وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة الجيلالي بونعامة –خميس مليانة-

كلية الحقوق و العلوم السياسية

شهادة مشاركة

يتشرف السيد مدير مخبر الامن القومي الجزائري-رهانات وتحديات- والسيدة رئيسة الملتقى بأن يمنحا هذه الشهادة الى السيد(ة) **ذبيح سفيان** نظير مشاركته(ا) في فعاليات الملتقى الوطني الاول حول" **النظام القانوني للعناقيد الصناعية** **المنعقد بتاريخ 30 سبتمبر 2021** "بكلية الحقوق والعلوم السياسية بجامعة الجيلالي بونعامة .

بمداخلة " عقد الامتياز كشكل تحالفي في اطار العناقيد الصناعية"

السيد مدير المخبر

السيدة رئيسة الملتقى

د.بلعسوج

أستاذ محاضر قسم "أ"

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة الجيلالي بونعامة بخميس مليانة
كلية الحقوق والعلوم السياسية
مشروع بحث تكوين:

أثر النظام القانوني للتجميعات الاقتصادية في تحسين مناخ الاعمال في الجزائر

-العناقيد الصناعية نموذجا-

بالتعاون مع:

مخبر الامن القومي الجزائري-الرهانات والتحديات-

البرنامج الخاص بالملتقى الوطني الموسوم بـــ:

النظام القانوني للعناقيد الصناعية

يوم 30 سبتمبر 2021.

بتقنية التواصل عن بعد

الرئيس الشرفي للملتقى:

د.طيبي سعاد

رئيس الملتقى:

د.بعلوج اسماء

رئيس اللجنة العلمية

د.نوي عبد النور

الجلسة الافتتاحية

-تلاوة آيات بينات من الذكر الحكيم

-النشيد الوطني

-كلمة السيدة عميدة كلية الحقوق والعلوم السياسية

-كلمة السيد مدير المخبر

-كلمة السيد رئيس الملتقى

المحور الأول: الإطار المفاهيمي للعناقيد الصناعية

الجلسة العلمية الاولى: رئيس الجلسة: د.محمودي رشيد مقرر الجلسة: د.بلقاضي إسحاق

المداخلة الاولى: **مفهوم العناقيد الصناعية وآلية عملها**

د.خفاش نبيلة .....جامعة الجزائر 3 د. شكرين ديلمي.....جامعة خميس مليانة

المداخلة الثانية: **مفهوم العناقيد الصناعية**

ط.د.قطاري موسى .....جامعة البليدة 2 ط.د. بن ناصر فاطمة الزهراء....جامعة خميس مليانة

المحور الثاني: الاشكال القانونية للعناقيد الصناعية

الجلسة العلمية الثانية: رئيس الجلسة: د.بلقاضي بلقاسم مقرر الجلسة: د.مرباح صليحة

أ-الشكل التعاقدي

1-التعاقد من الباطن:

المداخلة الاولى: **احكام التعاقد من الباطن**

د.لعجال لامية د.عميش وهيبة د.بن عياد جليلة.....جامعة بومرداس

المداخلة الثانية: **التعاقد من الباطن كآلية قانونية للتعامل في العناقيد الصناعية**

1د.بوختالة سعاد.....جامعة الجزائر

-البيع:2

عقد البيع في اطار العناقيد الصناعية

د.كرتوس انيسة.....جامعة خميس مليانة

ب-الشكل التحالفي

1-عقد الترخيص

المداخلة الاولى: **دور عقود الاعمال في تشكيل العناقيد الصناعية-عقد الترخيص نموذجا-**

د.جبار رقية.....جامعة المدية

المداخلة الثانية: **التحالف عن طريق عقد الترخيص**

أ.حرمل خديجة .....جامعة خميس مليانة

-عقد الامتياز2

المداخلة الاولى: **عقد الامتياز آلية فعالة في ترقية العناقيد الصناعية**

د.مرباح صليحة د تومي هجيرة.....جامعة خميس مليانة

المداخلة الثانية: **عقد الامتياز كشكل تحالفي في اطار العناقيد الصناعية**

د.ذبيح سفيان.....جامعة المسيلة

-عقد نقل التكنولوجيا3

المداخلة الاولى **:أحكام عقد نقل التكنولوجيا ودوره في تشكيل العناقيد الصناعية**

ط.د حنفي سعيدة..... جامعة خميس مليانة

المداخلة الثانية: **التحالف عن طريق عقد نقل التكنولوجيا**

د صادفي جمال أ-بوبكر رشيد.....جامعة خميس مليانة

-التحالف في اطار قانون المنافسة4

المداخلة الاولى: **الضوابط القانونية للتجميعات في قانون المنافسة**

2د. تواتي نور الدين د.علواش نعيمة.....جامعة البليدة

المداخلة الثانية: **النظام القانوني للتجمعات الاقتصادية كشكل تحالفي للعناقيد الصناعية**

د.شاوش اسماء.....جامعة خميس مليانة

المداخلة الثالثة: **شروط اخضاع العناقيد الصناعية التي تتخذ شكل تجميع اقتصادي لرقابة مجلس المنافسة**

ط.د سلطاني نبيلة.....المركز الجامعي مغنية

-التحالف عن طريق التجمعات في اطار قانون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة5

العناقيد الصناعية ودورها في تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

1د.بغدادي ايمان ط.د.سمية رماش.....جامعة قسنطينة

-التحالف عن طريق التجمع المؤقت في اطار قانون الصفقات العمومية6

المداخلة الاولى: **تحالف المؤسسات العمومية ذات الطابع الصناعي والتجاري في اطار قانون الصفقات العمومية**

د.قمار خديجة.....جامعة خميس مليانة

المداخلة الثانية: **دور المناولة في تطوير آداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**

د.سوماتي شريفة بوعتبة فوزية.....جامعة خميس مليانة

-التحالف بين المستثمرين الوطنيين والتحالف بين المستثمرين الوطنيين والاجانب في اطار 7 قانون الاستثمار

المداخلة الاولى: **تحالف المستثمرين الوطنيين في اطار العناقيد الصناعية**

د. سردو محمود..... جامعة خميس مليانة

المداخلة الثانية: **اقانون ترقية الاستثمار كإطار للتحالفالمستثمرين الوطنيين في شكل العناقيد الصناعية**

د.بعلوج اسماء د.نوي عبد النور.....جامعة خميس مليانة

المداخلة الثالثة: الاستثمار بالشراكة مع المتعامل الاجنبي ودوره في تطوير العناقيد الصناعية

د.فلاح حميد .....جامعة خميس مليانة

-التحالف عن طريق التعاونيات والمقاولات في اطار قانون الصناعة التقليدية والحرف8

قانون الصناعة التقليدية والحرف كإطار للتحالف

د.خنوسي كريمة د. رحال سمير.....جامعة خميس مليانة

-التحالف عن طريق المشاريع الدولية المشتركة9

المداخلة الاولى: التحالف في شكل المشاريع المشتركة

د.عمروش احسن.....جامعة خميس مليانة

المداخلة الثانية: المشروعات المشتركة كاسترتجية لتشكيل العناقيد الصناعية

.1ط. د. خياري لطفي.....جامعة الجزائر

-التحالف عن طريق المناطق الحرة10

تشكيل العناقيد الصناعية ضمن آلية المناطق الحرة

د.بلقاضي بلقاسم د.محمودي رشيد.....جامعة خميس مليانة

-التحالف في اطار الشركات11

تحالف الشركات في اطار العناقيد الصناعية

أ.احمد يحياوي سليمة د. يحياوي السعيد.....جامعة خميس مليانة

المحور الثالث: واقع تجارب الدول في مجال العناقيد الصناعية

الجلسة العلمية الثالثة: رئيس الجلسة: د.تومي هجيرة مقرر الجلسة: د.بودربالة إلياس

أ-تجارب الجزائر

المداخلة الاولى: **العناقيد الصناعية في الجزائر اي تطور تطرح؟ الخظيرة التكنولوجية لسيدي عبد الله نموذجا.**

