

Franchise Contract Disputes and Their Applications in the Saudi System: Descriptive Analytical Study

DOI <https://www.doi.org/10.56830/IJAMSSI01202514>

Majed Ahmed Saad Almalki

Master's Student, College of Sharia and Law, Majmaah University, Saudi Arabia.

Majed7.law@gmail.com

Ashjan Khalis Alzuhairi

Professor of Law, College of Sharia and Law, Majmaah University, Saudi Arabia

Received: 21 Jan. 2025. Accepted: 9 Feb. 2025. Published: 15 Feb. 2025

Abstract:

At first, this research addresses the commercial concession, which are one of the most important investment mechanisms in the modern era, which has replaced many commercial activities in their traditional forms, as it is the best means for the spread and expansion of major companies. Therefore, what they are, including following their origin, definition, and developments until they settled on their current form, and indicating their types and distinctive characteristics for what is similar to it . It is known that the spread of these contracts leads to many disputes related to them, and this will be addressed through reviewing the methods of settlement, and models of concession disputes that have been settled, in addition to the applications of these contracts recently spread due to the environment created by the legislations that work to protect Intellectual property and commercial and industrial brands, and highlighting the organizer's interest in this contract by issuing its own system, which confirms its importance and impact, as a new step towards building an integrated legislative system as one of the objectives of the Kingdom's Vision 2030.

Key words: commercial concession, franchisor, intellectual property rights

منازعات عقود الامتياز التجاري وتطبيقاتها في النظام السعودي (دراسة وصفية تحليلية)

ماجد أحمد سعد المالكي

ماجستير القانون، كلية الشريعة والقانون، جامعة المجمعة، المملكة العربية السعودية

أشجان خالص الزهيري

أستاذ القانون، كلية الشريعة والقانون، جامعة المجمعة، المملكة العربية السعودية

المخلص:

يتناول هذا البحث بدايةً عقود الامتياز التجاري التي تُعد من أهم آليات الاستثمار في العصر الحديث والتي حلت محل كثير من الأنشطة التجارية بأشكالها التقليدية، كونها الوسيلة المثلى لانتشار وتوسع الشركات الكبرى، وعليه سيتم التعرف بدايةً على ماهيتها، متضمنًا ذلك تتبع نشأتها، وتعريفها، والتطورات التي طرأت عليها حتى استقرت على شكلها الحالي، وبيان أنواعها وخصائصها المميزة لها عما يشبهها، ومن المعلوم أن انتشار هذه العقود يؤدي لكثرة النزاعات المتعلقة بها، وهذا ما سيتم التطرق إليه من خلال استعراض طرق تسويتها، ونماذج لمنازعات امتياز تم تسويتها، بالإضافة لتطبيقات هذه العقود المنتشرة مؤخرًا جرّاء البيئة التي تخلقها التشريعات التي تعمل على حماية الملكية الفكرية والعلامات التجارية والصناعية، وذلك من خلال استعراض أهم المجالات التي تعمل بنظام الامتياز في المملكة العربية السعودية، والأنشطة المسجلة في وزارة التجارة، وأهم البنود التي تتضمنها اتفاقية حق الامتياز، وإبراز اهتمام المنظم بهذا العقد من خلال إصدار نظام خاص به، ما يؤكد أهميته وتأثيره، كخطوة جديدة نحو بناء منظومة تشريعية متكاملة كأحد مستهدفات رؤية المملكة ٢٠٣٠

