام بالعمل أو شكل الديكورات، وجميع ما يلزم لإنجاح النشاط ماديا أو ماليا[2].

(1) دعاء بكر طارق،،مرجع سابق، ص95.

(2) شيماء البطاشية، مرجع سابق، ص 95.

ب. التدريب عند البدء بالنشاط أو التدريب المصاحب لبدء النشاط

من المعلوم أن أي بداية لأي نشاط كان لابد أن يرافقها كم من الصعوبات والعقبات؛ الأمر الذي يطرح ضرورة تعاون المانح مع المتلقي على اجتيازها، وذلك من خلال الإشراف على الحملات الإعلانية، والدعاية السابقة لافتتاح المحل التجاري، ومواصلة تقديم المساعدة والدعم حتى يتم افتتاح المحل؛ من أجل تقييم المواقع والمنشآت والمعدات وطرق تنظيم العمل مع المعايير الموضوعة من قبل المانح، وقد تمتد هذه المساعدة لبضعة أيام لاحقة لافتتاح العمل[1] مع تقديم التعليمات والنصائح التي تضمن البداية الأمثل للمشروع.

جـ. التدريب أثناء فترة التعاقد

تستدعي طبيعة عقد الامتياز التجاري المتطورة والمتغيرة استمرارية تقديم التدريب الفني لتحقيق الهدف الذي من أجله تم إجراء هذا العقد، فلا يمكن الاكتفاء بالمراحل السابقة، بل يجب أن يستمر التدريب لحين انقضاء العقد بإحدى طرق الانقضاء المعروفة[2]، ويكون هذا التدريب بما يحافظ على جودة المنتجات أو السلع أو الخدمات، وكذلك تحسين الوضع العام للنشاط محل الامتياز، وضمان استمراره بالمستوى ذاته، وعليه تحديد فترات هذه التدريب بشكل إما دوري مفصل، يتم الاتفاق عليه مسبقا، ويتم تضمينه في العقد، أو يكون اختياريًا حسب مستجدات المشروع واحتياجاته، وتكون هذه المساعدة على شكل دعايات إقليمية أو دولية أو تقديم أسعار تنافسية، أو عقد دورات تدريبية للعاملين لدى المتلقي أو لمجموع المتلقين حسب احتياجات العمل، كذلك تقديم جميع أنواع الاستشارات الفنية والاقتصادية والقانونية والتجارية[3]، التي من شأنها المحافظة على سير العمل وجديته.

ومن المؤكد أن استمرار التدريب والتأهيل مرتبط بعملية الرقابة المفروضة بشكل دائم من المانح على عمل المتلقي وطوال مدة التعاقد، حيث إن هذه الرقابة هي ما تعطي المانح صورة عامة

---

(1) د. ماجد بن صنت بن جزيان السليس، مرجع سابق،ص4918.

(2) د. محمود صديق رشوان، عقد الامتياز التجاري دراسة فقهية مقارنة، مجلة العلوم الشرعية (جامعة القصيم)، المجلد(12)، العدد(5) عام 2019، ص 4070.

(3) د. محمود صديق رشوان، عقد الامتياز التجاري دراسة فقهية مقارنة، مجلة العلوم الشرعية، مرجع سابق، ص4070-4071.

عن مسار العمل لدى المتلقي؛ ممّا يمكنه من الوقوف على مواطن الضعف والخلل، فيبادر لإصلاحها بالطريقة المناسبة؛ مما يحقق المصلحة المشتركة لكل من طرفي العقد، وأي عضو في شبكة الامتياز التي يمتلكها المانح، إذ إن العمل على اكتشاف مواطن الضعف هو من الواجبات الملقاة على المانح كجزء من التزامه الأكبر بأن يحافظ على الصورة العامة للشبكة الامتيازية؛ تحقيقًا لمصالح من التحق بها[1]، إذ إن عقد الامتياز التجاري يعد من العقود ذات المصلحة المشتركة، وبالتالي فإن أي نجاح أو فشل لأي من أعضاء شبكة الامتياز التجاري سيلقي بظلاله على عمل باقي أعضاء هذه الشبكة.

ويرى الباحث بأن التزامات المانح لا تقف عند الالتزام بتقديم التدريب الفني والرقابة طوال فترة التعاقد، بل تتعداها إلى نقل الحق باستعمال العلامة التجارية كالتزامات رئيسة، والالتزام بالضمان[2]، كونه من المسلمات؛ لأنه يعد من عقود المعاوضات.

(1) شيماء بنت سيف بن عدي البطاشية، مرجع سابق، ص 96.

(2) الالتزام بالضمان: ينطوي عقد الامتياز على انه من عقود المعاوضات والتي تنطوي على نقل الحقوق المتفرعة عن الملكية، والتي يكون فيها الالتزام بالضمان التزاما قانونيا فضلا على أنه يخضع لأحكام التسليم فيما يخص نقل المانح للمعرفة) شمسة بنت سيف البطاشية، المرجع السابق، ص 97.

المطلب الثاني

التزامات الممنوح له

بطبيعة الحال فإن وجود التزامات ملقاة على عاتق (المانح) يقابله وجود التزامات من جانب (الممنوح له) في الطرف الآخر، وهو ما ينطبق على عقد الامتياز التجاري، الذي اعتبرناه سابقًا من العقود التبادلية، ومن عقود المعاوضة، وهذه العقود تفرض التزامات متبادلة على الأطراف المعنية[1]، وسيتم التطرق من خلال الفرعين إلى المواضيع الآتية:

الفرع الأول: الالتزامات المرتبطة بعقد الامتياز التجاري.

الفرع الثاني: الالتزامات المترتبة على عقد الامتياز التجاري.

(1) د. عبد الهادي محمد الغامدي، الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)، مجلة كلية الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، جامعة الإسكندرية، العدد (ع2)،2010م، ص912.

الفرع الأول

الالتزامات المرتبطة بعقد الامتياز التجاري

إن من جملة الالتزامات الرئيسة الملقاة على عاتق الممنوح له، الالتزام بالامتثال لأوامر وتعليمات المانح، وذلك في كل ما يتعلق بإدارة النشاط، والطرق المحاسبية والتدريب، والتحسينات التي قد تطرأ على البضائع والسلع أو طرق الخدمة، حيث إن عقد الامتياز التجاري من العقود التي تقوم على التعاون، وتحقيق المصالح المشتركة لطرفيه، وهي مصالح غير متضادة، وإلى جانب الالتزامات السابقة، هناك التزامات أخرى عليه الوفاء بها، مثل: الالتزام بالسماح بالتفتيش، والالتزام بالإعلام عن التحسينات اللازمة، التعاون[1]، ولقد ألزم المنظم السعودي صاحب الامتياز وفقًا لنص المادة (٩) من نظام الامتياز التجاري السعودي الحالي بأن يلتزم صاحب الامتياز ما لم يتفق كتابة مع مانح الامتياز على غير ذلك بـ "الحصول على موافقة مانح الامتياز عند أي تغيير في السلع أو الخدمات أو طريقة ممارسة أعمال الامتياز، أن يقدم إلى مانح الامتياز البيانات المتعلقة بأعمال الامتياز التي تمكنه من تطوير نموذج عمل الامتياز، بما فيها البيانات المالية والمحاسبية المتعلقة بتلك الأعمال، تمكين مانح الامتياز أو ممثليه من تفقد المرافق المستخدمة في ممارسة أعمال الامتياز، على ألا يترتب على ذلك تعطيل أعمال صاحب الامتياز أو إلحاق الضرر به، الحصول على موافقة مانح الامتياز عند تغيير مكان ممارسة أعمال الامتياز"[2]، ويمكن إيجاز الالتزام بهذه التوجيهات والتعليمات على النحو الآتي:

1- اتباع المعايير والامتثال لتعليمات المانح

وأهم ما يميز هذا العقد هو حقوق وواجبات أطرافه، حيث يعتبر الالتزام باتباع المعاير وتوجيهات المانح من صميم جملة الالتزام التي يتوجب على الممنوح له الالتزام بها، فحقوق مانح الامتياز

(1) د. بو حالة الطيب، مرجع سابق، ص 262-263.

(2) نظام الامتياز السعودي، مرجع سابق، المادة (8).

التجاري، والتي تشكل التزاما على الممنوح له، تتمثل بدفع مقابل الدخول، ومن ثم قد يترتب دفع مقابل دوري، يمثل نسبة من إجمالي الدخل التي يدفعها الممنوح له مقابل الانتفاع بالعلامة التجارية، والمعرفة الفنية الخاصة بالمانح، والالتزام بالمحافظة على سرية المعرفة الفنية، كذلك الالتزام بالتموين الحصري من المانح فقط، والالتزام بالخضوع والامتثال لأوامر المانح من خلال الإعلان عن استقلاليته والسماح للمانح بالتفتيش على مؤسسته، والالتزام بإدارة المؤسسة حسب النظام المحدد[1].

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 دوريا، كما يلتزم باستعمال مستندات خاصة بالأسعار وأسماء المنتجات والمعروضات، كما عليه أن يتقيد بالزي الرسمي لموظفيه. كذلك يلتزم المتلقي له ببيع البضاعة المستهدفة في العقد في مكان مهيأٍ حسب تعليمات المانح، وحسب البند الذي يفرض مكانا، وهذا ما يؤدي إلى استحالة نقل المتلقي لمحله إلى مكان آخر دون موافقة المانح[2]، يتوجب على المتلقي إعلام المانح عن كامل التحسينات التي قد تطرأ في تنفيذ العقد، وقد يكون لها فائدة في الاستثمار، وعليه أن يمنح المانح بدون مقابل إجازة باستعمال هذه التحسينات، وهذه الالتزامات ونحوها، تؤكد عند البعض أن استقلالية الممنوح له عن المانح ليست مطلقة، وأن العقد الذي يبرمه هو عقد إذعان[3].

2-تقديم التقارير والسماح بالتفتيش

تحدد بعض عقود الامتياز التجاري ضرورة تقديم المتلقي تقارير دورية لمانح الامتياز، حيث إنه في بعض الأحيان يعمد المانح إلى تحديد نسبة الربح التي يجوز لمتلقي الامتياز إضافتها لقيمة السلعة؛ والسبب في ذلك هو الرغبة في وضع توازن واستقرار للسلعة، أو الخدمة، والحد من جشع

(1) د. عبد الهادي محمد الغامدي، مرجع سابق، ص941.

(2) ابن مبارك عبدالباري، حنين عبدالوهاب، عقد الامتياز التجاري، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أحمد دراية، 2017، ص 38-39.

(3) ابن مبارك عبد الباري، حنين عبد الوهاب، مرجع سابق، ص39.

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[1].

كما قد يفرض العقد على المتلقي أحيانا السماح للمانح بتفتيش مؤسسته وقت ما يشاء أو حسب الاتفاق، وله أن يطلع على جميع المعلومات، ويدقق في كل المستندات المتعلقة بهذا النشاط، كما يحق للمانح التحدث مع الزبائن والموظفين في مؤسسة المتلقي؛ كل ذلك بهدف المحافظة على مستوى المطلوب أداؤه للمستهلكين، وسمعة الشبكة[2].

2- التدريب والتطوير

والالتزام بالتحسينات التي تطرأ، والالتزام بالتعاون للدفاع عن الحقوق الفكرية، والالتزام بإنشاء عقد تأمين وتقديم كفالة مصرفية، والالتزام بتسويق منتجات المانح، كذلك الالتزام بعدم تسويق منتجات منافسة، وضرورة المحافظة على جودة المنتج[3]. 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[4].

(1) دعاء بكر طارق البشتاوي، مرجع سابق، ص 106.

(2) مغبب نعيم، مرجع سابق، ص217.

(3) د. ماجد بن صنت بن جزيان السليس، مرجع سابق، ص 4929.

(4) ابن مبارك عبد الباري، حنين عبد الوهاب، مرجع سابق، ص39.