ط.د منزول يمينة د.صافة خيرة .....جامعة تيارت

المداخلة الثانية: **من العناقيد الصناعية الى الاقطاب التكنولوجية : الموائمة بين الابعاد الاستراتيجية والتنافسية والمحركات التكنولوجية في خلق بيئة استثمارية-دراسة قانونية-**

د.بوترعة سهيلة.....جامعة البويرة

المداخلة الثالثة: **عن فاعلية نظام تجميعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية ومواجهة المنافسة الدولية**

د.كمون حسين.....جامعة البويرة

ب-تجارب الدول الاخرى

المداخلة الاولى: **العناقيد الصناعية كخيار استراتيجي لتحالف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**

عرض بعض التجارب الدولية الناجحة

أ.قريني فارس.....جامعة الجزائر

المداخلة الثانية: **التوجه التنافسي المميز للتجمعات الصناعية في حقل السياسة الاطارية التنموية**

د.رحماني حسيبة .....جامعة البويرة

مناقشة عامة واختتام اشغال الملتقى

جامعة خميس مليانة

كلية الحقوق والعلوم السياسية

مداخلة ضمن المحور الثاني من الملتقى الوطني الموسوم ب:

النظام القانوني للعناقيد الصناعية المنعقد بتاريخ 30 سبتمبر 2021م بعنوان:

عقد الامتياز كشكل تحالفي في إطار العناقيد الصناعية

الاسم: سفيان

اللقب: ذبيح

الرتبة: دكتور

رقم الهاتف: 0698134786

البريد الالكتروني: debihsoufiane@gmail.com

مخبر الانتماء: النظام القانوني للعقود والتصرفات في القانون الخاص(جامعة خميس مليانة)

ملخص:

تطرقنا في هذه الورقة البحثية إلى دراسة عقد الامتياز التجاري باعتباره يندرج ضمن الشكل التحالفي في إطار العناقيد الصناعية؛ حيث استعراضنا من خلالها مختلف الأحكام المتعلقة به؛ بداية من دراسة مفهومه وتحديد ماهيته وكذا تمييزه عن غيره من العقود المشابهة له، إلى تسليط الضوء عليه كأحد أبرز العقود المطبقة في التجمعات الاقتصادية وتحديدا العناقيد الصناعية في شكلها التحالفي، حيث حاولنا الإجابة من خلالها على إشكالية تتمحور حول طبيعة عقد الامتياز التجاري كشكل تحالفي في إطار العناقيد الصناعية، وللإجابة على هذه الإشكالية اعتمدنا كلا من المنهجين الوصفي والتحليلي إلى جانب المنهج المقارن، وقد خرجنا من خلالها بمجموعة من النتائج التي أوردناها في نهاية البحث؛ أبرزها أن عقد الامتياز التجاري هو أكثر العقود استخداما ضمن الشكل التحالفي للعناقيد الصناعية، كما أنه يتمحور أساسا حول عملية التوزيع؛ حيث يتضمن التزامات متبادلة لتنظيم عمليات البيع والشراء، إضافة إلى كونه وسيلة ناجعة وفعالة لنقل المعارف والخبرات الفنية والتقنية بأسلوب يحقق أهداف المتعاقدين معا، كما أنه من عقود الإذعان حيث تعد أهم خاصية فيه رغم معارضة فئة كبيرة من فقهاء القانون التجاري على الصعيد الدولي.

الكلمات المفتاحية:

عقد الامتياز– عقد الامتياز التجاري – العناقيد الصناعية – الشكل التحالفي.

Abstract:

In this research paper, we discussed the study of the commercial concession contract as it falls within the alliance form within the framework of industrial clusters. Where we reviewed the various provisions relating to it; Starting from studying its concept and determining its nature, as well as distinguishing it from other contracts similar to it, to highlighting it as one of the most prominent contracts applied in economic clusters, specifically industrial clusters in their alliance form, where we tried to answer through it a problem centered around the nature of the commercial concession contract as an alliance form within the framework Industrial clusters, and to answer this problem, we adopted both the descriptive and analytical approaches, in addition to the comparative approach, and we came out with a set of results that we mentioned at the end of the research; Most notably, the commercial concession contract is the most widely used contract within the alliance form of industrial clusters, and it revolves mainly around the distribution process; It includes mutual obligations to regulate sales and purchases, in addition to being an efficient and effective means of transferring knowledge and technical and technical expertise in a manner that achieves the objectives of the contracting parties together. It is also one of the contracts of compliance, as it is the most important feature in it despite the opposition of a large group of commercial law jurists at the international level.

key words:

commercial concession contract - industrial clusters - alliance form.

مقدمة:

تسعى معظم دول العالم في سبيل النهوض بالاقتصاد وتحقيق التقدم والرفاه إلى توفير مناخ استثمار ملائم وبيئة أعمال مناسبة لمؤسساتها وذلك لمساعدتها على النمو وكذا تهيئة الظروف لها للمساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، هذا المناخ (مناخ الاستثمار) أو البيئة (بيئة الأعمال) هو مجمل الأوضاع والظروف المؤثرة في نشاط هذه المؤسسات مثل الوضع السياسي للدولة ومدى استقرارها الأمني والسياسي وكذا تنظيمها الإداري، إضافة إلى ما تمتاز به من منشآت قاعدية وعناصر إنتاج وخصائص جغرافية وديمغرافية وكذا وجود قوانين واضحة للملكية الفكرية والحقوق، ومن أبرز أنواع البيئات المشجعة على تواجد ونمو المؤسسات والشركات التجمعات أو التجميعات الصناعية[1] وتحديدا العناقيد الصناعية[2].

هاته العناقيد ظهرت لأول مرة أواخر سبعينيات القرن الماضي في إيطاليا وكان من الأوائل الذين اهتدوا إليها بانياسكوا 1977م وجاكومو بيكاتيني 1982م وسيلفيو غليو 1982م وجورج يوفوا 1983م؛ حيث بحثوا ظاهرة إيطاليا الثالثة التي أصبحت مشهورة الآن والتي أثارت قدرا كبيرا من الاهتمام لدى علماء الاعمال التجارية، هذا وتنشأ العناقيد الصناعية إما بصورة عفوية كما يحصل في كثير من البلدان المتقدمة مثل إيطاليا وإما بتدخل الحكومات كما كان الحال في الدنمارك وكما هو في الدول النامية[3].