الكلمات المفتاحية: عقد الامتياز التجاري، منح الامتياز، حقوق الملكية الفكرية

المقدمة

لقد اتسم عصرنا الحاضر بالتقدم الهائل في كل الأنشطة الاقتصادية والتجارية والصناعية، عملاً بمبدأ الحرية التجارية والصناعية، ونتيجة لذلك تنوعت أشكال التعامل التجاري وظهرت أنماط جديدة من العقود، ما أدى لانتشار عقود الوكالة التجارية داخل الدولة الواحدة، ورغبة للانتشار التجاري طلباً للمزيد من الأرباح، تزايد الطلب لإبرام عقود التجارة الخارجية بين الدول، ما أسهم بظهور عقد الترخيص لاستخدام العلامة التجارية، والذي تطور بدوره مع الممارسات التجارية مؤدياً إلى ظهور عقد أكثر تعقيداً في بداية القرن العشرين، والذي عرف بعقد الامتياز التجاري، وقد نشأ هذا العقد بسيطاً كسائر المعاملات في بداياتها، فهو أسلوب مبتكر لاستغلال حقوق الملكية، وتتخلص هذه المعاملة التي ينظمها عقد الامتياز في أن شخصاً (يدعى مانح الامتياز) يتكفل بنقل خبراته ومعرفة الفنية وتزويد المون والترخيص باستعمال العلامة التجارية لشخص آخر (يدعى صاحب الامتياز)، والذي يقوم بدوره باستثمار تلك المعرفة والخبرات الفنية واستعمال العلامة التجارية وأداء المقابل المالي للمانح نظير ذلك، وانتشرت عقود الامتياز التجاري بشكل كبير مؤخرًا كنتيجة طبيعية سببها زيادة معدلات فشل المشروعات التقليدية، مما جعلها خياراً أفضل للمستثمر، وما يؤكد ذلك انتشارها في أكثر من ٧٥ دولة صناعية رئيسية، بل تشير التقديرات إلى أن مشاريع الامتياز التجاري تمثل ٥٠% من أعمال التجزئة في العالم، ويزدهر الامتياز في السوق السعودي، حيث يوجد أكثر من ٢٠٠ مستثمر سعودي يشغلون ٢٦ مشروعاً تبلغ قيمتها حوالي ٥ مليارات ريال سعودي، إضافةً إلى أكثر من ٢٠ منشأة سعودية مانحة للامتياز التجاري، فالامتياز التجاري يوفر منظومة متكاملة من الإنتاج والتسويق والتوزيع للسلع والخدمات، ونظراً لأهمية هذه العقود وتغيرها المستمر وتأثيرها على الصاعدين العملي والقانوني في المملكة العربية السعودية على وجه الخصوص، وللدور الذي تلعبه في نهضة الاقتصاد الوطني، فقد ارتأى الباحث بحثها من خلال تقديم فكرة واضحة عنها، والبحث في المنازعات التي تنشأ تبعاً لها، وتطبيقاتها في المملكة العربية السعودية والله ولي التوفيق.

مشكلة الدراسة:

إن انتشار أسلوب عقود الامتياز في القطاع التجاري وتأثيرها على الاقتصاد المحلي والعالمي بات أمراً ملحوظاً، وعليه تتمثل إشكالية البحث بدايةً في تحديد أبرز أشكال النزاعات الناجمة عنها. وبيان أسباب تلك النزاعات من خلال تمييز عقد الامتياز عما يشبهه من العقود التجارية، الأمر الذي يتطلب بحثاً لتحديد المقصود بعقد الامتياز التجاري، وخصائصه التي تميزه عن غيره من العقود، لتجنب الخلط المفضي للنزاع، وبيان آثاره والتزامات أطرافه وكيف ينتهي، وأثر إنهائه من جانب المانح، كذلك يستوجب بيان الأنظمة ذات العلاقة واجبة التطبيق على الامتياز التجاري وما إذا كانت هذه الأنظمة كافية لمعالجة المشكلات المطروحة جراء استخدام هذا النوع من العقود.

أهداف الدراسة:

تهدف الدراسة بشكل أساسي إلى توضيح ما يلي:

- ١- بداية ظهور هذا العقد وتطوره والعمل به، وتأثيره الاقتصادي على المجال التجاري في المملكة العربية السعودية.
- ٢- بيان المفهوم القانوني لعقد الامتياز التجاري، وذلك من خلال تعريفه وبيان أهميته.
- ٣- تحديد طبيعته القانونية من خلال تمييزه عن العقود الأخرى المشابهة له.
- ٤- توضيح أنواع عقود الامتياز وتحديد الفرق بينها.

٥- طرق حل النزاعات المتعلقة بهذه العقود في المملكة العربية السعودية, واستعراض بعض النماذج والتطبيقات لها.

أهمية الدراسة:

١- بشكل عام تنبع أهمية البحث من كون عقود الامتياز التجاري من أهم الأدوات التي يمكن من خلالها تحريك اقتصاد الدولة, فالنمو المضطرد للامتياز التجاري يبرزه كخيار مفضل للمشروعات الكبرى.

٢- بشكل خاص تأتي أهميته من الانتشار الواسع للتعامل مع الامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية دون مقابله بالتنظيم القانوني الموضوعي المناسب لطبيعته.

٣- دراسة هذه العقود ضرورية لما لها من دور حيوي على الصعيد التجاري والاقبال عليها ولتأثيرها الكبير لهذا العقد على اقتصاد أطرافه والاقتصاد الوطني.

٤- إثراء الفكر القانوني وتقديم الفائدة للباحثين والمهتمين فيما يتعلق بجوانب هذا الموضوع. أسئلة أو فرضيات الدراسة:

١- ماهي عقود الامتياز التجاري؟ وما خصائصه التي تميزه عن غيره من العقود المشابهة له.

٢- ما الآثار المترتبة على هذا العقد بين أطرافه؟ وماهي أنواع عقود الامتياز التجاري؟

٣- ماهي طرق تسوية المنازعات الناشئة عن إبرام هذه العقود في المملكة العربية السعودية ؟

مصطلحات الدراسة:

عقد الامتياز التجاري:

العقد المبرم بين مانح الامتياز وصاحب الامتياز (الممنوح له), وينصّ على الشروط التي تحكم العلاقة بينهما.

مانح الامتياز:

هو الشخص أو الشركة مالك المنتج أو الخدمة أو الحق المرخص به, والذي يسعى للتوسع والانتشار من خلال الامتياز التجاري.