الفرع الثاني

الالتزامات المترتبة على عقد الامتياز التجاري

من أهم الالتزامات التي يفرضها عقد الامتياز التجاري على عاتق المتلقي، التزامه بدفع المقابل المالي إلى المانح، والذي يتيح السماح له بتوزيع منتجات وسلع وبضائع خاصة بالمانح في إقليم معين، حسب ما تم الاتفاق عليه، كما أن هناك التزامًا آخر، لا يقل أهمية عن المقابل، وهو التزام المتلقي بالمحافظة على السمعة التجارية، وسرية المعلومات التي تم نقلها إليه.

أولا: الالتزام بدفع المقابل

يعتبر التزام المتلقي بأداء المقابل من الالتزامات الأساسية في عقد الامتياز التجاري، وأهم الشروط المالية التي يقوم عليها هذا العقد، ومفاد هذا الالتزام هو قيام المتلقي بدفع مبلغ مالي أو نقدي إلى المانح، لقاء سماح هذا الأخير له بالدخول إلى الشبكة، ومنحه امتياز استعمال بعض الحقوق المعنوية، مثل: العلامة التجارية، والاسم التجاري عند قيامه بتوزيع منتجات وسلع داخل الإقليم الجغرافي المحدد في العقد[1]، وعليه يمكن القول إن هذا المقابل الذي يعبر عنه بالإتاوة ينقسم إلى قسمين: إتاوة أصلية، وأخرى دورية.

1- الإتاوة الأصلية

تتمثل هذه الإتاوة في المبلغ النقدي الجزافي الذي يدفعه المتلقي إلى المانح، هذه الإتاوة تكون مقابل كل ما يتلقاه من تعليمات وإرشادات ومساعدات من طرف المانح[2]، وذلك قبل مباشرة نشاطه أو قبل التوقيع على العقد النهائي، الذي يرمي إلى توزيع منتجات وسلع وبضائع المانح داخل إقليم جغرافي، يحدد في العقد، واستغلال العلامة والاسم التجاريين المملوكين للمانح.

ويختلف تحديد قيمة الإتاوة الأصلية من مانح إلى آخر، ومن عقد إلى آخر، وذلك لاختلاف الاعتبارات المعتمدة في تقديرها، والتي لها أهمية معتبرة بالنسبة للعقد، منها: شهرة العلامة التجارية، ومكانة الشبكة في السوق، وهذا ما يتحدد وفق عدد فروعها، ومدى توسع نطاقها الجغرافي، ومدى

---

(1) عبد الله محمد أمين، مرجع سابق، ص55.

(2) شمسة البطاشية، مرجع سابق، ص 109.

قوة العوائد الاقتصادية المتوقعة[1]، كما يراعي في ذلك أيضًا موقع المنطقة الجغرافية، المزعم تنفيذ العقد فيها، وهناك اعتبارات لا تقل أهمية عمّا سبق ذكره، ألا وهي: مركز الأطراف، ومدى وجود توازن القوى بينهما[2]، هذه الاعتبارات كلها يمكن للأطراف تقييمها، ولو بشكل تقريبي قبل تحديد المقابل.

2- الإتاوة الدورية

إذا كانت الإتاوة الأصلية تدفع من طرف المتلقي لقاء انضمامه إلى شبكة المانح والاستفادة مما يقدمه له هذا الأخير من معلومات قبل إبرام العقد النهائي، وأنها تقدم مرة واحدة، فإن الإتاوة الدورية يلتزم بها المتلقي طوال مدة سريان العقد، وخلافا للإتاوة الأصلية التي تحدد جزافيا، فإن الإتاوة الدورية تتحدد بدقة؛ استنادًا إلى رقم الأعمال الذي يحققه المتلقي، فيتفق هذا الأخير مع المانح حول نسبة معينة من رقم الأعمال المحقق، ويلتزم المتلقي بدفعها بصورة دورية للمانح[3]، وهذه النسبة تختلف باختلاف أهداف المانح، فقد تكون مرتفعة إذا كان يرمي من منح الامتياز تحقيقا للربح السريع للشبكة، وكما قد تكون منخفضة إذا كان المانح يريد تشجيع المتلقي لتوزيع المنتجات والسلع محل العقد في السوق الإقليمية المحددة في العقد، كما يتفق الطرفان أيضا في العقد حول المدة الواجب فيها على المتلقي دفع هذه الإتاوة، وعادة ما تكون السنة واحدة.

ومن الملاحظ أن هذا الالتزام يرتب تبعية الممنوح اقتصاديا للمانح، حيث يلزم الممنوح بدفع قسط مالي محدد عند تقديره قيمة وشهرة العلامة، والنجاح العلمي للمعرفة الفنية، وسمعة شبكة المانح، فالثمن يعد بدلا لشهرة العلامة الخاصة بهذا المانح، ويتألف الثمن من نوعين من العائدات، الأولى

---

(1) شمسة بنت سبف البطاشية، مرجع سابق، ص 109-110.

(2) **توازن القوى** (إن مفهوم توازن القوى واسع ومتشعب وخصوصا على الصعيد الدولي ولكن إذا ما جاءنا على اقتصاد السوق فإنه يعنى بدراسة العلاقات والتوازنات الاقتصادية، ويدل استخدام هذه العبارة بطريقة موضوعية أو وصفية على توزيع القوى بني الدول بشكل متساوٍ أو غير متساو، وهي تدل عادة على حالة تتفوق فيها دولة أو اقتصاد معين على الآخر، ومن الناحية الفرضية، فإنها تعرب عن سياسة ترويج وتوسع وهيمنة في السوق إذا ما تعدى حدود التوازن، توازن القوى، مقال منشور لمركز الخليج للأبحاث، بموقع جامعة الأنبار، ص154 https://www.uoanbar.edu.iq

(3) عبد الهادي محمد الغامدي، مرجع سابق، ص939.

ثابتة، والثانية نسبية[1]. وتجدر الإشارة إلى أن مصدر حق المانح في مقابل حق الدخول يتمثل في قيامه بالإنفاق على الأبحاث والتجارب التي قام مستخدمون تابعون له للوصول إلى نتائج مميزة في السوق، ونظرا لقيامه بالسماح للممنوح باستغلال هذه النتائج؛ فإن ذلك يشكل له حقا يتمثل في اقتضاء رسم الدخل[2]، كما يتلاحظ بأن تقدير قيمة هذا الرسم لا تتحدد دائما بمقدار ما تكبده المانح من نفقات البحث، مضافا إليها نفقات إعداد العقود النموذجية للشبكة، وإنما بطريقة تحكمية وأسس دفع المقابل، تستمد وجودها من عقد الامتياز التجاري ذاته، فلابد إذن من ملاحظة أن الاستمرار بدفع الثمن بعد انتهاء العقد يعد باطلا، وذلك لانعدام السبب، وهذا ما تضمنته المادة (171) من قانون المعاملات المدنية العماني[3]، ويقترن هذا الثمن بالتزام مالي آخر، ذي طابع متجدد، يتمثل في أقساط دورية يدفعها الممنوح طوال مدة العقد؛ لهذا يقترن مقابل حق الدخول بهذه الأقساط ليكونا معا الالتزام المالي على الممنوح، ويتم الدفع بمبلغ محدد سلفا لدى توقيع العقد، ولا يمكن استرجاع هذا المبلغ حتى ولو توقف العقد بعد فترة قصيرة بعد إبرامه، لكن إذا كان التوقف ناتجا عن خطأ المانح؛ فيتم مقاضاته عن الأضرار التي تلحق بالممنوح[4].

---

(1) أ- المقابل الثابت الجغرافي: يدفعه الممنوح إلى المانح لدى افتتاح مشروع عقد الامتياز التجاري، ومن هنا جاءت تسميته "رسم الدخول"، ويقدم هذا المبلغ أثناء توقيع العقد وتشكيله مقابل نقل المعرفة العلمية، وفق استثمار العلامة، أي جميع الامتيازات التي يستفيد منها الممنوح، وتتفاوت نسبة المبلغ حسب شهرة العلامة وأهمية المنطقة المعطاة، وعدد الممنوح لهم.

ب- الثمن النسبي: يحسب هذا العائد بالنسبة المئوية مقابل الخدمات المقدمة، وهذا ما يميزه عن عقد التوزيع وبالمقارنة مع الثمن الثابت يلاحظ أن الأخير يستحق في بداية العقد، أما الثمن النسبي فيستحق خلال حياة العقد وتنفيذه، في مهلة تحددها الأطراف المتعاقدة. ويعتبر هذا الثمن نسبيا؛ لأنه يتعلق برقم المبيعات المحققة؛ لذا يطلب المانح من الممنوح الالتزام بمعايير محاسبية محددة، وضرورة تقديم تقارير دورية عن المبيعات والدخل. والطبيعة القانونية لهذا الثمن النسبي مرتبطة بعدد الموزعين، وأهمية الخدمات المقدمة والمردود المنتظر من الاستثمار، ماجد السليس، مرجع سابق، ص4926-4927.

(2) أشتير بلقاسم، عقد الامتياز التجاري، (رسالة ماجستير)جامعة محمد خضيرة- سكرة كلية الحقوق والعلوم السياسية،2018م، ص60.

(3) اذا فسخ العقد أو انفسخ أعيد المتعاقدان إلى الحال التي كانا عليها قبل العقد مع أداء الحقوق المترتبة على ذلك، فإذا استحال ذلك حكم بالتعويض)، المادة 171 من قانون المعاملات المدنية العماني، مرجع سابق.

(4) أشتير بلقاسم، مرجع سابق، ص60-61.

ثانيا: التزام الممنوح له بالمحافظة على السمعة التجارية وسرية المعلومات

يعتبر هذا الالتزام من الالتزامات الرئيسة للممنوح له، ويقصد به أن يلتزم الممنوح له بالحفاظ على كافة أسرار المعرفة الفنية، سواء خلال مدة التفاوض أو بعد إبرام العقد، فعند إجراء مفاوضات لإبرام العقد لابد للممنوح له من الاطلاع على أسرار المعرفة الفنية؛ ليقدر قبل إبرام العقد إن كانت ذات قيمة بالنسبة له أم لا[1]، وفي المقابل فإن هذا الأمر يتعارض مع مصلحة مانح الامتياز بعدم كشف أسرار المعرفة الفنية التي يمتلكها، ويخشى ألا تؤدي المفاوضات إلى إبرام العقد في النهاية، وأن هدف الطرف الآخر ليس إبرام العقد، وإنما الاطلاع على أسرار المعرفة الفنية؛ ولذلك فإنه يتم توقيع عقد يسمى العقد الابتدائي عند البدء بمرحلة المفاوضات، يشترط فيه السرية ليضمن مانح الامتياز حماية أسرار المعرفة الفنية التي سوف يطلع عليها الطرف[2]، وعليه لابد أن يقترن عقد الامتياز التجاري بشرط السرية؛ نظرا لطبيعته، والتي يلتزم بها الممنوح له بالحفاظ على أسرار المعرفة الفنية التي اطلع عليها بنفسه أو بواسطة أشخاص من طرفه، سواء قبل إبرام العقد أو بعده، وسواء تم إبرام العقد أو لم يتم، وهذا ما نصت عليه المادة 39 الفقرة (1) من اتفاقية التريبس[3] أما قانون حماية الملكية الصناعية العماني فقد نص في المادة رقم (65) على ضرورة حماية هده المعلومات، وعدم إمكانية نشرها أو إتاحتها للغير دون إذن[4]، وفيما يتعلق بقانون التجارة المصري فقد نص في المادة (83) على أنه: (يلتزم المستورد بالمحافظة على سرية التكنولوجيا التي يحصل عليها وعلى سرية التحسينات التي تدخل عليها، ويسأل عن تعويض الضرر الذي ينشأ عن إفشاء هذه السرية، سواء وقع ذلك في مرحلة التفاوض على إبرام العقد أو بعد ذلك)[5].

---

(1) د. فيصل أحمد عبدالله الصبري، مرجع سابق، ص 128-129.

(2) دعاء طارق البشتاوي، مرجع سابق، ص 103-104-105.

(3) المادة 39 الفقرة (1) من اتفاقية التريبس، مرجع سابق، موقع المنظمة الدولية للملكية الفكرية/ https://www.wipo.int/wipolex/ar/treaties/details.