والعنقود كما تعرفه الأدبيات الاقتصادية هو عبارة عن تجمع يضم مجموعة من الشركات التي تجمع بينها عوامل مشتركة كاستخدام تكنولوجيا متشابهة أو الاشتراك في القنوات التسويقية ذاتها أو الاستقاء من وسط عمالة مشترك أو

---

[1]– التجميعات تكون بفعل فاعل مثل تدخل الحكومة، والتجمعات الاقتصادية غالبا ما تكون عفوية.

[2]– مصطلح العناقيد الصناعية حسب رأينا يفتقر للدقة بل الأولى تسميتها بالعناقيد الاقتصادية؛ نظرا لأن مصطلح الاقتصاد أكثر شمولا، كما أنه يعبر عن جميع العمليات التجارية والروابط التي تجمع بين هاته العناقيد.

[3]– عبيرات مقدم وبن النوي مصطفى، العناقيد الصناعية ودورها في تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة دراسات، العدد الاقتصادي، المجلد 4، العدد 1، جانفي 2013م، جامعة الاغواط، ص80.

حتى الارتباط بعلاقات أمامية وخلفية فيما بينها، ويظم التجمع كذلك مجموعة من المؤسسات المرتبطة به والداعمة له والتي يعتبر وجودها ضرورة لتعزيز تنافسية أعضاء التجمع كالجمعيات والمعاهد التعليمية[4].

هذا فيما يتعلق بمفهوم العنقود الصناعي بشكل عام، وبالرجوع للعلاقات القانونية التي تربط الأطراف داخل العنقود نجد أنها تتخذ بالمجمل شكلين؛ شكل تعاقدي ويتضمن صورتين هما صورة التعاقد من الباطن والبيع، وشكل تحالفي يتضمن أربعة صور تتمثل في كل من عقود الأعمال وعقود التراخيص وعقود نقل التكنولوجيا وعقود الامتياز(هاته الأخيرة محور دراستنا)، وبالحديث عن الشكل التحالفي نجد أنه يهدف أساسا إلى تخفيض التكاليف في مجال التكنولوجيا والمعلومات وبرامج التدريب والتسويق المشترك؛ وذلك لأن المؤسسة قد لا تستطيع تغطية جميع التكاليف الفنية والتكنولوجية، وحتى وإن استطاعت فستتكبد تكاليف مالية قد تكون في غنى عنها هذا من جهة ومن جهة أخرى فالشكل التحالفي(التحالف) يرمي إلى الاستعانة بخبرات المؤسسات الأخرى في مجال معين عن طريق احتكاك المؤسسات ببعضها البعض.

هذا ويعد عقد الامتياز التجاري أحد أهم العقود التجارية المستحدثة إلى جانب كل من عقود الأعمال والتراخيص وكذا عقود نقل التكنولوجيا؛ والتي ظهرت مع ظهور النظام الرأس مالي وتبلورت أكثر نهاية السبعينات وبداية الثمانينيات من القرن الماضي، حيث تكمن أهميته في كونه وسيلة ناجعة وفعالة لنقل المعارف والخبرات الفنية والتقنية بأسلوب يحقق أهداف المتعاقدين معا، كما أنه يعد الأكثر تطبيقا في الأنشطة التجارية العالمية؛ إذ تمنح بموجبه امتيازات تجارية لفائدة المستثمرين الأجانب مقابل منحهم حق استخدام العلامات التجارية الخاصة بهم، ويرجع أول استخدام له لحقبة الثلاثينيات من القرن الماضي بأمريكا؛ حيث كان التجار الأمريكيون يهدفون من ورائه إلى مضاعفة أرقام أعمالهم وزيادة أرباحهم دون اللجوء للاستثمارات المباشرة ذات التكاليف العالية والمرهقة، وهكذا فقد توزع محل هذا العقد بين مجالات عدة فمن صناعة السيارات إلى الفندقة إلى النسيج...الخ[5].

أما بالنسبة للدول الأوروبية فلم يعرف هذا النوع من العقود إلى ابتداء من الخمسينيات من القرن الماضي؛ حيث بدأت تظهر آنذاك أولى الشبكات الكبرى للامتياز التجاري، لكن البداية الفعلية لهذا الأسلوب التجاري كانت سنة 1972م مع تأسيس الفدرالية الأوروبية للامتياز التجاري Fédération européenne de Franchise والتي كان لها الفضل في الإسراع بإخراج المدونة الأوروبية للامتياز التجاري code de déontologie européen de la Franchise حيث تم اعتمادها من قبل الدول الأوربية وعلى رأسها فرنسا التي عززتها فيما بعد بقانون دوبان la loi du doubin والتنظيمات المتعلقة به، إضافة إلى ما جاء في الاجتهاد القضائي الفرنسي على وجه الخصوص[6].

أما على مستوى الدول العربية فيعد من العقود حديثة النشأة؛ وهو ما يفسر تأخر أغلب المشرعين في أقطارها عن تنظيم هذا النوع من العقود، وعموما حاولنا من خلال بحثنا هذا تسليط الضوء على عقد الامتياز التجاري باعتباره شكلا تحالفيا في إطار العناقيد الصناعية؛ حيث حاولنا الإجابة من خلاله على الإشكالية التالية: فيما تتجلى أهم

---

[4]- عبيرات مقدم وبن النوي مصطفى، العناقيد الصناعية ودورها في تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مرجع سابق، ص79.

[5]- أ. زكريا غطراف، القواعد الناظمة لعقود التوزيع- عقد الامتياز التجاري نموذجا- مجلة الفقه والقانون، العدد 8، يونيو 2013م، ص4.

[6]- المرجع السابق، ص4.

خصائص عقد الامتياز التجاري باعتباره شكلا تحالفيا في إطار ما اصطلح عليه بالعناقيد الصناعية؟ وما هي أبرز الآثار التي يرتبها هذا العقد؟

هذا وتندرج تحت هذه الإشكالية مجموعة من الأسئلة الفرعية تتمثل في:

- ما هي أبرز صور عقد الامتياز التجاري؟ وما هي أبرز خصائصه ؟

- فيما تتجلى الطبيعة القانونية لهذا العقد؟ و ما الذي يميزه عن غيره من العقود؟

- ما هي أبرز الآثار المترتبة عن هذا العقد؟ وهل تمتد إلى ما بعد انقضائه؟ أم أنها تنقضي بانقضائه مباشرة؟

وللإجابة على هذه الإشكالية والأسئلة المتفرعة عنها فقد انتهجنا في بحثنا هذا كلا من المنهجين الوصفي والتحليلي وكذا المنهج المقارن، حيث قسمناه إلى ثلاثة محاور؛ تناولنا في الأول مفهوم عقد الامتياز التجاري، وفي الثاني الطبيعة القانونية لهذا العقد وتمييزه عن غيره من العقود ، أما في الثالث فقد تطرقنا إلى دراسة الآثار المترتبة على إبرامه و طرق انقضائه.

1- مفهوم عقد الامتياز التجاري:

1-1- تعريف عقد الامتياز التجاري: بداية تجدر الإشارة إلى أنه لا يوجد تعريف قانوني لعقد الامتياز التجاري، حيث لم يتطرق له المشرع الجزائري ومثله أغلب التشريعات المقارنة-رغم أن التعريف من اختصاص الفقه إلا أن المشرع عودنا على تعريف بعض المصطلحات المستحدثة أو تلك واسعة الاستعمال- بل لم يشر إليه في القانون التجاري ولا قانون المنافسة ولا حتى قانون المستهلك، والإشارة الوحيدة له تلك التي وردت في المنشور الوزاري رقم 63 الصادر من قبل وزير الاقتصاد بتاريخ 20 أوت 1990م والذي يضع شروط تنصيب تجار الجملة وأصحاب الامتياز.