صاحب الامتياز:

هو الشخص الذي يتم منحه الامتياز, ويطلق عليه (الممنوح له) عند كثير من القانونيين, لكن النظام السعودي أطلق عليه صاحب الامتياز, وهو ما سنأخذ به.

وثيقة الإفصاح:

هي وثيقة تحتوي على معلومات شركة مانح الامتياز وتاريخها التشغيلي ونشاطها وبياناتها المالية المهمة لطرفي عقد الامتياز.

الدراسات السابقة :

بعد الاطلاع على البحوث والدراسات التي تناولت عقد الامتياز التجاري, نجد أن بعضها تتداخل مع هذا البحث في بعض مباحثه وتتباين معه في بعضها الآخر, ولعل من الدراسات المهمة التي تناولت بعضًا من المباحث التي سيتم التطرق لها في هذا البحث

١- الدراسة المنشورة تحت عنوان "عقد الفرانشايز الامتياز التجاري وأحكامه في الفقه الاسلامي دراسة فقهية مقارنة بالقانون التجاري للدكتور فيصل عباس الرشدي والدكتور عبدالرحمن حمود المطيري, مجلة الكويت, المجلد ٣٩, العدد الثاني الصادر عام ٢٠١٥ م.

ونجد في هذه الدراسة أنها تناولت أنواع عقود الامتياز, والتكليف الفقهي لهذا العقد وتكليف المعرفة الفنية, لكنها لا تبين أثر هذا العقد على أطرافه, كما أن دراستنا ستكون في ضوء النظام السعودي.

٢- "إشكاليات الامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية" دراسة تحليلية نقدية للأستاذ المساعد عبدالهادي محمد الغامدي، والمنشورة في مجلة جامعة الملك عبدالعزيز، كلية الاقتصاد والإدارة، المجلد ٢٩، العدد ١، الصادر عام (٢٠١٥م - ١٤٣٦هـ).
وهي دراسة تطرقت لتعريف الامتياز والتزامات أطرافه وأثر عدم التقيد بتلك الالتزامات في ضوء النظام السعودي غير أنها تقف عند هذا الحد، بينما ستكمل دراستنا بعون الله في إجراءات تسجيل هذه العقود في المملكة، والمنازعات الناشئة عن هذه العقود وطرق تسويتها.
٣- الدراسة الميدانية على الشركات الوطنية الممنوحة بعنوان "مقومات تأهل المنظمات السعودية للفرنشايز" للدكتور محمد بن دليم القحطاني، المجلة العربية للإدارة، المجلد ٣٧، العدد ١، مارس ٢٠١٧م،
ونجد أنها دراسة ميدانية على خلاف دراستنا الموضوعية، وقد توصلت لنتائج مهمة تخص عقود الامتياز والقطاعات التي تشغلها، والتأثير الاقتصادي لها في المملكة العربية السعودية، والتي سيتم الاستعانة ببعض الأرقام الهامة التي توصلت لها في هذا البحث.

منهج البحث:

انتهج الباحث المنهج الوصفي وذلك بوصف عقود الامتياز وذكر أنواعها وخصائصها، والآثار المترتبة على إبرامها، وعرض نماذج من المنازعات وطرق تسويتها، واستخدم الباحث المنهج التحليلي حيث تطرق الى تحليل بعض التطبيقات التي قام القضاء بتسويتها.

المبحث التمهيدي: ماهية عقد الامتياز

يُعد عقد الامتياز من العقود الحديثة التي ظهرت بداية القرن الماضي، وذهبت الأنظمة بتفسيره بما يتوافق مع الأحكام المحلية التابعة لها، لعدم وضوح معالمه آنذاك، ولتحديد المفهوم القانوني لعقد الامتياز كان لابد من دراسة نشأته وتطوره، والمراحل التاريخية التي مرّ بها وخصائصه، وتمييزه عما يشبهه وأنواعه، وهذا ما سيتم تناوله في هذا المبحث على مطلبين، يتضمن المطلب الأول نشأة وتعريف عقد الامتياز، والمطلب الثاني خصائص عقود الامتياز وتمييزها عما يشبهها، وذلك على النحو الآتي:

المطلب الأول: نشأة وتعريف عقد الامتياز

الفرع الأول: النشأة والتطور التاريخي

ظهر عقد الامتياز التجاري أو ما يسمى بالفرنشايز نتيجة للتطور الاقتصادي الذي رافق انفتاح العالم على بعضه، كما هي معظم العقود التجارية، وينسب الفضل في ذلك إلى الاتفاقية العامة للتجارية والتعرفة الجمركية (GATT)، التي مهدت تدريجياً إلى ظهور منظمة التجارة الدولية (WTO) ما أدى إلى توسع التجارة وامتدادها للأسواق العالمية، بعد أن كانت تعتمد على المشروعات الصغيرة.^١
وكلمة (فرنشايز – Franchise) مصطلح انجليزي النطق، فرنسي الأصل، والذي يعني في ترجمته الحرفية (التحرر من العبودية)، ثم انتقل هذا المصطلح دون ترجمة بمسماه إلى البلاد العربية، مما أحدث خللاً في معناه، وتمت تسميته بأسماء عدة، مما حدا بالبعض إلى تبني المصطلح الاجنبي (الفرنشايز) لعدم وجود الاصطلاح العربي الذي يعكس المعنى الصحيح.^٢