(4) قانون حماية الملكية الصناعية الغماني، مرجع سابق، المادة (65).

(5) قانون التجارة المصري، مرجع سابق، المادة(83).

ومن خلال ما سبق التطرق إليه؛ أجد أن عقود الامتياز التجاري تتضمن العديد من الشروط والضوابط، منها: شرط السرية الذي يلزم كافة أطرافه به، والذي يذكر عادة في عقد الامتياز التجاري بشكل واضح وصريح، بحيث تحدد بدقة طبيعة ونوع المعلومات التي تكون محلا للالتزام بالسرية، ومدة هذه الحماية للأسرار، والأشخاص الملزمين بالحفاظ على هذه السرية، كما أن الالتزام بالسرية من الالتزامات الرئيسة، والتي تمس المانح، وتضر به، فالممنوح له ملزم بعدم إفشاء أي عنصر من عناصر المعرفة الفنية، والتقنية التي تلقاها من المانح أو بسبب العقد المبرم بينهما[1]؛ لذا تنص القوانين عادة على أهمية الأسرار والمعارف الفنية والتجارية، وتوليها حماية قانونية. فيعد حصول أي شخص على سر تجاري أو استعماله له أو الإفصاح عنه بطريقة تخالف الممارسات التجارية النزيهة، ودون موافقة صاحب الحق، إساءة لاستعمال السر التجاري، وفي جميع الأحوال، لا يجوز الإفصاح عنه بما يخالف حقيقته، ويعد مخالفة للممارسات التجارية النزيهة بوجه خاص، الإخلال بالعقود ذات العلاقة بالأسرار التجارية، أو الإخلال بسرية المعلومات المؤتمنة، أو الحث على الإخلال بها.

(1) محمد غسان صبحب العاني، بعنوان: الإخلال بالالتزام بالسرية في عقود نقل التكنولوجيا– رسالة ماجستير ، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط (العراق)، 2016، ص 27–28.

المبحث الثاني
انقضاء عقد الامتياز التجاري

تقسيم وتمهيد

إن عقد الامتياز التجاري كغيره من العقود، توجد له أسباب انقضاء، إما لأنه محدد المدة مثلا، وإما بالفسخ أو الإبطال، وهذا الانتهاء تترتب عليه حقوق وواجبات على أطراف العقد؛ لأنه يعتبر من عقود المعاوضة، والتي لابد أن ترتب بعض الآثار[1]، وبانقضاء عقد الامتياز التجاري ينقضي معه العقد، إلا أنه تترتب عليه بعض الآثار لدى طرفي العقد، وهذا ما سيتم التطرق إليه في هذا المبحث.

إن ما تقتضيه طبيعة العقد عند انتهائه أنه قد تظهر أحيانًا عدة تحديات بعد انتهائه، ومثلا من هذه الإشكاليات، البضاعة المخزنة لدى الممنوح له فيما إذا كانت منتجات أو مواد، حيث يجب هنا تحديد سعر هذه المواد، فإذا كان العقد قد نص على أرباح البضائع؛ فلا تشكل عقبة أو مشكلة، ولكن يجب تحديد السعر الذي سيتم الإرجاع به؛ لكي لا يكون هناك إضرار بأحد طرفي العقد[2]، أما إذا لم ينص العقد على الإرجاع؛ فإن تصريف البضائع وبيعها يتم عن طريق الممنوح له؛ لأن البضائع قد سلمت له، وهنا يجب التنبه إلى أن العقد يعطي هذا الحق له؛ لأن الفترة اللاحقة ستكون خارج المهلة التعاقدية، بحيث يعطي فرصة لتصريف المخزون الذي لديه[3]، حيث تناولت النصوص (167-173) من قانون المعاملات المدنية العمانية طرق انتهاء وانحلال العقد المبرم[4]، عليه، ومن خلال هذا المبحث، سوف يتم دراسة ذلك خلال المطلبين التاليين:

المطلب الأول: أسباب انقضاء عقد الامتياز التجاري.

المطلب الثاني: الآثار المترتبة على انقضاء عقد الامتياز التجاري.

---

(1) د. بوحالة الطيب، مرجع سابق، ص296.

(2) أ.هبة حازم خضري كوبري، الإطار القانوني لفسخ العقود الملزمة للجانبين، رسالة ماجستير (كلية الحقوق جامعة الشرق الأوسط) الاردن،2021، ص 59.

(3) شمسة بنت سيف بن عدي البطاشية، مرجع سابق، ص133.

(4) قانون المعاملات المدنية العماني، مرجع سابق، (الفصل الأول/الفرع الخامس).

المطلب الأول

أسباب انقضاء عقد الامتياز التجاري

ينتهي عادةً عقد الامتياز التجاري بعدة أسباب، منها: انقضاء المدة المحددة للتعاقد أو الفسخ أو إخلال أحد أطراف العقد بالتزاماته التعاقدية أو إلغائه أو إبطاله، وقد ينتهي العقد نتيجة استحالة التنفيذ؛ لوجود قوة قاهرة، تجعل تنفيذ الالتزام العقدي مستحيلًا، أو لوجود شرط في العقد إذا تحقق، وينتهي أيضًا لإفلاس أحد اطراف العقد[1].

وبمعنى آخر، فإن عقد الامتياز التجاري ينتهي بالأسباب التي تنتهي بها سائر العقود عمومًا، وهذا الانتهاء يترتب عليه نتائج لكلا الطرفين أو ينشأ عنه نزاع ما[2]، وبهذا سأتعرض إلى حالات انتهاء عقد الامتياز التجاري لبيان الآثار المترتبة على الانتهاء، وسوف أتطرق في هذا المبحث إلى دراسة بعض هذه الحالات على النحو الآتي:

الفرع الأول: الأسباب العامة لانقضاء عقد الامتياز التجاري.

الفرع الثاني: الأسباب الخاصة لانقضاء عقد الامتياز التجاري.

---

(1) د. عبد الهادي الغامدي، مرجع سابق، ص 942.

(2) د. عبد الهادي الغامدي، مرجع سابق، ص -943-942.

الفرع الأول

الأسباب العامة لانقضاء عقد الامتياز التجاري

إن عقد الامتياز التجاري بطبيعته يعد من العقود التي تكون غالبًا محددة المدة؛ وذلك لأن تنفيذ العقد قد يطول أمده أو يقصر بحسب اتفاق طرفي العقد، حيث قد يكون الاتفاق محدد المدة، وينتهي العقد بحلول الأجل أو بانتهاء العمل الذي أبرم لأجله العقد أو يكون العقد غير محدد المدة[1]، ويحق لأي من طرفيه إنهاءه في أي وقت، وقد يتم أيضًا الاتفاق بشرط الإخطار المسبق، والرغبة بالإنهاء خلال مدة معينة، والذي يجب على الأطراف الالتزام به في كل الأحوال.

أولًا: انتهاء عقد الامتياز التجاري محدد المدة

قد يتفق أطراف عقد الامتياز التجاري على أجل محدد للعقد، ومع ذلك فقد ينص العقد على أحقية طرفي العقد أو أحدهما على إنهائه قبل انتهاء مدته المحددة[2]، وهنا يكون العقد أقرب ما يكون عقد محدد المدة، ويمكن تقسيمه إلى عقد محدد المدة، وعقد غير محدد المدة[3].

1- العقد محدد المدة

يكفي لاعتبار العقد غير محدد المدة أن ينص فيه على حق أحد الطرفين أو كليهما في إنهائه قبل أوانه، ويمكن أن يتفق أطراف العقد على الاستمرار في تنفيذه بعد انتهاء مدته، وبنفس الشروط السابقة، حتى ولو لم يتضمن العقد شرط التجديد الضمني، فهنا نكون أمام عقد محدد المدة، قد أصبح غير محدد المدة؛ لأن الأجل اللاحق غير معلوم[4]، ولعل ما يبرر ذلك أن اتفاق طرفي العقد كان

---

(1) د. بوحالة الطيب، مرجع سابق، ص297.

(2) عبد الله محمد أمين، مرجع سابق،ص69.

(3) كما نصت المدونة على أنه "قد تكون مدة العقد قصيرة أو متوسطة أو طويلة. ومن الشائع في حالة العقود الإلكترونية المنمَّطة والمسلَّعة المتعددة المشتركين أن يُنَص على مدة أولية محددة (قصيرة أو متوسطة)، مع تجديدات تلقائية ما لم يُنْهِ العقد أيٌّ من الطرفين، وقد يوافق مقدِّم الخدمة على إبلاغ الزبون مسبقًا بقرب انقضاء مدة العقد وثمة اعتبارات مختلفة، منها مخاطر الارتهان وإضاعة صفقات أفضل، يمكن أن يكون لها تأثير على القرار المتعلق بالتجديد". مدونة منشورة في موقع لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي–الجزء الثاني (صياغة العقد)، مرجع سابق، تاريخ الاطلاع: 1 يناير 2025م.

(4) مدونة منشورة في موقع لجنة الامم المتحدة للقانون التجاري الدولي–الجزء الثاني(صياغة العقد)،مرجع سابق، تاريخ الاطلاع 1 يناير 2025م.

الاستمرار به يدل على رضائهما عن العلاقة التعاقدية، ورغبتهما في الاستمرار بالعقد لمدة غير محددة[1].

إن العقد المحدد المدة قد يتضمن شرطًا للتجديد الضمني، وبمقتضى ذلك يجدد العقد لذات المدة أو إلى مدة أخرى، حسب ما يتم الاتفاق عليه بين الأطراف، وإن أثر ورود مثل هذا الشرط في العقد يترتب عليه:

أ. اتفاق الأطراف على عدد مرات التجديد، فهنا يكون هذا العقد محدد المدة، ولا يجوز لأحد الأطراف إنهاؤه بالإرادة المنفردة، خلال فترة سريان كل مدة من المدد المحددة، وإن إنهاء العقد في نهاية إحدى المدد يعتبر رفضًا للتجديد[2].

ب. عدم اتفاق الأطراف على عدد مرات التجديد فإن العقد يعتبر عقدًا محدد المدة، وذلك كما عرفه البروفيسور بولين: العقد الذي ينتهي بتحقيق واقعة مؤكدة في المستقبل لا يتوقف حدوثها على محض مشيئة أي من المتعاقدين، إذا نحن أمام حالتين، يكون عليها عقد الامتياز التجاري، إما أن يكون عقدًا محدد المدة أو غير محدد المدة[3].

يترتب على تحديد مدة العقد انتهاء العلاقة التعاقدية بحلول أجله، وتحلل كل من طرفيه من التزاماته، ولتبقى الالتزامات المستمدة بعد انقضاء العلاقة التعاقدية كالتزام السرية، وعدم إفشاء الأسرار أو المعرفة الفنية[4]، ويترتب على تحديد مدة العقد دون شرط للتجديد الضمني عدم وجوب الإخطار المسبق بالانتهاء من جانب أطراف العقد، وفي حالة وجود الشرط فإن عدم الإخطار يرتب حق على كل من الطرفين في التجديد دون معارضة الطرف الآخر، ويتجدد العقد إلى فترة أخرى مماثلة للفترة التي نص عليها العقد، وبذات الشروط، كما يحقق الامتياز التجاري في حال عدم وجود شرط التجديد الضمني أن ينتهي العقد دون وجوب الإخطار المسبق[5].

---

(1) د. بوحالة الطيب، مرجع سابق، ص297-298.

(2) عبدالله محمد أمين، مرجع سابق، ص67.

(3) عبدالله محمد أمين، مرجع سابق، ص67.

(4) دعاء بكر طارق البشتاوي، مرجع سابق، ص112.