أما بالنسبة لفقهاء القانون فقد اختلفوا في تعريفه باختلاف نظرتهم له من جهة ولصعوبة الترجمة من جهة أخرى؛ حيث نجد أنه هناك من لم يفرق بينه وبين عقد الفرونشايز[7]ورأى بأنهما عقد واحد سواء قام الممنوح له بالتوزيع أو الإنتاج أو تقديم نفس الخدمات التي يقدمها المانح، في حين رأى آخرون أن عقد الامتياز التجاري عبارة عن نوع من عقود الفرونشايز وهو عقد التوزيع.

وعموما يمكن تعريف عقد الامتياز التجاري[8] على أنه عقد تسمح بمقتضاه إحدى الشركات أو المؤسسات لشركة أو شخص آخر باستعمال اسمها وعلامتها التجارية ومالها من شعارات ومعارف فنية لمدة معينة مقابل دفع مبلغ مالي يتم الاتفاق عليه؛ حيث تتلخص عملية الامتياز التجاري في تكفل شخص أو شركة يدعى المانح أو مانح الامتياز بموجب هذا العقد بنقل المعرفة العلمية لشخص آخر -أو شركة أخرى- وكذا تخويله استعمال علامته التجارية وتزويده

---

[7]- يعد من أول العقود المستحدثة على المستوى الدولي ظهر في الولايات المتحدة الأمريكية في ثلاثينيات القرن الماضي.

[8]- كما يعرف عقد الامتياز التجاري كذلك على أنه العقد الذي يتعهد بمقتضاه تاجر يطلق عليه الملتزم أو المتعهد بأن يقصر نشاطه على توزيع بضائع معينة ينتجها تاجر آخر يطلق عليه مانح الامتياز في دائرة جغرافية معينة ولمدة معينة على أن يكون للملتزم" المتعهد" وحده حق احتكار إعادة بيع هذه السلع في النطاق الجغرافي المتفق عليه(أنظر: د. حسام الدين كامل الأهواني، مصادر الالتزام، د.ن، د.ط، 1991/ 1992م، ص 70).

بالسلع، أما الممنوح له فيتكفل باستثمار هذه المعرفة العلمية واستعمال العلامة التجارية والتزود من الممون، والممنوح له في عقد الامتياز يعد تاجرا يتحمل مخاطر شراء البضائع والمنتجات محل الامتياز، وله وحده الحق في منطقة النشاط المحددة بالعقد ويكيف هذا العقد بأنه في جوهره عقد بيع؛ فهو يتضمن التزام المانح البيع للممنوح له والتزام الأخير بالشراء منه وإيضاحا لذلك فإن المانح لا يتحمل مخاطر ما لا يتم بيعه من قبل الممنوح له[9].

هذا وتجدر الإشارة في هذا المقام إلى أن محكمة العدل الدولية الأوروبية قد عرفته بمناسبة فصلها في قضية عرضت عليها وذلك في حكمها الصادر بتاريخ 28 يناير 1986م وجاء فيه :"هو ذلك النظام الذي يقوم من خلاله أحد الأطراف بممارسة نشاط توزيعي في سوق معينة مطورا نفسه وعمله ثم يمنح تجارا مستغلين مقابل رسم معين الحق في التوزيع في أسواق أخرى"، يلاحظ على هذا التعريف أن محكمة العدل الأوروبية قد ركزت في تعريفها لعقد الامتياز التجاري على خاصية التوزيع.

1-2- صور عقد الامتياز التجاري وأهدافه:

1-2-1- صور عقد الامتياز التجاري:

1-2-1-1- امتياز الإنتاج أو التصنيع: عرفت محكمة العدل الأوروبية هذا النوع من الامتياز على أنه:" العقد الذي بموجبه يقوم متلقي الالتزام بالتصنيع بنفسه وفقا لتوجيهات المانح وباستخدام علاماته التجارية التي يضعها على السلع"[10]، وعليه يتضح أنه في هذا النوع يتولى المرخص له بنفسه صنع المنتجات الحاملة للعلامة التجارية المملوكة للمرخص؛ وذلك تحت إشراف وتوجيه هذا الأخير، ويرتكز هذا الشكل من الامتياز على نقل المعرفة الفنية والمتعلقة بصناعة أو تجميع المنتجات من المرخص إلى المرخص له وكمثال على هذا النوع شركات المشروبات العالمية[11].

1-2-1-2- امتياز التوزيع: في هذا النوع يلتزم المرخص له بالبيع الحصري للمنتوجات الحاملة للعلامة التجارية للمرخص وذلك بمتجر يحمل العلامة نفسها دون أن يكون للمرخص له الحق في التعامل مع منتجين آخرين أو بيع منتوجاتهم، ويلاحظ أن هذا النوع غالبا ما يرتبط بإعطاء المرخص له حق القصر أي أن يكون هو الموزع الحصري والوحيد لهذه المنتجات في منطقة نشاطه[12].

1-2-1-3- امتياز التشكيل: يهدف هذا النوع إلى تحقيق شهرة للعلامة التجارية وتعريف العملاء بها من خلال منح الامتياز لعدد كبير من المشروعات قد يصل عددها أحيانا إلى عدة آلاف، ويبدو كل مشروع ممنوح الامتياز كحلقة في سلسلة من المشروعات تستخدم جميعها اسم مانح الامتياز وعلامته التجارية؛ وتقدم خدمات أو سلع متماثلة من حيث الأشكال أو النوعيات والمواصفات، لأن تقديمها أو انتاجها يخضع لرقابة واحدة من المانح الذي يحدد نماذج قياسية

---

[9]- د. سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، ط2، دار النهضة العربية، 1998م، ص196.

[10]- الحديدي ياسر سيد محمد، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، أطروحة دكتوراه في الحقوق، جامعة عين شمس، القاهرة (مصر)، 2006م، ص30.

[11]- أ. زكريا غطراف، القواعد الناظمة لعقود التوزيع- عقد الامتياز التجاري نموذجا- مرجع سابق، ص9.

[12]- المرجع السابق، ص 9.

ومواصفات موحدة لجميع المشروعات المتلقية[13]؛ ويستخدم هذا النوع من الامتياز التجاري في نشاطات كثيرة مثل المكتبات وتأجير السيارات.

1-2-1-4- امتياز الخدمات(الامتياز الخدماتي): في هذا النوع يقوم المرخص له بتقديم مجموعة من الخدمات تحت اسم المرخص وذلك بواسطة استغلال الاسم التجاري لهذا الأخير مستفيدا في الوقت ذاته من سمعته التجارية وشهرة علامته التجارية لدى الجمهور، لذلك فإن المرخص في هذا الشكل من الامتياز عادة ما يلجأ إلى فرض قيود ومراقبة صارمة على المرخص له حتى يحافظ على سمعته التجارية ومكانة خدماته المتميزة[14].