١ البشتاوي، دعاء طارق بكر، عقد الفرنشايز وآثاره، استكمالاً للحصول على درجة الماجستير، جامعة النجاح الوطنية (٢٠٠٨)، نابلس فلسطين، صفحة ٧

٢ د. مرزوق، محمد سادات، الجوانب القانونية لعقد الفرنشايز، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، جامعة المنصورة، العدد ٥٤، (أكتوبر ٢٠١٣)، صفحة ٤٠٥٨

لكننا نرى أن أفضل المسميات التي تقابل هذا المصطلح في اللغة العربية هو عقد الامتياز التجاري, ويمكن رؤية ذلك من خلال النظام السعودي كذلك, من إصداره لنظام الامتياز التجاري, والذي عني به الفرنشايز كما سيظهر لاحقاً من خلال التعريف.

وقد ساد هذا المصطلح في القرنين الثاني والثالث عشر والذي كان يعني حينئذ الامتياز الذي يمنحه السيد النبيل متنازلاً فيه عن بعض حقوقه لشخص آخر, مقابل بعض الخدمات من هذا الأخير لصالح السيد النبيل.

ثم عاد المصطلح بمعناه الحديث المتبلور اقتصادياً وقانونياً في أمريكا, وذلك عام (1860) وتحديدًا في عملية توزيع وتسويق ماكينة الخياطة (سنجر) وذلك لتجاوز الإشكالية التسويقية والتوزيعية التي كانت تواجه مصنعي هذه الماكينة لتجنب الوقوع في الخسائر, ونظرًا لعدم وجود نظام للاتصالات حينها عمد مصنعو هذه الماكينات بابتداع هذا الحق والمفهوم من أجل منح رجال الأعمال حقًا حصريًا في توزيعها.¹

ويتضح أن مبررات ظهور هذا العقد تعود لعدة أمور من أهمها:

- 1- يحقق رغبة المانح في تطوير أنشطته.
 - 2- التغلب على تأثير البعد الجغرافي على التوسع التجاري.
 - 3- دعم السلطات لهذا النوع من النشاط.
- وبعد النجاح الذي تحقق في أمريكا بدأت بعض الشركات في فرنسا عام (1930) بتوسيع أنشطتها ونشر علامتها التجارية عن طريق انتهاج نظام الامتياز, وانتشر منها لبقية أوروبا, وفي (1971) تم إنشاء اتحاد الفرنشايز الفرنسي *la Fédération française de la franchise* وتعرف بـ (FFF) والذي كان مصدرًا للمبادئ المتعلقة بصياغة عقود الامتياز, والذي كان يهدف كذلك لحماية المصالح المتحققة من عقد الامتياز التجاري.²

ثم اتضح اهتمام الجماعة الأوروبية بعقد الفرنشايز ويتجلى ذلك من إنشاء الاتحاد الأوروبي للفرنشايز (EFF) *The European Franchise Federation* عام (1972) والذي يهدف لتنسيق أعمال الفرنشايز, وتحديد بعض المعايير الأخلاقية لتنظيم العلاقة بين أطراف الفرنشايز.

وكنتيجة حتمية لانتشاره في عديد من الدول الأوروبية, ولغياب التنظيم التشريعي حينها, نشأت عنه منازعات عدة, وارتبكت الدوائر القضائية أمامه, ونتيجة لذلك صدر قانون برونويسيا (1986), ثم تبعه قانون الاتحاد الأوروبي للفرنشايز عام (1988).

وساهمت التشريعات المنظمة للامتياز التجاري بتوسع العمل به في كافة أرجاء العالم, حتى أصبحت الشركات التي تعمل به أكثر من (٢٠) ألف شركة, في أكثر من (١٠٠) قطاع من قطاعات التجارة والخدمات والصناعة, حتى قيل أن هناك عقد امتياز يتم إبرامه كل ستة دقائق.³

وعربيًا عرفت مصر ولبنان نظام الامتياز عام (1973), ففي مصر كانت البداية مع دخول سلسلة مطاعم ويمبي, وتوالى بعدها دخول الكثير من العلامات التجارية مثل كنتاكي وبيتزا هت.⁴

١ الهيدوس, عائشة إبراهيم, الطبيعة القانونية لعقد الفرنشايز- دراسة مقارنة (يناير ٢٠٢٠), استكمالاً لمتطلبات درجة الماجستير, مركز المعلومات الرقمية, جامعة قطر, صفحة ٩-١٠ <https://qspace.qu.edu.qa/handle/10576/12640>