تجدر الإشارة هنا إلى عدم تطرق المشرع العماني في القانون التجاري إلى طرق انتهاء العقود التجارية بشكل عام، إلا أنه نص على بعض طرق انتهاء العقود في قانون المعاملات المدنية، أما فيما يتعلق بالمشرع المصري فإنه نص في المادة (56) من القانون التجاري على الحالة التي يمكن من خلالها إمكانية فسخ العقد [1]، أما القانون المدني المصري فقد تطرق إلى ذلك في المواد (157-158-159)[2]

2-انتهاء العقد غير محدد المدة

إن العقد غير محدد المدة يخضع في انقضائه للأحكام العامة في انقضاء العقد، ويكون من حيث المبدأ قابلًا للإنهاء بواسطة أي من الطرفين، ولكن يلتزم كل منهما بشرط الإخطار المسبق بالإنهاء، وعادة ما تكون هذه المدة محددة، إما من خلال النصوص التعاقدية أو العرف التجاري الساري، ويكون الأطراف ملزمين بها[3]، ونصت المادة (86) من قانون التجارة المصري على جواز طلب إنهاء العقد بعد انقضاء خمس سنوات من تاريخ إبرامه[4]، والغاية منها إعطاء أطراف العقد الفرصة لأخذ الاحتياطات اللازمة لمواجهة الظروف التي تنشأ عن الإنهاء، ويكون عادة هذا الإخطار بشكل معين أو خطاب ما، وبفترة معلومة ومحددة أيضًا، ويكون للأطراف الحق في تحديد هذه المدة، إن إنهاء العقد دون احترام مدة الإخطار يرتب للطرف المتضرر الحق في المطالبة بالتعويض عند الضرر الذي لحق به، نتيجة هذا الإنهاء، ويكون عنصر الضرر خاضعًا للإثبات، بما يتوافق مع الأحكام العامة للمسؤولية[5]، كما نصت عليه المادة رقم (173) من قانون المعاملات المدنية

---

(1)(إذا احتفظ أحد المتعاقدين بحق فسخ العقد خلال مدة معينة فقيامه خلال سريانها بتنفيذ ما يفرضه عليه العقد من التزامات أو قبوله قيام المتعاقد الآخر بتنفيذ التزاماته يسقط عنه حق الفسخ)، مرجع سابق، قانون التجارة المصري، المواد (157-158-159).

(2) القانون المدني المصري رقم (133) لعام 1948م،العدد رقم (108)، الصادر بتاريخ 16 يوليو 1948م.

(3) دعاء بكر طارق البشتاوي، مرجع سابق، ص111.

(4) قانون التجارة المصري، مرجع سابق، المادة (86)، حيث نصت المادة على أنه (يجوز لكل من طرفي عقد نقل التكنولوجيا بعد انقضاء خمس سنوات من تاريخ العقد أن يطلب إنهاءه أو إعادة النظر في – –شروطه بتعديلها بما يلائم والظروف الاقتصادية العامة القائمة ويجوز تكرار تقديم هذا الطلب كلما انقضت خمس سنوات ما لم يتفق على مدة أخرى).

(5) دعاء طارق بكر البشتاوي، مرجع سابق، ص 112.

العماني[1]، ويكون تقدير ذلك الضرر بما تراه المحكمة المختصة، بحيث قد يكون هذا الضرر بحجم بضاعة معينة وإتلافها أو خسارة أرباح معينة أو بفقد بدل العوائد الدورية، وهنا يحق للطرف المتضرر المطالبة بالتعويض فقط، ويكون العقد منتهيًا حتى ولو كان الضرر ينتهي إذا استمر بالعقد ولو لفترة معينة أخرى[2].

ثانيا: انتهاء العقد بانتهاء المدة المحددة في القانون

ينقضي عقد الامتياز التجاري بانتهاء المدة المحددة في القانون، ويتمثل ذلك عندما ينصب عقد الامتياز التجاري على استغلال عناصر الملكية الفكرية، مثل: براءة الاختراع، الرسوم والنماذج الصناعية، الشعار، الاسم التجاري، العلامة التجارية، وبعض هذه العناصر (براءة الاختراع) تكون محمية لمدة محددة، حسب القانون الذي يحكمها، حيث حددت المادة (12) من قانون حماية الملكية الصناعية العماني بانقضاء 20 سنة، وبعد ذلك تفقد الحماية القانونية المقررة لها، وتصبح متاحة للجميع[3]، أي أنه بإمكان أي شخص استعمالها واستغلالها دون أن يكون لمالكها حق الاعتراض، وعليه فلا يتصور أن تزيد مدة عقد الامتياز على مدة حماية هذه العناصر، إذ لا عبرة من دفع مبالغ مالية لاستغلال شيء غير محمي، وهذا ما سار عليه المشرع المصري أيضا، حيث نصت المادة (9) من قانون حماية حقوق الملكية الفكرية[4]، وفي الوقت نفسه متاح مجانًا للعامة.

ويتلاحظ لدى الباحث بأن انتهاء العقد، سواء كان في العقد محدد المدة أو بانتهاء المدة المحددة في القانون؛ لابد أن يرتب العقد على الأطراف بعض الالتزامات والآثار، والتي لا يمكن التحلل منها بإرادة منفردة، خصوصا إذا ما تم تحديد مدة العقد، بحيث يستوجب انتهاء العلاقة التعاقدية بحلول أجله، وتحلل كل من طرفيه من التزاماته، وتبقى الالتزامات المستمدة بعد انقضاء العلاقة التعاقدية كالتزام السرية، وعدم إفشاء الأسرار أو المعرفة الفنية.

---

(1) قانون المعاملات المدنية، مرجع سابق، المادة (173).

(2) شيماء طارق بكر البشتاوي، مرجع سابق، ص 112-113.

(3)"تنتهي مدة البراءة بعد (٢٠) عشرين سنة من تاريخ إيداع طلب الحصول على البراءة، مع مراعاة حكم البند (٢) من هذه المادة"، قانون حماية الملكية الصناعية، مرجع سابق، المادة(12).

(4) قانون حقوق الملكية الفكرية المصري، رقم 82 لسنة 2002، الصادر بتاريخ 3 يونيو لعام 2002م.

الفرع الثاني

الاسباب الخاصة لانقضاء عقد الامتياز التجاري

إن الشخصية الاعتبارية هي شخص مصطنع، منحه القانون ثوب الشخصية القانونية؛ ليمكنه من تحقيق الغرض الذي قام من أجله، ويترتب على ذلك أن نشأة أو تأسيس الشخص المعنوي ومصيره وأهليته ونهايته تخضع لإرادة القانون، كما أن العقد يمكن أن ينتهي بطريقة مغايرة، وهي فسخ العقد، وسوف أتطرق هنا إلى انتهاء العقد بفقدان الشخصية القانونية لأحد طرفي العقد، ثم انتهاء العقد بالفسخ.

أولا: انتهاء عقد الامتياز بفقدان الشخصية القانونية

تثبت الشخصية القانونية للشخص الاعتباري في حدود موطن المشرع كأصل عام، وقد تتعداه أحيانًا، وتنقضي حياة الشخص الاعتباري في بعض الأحوال منها، عند صدور قانون يقضي بانقضاء أو اندماج الكيان التجاري في كيان تجاري آخر[1]، وتصدر قوانين الإلغاء والاندماج من السلطة المختصة بالإنشاء أو التأسيس، بالنسبة للمؤسسات العامة، وما في حكمها، تنقضي شخصيتها القانونية باندماجها في مؤسسة عامة أخرى أو بإلغائها بقانون تصدره السلطة المختصة التي أنشأتها، أو بحلول أجل انقضائها السابق تحديده في قانون إنشائها، تحقيق الغرض من إنشائها، اتفاق الشركاء على حلها أو إشهار إفلاسها، صدور حكم قضائي بحل الشخص الاعتباري، صدور قانون بإلغائها من السلطة التي أصدرت قانون إنشائها[2].

ثانيًا: انتهاء عقد الامتياز التجاري بالفسخ

إنه من الحالات التي ينتهي بها عقد الامتياز التجاري الفسخ بين أطرافه، وهنا يجب أن أوضح مفهوم الفسخ في عقد الامتياز التجاري، واختلافه عن إلغاء العقد أو إبطاله، والفسخ يكون بأن العقد

---

(1) مقال بعنوان(الشخصية القانونية) منشور على الموقع/ https://docs.google.com/document/d/، تاريخ الاطلاع/26 ديسمبر 2024م.

(2) مقال بعنوان(الشخصية القانونية) منشور على الموقع/ https://docs.google.com/document/d/مرجع سابق.

قد أبرم بشكل صحيح، لكن نتيجة إخلال أحد طرفي العقد يحول دون تنفيذه بالشكل المطلوب، فيوجب هذا الإخلال له الحق بطلب الفسخ[1].

أما إلغاء العقد فيكون بسبب شرط إلغاء مدرج فيه أو بطريقة ضمنية عند المتعاقدين، كالبند الضمني للإلغاء أو سقوط إحدى موجبات العقد، والفرق بين الفسخ وإلغاء العقد وإبطاله واضح من حيث إنه في حالتي الفسخ والإلغاء يكون العقد قد أبرم بالشكل الصحيح[2]، أما الإبطال فيتم إذا تضمن عيبًا يجعله قابلًا للإبطال إما بصورة مطلقة أو نسبية، ولقد حددت المادة (125) من قانون المعاملات المدنية العماني العقد الباطل[3].

إذا كان العقد صحيحًا لازمًا فلا يجوز لأحد المتعاقدين الرجوع فيه، ولا تعديله، ولا فسخه، إلا بالتراضي أو التقاضي أو بمقتضى نص القانون، وإن من الحالات التي يمكن بها فسخ العقد الإرادة المشتركة (الانتهاء الرضائي) أو حكم القضاء أو نص القانون[4].

أما عن أسباب الفسخ فهي إما أن تكون من العقد، وهنا يأتي الفسخ بالرجوع إلى القانون أو الحكم القضائي أو عن إساءة الاستعمال من قبل المتعاقدين، وهنا يمكن أن يكون الفسخ بالتواصي، وفيما يلي بعض الحالات التي يمكن فسخ العقد بها[5].

---

(1) هبة حازم خضر كوبري، الاطار القانوني لفسخ العقود الملزمة للجانبين، رسالة ماجستير، كلية الحقوق جامعة الشرق الأوسط، 2021/

(2) د. نبيل ابراهيم سعد، مرجع سابق،231-232.

(3) المادة (١٢٥)، قانون المعاملات المدنية العماني، مرجع سابق.

أ- العقد الباطل هو العقد غير المشروع لا بأصله ولا بوصفه بأن اختل ركنه أو محله أو الشكل الذي فرضه القانون لانعقاده.

ب – لا تسمع دعوى البطلان بعد مضي خمس عشرة سنة من تاريخ إبرام العقد.

ج- لا يترتب على العقد الباطل أي أثر ولا ترد عليه الإجازة ولكل ذي مصلحة أن يتمسك بالبطلان، وللمحكمة أن تقضي به من تلقاء نفسها.

(4) الفتوى رقم (٢١٢٧٤٣٤٣٨)، الصادرة بتاريخ 17 مايو 2021م، وزارة العدل والشؤون القانونية(سلطنة عمان).

(5) عبد الله محمد أمين القضاة، مرجع سابق، ص62.

1- إفشاء الأسرار من قبل الممنوح له

إن مفهوم الامتياز التجاري يعتمد على الحصرية والملكية الفكرية، والأسرار المرتبطة بالمعرفة، وغيرها من طرق الاستثمار، ويكون الممنوح له ملزمًا بعدم إفشائها، فإذا ما قام بإفشاء هذه الأسرار فقد تؤثر على نشاط المانح؛ مما قد يمنح هذا الأخير الحق أو المطالبة بفسخ العقد أو المطالبة بالعطل والضرر[1].

2- عدم التقيد بالأرقام الإنتاجية

يتم عادةً الاتفاق على وضع حد أدنى للنشاط، ويكون الممنوح له ملزمًا بإنجازه، ولا يقبل عدم التقيد به إلا لأسباب خارجة عن إرادته[2].

3- الإخلال بالالتزامات التعاقدية

إن إخلال أحد أطراف العقد بالتزاماته التعاقدية يمنح الطرف الآخر المجال للمطالبة بفسخ العقد، ومثال ذلك عدم قيام الممنوح له بالإعلان اللازم لشبكة الامتياز المانحة[3].