1-2-2- أهداف عقد الامتياز التجاري: إلى جانب تحقيقه للأهداف التي يرمي إليها كل طرف يمكن أن يكون هذا العقد بمثابة وسيلة لجذب الاستثمارات والتي تجلب بدورها التكنولوجيا المتقدمة إلى جانب كونه وسيلة لتطوير اليد العاملة الوطنية والتقليل من نسب السيولة المتسربة إلى الخارج، وكذا زيادة الاستثمار في المشاريع المبنية على العلامات التجارية الناجحة والعمل على عدم الإضرار بالمنتجات الوطنية.

1-3- خصائص ومزايا عقد الامتياز التجاري:

1-3-1- خصائص عقد الامتياز التجاري:

1-3-1-1- عقد غير مسمى: العقود غير المسماة هي تلك العقود التي لم ينظمها المشرع بأحكام وقواعد خاصة، عقد الامتياز التجاري أحد هاته العقود كون المشرع الجزائري لم ينظمه بنصوص قانونية خاصة تحكمه.

1-3-1-2- عقد معاوضة: عقد المعاوضة هو العقد الذي يأخذ فيه كل متعاقد مقابلا لما أعطاه؛ وعقد الامتياز التجاري وفقا لهذا المفهوم هو عقد معاوضة؛ كون المانح يأخذ مقابلا ماليا نظير سماحه للممنوح له باستعمال علامته التجارية ومعارفه الفنية وهذا الأخير ينتفع بهذه العلامة والمعارف ويحقق بها مكاسب مالية بدوره[15].

1-3-1-3- عقد زمني: كما هوم معلوم فإن العقود الزمنية هي تلك التي يكون الزمن عنصرا جوهريا فيها، بحيث يكون له تأثير ملحوظ على تقدير محل العقد، وعقد الامتياز التجاري يعد من عقود المدة بطبيعته؛ لأن تنفيذه يستغرق وقتا قد يطول وقد يقصر حسب الاتفاق بين طرفي العقد[16]، مع ملاحظة أنه يمكن أن لا يتفق الطرفان على مدة معينة ينتهي العقد خلالها، فيصبح العقد بذلك غير محدد المدة ويحق بذلك لأي طرف إنهاؤه متى شاء، وقد يتفقان على تقييد هذا الحق بشرط الإخطار المسبق بالرغبة في إنهاء العقد خلال مدة معينة[17].

---

[13]- حسام الدين خليل فرج محمد، عقد الامتياز التجاري، ط1، دار ريم للنشر والتوزيع، بيروت (لبنان)،2011م، ص60.

[14]- أ. زكريا غطراف، القواعد الناظمة لعقود التوزيع- عقد الامتياز التجاري نموذجا- مرجع سابق، ص ص 9، 10.

[15]- حسام الدين خليل فرج محمد، عقد الامتياز التجاري، مرجع سابق، ص74.

[16]- في حال تحديد المدة فإن القضاء الفرنسي قد ذهب إلى القول بأن هذه المدة المحددة لا يمكن أن تتجاوز عشر سنوات وإلا كان بإمكان المحكمة بما لديها من سلطة تقديرية ابطال العقد(أنظر: أ. زكريا غطراف، القواعد الناظمة لعقود التوزيع- عقد الامتياز التجاري نموذجا- مرجع سابق ص8).

[17]- حسام الدين خليل فرج محمد، عقد الامتياز التجاري، مرجع سابق، ص75.

1-3-1-4- عقد محدد: العقد المحدد هو الذي يتحدد فيه وقت انعقاده مقدار الالتزامات التي يلتزم بها كل طرف بصرف النظر عن التعادل فيها، وهذا واقع الحال بالنسبة لعقد الامتياز التجاري؛ إذ يتم تحديد التزامات كل فريق ومقدار المنافع العائدة لكل منهما بخلاف عقد الغرر الذي يكون أحد الالتزامات موقوفا على أمر مستقبلي غير محقق الوقوع[18].

1-3-1-5- عقد تجاري: يعد عقد الامتياز عقدا تجاريا بامتياز نظرا 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 ونذكر منها: التضامن ووجود المقابل المالي وكذا مهل الإيفاء.

1-3-1-6- عقد يقوم على الاعتبار الشخصي: العقود القائمة على الاعتبار الشخصي هي تلك العقود التي يكون للمتعاقد معه أهمية محورية، أي أن شخصيته تكون محل اعتبار على مستوى ابرام العقد وتنفيذه؛ وعقد الامتياز يعتمد في قيامه وتنفيذه على شخصية المتعاقد ومدى الثقة فيه[19].

1-3-1-7- عقد إذعان: معنى الإذعان في العقود معروف وهو بشكل عام فرض الطرف القوي في العقد شروطه على الطرف الضعيف؛ وهذا المعنى متوفر في عقد الامتياز التجاري[20]، إلا أن أغلب الفقهاء على الصعيد الدولي يرفضون تصنيف وتكييف عقد الامتياز على أنه عقد إذعان رغم وضوح معنى الإذعان فيه، هذا ويرى الأستاذ جلول سبيل أنه بالنسبة للمستهلك فإن عقد الامتياز يعد عقد إذعان بلا شك[21]، وهو ما ذهب غليه الدكتور النجار محمد حسن إبراهيم حيث قال بأن توافر شرط الإذعان في عقود الامتياز واضح، حيث يتمتع الطرف الأقوى وهو المانح باحتكار قانوني أو فعلي يعطيه سيطرة مستمرة على الطرف الآخر، فالطرف القوي تظل له السيطرة الاقتصادية ومن ثمة يستطيع أن يملي ما يشاء من الشروط مستندا إلى احتكاره، والممنوح له لا يستطيع أن يجد البديل إذ تتميز سوق التكنولوجيا بالطبيعة الاحتكارية؛ حيث تعتبر التكنولوجيا المتمثلة في المعرفة الفنية ركيزة جوهرية في العقد[22].

1-3-2- مزايا وايجابيات عقد الامتياز التجاري:

---

[18]- حسام الدين خليل فرج محمد، عقد الامتياز التجاري، مرجع سابق، ص75.

[19]- مرجع سابق، ص75.

[20]- ذلك أن الغالبية العظمى من المرخصين قد عمدوا إلى إنشاء شبكات خاصة بجلب المستثمرين، فكان من نتائج ذلك ظهور فئتين؛ فئة أولى تتسم بقلة العدد وهي فئة المرخصين أصحاب شبكات الامتياز التجاري، وفئة ثانية أكبر عددا وهي فئة المستثمرين، هذه الأخيرة تهافتت على عروض الترخيص نظرا للمزايا التي يقدمها المرخصون، ونظرا لارتفاع الطلب على تلك العروض أصبح الانخراط في شبكة من شبكات الامتياز التجاري يقتضي من المرخص لهم الإذعان لشروط المرخص وأنظمته بما في ذلك واجبات الانخراط المتمثلة في جعالة أو رسم محدد يؤدى من طرف المرخص له أثناء ابرام العقد والرسوم الدورية الأخرى التي تؤدى أثناء سريان العقد، هذا بالإضافة إلى قبول المرخص له لتدخل المرخص في تنظيم العمل وذلك من خلال إدارة شبكته وتفتيش أعضائها بصفة منتظمة(أنظر: أ. زكريا غطراف، القواعد الناظمة لعقود التوزيع- عقد الامتياز التجاري نموذجا- مرجع سابق، ص7).

[21]- دعاء طارق بكر البشتاوي، عقد الفرنشايز وآثاره، مذكرة ماجستير، تخصص قانون خاص، جامعة النجاح، فلسطين، 2008م، ص ص 33، 34.