٢ انظر موقع اتحاد الفرنشايز الفرنسي <https://www.franchise-fff.com>

٣ شنيير, بلقاسم, عقد الامتياز التجاري (٢٠١٧), مذكرة لنيل شهادة الماجستير, جامعة محمد خيضر, بسكرة, الجزائر, كلية الحقوق والعلوم السياسية, صفحة ٢٤

٤ انظر موقع الاتحاد الأوروبي للفرنشايز <https://eff-franchise.com>

٥ أ. د. رشوان, محمود صديق, عقد الامتياز التجاري (فرنشايز) دراسة فقهية مقارنة, مجلة العلوم الشرعية, جامعة القصيم, المجلد ١٢, العدد ٥, (شعبان ١٤٤٠ هـ - مايو ٢٠١٩ م) صفحة ٤٠٦٤-٤٠٦٥

٦ د. مرزوق, محمد سادات, الجوانب القانونية لعقد الفرنشايز, مجلة البحوث القانونية والاقتصادية, جامعة المنصورة, العدد ٥٤, (أكتوبر ٢٠١٣), صفحة ٤٩٧

كذلك الحال في لبنان ففي ذات العام ظهر عقد الامتياز مع شركة كنتاكي للدجاج المقلي، ثم شركة ببسي كولا وشركة ماكدونالدز وبيتزا هت، بينما كان أول تعامل لنظام الامتياز في المملكة العربية السعودية في أوائل الثمانينات.

وتدرجياً شهد الامتياز التجاري تطوراً كبيراً حتى أصبح رافداً مهماً للأعمال التجارية ومصدراً لدعم الاقتصاد في كافة أرجاء العالم، حتى أصبح لدى أمريكا وحدها أكثر من (1200) علامة تجارية تعمل بنظام الامتياز التجاري عالمياً ومحلياً، بحجم مبيعات بلغت أكثر من تريليون دولار في عام (2005).

وفي أوروبا وتحديداً عام (2009) أصبح عدد العلامات التجارية التي تعمل بالامتياز التجاري (11731) علامة، وفي الدول العربية بلغت العلامات العاملة بنظام الامتياز زهاء (70) علامة. ووفقاً للمنظمة الدولية للفرنشايز (2009) ساهم الامتياز التجاري بتغيير أكثر من (85) مجالاً من مجالات الأعمال التجارية بشكل جوهري، وتشير التقديرات أن مشروعات الفرنشايز تمثل 50% من أعمال التجزئة في العالم.

وتتعدد القطاعات التي تستخدم عقود الامتياز التجاري، فأصبحت في الصناعات الكبرى كصناعة البترول والسيارات والأدوية، كذلك في خدمات النقل، والنظافة والصيانة والخدمات التعليمية والكمبيوتر والسفر والسياحة، وفي القطاعات الانتاجية والخدمية كالمأكولات والمشروبات والأجهزة الالكترونية والكهربائية.

وقد أصبح اليوم أمام رائد الأعمال والمستثمر عند بداية المشروع الحر ثلاثة خيارات هي:

- 1- شراء مشروع قائم ناجح لتطويره واستثماره، أو متعثر لإصلاحه وتوسيعه.
- 2- إنشاء مشروع جديد من العدم.
- 3- الحصول على امتياز تجاري لتشغيل علامة تجارية ناجحة، والتقليل من مخاطر الخسارة المالية.

حيث تشير إحدى الدراسات إلى أن مشروعاً واحداً فقط يفشل من بين كل عشرة مشاريع تعمل بنظام الامتياز.^٢

وقد حصل السعوديون حتى عام (2011) على (15) ألف امتياز تجاري لفتح فروع لشركات عالمية أجنبية، تحقق عوائد سنوية تقدر بنحو (6) مليارات دولار، الأمر الذي جعل المملكة العربية السعودية تصدر الدول العربية والشرق الأوسط في المجال، وتستحوذ منطقة الرياض على النصيب الأكبر لنشاط الامتياز في المملكة مقارنة ببقية المناطق بنسبة بلغت (66%)، تليها منطقة مكة المكرمة بنسبة (21%)، ثم المنطقة الشرقية بنسبة (10%)، ثم منطقة المدينة المنورة بنسبة نشاط تقدر بنحو (10%).

وتمثل المطاعم والخدمات الاستهلاكية (74%) من إجمالي حجم الأنشطة المتعامل بها بنظام الامتياز في السعودية.