4- عدم ملاءمة الممنوح له

بحيث إذا ما مرّ الممنوح له بضائقة مالية قد تؤدي إلى الإفلاس، فيحق للمانح مطالبته بفسخ العقد؛ كون الثقة التي منحه إياها قد فقدت[4].

5- عدم الالتزام بالنوعية

إذا لم ينفذ الممنوح له التزاماته من نوعية المواد أو السلع أو الأدوات التي يفرضها المانح أو عدم تقديم الخدمات حسب الاتفاق؛ فإنه يعتبر إخلالًا موجبًا لفسخ العقد[5].

6- انتهاك حقوق الملكية الفكرية

---

(1) عبد الله محمد أمين القضاة، مرجع سابق،ص63.

(2) عبد الله محمد أمين القضاة، مرجع سابق،ص63.

(3) مقال منشور بعنوان (ماكانية فسخ العقد بسبب الاخلال بالالتزامات التعاقدية بالإمارات) للكاتب محامي عبد الله بتاريخ 6 نوفمبر 2023م،الموقع https://mohamie-uae.ae/blog

(4)عبد الله محمد أمين القضاة، مرجع سابق، ص64.

(5) هبة حازم خضر كوبري، مرجع سابق، ص25.

إن انتهاك حقوق الملكية الفكرية التي يمتلكها المانح من قبل الممنوح له موجبه للفسخ[1].

7- تقديم أرقام حسابية مغشوشة أو ارتكاب جرم جزائي

حيث إن تقديم الممنوح له موازنة مغشوشة أو أرقام لا تتفق مع واقع العمل؛ يعطي المانح الحق بالمطالبة بفسخ العقد أو ارتكاب جرم جزائي كالتهرب من دفع الضرائب؛ مما يمنح الحق بالفسخ ودون إنذار مسبق[2].

8- فسخ العقد لتغير شخص أحد العاقدين

إن عقد الامتياز التجاري يعتبر من العقود المختلطة، حيث إنه لا يعتمد على المال فقط، وإنما ينظر إلى شخصية المتعاقدين فيه، ويكون الاعتبار الشخصي ضروريًا، وفي حال حصل تغير على شخصية أحد العاقدين أو إذا حصل تنازل دون موافقته، يكون المجال لفسخ العقد فسخًا نهائيًا أو فسخه وإبرام عقود جديدة، كما أيضًا في حالة الخلف الخاص، فإننا نكون أمام تغير في شخصية العاقد، وهذا يتطلب أيضًا عقودًا جديدة فيما يتطلب من الطرف الجديد العلم بحدود عقد الامتياز المبرم سابقًا[3].

9- البنود التعسفية

لم يحدد القانون العماني نصوصًا معينة للبنود التعسفية في العقد، ولكن يمكن أن نضع فكرة عامة عن البند التعسفي الموجب للفسخ، من خلال الأحكام العامة للعقود[4].

(1) قانون حماية حقوق الملكية الصناعية العماني، مرجع سابق.

(2) عبد الله محمد أمين القضاة، مرجع سابق، ص64.

(3) محمود أحمد الكندري، مرجع سابق، ص33.

(4) عبد الله محمد أمين القضاة، مرجع سابق، ص65.

المطلب الثاني

الآثار المترتبة على انقضاء عقد الامتياز التجاري

إن انتهاء عقد الامتياز التجاري قد ينتج عنه عدة آثار، وذلك ما بعد انتهائه؛ نظرا لكونه من العقود التبادلية بين طرفيه (المانح والممنوح له)، حيث يستمر العقد بإحداث بعض التأثيرات، ومن الأمثلة على ذلك حماية المعرفة الفنية، والعلامة التجارية المنقولة للممنوح له، والأسرار التجارية، وكذلك البضاعة المخزنة لدى الممنوح له، فيما إذا كانت منتجات أو مواد فهنا على الأطراف تحديد سعر هذه المواد، فإذا كان العقد قد نص على أرباح البضائع، فلا تشكل عقبة أو مشكلة، ولكن يجب تحديد السعر الذي سيتم الإرجاع به؛ لكي لا يكون هناك إضرار بأحد طرفي العقد[1]، وسوف أتناول من خلال هذا المطلب المواضيع الآتية:

الفرع الأول: آثار انتهاء العقد المترتبة على المانح.

الفرع الثاني: آثار انتهاء العقد المترتبة على الممنوح له.

(1) هبة حازم خضر كوبري، مرجع، سابق، ص59.

الفرع الأول

آثار انتهاء العقد المترتبة على المانح

تتنوع آثار انقضاء عقد الامتياز ما بين المانح والممنوح له، عليه سوف يتم التطرق إلى الآثار التي تترتب على المانح، وذلك على النحو التالي:

أولا: حق المانح في استحقاق التعويض

يرتبط حق المانح في استحقاق التعويض في بعض الأحيان، نتيجة تسبب الطرف الآخر في ارتكاب خطأ أو تقصير أثناء تنفيذ العقد، حيث قد يتسبب الممنوح له في تضرر مصلحة المانح، سواء كان ذلك ماديا أو معنويا، ويراعى في تقدير التعويض مقدار ما لحق المانح من ضرر، وما امتنع للمانح من فائدة إثر فعل الممنوح له، ويمكن تأسيس هذا الحق على نظرية الإثراء بلا سبب، فالمانح سوف يثري على حساب الممنوح له بغير سبب، ودون خطأ، فقد يمنح حق امتياز لشخص آخر بشروط، ومقابل أفضل، لهذا تنص بعض القوانين على ذلك، مثل القوانين المدنية[1] والتجارية[2].

وبموجب قوة ومركز المانح التعاقدي، والذي بمقتضاه قد ينفرد به في بعض الأحيان، والذي يتيح له العقد جواز إنهاء العقد أو رفض تجديده من طرف واحد، وذلك في بعض الأحوال، منها: استعمال الامتياز التجاري استعمالًا غير مشروع من قبل الممنوح له، بقصد الإضرار بالغير، دون نفع يحقق أو يرجى تحققه من الاستعمال، أو بالاستهانة المتعمدة بما يصيب الغير من ضرر من جراء استعمال الحق[3]، وضابط الموازنة بين المصلحة المبتغاة، وبين الضرر الواقع، هو الموازنة المجردة بين النفع والضرر، بغض النظر عن الظروف الشخصية للمنتفع أو المضرور، فالإساءة للسمعة التجارية للمانح، أو للعلامة التجارية مبرر معقول لإنهاء العقد، ومن ذلك وجد القضاء أن الاحتيال على المستهلكين من قبل الممنوح له الامتياز، والإضرار بالعلاقة التعاقدية مع المانح تعد سببا مشروعا لإنهاء الامتياز، واستحقاق التعويض، كذلك وضع علامة المانح التجارية على منتجات

---

(1) وذلك كما نصت عليه المادة (163) من القانون المدني المصري والمادة رقم (264) من قانون المعاملات المدنية العماني.

(2) عبد الهادي محمد الغامدي، مرجع سابق، ص 303.

(3) عبد الهادي محمد الغامدي، مرجع سابق، ص 304.

أخرى غير مسموح بها، ضمن عقد الامتياز التجاري، أو حتى التخلي عن الامتياز من قبل الممنوح له يشكل سببًا، ومثال ذلك قضية (AAMCO Indus. v. DeWolf; Great Licks v. Baskin–Robbins) في الولايات المتحدة الأمريكية والتي كانت تدور أحداثها حول الاضرار بالعلاقة التعقدية للمانح[1].

ثانيا: تصريف مخزون البضائع

من الإشكاليات التي يمكن أن تنشأ بانقضاء عقد الامتياز التجاري مصير البضائع أو المخزون منها، والذي يكون في حيازة الممنوح له، فعند انقضاء عقد الامتياز التجاري قد تبرز مشكلة مال البضائع، وهذه الإشكالية تظهر فقط إذا كان محل عقد الامتياز منتجات أو بضائع، حيث إنه قد لا يتم النص في العقد على جواز الاحتفاظ بهذه البضاعة، حيث إنها قد تحمل العلامة التجارية للمانح، ومن حق المانح استردادها؛ لأن العقد الذي رخص للممنوح له بموجبه بيع تلك البضائع قد حدد أن يكون ذلك خلال فترة العقد، حيث إن العقد شريعة المتعاقدين، فإن ما يتفق عليه أطراف عقد الامتياز بشأن البضائع وملكيتها يكون نافذا، وملزمًا لهما، ولكن في حالة عدم وجود اتفاق سابق، فإن الوصول للتكييف القانوني للحق في البضائع بعد انقضاء العقد يختلف باختلاف الطبيعة القانونية لعلاقتي طرفي العقد، وباختلاف نوع الامتياز أو الشكل المتفق عليه بين المانح والممنوح له امتياز التوزيع، وامتياز صيغة العمل، وامتياز التصنيع[2]، وغيرها.

---

(1) عبد الهادي محمد الغامدي، مرجع سابق، ص 303.

(2) ففي حالة امتياز صيغة العمل يكون الاعتماد على السمعة والشهرة التجارية للمانح من خلال علامته التجارية ذات الشهرة لدى الجمهور، حيث لا يقوم المانح بتصنيع أي منتج، وإنما يوفر المعدات والمواد الخام ومواد التعبئة والتغليف والدعاية، وما يلزم من وسائل الإنتاج وتوزيع السلع والخدمات. ففي هذه الحالة لا يوجد سلع مصنعة من أي من طرفي العقد، وإن وجدت فإنها تكون تكميلية وليست رئيسية. وفي هذه الحالة يمكن القول أن ملكيتها، إذا لم يوجد أتفاق بين الطرفين، تكون للممنوح له إلا أن انقضاء العقد وملكية الممنوح له للبضائع، إن وجدت، لا يعني عدم تعلق أي حق بها للمانح، فهي تحمل علامته التجارية وبناءً عليه يكون له حق في عوائد بيع تلك البضائع إن كان بيعها مقرونا بعلامته التجارية، أما النوع الثاني من الامتياز فهو امتياز التوزيع حيث يهدف المانح إلى إقامة مراكز توزيع من خلال الممنوح له، فيقوم المانح بصناعة المنتج، ويتولى الممنوح له الامتياز توزيع وبيع السلع بإتباع وسائل التسويق الفنية المتبعة من قبل المائح. وفي هذا النوع من الامتياز يكون ضابط تحدد ملكية البضائع، بصرف النظر عن حيازتها،هو طبيعة العقد بين المانح والممنوح له. فتكييفه على أنه عقد==

وبناءً عليه، في ظل غياب تقنين العلاقة التعاقدية الناشئة عن عقد الامتياز التجاري، فإن أطراف تلك العلاقة مناط بهم تضمين عقد الامتياز التجاري الأطر القانونية الكفيلة بمراعاة الحفاظ على الحقوق، وضمان الوفاء بالالتزامات المترتبة ليس فقط على الفترة التالية لنشؤ علاقة الامتياز التعاقدية، بل وتلك الآثار الناشئة بعد انقضائها.

ثالثا: حلول المبالغ المؤجلة

عند انتهاء عقد الامتياز التجاري، وانتهاء النشاط التجاري، تصبح جميع الديون حالة الأداء ومستحقة لطرفي عقد الامتياز التجاري، وبمعنى آخر، تكون أمام مقاصة اتفاقية فيها، لكل طرف ماله، ويدفع ما عليه، وبذات الوقت، يتم تسليم المواد والأموال والمحاسبة على جميع الحقوق والموجبات[1]، وبذلك تتقطع كل الآجال التي اتفق عليها مسبقًا، ويمكن الاتفاق على دفع بدل يتناسب على قيمة المواد.

رابعا: إيقاف جميع الخطوط الخاصة بالفاكس والإنترنت والهاتف

يتوجب إيقاف جميع الخطوط الخاصة بالهاتف والفاكس والإنترنت؛ باعتبارها من الوسائل التي تستخدم للتواصل، وتسهيل الإجراءات والمعاملات الاقتصادية والتجارية والفنية، وفي حالة الرغبة في الدخول في استغلال نشاط آخر لا يتعلق، ولا يدخل ضمن نطاق المنافسة غير المشروعة[2].