[22]- النجار محمد حسن إبراهيم، عقد الامتياز التجاري-دراسة في نقل المعارف الفنية – د.ط، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2001م، ص ص 35، 36.

1-3-2-1- مزايا عقد الامتياز التجاري بالنسبة للمرخص(المانح): يخول هذا العقد للمرخص مجموعة من المزايا أبرزها أنه يساعده على تكوين وتنظيم شبكة من المؤسسات التجارية الحاصلة على الترخيص في زمن وجيز مقابل استثمار محدود، كما يمكنه من العمل على تطوير الفكرة العامة للمشروع عن طريق مراقبة شبكة المرخص لهم وتوجيهها وفقا للأهداف المسطرة سلفا للمشروع، كما أنه يعينه على تكوين قوة اقتصادية قادرة على خوض غمار المنافسة وطنيا ودوليا، كما يعينه على توفير موارد مالية مهمة، إضافة إلى أنه يجنبه مخاطر خسارة أمواله في المناطق التي منح فيها الترخيص[23].

1-3-2-2- مزايا عقد الامتياز التجاري بالنسبة للمرخص له(الممنوح له): أما بالنسبة للمرخص له أو الممنوح فإنه يخوله إلى جانب احتفاظه بصفته كتاجر وبقائه كرب عمل ومدير لمؤسسته استقلالا قانونيا عن المرخص، كما يستفيد المرخص له من العلامة التجارية المملوكة للمرخص التي قد حازت على مكانها في السوق واكتسبت سمعة تجارية لدى العموم؛ وهو ما يغنيه عن جهد سنين قد تطول للترويج لعلامته وشهرها والتعريف بها، كما يستفيد من آخر ما توصل له المرخص من معرفة فنية والتي يلتزم هذا الأخير بنقلها له والعمل على تحيينها وتقديم يد المساعدة له فيما يخص التحكم بها واستغلالها [24].

2- الطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري وتمييزه عن غيره من العقود:

2-1- الطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري: أثار موضوع الطبيعة القانونية لعقد الامتياز خلافا كبيرا بين فقهاء القانون التجاري وذلك تبعا لاختلاف نظرتهم وتكييفهم له؛حيث اعتبره البعض نوعا خاصا من البيع التجاري، ويعتبر بذلك المتنازل بائعا والمتنازل له مشتريا، هذا الأخير يقوم بالشراء بغرض البيع فيتعلق الأمر هنا بالبيع المقترن بالالتزام ، إلا أن هذا الرأي قد انتقد لكونه لا يعبر عن ازدواجية العملية في التجارة الداخلية والخارجية، واعتبره البعض الآخر بيعا احتكاريا؛ حيث أن البائع يلتزم بعدم بيع نفس المنتج في الإقليم نفسه لمتعامل آخر، فهذا الامتياز يكون بطبيعة الحال لصالح صاحب الامتياز، إلا أن هذا الرأي قد تم نقده كذلك كون البيع الاحتكاري ذو نظرة سيئة عند المشرع نظرا لمضاره الكثيرة، مع أن تكييفه على أنه بيع احتكاري صحيح نسبيا إلا أنه غير كافي؛ كون هذا العقد يحتوي على تسليم المنتوج بصفة مستمرة لأنه يعتبر عقد احتكار ينص على ضرورة وجود عقود خاصة فيما يتعلق بطرق تسليم المنتوج، وذهب آخرون إلى القول بأن صاحب الامتياز في هذا العقد يعتبر كالممثل التجاري؛ حيث يقوم بإعادة البيع للمنتج بفضل سياسة الإشهار المطبقة من طرف الممول مع حصوله على نسبة معينة من الأرباح رغم إمكانية تكييف صاحب الامتياز على أنه ممثل تجاري إلا أن عقد الامتياز التجاري يختلف عن التمثيل التجاري قطعا.

2-2- تمييز عقد الامتياز التجاري عن غيره من العقود:

2-2-1- تمييز عقد الامتياز التجاري عن عقد التوزيع الحصري: عقد التوزيع الحصري هو ذلك العقد الذي يلتزم بمقتضاه تاجر ما بأن يشتري البضائع التي يتاجر فيها من منتج(مورد) معين دون أن يكون له الحق في التوريد من منتجين آخرين منافسين له[25]؛ يتضح من خلال هذا المفهوم أن هناك نوعين للحصرية، حصرية التوريد وهي التي يتناولها التعريف

---

[23]- أ. زكريا غطراف، القواعد الناظمة لعقود التوزيع- عقد الامتياز التجاري نموذجا- مرجع سابق، ص ص 8، 9.

[24]- المرجع السابق، ص 9.

[25]- المرجع نفسه، ص11.

السابق، حيث أنها غالبا ما تكون عبارة عن التزام من جانب واحد وهو التاجر، وحصرية ترابية وهي خلاف الأولى؛ أي أنها التزام ثنائي بين الطرفين يتعهد بموجبه تاجر ببيع ما يورده له المنتج داخل نطاق جغرافي محدد مقابل التزام هذا الأخير بعدم توريد منتجاته في تلك المنطقة لغير التاجر المذكور؛ وعليه فبالرغم من كون العقدين(الامتياز والتوزيع الحصري) يتحدان في الحصرية بنوعيها إلا أنها لا تدخل في جوهر عقد الامتياز التجاري، بخلاف عقد التوزيع الذي تعد فيه شرطا جوهريا يتوقف عليه قيام العقد[26].

إضافة إلى ما سبق ذكره فإن الأطراف في كلى العقدين يتمتعون باستقلالية مالية وقانونية، إلى جانب ذلك فمحل العقد في عقد التوزيع الحصري يكون توريد البضائع والسلع الجاهزة والمصنعة، بخلاف عقد الامتياز التجاري أين يتولى المرخص له شخصيا–في كثير من الأحيان– السهر على التصنيع أو إكمال تصنيع وإنتاج نفس منتوجات المرخص وذلك تحت إشراف وتوجيه هذا الأخير عن طريق استغلال المعرفة الفنية والمساعدة التقنية والعلامة التجارية العائدة ملكيتها جميعا للمرخص[27].

2–2–2– تمييز عقد الامتياز التجاري عن عقد الفرونشايز: بداية تجدر الإشارة إلى أن المشرع الجزائري وكأغلب المشرعين العرب لم يعرف عقد الفرونشايز بل ولم ينظمه بنصوص قانونية فهو بذلك من جملة العقود غير المسماة والتي تخضع في أحكامها للقواعد العامة في القانون المدني، وبالرجوع لتعريفه عند فقهاء القانون نجد أنهم لم يتفقوا على تعريف موحد له وذلك لصعوبة الترجمة[28]؛ حيث أطلق عليه البعض مصطلح عقد الامتياز التجاري وأطلق عليه البعض الآخر اسم عقد الترخيص التجاري، وذهب آخرون إلى تسميته بعقد السماح[29]، هذا وقد اخترنا من هذه التعريفات تعريف الدكتورة فرحة رزاوي صالح والذي نصه:" عقد الفرونشايز هو عقد يسمح لتاجر مستقل بالحصول على الحق في استغلال نظام التسويق الذي وضعه شخص ما والمعروف لدى الجمهور تحت شكل شعار أو علامة تجارية، ويترتب على هذا أن التاجر المستقل يستفيد من وجود عنصر الاتصال بالعملاء مقابل تدخل صاحب الشعار في تسيير مؤسسة التاجر".