وفي شأن الشركات السعودية المانحة للامتياز، فلا شك في أنها تدعم اقتصاد المملكة، وتتعلق بالتجارة نحو الخارج، وحتى عام (2010) كان هناك أكثر من (20) منشأة تجارية سعودية مانحة للامتياز التجاري، ومن أبرز الأمثلة على ذلك مطعم (البيك)، وفروعه المتعددة خارج المملكة، والذي يحمل نفس الاسم التجاري، وشركة الطازج وزهور الريف.^٣

١ د. عبدالرحمن، محمد نعمان، عقد الفرنشايز وتمييزه عن العقود التجارية المشابهة له، مجلة الجامعة العراقية، كلية ابن خلدون، العدد ٥٨، الجزء ٢، صفحة ٦٠٠

٢ البشتاوي، دعاء طارق بكر، مرجع سابق صفحة ١١

٣ د. القحطاني، محمد بن دليم، مقومات تأهل المنظمات السعودية للفرنشايز دراسة ميدانية على الشركات الوطنية الممنوحة. المجلة العربية للإدارة، مجلد ٣٧، العدد ١، مارس (آذار) ٢٠١٧، صفحة ٩٣-٩٤

الفرع الثاني: تعريف عقد الامتياز التجاري

يتأثر وضع تعريف منضبط ومحدد لعقد الامتياز التجاري من خلال التنظيم التشريعي الذي يحكمه، فتجد التعريفات متعددة طبقاً للزاوية التي يتم النظر من خلالها إلى عقد الامتياز التجاري، فتارة يُنظر إليه من وجهة قانونية بحتة، وتارة من وجهة اقتصادية، وأحياناً من أكثر من وجهة، وقد عرفت بعض الأنظمة عقد الامتياز التجاري، وبعض الجهات التشريعية الدولية كذلك، إلى جانب تعريفات الفقه، وسيتم استعراض بعضاً منها إلى جانب المعنى اللغوي على النحو التالي:

أولاً: التعريف اللغوي:

الامتياز وأصل اشتقاقه من «الميز» و «الميم والياء والزاي أصل صحيح يدل على تزييل شيء من شيء وتزييله، وميزته تمييزاً ومزته ميزاً، وامتازوا تميز بعضهم من بعض، ويكاد يتميز غيظاً، أي يتقطع وإنماز الشيء: انفصل عن الشيء»^١

فالميز والتمييز: الفصل بين المتشابهات، قال تعالى ﴿لِيَمِيزَ اللَّهُ الْخَبِيثَ مِنَ الطَّيِّبِ وَيَجْعَلَ الْخَبِيثَ بَعْضُهُ عَلَى بَعْضٍ فَيَرْكُمَهُ جَمِيعًا فَيَجْعَلُهُ فِي جَهَنَّمَ ۗ أُولَئِكَ هُمُ الْخَاسِرُونَ﴾^٢، وتمييز الشيء انفصل عن غيره، والفقهاء يقولون (سن التمييز) والمراد سنُّ إذا انتهى إليها عرف مضاره ومنافعه، وكأنه مأخوذ من ميزت الأشياء إذا فرقتها بعد المعرفة بها.^٣ وهناك من أطلق على العقد بعقد السماح، كما سماه البعض الترخيص الامتيازي، وذهب البعض بتسميته بالترخيص القانوني.^٤

ثانياً: التعريف الفقهي:

من تعريفات الفقه التي تستند على الجانب الاقتصادي للامتياز التجاري "ذلك العقد الذي يسمح بمقتضاه الطرف الأول، والذي يسمى بصاحب الفرنشايز، للطرف الثاني الذي يطلق عليه المرخص بالاستفادة من النجاح الذي حققه الأول في أحد الأنشطة الاقتصادية، سواء كانت تجارية أو صناعية أو خدمية، وذلك عن طريق التعاون في استخدام حقوق الملكية الصناعية أو المعرفة الفنية التي كانت سبباً في نجاح صاحب الفرنشايز"

ومن التعريفات التي يغلب عليها التنظيم القانوني، والتي تركز بالأخص على العلاقة العقدية لعقد الامتياز مع التركيز على الآثار المترتبة بين أطرافه "نظام للأعمال القانونية ينشأ وينظم بمقتضى عقد، وبموجبه يقوم صاحب الفرنشايز ببيع الحق في بيع السلع أو الخدمات إلى المرخص له وذلك في إطار محدد ومتفق عليه" كذلك "تنظيم تعاقدية بين كيانين مستقلين قانوناً، يدفع أحدهما ويسمى المرخص له إلى الآخر ويسمى صاحب الفرنشايز، في مقابل بيع منتجات الأخير، والحق في استخدام علامته التجارية وأسلوب عمله، وذلك في موقع معين، ولمدة محددة".^٥

ثالثاً: التعريف القضائي:

إن تقاعس معظم التشريعات عن مواكبة عقد الامتياز بتناوله تعريفاً دفع بعض الجهات القضائية لوضع تعريف محدد له عند عرض النزاعات بشأنه عليها ومن ذلك:

١ أبي الحسين أحمد بن فارس بن زكريا، معجم مقاييس اللغة، تحقيق عبدالسلام محمد هارون، دار الجيل، بيروت، الطبعة الأولى ١٤١٤هـ، المجلد ٥، الصفحة ٢٨٩

٢ الأنفال، آية ٣٧

٣ د. التَّيْم، إبراهيم بن صالح بن إبراهيم، الامتياز في المعاملات المالية وأحكامه في الفقه الاسلامي، دار ابن الجوزي للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى (١٤٣٠هـ)، صفحة ٥٣