== بيع يعطي الممنوح له مالكية البضائع والحق في التصرف فيها. ولكن إذا كان التكييف على أنه وكالة عقود أو وكالة بالعمولة فالحق في البضائع يكون للمانح. أما النوع الثالث و الأخير فهو امتياز التصنيع حيث يعتمد بالدرجة الأولى على نقل المعرفة الفنية (know how) لتصنيع المنتجات أو تجميعها من المانح إلى الممنوح له فاللممنوح له الامتياز الحق في تصنيع السلع وبيعها تحت العلامة التجارية للمانح مستخدما المواد الأولية التي يزوده بها المانح بالإضافة للمواصفات والتقنيات الإنتاجية. في هذه الحالة تكون ملكية البضائع بدون شك للممنوح له، وعليه تصريفها مقرونة بالعلامة التجارية للمانح خلال فترة زمنية سبق تحديدها في عقد الامتياز، أو تحدد اتفاقا بين الطرفين عند انقضاء العقد، عبد الهادي محمد الغامدي، مرجع سابق، ص 309-310-311.

(1) بوحالة الطيب، مرجع سابق، ص 339.

(2) شمسة البطاشة، مرجع سابق، ص133.

الفرع الثاني

آثار انتهاء العقد على الممنوح له

إن من جملة ما يتوجب على الممنوح له المحافظة عليه هو المحافظة على السرية، وعدم استغلال عناصر العقد، والتوقف عن استعمال كافة ما وفره له العقد من عناصر، وسوف يتم تناول ذلك على النحو التالي:

أولا: التزام الممنوح له بعدم إنشاء نشاط مشابه

قد يشترط بعقد الامتياز التجاري بندًا يمنع الممنوح له من إنشاء نشاط مشابه لنشاط المانح الذي يمارسه، أي أنّ إرادة الأطراف اتجهت إلى المنع، وقد يشمل المنع إقامة النشاط في منطقة معينة، ولمدة زمنية أيضًا، ولكن الإطلاق في المنع لا يجوز؛ لأن ذلك يتنافى مع طبيعة العمل التجاري الحر، أي: بمعنى أن العقد حين يشمل مكانًا معينًا، لا يجوز فيه إنشاء نشاط تجاري مماثل أو مشابه له[1].

وفي ذلك إمكانية للعودة إلى القوانين الواجبة التطبيق، سواء الداخلية أو الدولية أو الإقليمية، حيث يعود الطرفان إلى التشريعات الداخلية في الدولة المعرفة حدود هذه المنافسة؛ لأنها تدخل في إطار المنافسة غير المشروعة، فإذا كان المبدأ يميل إلى عدم منعها فلا يجوز إطلاقها لتصبح مصدرًا لإيقاع الضرر، وتتقيد بالزمان والمكان، وكذلك نوع النشاط التجاري، وإذا كان المنع على النشاط التجاري نفسه أو أي نشاط مشابه له، ولكن بطرق وأساليب أخرى[2]، وهناك فرق بين النشاط التجاري والنشاط التجاري المشابه، فمثلًا إذا كان المنع يطال نشاطًا مشبهًا كفتح مثلا مركز خدمي أو مطعم بنفس النشاط، فلا يمكن أن يطال فتح مطعم بالاسم نفسه، ولكن يقدم مأكولات مختلفة، ويزاول نشاطًا يختلف عن النشاط الأول، فالأساليب المستعملة لهذا النشاط إذا كانت هي ذاتها التي تستعمل، فعندها يمكن الملاحقة على أساس الملكية الفكرية، والمنافسة غير المشروعة[3]. ولكن إذا كانت مختلفة

(1) د. محمد سادات مرزوق، مرجع سابق، ص695.

(2) د. مغبغب نعيم، مرجع سابق، ص237.

(3) د. محمد سادات مرزوق، مرجع سابق، ص695.

فيجب التوقف عند درجة ائتلافها، ولهذا ينص في عقود الامتياز التجاري على بعض الشروط المقيدة كشرط عدم المنافسة لمدة من الوقت بعد انتهاء العقد، بحيث يكفل ذلك الشرط حماية صاحب الامتياز من منافسة الممنوح له، المنتهي عقده، خاصة بعد الثقة التي أوكلها صاحب الامتياز في المرخص له[1]. وقد قضت المحاكم الأمريكية في قضية (Quizno's-**v**-Kampendahl) أن شرط عدم المنافسة والمعرفة الفنية والأسرار التجارية لمالكي المطاعم لا تقصر على مجرد طريقة صناعة المأكولات (فطائر-بيتزا -حلوى-سندوتشات)، بل تمتد تلك المعرفة إلى كيفية تقديم الطعام، وقوائم الطعام، وأشكال المنتج[2].

ثانيًا: عدم استغلال عناصر العقد

يتوجب على الممنوح له التوقف عن استعمال كافة ما وفره له العقد من عناصر معنوية، وهي العلامات المميزة والمعرفة الفنية والمساعدة، كذلك عليه تسليم كافة الوثائق المادية المرتبطة بهذه العناصر، ويعتبر من قبيل العلامات المميزة: الشعار، والرموز، واللافتات الإعلانية[3].

---

(1) د. مغبغب نعيم، مرجع سابق، ص237.

(2) "وتتمثل وقائع تلك القضية في أنه بعد أن قامت شركة Quizno's بإنهاء عقد الامتياز التجاري المبرم بينها وبين شركة Kampendahl والذي كان موضوعه قيام الأخيرة بتشغيل أحد المطاعم على نظام الامتياز الخاص بشركة Quizno's قامت شركة Kampendahl بفتح مطعم في ذات المكان الذي كان يوجد فيه مطعم Quizno's والذي يحمل اسم Bob'sDeli، حيث لجأت شركة Quizno's للقضاء لاستصدار حكم يقضى بتطبيق شرط عدم المنافسة المنصوص عليه في عقد الامتياز المنتهى والملزم للشركة، ومنع المرخص له السابق من استخدام نفس قوائم الطعام Kampendahl في محله الجديد Quizno's والوصفات والعلامات المميزة الخاصة بمطاعم. الذي يحمل اسم Bob'sDeli، ادعى المرخص له السابق- Kampenda - أن شرط عدم المنافسة لا يسري في هذه القضية لأن مجرد صناعة السندوتشات لا يكفي لأن يكون سرا تجاريا ينال الحماية، إلا أن المحكمة رفضت هذا الادعاء، معتبرة أنها لم تقتصر على مجرد تقديم السندوتشات فحسب، وإنما Kampendahl استخدمت الوصفات وقوائم الطعام والعلامات المستخدمة في نظام العمل، وأشارت المحكمة أيضا إلى أن المرخص له السابق كان على علم بأن نظام يشكل سرا تجاريًا، وبناء على ذلك؛ قضت المحكمة بمنع من تشغيل محل المأكولات الجديد استنادا لشرط عدم المنافسة"، محمد سادات مرزوق، مرجع سابق، ص668-669.

(3) د. نعيم مغبغب، الفرنشايز-دراسة في القانون المقارن، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، الطبعة الثانية، 2009، ص239.

وفيما يتعلق بالمعرفة الفنية التي لا يُمكن نزعها من ذهن وأفكار الممنوح له؛ نتيجة التعامل معها طيلة فترة التعاقد؛ فيجب الرجوع إلى البنود التعاقدية للتأكد إذا كان المتعاقدان نظما هذا الأمر، كما لو منع الممنوح فله عدم استعمالها لفترة محددة من الزمن، أما إذا لم يرد في العقد أي إشارة إلى هذا الموضوع، فيُمكن استعمال هذه التقنية من قبل الممنوح له، وبدون إذن المانح، حتى لا يحق لهذا الأخير منعه من ممارستها، طالما أن هذه المعلومات قد نشرت، وتم إفشاؤها، فلا يُمكن منع أي شخص من استعمالها، لكن لا يجوز للممنوح له إيصال هذه المعلومات إلى شخص ثالث خارج في التعاقد[1].

علاوة على ذلك، يلتزم الممنوح له بالتخلي عن الشكل الخارجي للمشروع، وكذلك التصميمات الداخلية، وإجراء التعديلات اللازمة بهدف إزالة كل ما قد يثير اللبس والخلط لدى المستهلك باستمرار ممارسة الممنوح له نشاط الامتياز السابق، بيد أن التطبيق السابق بخصوص الامتناع عن استخدام عناصر محل العقد، وبخاصة العلامة التجارية، قد يؤدي إلى إعاقة الممنوح له عن بيع المنتجات المخزونة لديه، التي قام بإنتاجها سلفًا، بناء على عقد الامتياز قبل انقضائه[2]، وكذا يؤدي إلى عدم قدرته على استخدام مدخلات الإنتاج التي اشتراها من صاحب الامتياز التجاري، كمستلزمات للإنتاج، وذلك أثناء سريان العقد؛ لذا يوجد هناك فرضان:

الفرض الأول: حالة وجود نص في العقد يلزم صاحب الامتياز باسترجاع مدخلات الإنتاج أو شراء المخزون لدى الممنوح له، ففي هذه الحالة، وبناء على الاتفاق؛ يكون صاحب الامتياز التجاري ملتزمًا باسترجاع مواد الإنتاج، وشراء المخزون لدى المرخص له[3].

والفرض الثاني: يتمثل في حالة عدم وجود نص ينظم عملية تصريف المخزون لدى الممنوح له، ففي هذه الحالة إما أن يسمح صاحب الامتياز التجاري باستخدام الممنوح له للعلامة التجارية على النشاط، وعلى سائر المنتجات لحين تصريف المخزون المتراكم، أو أن يكون صاحب الامتياز

---

(1) أمل سليمان الهواوشة، نقل المعارف الفنية في عقد الفرنشايز، رسالة ماجستير جامعة الاسراء الخاصة، كلية الحقوق، الاردن، 2015، ص64-65.

(2) د. ياسر الحديدي، مرجع سابق، 279.

(3) د. محمد سادات مرزوق، مرجع سابق، ص666.

التجاري مسؤولًا عن تصريف المخزون، ما لم يكن الإنهاء نتيجة لتعسف أو خطأ من جانب الممنوح له[1]. وبعد انتهاء عقد الامتياز قد يتعرض صاحب الامتياز لمنافسة من الممنوح له، الذي استطاع بسبب عقد الامتياز التجاري الحصول على كافة معلومات وحقوق الملكية الفكرية، والمعرفة الفنية، والخبرات الخاصة بصاحب الامتياز التجاري، وهو ما يجعله في وضع يسمح له بمنافسة صاحب الامتياز نفسه[2]، وأي مرخص له ثانٍ، يتعاقد معه صاحب الامتياز في ذات المنطقة الجغرافية التي تقع فيها أعمال الممنوح له الأول، كذلك يكون من الصعب على صاحب الامتياز اجتذاب مرخص له ثانٍ، يعمل في إقليم الممنوح له الأول، مع وجود منافسة من قبل الأخير، وفي كل الاحوال فإنه يتوجب على الممنوح سداد جميع المبالغ التي ترتب عليه نتيجة تعاملاته مع المانح[3].

ثالثا: المحافظة على السرية

تتمثل المحافظة على السرية بأن الممنوح له ملزم بالتكتم على المبادئ المنقولة له، حيث يجب ألا يُفشيها للغير، ولا للزبائن، ولاسيما للمنافسين، هذا الالتزام ساري المفعول خلال فترة استمرار العقد، ويستمر حتى بعد زواله، وهكذا يجب أن تبقى كُل المعلومات السرية المنقولة للممنوح له سرية ما دامت هذه المعلومات غير معممة على الناس[4].