وعموما يوجد تقارب كبير بين العقدين حيث يقع الالتباس والخلط بينهما إذا ما تعلق الأمر بفرونشايز التوزيع distributing Franchise حيث يهدف هذا الأخير إلى تمكين الممنوح له من تسويق المنتجات من خلال نظام

---

[26]– أ. زكريا غطراف، القواعد الناظمة لعقود التوزيع– عقد الامتياز التجاري نموذجا– مرجع سابق، ص11.

[27]– المرجع السابق، ص 11.

[28]– ذهب عديد الفقهاء إلى تعريب مصطلح فرونشايز Franchise وتسميته بعقد الامتياز التجاري؛ حيث ذهبوا إلى أن الفرونشايز ليس في حقيقته سوى الشكل الأمريكي لعقد الامتياز التجاري، هذا ويعرف عقد الامتياز التجاري باللغة الفرنسية بمصطلح: le contrat de conessionوترجمته هي عقد الامتياز التجاري، أما عقد الفرونشايز فيعرف بمصطلح la franchise ويترجم بأنه شركة الاستغلال؛ وقد ورد كلى التعريفين في المعجم الفرنسي (Robert dictionnair)le petit
paul Robert .Ed. petit.Robert.paris .2001.p 483.1084.

[29]– ألاء أحمد شاهين، محمد فاروق أبو الشامات، التكييف القانوني لعقد الفرنشايز–دراسة مقارنة–مجلة جامعة الشارقة للعلوم القانونية، المجلد 17، العدد الأول، شوال 1441هـ الموافق ليونيو 2020م، ص417.

توزيع معين ويلتزم المانح بتوريد المنتجات خلال مدة العقد وكذا تقديم المساعدات الفنية في مجال التسويق[30]، هذا وسنحاول ذكر أهم الفروق[31] بين العقدين وذلك فيما يلي:

– عقد الامتياز التجاري من عقود التوزيع حيث يتضمن التزامات متبادلة لتنظيم عمليات البيع والشراء؛ بحيث لا يجوز للممنوح له انتاج ذات السلع أو البضائع محل العقد، بالمقابل يلتزم المانح في عقد الفرنشايز بتقديم المعرفة الفنية إلى الممنوح له ويقرر هذا العقد بصفة أساسية حق الممنوح له في استعمال اسم المانح وعلامته التجارية وكثيرا ما يتضمن استعمال حق من حقوق الملكية الصناعية الأخرى[32].

– في عقد الامتياز التجاري يحضر على المانح وفقا لطبيعة هذا العقد منح امتياز للغير في ذات المنطقة الحصرية؛ بالمقابل فإن شرط الحصرية في عقد الفرنشايز له طابع اختياري[33].

– يلاحظ على علاقة التبعية بين المانح والممنوح له في عقود الفرنشايز أنها أشد وأكثر وضوحا من تبعية الممنوح له للمانح في عقد الامتياز التجاري[34].

2–2–3– تمييز عقد الامتياز التجاري عن عقد الترخيص التجاري: بداية تجدر الإشارة إلى أن الترخيص التجاري يعرف على أنه ذلك العقد الذي يمنح بمقتضاه أحد طرفيه وهو مانح الترخيص وصاحب العلامة في آن واحد للطرف الآخر وهو المرخص له حق التفرد في توزيع وإعادة بيع منتوجاته في نطاق جغرافي معين مقابل التزام هذا الأخير بحصرية التوريد من مانح الترخيص[35]؛ من خلال هذا التعريف يتضح جليا أن الترخيص التجاري أوسع وأشمل من الامتياز التجاري، هذا الأخير لا يعدوا أن يكون سوى تطبيق من تطبيقات الترخيص؛ بحيث يمك القول بأن الامتياز يحوي بين طياته–أحكامه– القواعد العامة لعقود التوزيع التي يعتبر الترخيص التجاري المصدر الرئيسي لها، إضافة إلى بعض الخصوصيات المرتبطة بعقد الامتياز كنقل المعرفة الفنية وما يستتبع ذلك من ضرورة التكوين والمراقبة المستمرين من طرف المرخص لفائدة المرخص له[36].

3– الآثار المترتبة على إبرام عقد الامتياز التجاري وانقضاؤه:

3–1– الآثار المترتبة على إبرام عقد الامتياز التجاري: يرتب عقد الامتياز التجاري كغيره من العقود آثارا على طرفي العقد؛ وسنحاول ايرادها في هذا العنصر –ذكرا فقط لأن المقام لا يتسع لشرحها والتفصيل فيها–فبالنسبة للمانح فإن

---

[30]– د.حسام الدين كامل الأهواني، مصادر الالتزام، مرجع سابق، ص 70.

[31]– تجدر الإشارة في هذا المقام إلى أن محكمة العدل التابعة للسوق الأوروبية المشتركة قد أوضحت في حكمها الصادر بتاريخ 28 فبراير 1986م الفرق بين عقد الفرنشايز التوزيع وعقد الامتياز التجاري وجاء في قرارها:" عقود الفرنشايز لا تسري عليها القواعد التي تنظم عقود الامتياز إذ أن هذه العقود لا تتضمن سوى التزامات بالبيع والشراء ولا تشمل العناصر الأخرى المميزة والتنازل عن المعرفة الفنية know how- بالإضافة إلى التزام الممنوح له بدفع مبلغ في التعاقد front-money كمقابل للدخول في شبكة الفرنشايز".

[32]– د. سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، مرجع سابق، ص 197.

[33]– أنظر: جلول سيبل، عقد الفرنشايز، د.ط، مكتبة صادر الحقوقية، بيروت، 2001م، ص 105.

[34]– د. الصغير حسام الدين عبد الغني، الترخيص باستعمال العلامة التجارية، دار النهضة، القاهرة، 1993م، ص 75.

[35]– أ. زكريا غطراف، القواعد الناظمة لعقود التوزيع– عقد الامتياز التجاري نموذجا– مرجع سابق، ص10.

[36]– المرجع السابق، ص 10.

هذا العقد يرتب عليه مجموعة من الالتزامات والتي هي في الوقت ذاته حقوق للممنوح له، كما يكسبه مجموعة من الحقوق والتي هي بدورها التزامات للممنوح له؛ فالمانح يتوجب عليه إعلام وتبصير الممنوح له (في الفترة السابقة للعقد)، كما يتوجب عليه نقل المعرفة الفنية، والالتزام بالمساعدة التقنية، وكذا تمكين الممنوح له من استغلال العلامة التجارية، إضافة إلى التزامه بالبيع الحصري والحصرية الترابية[37].

أما الممنوح له فيلتزم بدوره بتحمل الأعباء المالية من خلال التزامه بأداء واجبات الانخراط والأقساط الدورية، كما يلتزم باحترام نظم وقواعد عمل المرخص، إضافة إلى التزامه بالمحافظة على السرية، وكذا الالتزام بحصرية التوريد والتموين، وعدم بيع وتسويق منتجات منافسة.