حيث إنه بعد انتهاء عقد الامتياز التجاري قد يتعرض صاحب الامتياز لمنافسة من الممنوح له، الذي استطاع بسبب عقد الامتياز التجاري الحصول على كافة معلومات وحقوق الملكية الفكرية والمعرفة الفنية والخبرات الخاصة بصاحب الامتياز، وهو ما يجعله في وضع يسمح له بمنافسة صاحب الامتياز نفسه، وأي مرخص له ثانٍ يتعاقد معه صاحب الامتياز في ذات المنطقة الجغرافية التي تقع فيها أعمال الممنوح له الأول[5]. كذلك من الصعب على صاحب الامتياز اجتذاب ممنوح له ثانٍ يعمل في إقليم المرخص له الأول، مع وجود منافسة من قبل الأخير؛ ولهذا ينص في عقود الامتياز

(1) د. محمد سادات مرزوق، مرجع سابق، ص666.
(2) شيماء طارق البشتاوي، مرجع سابق، ص 117.
(3) د. بوحالة الطيب، مرجع سابق، ص 339.
(4) د. بوحالة الطيب، مرجع سابق، ص 331.
(5) شيماء طارق البشتاوي، مرجع سابق، ص 116.

على بعض الشروط المقيدة كشرط عدم المنافسة لمدة من الوقت بعد انتهاء العقد، بحيث يكفل ذلك الشرط حماية صاحب الامتياز التجاري من منافسة الممنوح له المنتهي عقده، خاصة بعد الثقة التي أوكلها صاحب الامتياز في الممنوح له[1].

(1) د. بوحالة الطيب، مرجع سابق،ص332-333.

الخاتمة

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، والصلاة والسلام على سيدنا محمد، خاتم الأنبياء والمرسلين،،،، أما بعد:

فالحمد لله أولا على إتمام هذه الدراسة، التي هدفت إلى دراسة (الأحكام المنظمة لعقد الامتياز التجاري في التشريع العماني)؛ لتوضيح الجوانب القانونية لهذا العقد في القانون العماني، باعتبار هذا العقد يعدّ أحد العقود المستحدثة، والتي لم تنل نصيبًا كبيرًا من اهتمام الفقه والمشرعين العماني والعربي، في ظل غياب وجود تشريع عماني ينظم هذا العقد، ولقد تناولت في بداية الدراسة التعريف بماهية عقد الامتياز، والذي حاولت من خلاله إلقاء الضوء على مفهوم عقد الامتياز التجاري، حيث تعددت التعريفات التي قيلت في شأنه؛ نظرا للطبيعة التي يُنظر بها إلى العقد، كما تناولت بيان صور وأنواع عقود الامتياز.

وتطرقت من خلال الفصل الأول إلى بيان خصوصية عقد الامتياز التجاري، حيث تعرضت لتبيان تلك الخصوصية، وذلك من خلال بيان خصائصه العقدية، كما تطرقت إلى الطبيعة القانونية لعقود الامتياز التجاري، وفقا للقانون العماني، ثم تطرقت الدراسة لتوضيح محل ذلك العقد، الذي يتم التعاقد بشأنه، حيث يتم التعاقد على استغلال المعرفة التي يملكها صاحب الامتياز، وأيضا استخدام علامته التجارية، وهو ما يجعل له خصوصية بمثابة عقد مركب، ينشأ من اجتماع محل عقدين أو أكثر مختلفين.

أما في الفصل الثاني، فتناولت الالتزامات الناشئة عن عقد الامتياز، والآثار المترتبة على إبرام عقد الامتياز، وأسباب انقضائه، حيث تعرضت إلى توضيح الالتزامات التي تقع على عاتق صاحب الامتياز بمفرده، كالالتزام بنقل المعرفة الفنية، والالتزام بالمساعدة والإعلام، كما أن هناك التزامات يختص بها الممنوح له فقط، كالالتزام بدفع المقابل، والالتزام بالمحافظة على السرية، ولا يخلو هذا العقد من التزامات متبادلة، تقع على عاتق طرفي العلاقة التعاقدية، كالالتزام بالحصرية، وتبادل التحسينات، ثم تناولت الدراسة في النهاية أسباب انقضاء عقد الامتياز التجاري، ومنها: انتهاء مدته، وانقضاء الشخصية القانونية لأحد الطرفين، متى كانت شخصيته محل اعتبار في العقد، وأخيرا

تعرضت لآثار انقضاء ذلك العقد، والتي تبين أنه يترتب عليه التزام المرخص له بالتوقف عن استخدام عناصر العقد، والالتزام بالبقاء على سرية المعرفة الفنية، ولقد خلصت الدراسة إلى عدد من النتائج والتوصيات، وذلك على النحو الآتي:

أولا: النتائج

ومن خلال المواضيع التي تم التطرق إليها في هذه الدراسة يمكن استخلاص عدد من النتائج، وذلك على النحو الآتي:

1- يعد عقد الامتياز التجاري من العقود غير المسماة، التي لا تخضع لتنظيم قانوني معين يحكمها، إلا أنها تعد من عقود المعاوضة الملزمة للجانبين، ويتشابه عقد الامتياز التجاري مع العديد من العقود كعقود العمل، ونقل التكنولوجيا، والترخيص والشركات وغيرها، غير أن الدراسة قد أظهرت أنه لا يمكن أن ينتمي عقد الامتياز التجاري لأحد تلك العقود، ومن ثم لا يمكن أن تنطبق أحكامها عليه؛ لما لهذا العقد من خصوصية تميزه عن غيره.

2- يمثل عقد الامتياز التجاري أحد المعاملات العقدية المستحدثة، التي تسمح لأصحاب المؤسسات والشركات التجارية (الأشخاص الطبيعية أو الاعتبارية) في سلطنة عمان الاستفادة من الشركات والكيانات الناجحة، ذات الشهرة والرواج في الدخول بمنتجات وخدمات جديدة، وتوزيع وبيع منتجاتهم دون تحمل أية أعباء مالية، وذلك من خلال الترخيص باستخدام العلامة التجارية، والترخيص لأنشطتهم، واستغلال المعرفة الفنية والتدريب، التي يحوزونها في مقابل مبلغ مالي يتفق عليه الطرفان.

3- يلاحظ بأن عقد الامتياز التجاري ينقضي بانقضاء الشخصية القانونية لأحد طرفيه؛ كونه يعتبر من عقود الاعتبار الشخصي، كما أنه من عقود المدة التي تنقضي بانتهاء المدة المتفق عليها.

4- يشكل عقد الامتياز التجاري إضافة للعقود غير المسماة، التي تتميز بالخصوصية في محلها؛ إذ تعد عقود الامتياز من العقود المركبة التي يتكون محلها من تآلف عنصرين، وهما: معرفة

فنية سرية ينقلها صاحبها للمرخص له باستغلالها، وعلامة مميزة لنشاط صاحب الامتياز، واللذان بدونهما لا يتصور قيام عقد الامتياز التجاري.

5- في ظل عدم وجود تشريع عماني يؤطر عقد الامتياز التجاري، يمكن إخضاع عقد الامتياز التجاري وفقا لأحكام قانون الوكالات التجارية رقم 1977/26 أو أن يسجل العقد كترخيص باستعمال العلامة التجارية، وفقا لأحكام نظام العلامات التجارية لدول مجلس التعاون رقم 2017/33، أو براءة الاختراع وفق أحكام قانون حقوق الملكية الصناعية رقم 2008/76، كما يمكن تنفيذه كعقد عادي، وذلك بخضوعه للقواعد العامة للعقود التجارية في قانون التجارة العماني رقم 90/55 أو قانون المعاملات المدنية العماني رقم2013/29.

6- إن تصنيف عقد الامتياز التجاري على أنه من ضمن العقود التجارية يجعله خاضعا لأحكام العقود التجارية، وبالتالي فإنه ينقضي بالطرق ذاتها التي تنقضي بها سائر العقود، مثل: انتهاء الفترة المحددة له أو الفسخ أو البطلان، كما أنه يترتب على انقضائه الوفاء بجميع الالتزامات بين الطرفين، وحلول المبالغ المؤجلة، وغيرها من الالتزامات التي سبق التطرق لها، وفي المقابل يلتزم الممنوح له بالتوقف فورا عن استغلال محل عقد الامتياز أو استغلال العلامة التجارية، والالتزام بعدم المنافسة.

ثانيا: التوصيات

يمكن إبراز أهم التوصيات التي توصل إليها الباحث من خلال النقاط التالية:

1- تخصيص قانون مستقل ينظم عقود الامتياز التجاري، وعدم إلحاقه ببعض العقود التي تشبهه، وذلك لإيجاد نظام قانوني مستقل، ينظم هذا العقد، وينظم كل الأحكام المتعلقة، ويحدد التزامات أطراف العقد.

2- ضرورة إلزام صاحب الامتياز التجاري بضمان المعرفة الفنية، والأسرار التجارية التي يقدمها للممنوح له، وإفراد أحكام قانونية لها، وكذلك الحال فيما يتعلق بالتزام المحافظة على سرية المعرفة الفنية بعد انتهاء التعاقد؛ وذلك بغية الحفاظ على تميز صاحب الامتياز.

3- اعتبار الالتزام بتقديم المساعدة للممنوح له للاستفادة من المعرفة الفنية هو التزام بتحقيق نتيجة، وليس ببذل عناية؛ وذلك استنادا إلى طبيعة العقد التي تحتم عليه ذلك.

4- تقنين العائد النسبي على أن يكون نسبة محددة من إجمالي الربح، وليس من إجمالي الدخل.

5- أن يتضمن عقد الامتياز التجاري الاتفاق على الآلية التي يتم بها تسوية النزاع، والقانون الواجب التطبيق.

6- ضرورة إيجاد مصطلح عربي موحد لهذا العقد، حيث يستخدم البعض عقد الاستغلال التجاري، والبعض عقد الفرنشايز، والبعض الآخر يستخدم مصطلح عقد الامتياز التجاري، عليه أقترح توحيد مسماه بعقد الامتياز التجاري.

قائمة المصادر والمراجع

أولا: المراجع العامة:

1- ثروت حيب، القانون التجاري – النظرية العامة، دار الجلاء الجديدة، المنصورة، مصر، طبعة 1999م.

2- صلاح زين الدين، المدخل إلى حقوق الملكية الفكرية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، طبعة 2006.

3- د. غسان رباح، قانون حماية الملكية الفكرية والفنية الجديد، الطبعة الثانية، مطابع نوفل، بيروت، 2003م.

4- حسام الدين خليل فرج محمد، عقد الامتياز وأحكامه في الفقه الإسلامي، مكتبة حسين العصرية، بيروت، الطبعة الأولى، 2018.

5- د. نبيل إبراهيم سعد، النظرية العامة للالتزام (مصادر الالتزام)، الطبعة الاولى، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2009.

6- د. أمين دواس، القانون المدني (مصادر الالتزام)، دراسة مقارنة، ط1، دار الشروق، 2004.

7- أ.د هاني محمد دويدار، القانون التجاري (التنظيم القانوني للتجارة)، دار الجامعة الجديدة، الطبعة الأولى، 2010م.

8- د. محمد السيد الفقي، مبادئ لقانون التجاري، مشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة لم تذكر، دمشق 2002م.

9- أ. صالح بن عبدالله بن عطاف، المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية، معهد الإدارة العامة (مركز البحوث والدراسات الإدارية)، الرياض، 1998م.

10-عبد الهادي محمد الغامدي، إشكاليات الامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية (دراسة نقدية تحليلية)، مجلة جامعة الملك عبد العزيز(الاقتصاد والادارة) العدد (29)، 273-317،2015.

11- شام صادق، عقود التجارة الدولية، ط (لم تحدد)، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2007.
12- وفاء مزيد شحلوط، المشاكل القانونية في عقد نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، منشورات الحلبي، الحقوقية، ط1، حلب، 2008.
13- سميحة القيلوبي، شرح العقود التجارية، دار النهضة العربية، مصر، الطبعة الثانية، 1992.
14- د. خاطر، نوري، شرح قواعد الملكية الفكرية، ط1، دار وائل للنشر، عمان، 2005م.
15- د. محمد بن سعيد بن حمد المعمري، العقود الإدارية في سلطنة عمان –دراسة مقارنة، الطبعة (لم تحدد)، دار الجامعة الجديدة للنشر، 2011م.
16- سيف عبد العزيز، التفاوض التجاري (الاعداد والتنفيذ) معهد الإدارة العامة، 2004م.
17- محمود الكيلاني، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا، ط2، دار الفكر العربي، 1995م.
18- عبد الرحمن بن فهد المقحم، الجامع المختصر في صياغة العقود والاتفاقيات، الطبعة لم تحدد، الجمعية القضائية السعودية، 1443هـ.
19- د. محمد حسين منصور، العقود الدولية، الطبعة، دار الجامعة الجديدة، 2009 الإسكندرية.
20- نداء كاظم محمد، الآثار القانونية لعقود نقل التكنولوجيا، الطبعة الأولى، دار وائل لنشر والتوزيع، عمان–الاردن.