كان هذا عرضا عاما للآثار التي يرتبها هذا العقد على طرفيه حال إبرامه، حيث تجدر الإشارة في هذا المقام إلى أن هذا العقد يرتب آثارا أخرى قد تمتد إلى ما بعد انقضائه؛ ذلك أن محل هذا العقد يستند على عناصر مشمولة بحماية وطنية ودولية؛ كسرية المعرفة الفنية التي غالبا ما يلزم المرخص أو المانح المرخص له باحترامها حتى بعد انتهاء العقد، وكذا حماية جميع عناصر عقد الامتياز؛ ذلك أن حماية حقوق المرخص تقتضي منع المرخص له من استغلالها جميعا(العلامة والمعرفة الفنية...)، وإن كان ذلك صعبا حيث تم الاهتداء لحل قانوني –وإن كان مؤقتا– حيث يتم بموجبه تضمين عقد الامتياز بشرط عدم المنافسة والذي يمنع بموجبه المرخص له من إقامة نشاط منافس في بقعة جغرافية محددة خلال مدة زمنية معينة، أما بالنسبة للمرخص له فحرمانه من الزبائن وكذا التزامه بشرط عدم المنافسة من أبرز الآثار التي تلحقه بعد انقضاء العقد[38].

3–2– انقضاء عقد الامتياز التجاري: ينقضي عقد الامتياز التجاري كغيره من العقود؛ إما عن طريق الأسباب العامة كالبطلان، أو تحقيق الغرض المراد من ابرامه إذا كان غير محدد المدة[39]، أو بانقضاء الشخصية المعنوية لأحد طرفيه نظرا لأنه يقوم على الاعتبار الشخصي[40]، أو بإفلاس المرخص، وإما نتيجة توفر أحد الأسباب الخاصة كانتهاء مدته أو فسخه؛ سواء كان الفسخ اتفاقيا وقضائيا، أو بوفاة أحد طرفي العقد.

خاتمة:

يعد عقد الامتياز التجاري أحد أهم العقود التجارية التي تلجأ لها المؤسسات في إطار العناقيد الصناعية؛ حيث يعد هذا العقد أكثر العقود استعمالا نظرا لمرونته كونه يندرج ضمن الشكل التحالفي الذي يعد بدوره الشكل الأبرز بين شكلي التعاقد؛ حيث أنه يمكن المؤسسات الصغيرة التي لا تستطيع إبرام عقود البيع (الشراء) من إبرام عقود امتياز مع حصولها على الفوائد ذاتها تقريبا، كما أنه يوفر عديد المزايا لطرفيه، ذلك أنه يجمع بين صفات عقد البيع وعقد الفرنشايز(فرنشايز التوزيع) وكذا عقد الترخيص التجاري إضافة إلى عقد الشركة وكذا عقد التوزيع الحصري، وهي كلها

---

[37]– للمزيد من الاطلاع أنظر: أ. زكريا غطراف، القواعد الناظمة لعقود التوزيع– عقد الامتياز التجاري نموذجا– مرجع سابق، ص ص 14، 15، 16/ و: حسام الدين خليل فرج محمد، عقد الامتياز التجاري، مرجع سابق، ص ص78، 79.

[38]–أ. زكريا غطراف، القواعد الناظمة لعقود التوزيع– عقد الامتياز التجاري نموذجا– مرجع سابق، ص ص 20، 21.

[39]– يتمتع كل طرف في العقد غير محدد المدة بالحق في وضع نهاية للعلاقة التعاقدية شريطة أن يوجه إشعارا للطرف الآخر بوقت كاف ومناسب.

[40]– نعيم مبغبب، دراسة في القانون المقارن، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2009م، ص188.

عوامل ساعدت في انتشار هذا العقد وارواجه بين المؤسسات في إطار العناقيد الصناعية، إلا أن هذه الإيجابيات لا تغطي بعض سلبياته والتي من أبرزها كونه عقد إذعان يملي فيه الطرف القوي شروطه، وكذا استمرار آثاره إلى ما بعد انقضائه، إضافة إلى تحايل بعض المؤسسات والشركات وعدم ايفائها بالتزاماتها في نقل المعارف التقنية والفنية وكذا عدم تمكين الطرف الثاني من التكنولوجيا والاكتفاء بتمكينه من استعمالها، هذا بشكل عام، وعلى العموم فقد خرجنا بمجموعة من النتائج نذكرها فيما يلي:

النتائج:

– عقد الامتياز التجاري من أكثر العقود المندرجة ضمن الشكل التحالفي استعمالا وذلك نظرا لمرونته ومزاياه العديدة،

– الطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري محل خلاف بين فقهاء القانون التجاري،

– عقد الامتياز التجاري يختلف عن عقد الفرنشايز رغم نقاط الشبه الكثيرة بينهما،

– عقد الامتياز التجاري من عقود التوزيع حيث يتضمن التزامات متبادلة لتنظيم عمليات البيع والشراء؛ بحيث لا يجوز للممنوح له انتاج ذات السلع أو البضائع محل العقد،

– عقد الامتياز التجاري من عقود الإذعان،

– في عقد الامتياز التجاري يحضر على المانح وفقا لطبيعة هذا العقد منح امتياز للغير في ذات المنطقة الحصرية،

– يعد عقد الامتياز التجاري أحد تطبيقات عقد التراخيص.

– المشرع الجزائري وأغلب المشرعين العرب لم ينظموا عقد الامتياز التجاري بنصوص قانونية.

المراجع:

1– الكتب:

– د. سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، ط2، دار النهضة العربية، 1998م.

– د. حسام الدين كامل الأهواني، مصادر الالتزام، د.ن، د.ط، 1991/ 1992م.

– حسام الدين خليل فرج محمد، عقد الامتياز التجاري، ط1، دار ريم للنشر والتوزيع، بيروت (لبنان)،2011م.

–جلول سيبل، عقد الفرنشايز، د.ط، مكتبة صادر الحقوقية، بيروت، 2001م.

– د. الصغير حسام الدين عبد الغني، الترخيص باستعمال العلامة التجارية، دار النهضة، القاهرة، 1993م.

– نعيم مبغبب، دراسة في القانون المقارن، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2009م.

– النجار محمد حسن إبراهيم، عقد الامتياز التجاري–دراسة في نقل المعارف الفنية – د.ط، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2001م.

2- الرسائل والمذكرات:

- الحديدي ياسر سيد محمد، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، أطروحة دكتوراه في الحقوق، جامعة عين شمس، القاهرة (مصر)، 2006م.

- دعاء طارق بكر البشتاوي، عقد الفرنشايز وآثاره، مذكرة ماجستير، تخصص قانون خاص، جامعة النجاح، فلسطين، 2008م.

3- المقالات:

- عبيرات مقدم وبن النوي مصطفى، العناقيد الصناعية ودورها في تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة دراسات، العدد الاقتصادي، المجلد 4، العدد 1، جانفي 2013م، جامعة الاغواط.

- أ. زكريا غطراف، القواعد الناظمة لعقود التوزيع- عقد الامتياز التجاري نموذجا- مجلة الفقه والقانون، العدد 8، يونيو 2013م.

- ألاء أحمد شاهين، محمد فاروق أبو الشامات، التكييف القانوني لعقد الفرنشايز-دراسة مقارنة-مجلة جامعة الشارقة للعلوم القانونية، المجلد 17، العدد الأول، شوال 1441هـ الموافق ليونيو 2020م.