ثانيا: المراجع المتخصصة:

1- د. فيصل أحمد عبدالله الصبري، دور عقد الامتياز التجاري في نقل التكنولوجيا الطبعة الاولى ، المركز القومي للإصدارات القانونية، القاهرة، مصر، 2020م.
2- ياسر سيد محمد الحديدي، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري في الفكر الاقتصادي القانوني، الطبعة (لم تحدد)، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2007.
3- د. بوحالة الطيب، عقد الامتياز التجاري نظامه وأسباب انقضائه، الطبعة الأولى، دار الفكر والقانون للنشر والتوزيع، مصر (المنصورة)، 2023م.

4- عبد الرحمن، محمد نعمان، عقد الفرنشايز وتميزه عن العقود التجارية، مجلة الجامعة العراقية، العدد(ع58، ج2)، 2023م.

5- محمد الروبي، عقد الامتياز التجاري في القانون الدولي الخاص، الطبعة 2012م دار النهضة العربية، القاهرة.

6- محمد دليم القحطاني، الامتياز التجاري، مطبعة الاحساء الحديثة، الرياض، الطبعة 1،2003م.

7- سبيل، جلول، عقد الفرنشايز (موجبات الفرقاء)، الطبعة لم تذكر، مكتبة صادق الحقوقية، 2001م.

8- وليد علي ماهر، عقود الفرنشايز (دراسة مقارنة) مركز الدراسات العربية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الجيزة، 2018م.

9- محمد محسن إبراهيم، عقد الامتياز التجاري، الطبعة الأولى، دار الجامعية الجديد، 2007، الإسكندرية.

ثالثا: الرسائل العلمية

1- شمسة بنت سيف البطاشية، عقد الامتياز التجاري في ظل القانون العماني، (ماجستير، جامعة السلطان قابوس، سلطنة عمان)، 2019م.

2- عبد الله أحمد أمين القضاة، آثار عقد الفرنشايز وانقضاؤه (رسالة ماجستير)، جامعة الشرق الأوسط، الأردن، 2015م.

3- ابن مبارك عبد الباري وحنين عبد الوهاب، عقد الامتياز التجاري، رسالة ماجستير لنيل درجة الماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية-جامعة أحمد دراية، الجزائر.

4- أشتير بلقاسم، عقد الامتياز التجاري، (رسالة ماجستير) جامعة محمد خضيرة- سكرة كلية الحقوق والعلوم السياسية، 2018م.

5- أ. هبة حازم خضري كوبري، الإطار القانوني لفسخ العقود الملزمة للجانبين، رسالة ماجستير (كلية الحقوق جامعة الشرق الأوسط) الأردن، 2021.

6- محمد غسان صبحب العاني، رسالة ماجستير بعنوان: الإخلال بالالتزام بالسرية في عقود نقل التكنولوجيا، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط (العراق)، 2016.

7- هبة حازم خضر كوبري، الإطار القانوني لفسخ العقود الملزمة للجانبين، رسالة ماجستير، كلية الحقوق جامعة الشرق الأوسط، 2021م.

رابعا: البحوث والمقالات

أ- البحوث

1- د. شيماء محمد أحمد علي، عقد الامتياز التجاري، (الفرنشايز)، المجلة القانونية، السودان، المجلد رقم (9) العدد (3) بتاريخ 31 مايو 2021م.

2- بدء الأعمال التجارية واختيارها، منشورات الأعمال التجارية الدولية، واشنطن، الولايات المتحدة الأمريكية، 2009م.

3- سلمى منصور، عقد الفرنشايز (الحماية القانونية للفرنشايز في النظام القانوني اللبناني-(قرار رقم ١٢- /٢٨ تاريخ ٣٠ - ١ - ١٩٩٢)، مجلة العدل، العدد (1).

4- د. محمد سادات مزوق، الجوانب القانونية لعقد الفرنشايز، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، العدد،(54)، أكتوبر، 2013.

5- عبد الرحمن، محمد نعمان، عقد الفرنشايز وتميزه عن العقود التجارية، مجلة الجامعة العراقية، العدد(ع58،ج2)، 2023م.

6- د. ماجد بن صنت بن جزيان السليس، مجلة كلية الشريعة والقانون بتفهنا، عنوان المقال: (التزامات أطراف عقد الامتياز التجاري-الفرنشايز)، الإصدار السادس، العدد22، 2020.

7- غطراف زكريا، الامتياز التجاري (المجلة المغربية لدراسات القانونية والقضائية)، العدد (ع 12,11،2، 2016م.

8- وليد بن عبيد الظفيري، الإطار الدولي لحماية العلامة التجارية المشهورة، وأثره في النظام القانوني السعودي (مجلة كلية الشريعة والقانون بطنطا)، العدد (37)الجزء الأول3/1، 2022م.

9- مزهود عمار، شرط الحصرية في عقد الامتياز التجاري بين حرية التعاقد ومقتضيات المنافسة، المجلة الجزائرية (للحقوق والعلوم السياسية)، المجلد 9، العدد2024/1.

10- د. محمود صديق رشوان، عقد الامتياز التجاري، دراسة فقهية مقارنة، مجلة العلوم الشرعية (جامعة القصيم)، المجلد (12)، العدد (5)، عام 2019.

11- د. عبد الهادي محمد الغامدي، الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)، مجلة كلية الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، جامعة الإسكندرية، العدد (ع2)، 2010م.

ب- المقالات

1- مقال بعنوان: (أهمية إصدار قانون لتنظيم الفرانشايز وأهم محتوياته)، منشور بجريد عمان، كتب بواسطة عبد القادر ورسمة غالب، العدد رقم (لم يحدد)، نشر بتاريخ 5 ديسمبر 2018م.

2- مقال بعنوان: (الامتياز التجاري) منشور بموقع قناة الجزيرة الإخبارية، كتب بواسطة أمل محمد بتاريخ 27 أبريل 2023م على الموقع/https://www.aljazeera.net/ebusiness

3- مقال بعنوان: (نظام أو حق الامتياز تعريفه ومزاياه وعيوبه)، نشر على موقع الشعلة للدراسات والبحوث، التاريخ (لم يحدد)، تاريخ الاطلاع 7 نوفمبر 2024م، الموقع/ https://elshoula.com

4- مقال منشور بجريدة الوطن العمانية، بعنوان: (بدء تنفيذ المرحلة الأولى لبرنامج الامتياز التجاري بجنوب الباطنة)، العدد (14393) لسنة 54، نشر بتاريخ 13 نوفمبر 2024م.

5- المحامي محمد حمد، صياغة عقود التجارة الدولية في الإمارات، مقال منشور في الموقع الإلكتروني (عزة إبراهيم للمحاماة) بتاريخ 11 يوليو 2024م، الموقع الإلكتروني/ https://advocator.ae.com,.

6- د. عبد المنعم حسن الشرقاوي، صياغة عقود التجارة الدولية، موقع حماة الحق، تاريخ النشر: 27 مارس 2022م، الموقع الإلكتروني/ https://jordan-lawyer.com.

7- مقال منشور بجريدة الرؤية العمانية بعنوان: الحقوق العينية في القانون العماني، تاريخ النشر 22 أبريل 2019م، الكاتب د. طه طهران.

8- مقال منشور لمركز الخليج للأبحاث، بموقع جامعة أنبار، ص154
https://www.uoanbar.edu.iq .
9- مقال بعنوان: (الشخصية القانونية) منشور على الموقع/
https://docs.google.com/document/d/ .
10- مقال منشور بعنوان: (إمكانية فسخ العقد بسبب الإخلال بالالتزامات التعاقدية بالإمارات) للكاتب محامي عبد الله، بتاريخ 6 نوفمبر 2023م، الموقع https://mohamie uae.ae/blog.

خامسا: مجموعة الأحكام القضائية

1- نقض مدني، جلسة 4 فبراير 1993م، (مجموعة أحكام محكمة النقض)، الطعن رقم (851) س 58 ق، مصر.
2- القرار رقم 744 الصادر بتاريخ 25 سبتمبر 1984، الملف المدني، العدد 135، مجلة القضاء والقانون، المملكة المغربية.
3- رقم القضية – القرار: ٤٤٣٠٣٦٦١٤٣، بتاريخ: ١٤٤٤/٥/١٣، المحكمة التجارية الاستئنافية بالرياض، السعودية.
4- الطعن رقم 1582 س7ق، س11،، جلسة 1966، مكتب فني، المحكمة الإدارية العليا.
5- القرار: ٤٤٣٠٨٩٥٩٦٣ الدعوى: تجاري /امتياز تجاري المحكمة، المحكمة التجارية الابتدائية، الدمام، المملكة العربية السعودية، بتاريخ 1444/11/1هـ، البوابة القضائية العلمية، https://sjp.moj.gov
6- الفتوى رقم (٢١٢٧٤٣٤٣٨)، الصادرة بتاريخ 17 مايو 2021م، وزارة العدل والشؤون القانونية.

سادسًا: التشريعات

1- قانون الوكالات التجارية العماني الصادر بموجب المرسوم السلطاني رقم 77/26 بتاريخ 9 مايو 1977م.
2- قانون فرانشيز فورد، الكود 150.F.T.C لجنة التجارة الفدرالية الأمريكية لعام 1979م، الموقع الإلكتروني للجنة/http:/www.ftc.gov.

3- قانون نظام الامتياز التجاري، الصادر بموجب المرسوم الملكي للمملكة العربية السعودية، بتاريخ 9 / 2 / 1441 هـ، رقم م / 22.

4- القانون التجاري العماني الصادر بموجب المرسوم رقم 90/55 لعام 1990م بتاريخ 11 يوليو 1990م.

5- قانون العمل العماني، الصادر بموجب المرسوم السلطاني رقم 2023/53 بتاريخ 25 يوليو 2023م.

6- قانون المعاملات المدنية العماني، الصادر بموجب المرسوم السلطاني رقم (2013/29)، بتاريخ 6 مايو 2013م.

7- قانون حقوق الملكية الصناعية رقم (2008/76) الصادر بموجب المرسوم السلطاني بتاريخ 12 مايو 2008م.

8- من قانون التجارة المصري رقم (17) لعام 1999م.

9- من قانون (نظام العلامات التجارية لدول مجلس التعاون الخليجي)، الصادر بموجب المرسوم السلطاني رقم2017/33م، الجريدة الرسمية (1204).

10-القانون المدني المصري رقم (133) لعام 1948م، العدد رقم (108)، الصادر بتاريخ 16 يوليو 1948م.

11- قانون حقوق الملكية الفكرية المصري، رقم 82 لسنة 2002، الصادر بتاريخ 3 يونيو لعام 2002م.

سابعًا: المواقع الإلكترونية

1- وفاء مزيد شحلوط، المشاكل القانونية في عقد نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، ص8 نشر بتاريخ 7 سبتمبر 2006 على الموقع الإلكتروني/http:www.naesasy.com.

2- مقال بعنون: (الامتياز التجاري)، مرجع سابق، منشور على الموقع الإلكتروني https://www.sahalfirm.com.

3- مقال بعنوان: أهمية الامتياز التجاري، نشر بتاريخ 2006/9/21م، على الموقع/ http www.sfdegypt.org

4- موقع موسوعة حماة الحق الالكتروني، كتب بواسطة عبد الله الزبيدي، بتاريخ 20 نوفمبر 2020م، الموقع: https://jordan-lawyer.com

5- موقع المنظمة الدولية للملكية الفكرية/

https://www.wipo.int/wipolex/ar/treaties/details

6- مدونة منشورة في موقع لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي-الجزء الثاني https://www.un.org/ar/.