٤ د. السعوي، صالح عبدالله، تكييف عقد الامتياز التجاري في الفقه والنظام، مجلة الفرائد في البحوث الاسلامية والعربية، جامعة الأزهر، المجلد ٤٠، الجزء ٢، (٢٠٢١) صفحة ١١٤٥

٥ مرزوق، محمد سادات، الجوانب القانونية لعقد الفرنشايز، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، جامعة المنصورة، العدد ٥٤، (أكتوبر ٢٠١٣)، صفحة ٥١٢ - ٥١٣

يعرف الاتحاد الدولي للفرنشايز عملية الفرنشايز بأنها "علاقة تعاقدية بين طرفين هما المانح والممنوح، يلتزم بمقتضاها المانح بنقل المعرفة الفنية والتدريب للممنوح له الذي يقوم بالعمل تحت اسم معروف، أو شكل أو إجراءات مسيطر عليها من قبل المانح، وفي هذا العقد يقوم الممنوح له باستثمار أمواله الخاصة في العمل – محل الفرنشايز- بحيث تكون مخاطر نجاح هذه العملية عليه يتحملها وحده دون غيره"

وجاء تعريف عقد الفرنشايز، بواسطة القضاء اللبناني عبر محكمة الدرجة الأولى في بيروت في حكمها رقم (96/28) على أنه "اتفاق يحصل عادةً بين تاجر أو صناعي يتعاطى تجارة الجملة، وبين شخص يتعاطى أو يرغب بتعاطي تجارة المفروق بصورة مستقلة ولحسابه الخاص، فتعتمد الشركة إلى تسهيل تكوين مركز أو محل تجاري يكون ملكاً للتاجر، وتعطيه حق بيع بضاعة من ماركة مشهورة، مع حق استعمال هذه الماركة والاسم التجاري في محله، على أن يتمتع التاجر عن بضاعة أخرى، مزاحمة لهذه الماركة" ونلاحظ أن هذا التعريف جاء خالياً من عنصر المعرفة العملية والفنية، وعنصر المساعدة طوال فترة العقد، إلى جانب أنه جاء مقتصرًا على امتياز التوزيع، بينما يعدّ الامتياز أشمل من ذلك فقد يكون تصنيع أو توزيع أو خدمي أو مختلط^١.

رابعاً: **التعريف القانوني:**

جاء تعريف الامتياز التجاري في المادة الأولى من نظام الامتياز التجاري السعودي التي اشتملت على بيان المقصود بالمصطلحات الواردة في النظام، ومن ضمنها الامتياز في الفقرة الخامسة فعرفته بما يلي: "الامتياز: الامتياز: قيام شخص يسمى مانح الامتياز بمنح الحق لشخص آخر يسمى صاحب الامتياز في ممارسة الأعمال -محل الامتياز- لحسابه الخاص ربطاً بالعلامة التجارية أو الاسم التجاري المملوك لمانح الامتياز أو المرخص له باستخدامه، بما في ذلك تقديم الخبرات التقنية والمعرفة الفنية لصاحب الامتياز، وتحديد طريقة تشغيله لأعمال الامتياز، وذلك نظير مقابل مالي أو غير مالي لا يدخل ضمنه المبالغ التي يدفعها صاحب الامتياز لمانح الامتياز مقابل السلع أو الخدمات"^٢ ولاحظ أن التعريف الوارد في النظام السعودي اتفق مع معظم التعريفات في صفة طرفي العقد، واستقلال صاحب الامتياز عن المانح، إلى جانب استمرار العلاقة بينهما ونقل المعرفة طوال فترة العقد، لكنه تميّز بعدة أمور نذكر منها:

١- جاء التعريف شاملاً لجميع أنواع الامتياز، دون تحديد نوع معين، يتضح ذلك من عبارة "بمنح الحق ... في ممارسة الأعمال"

٢- أعطى صلاحية تحديد طريقة تشغيل أعمال الامتياز لمانح الامتياز الذي بدوره يقوم بتزويد صاحب الامتياز.

٣- تضمن التعريف (العلامة التجارية) و(الاسم التجاري) المملوكة لمانح الامتياز، والتي يستطيع صاحب الامتياز استخدامها بموجب عقد الامتياز التجاري^٣.

ومن خلال التعريفات السابقة، يمكن أن نعرّف عقد الامتياز التجاري بأنه "عقد يتكفل بموجبه شخص يدعى المانح بتعليم شخص آخر يدعى الممنوح له المعرفة العملية والتي تشمل نقل المعرفة الفنية وتقديم المساعدة التقنية، وتحويله استعمال علامته التجارية وتزويده بالسلع، أما الممنوح له فيتكفل باستثمار المعرفة العملية واستعمال العلامة التجارية والتزود بالمومن، بالإضافة إلى التزام الممنوح له بدفع الثمن والالتزام بعدم المنافسة والمحافظة على السرية"

وعليه يمكن سرد عناصر الامتياز التجاري في ضوء التعريفات السابقة على النحو التالي:

١ البشتاوي، دعاء طارق بكر، مرجع سابق صفحة ٢١

٢ المادة الأولى، الفقرة الخامسة، نظام الامتياز التجاري السعودي الصادر بمرسوم ملكي رقم م / ٢٢ بتاريخ ٩ / ٢ / ١٤٤١ هـ

٣ د. السعودي، صالح عبدالله، تكيف عقد الامتياز التجاري في الفقه والنظام، مجلة الفوائد في البحوث الإسلامية والعربية، جامعة الأزهر، المجلد ٤٠، الجزء ٢، (٢٠٢١)، صفحة ١١٤٨

أولاً: منح الامتياز: وهو الطرف الذي يمتلك السلعة أو المنتج أو الخدمة، بحيث يرخص للممنوح له استعمالها، بمقابل مالي وفقاً للشروط المتفق عليها، وهو الذي يمتلك الاسم التجاري الناجح، العلامة التجارية المرموقة، الحقوق الفكرية المتمتع بها بالحماية، الخطة السرية إن وجدت. وقد عرّفه نظام الامتياز التجاري السعودي على النحو:

"مانح الامتياز: شخص ذو صفة طبيعية أو اعتبارية يُمنح الامتياز بموجب اتفاقية الامتياز، ويشمل ذلك صاحب الامتياز الرئيس فيما يتعلق بعلاقته بصاحب الامتياز الفرعي"^١

ثانياً: صاحب الامتياز أو الممنوح له: وهو الطرف الذي يشتري حق الامتياز من مانح الامتياز، ويقوم بتشغيله مستخدماً ذات العلامة التجارية أو الاسم التجاري، وفقاً للشروط المتفق عليها، ويمتلك القدرة الادارية والمالية اللازمة، وعلى استعداد للعمل الشاق، والالتزام بالنظام ودفع الرسوم. وعرّفه نظام الامتياز التجاري السعودي في مادته الأولى على النحو:

"صاحب الامتياز: شخص ذو صفة طبيعية أو اعتبارية يُمنح الامتياز بموجب اتفاقية الامتياز، ويشمل ذلك صاحب الامتياز الفرعي فيما يتعلق بعلاقته بصاحب الامتياز الرئيس"^٢.

ثالثاً: عقد الامتياز: وهو الاتفاق القانوني الذي يتم إبرامه بين الطرفين، والذي تحدد فيه الشروط التي سيتم بموجبها منح حق الامتياز، ويتضمن الحقوق والالتزامات المترتبة على كل طرف، ويمثل العقد إرادة الأطراف، فهو يختلف وفقاً لأهدافهم بالشكل الذي يعكس رغباتهم، ويتضمن أطراف العقد والالتزامات المتقابلة، وحزمة الامتياز، والمنطقة الجغرافية، وشروط إنهاء العقد وما يترتب عليه. وعبر نظام الامتياز التجاري السعودي عن عقد الامتياز باتفاقية الامتياز، وتعريفها طبقاً للنظام هو:

"اتفاقية الامتياز: اتفاقية بين مانح الامتياز وصاحب الامتياز، يمنح بموجبها الامتياز"^٣

رابعاً: حزمة الامتياز: وتشمل المعرفة الادارية، والفنية والتقنية، والأدلة التنظيمية وأدلة التشغيل، ونظام العمل، والتدريب الأولي والمستمر.

خامساً: مقابل الامتياز: أي مقابل الترخيص باستعمال العلامة التجارية، أو الاسم التجاري، وتشمل تكلفة التدريب والمساعدة الادارية والفنية، ورسوم التسويق والترويج للمنتجات.

سادساً: منطقة الامتياز: هي المنطقة الجغرافية التي يتم الاتفاق عليها في العقد، ويكون تشغيل نشاط الامتياز داخل إطارها.^٤

المطلب الثاني:

خصائص عقود الامتياز وتمييزها عما يشبهها

نظراً لتميز عقد الامتياز بخصائص تميزه عن غيره من العقود، وأنواعاً يختص بها عن العقود الأخرى، تم تخصيص الفرع الأول للخصائص، وتخصيص الفرع الثاني لتميز عقد الامتياز عما العقود المشابهة له.

الفرع الأول: خصائص عقود الامتياز

١ المادة الأولى الفقرة السادسة. نظام الامتياز التجاري السعودي
٢ المادة الأولى الفقرة السابعة نظام الامتياز التجاري السعودي
٣ المادة الأولى، الفقرة الثامنة نظام الامتياز التجاري السعودي
٤ البشتاوي، دعاء طارق بكر، مرجع سابق صفحة ٢٣ - ٢٤

يُتَّسَم عقد الامتياز بالعديد من الخصائص التي تميّزه عن غيره من العقود، فهو نوع خاص من الاجارة لشيء معين بالذات، وهو ذلك المنقول المادي المتمثل في عناصر الملكية الفكرية والمعرفة الفنية، وسيتم دراسة أهمها في الفروع التالية:

الغصن الأول: غير مسمى ومحدد

أولاً: غير مسمى

تنقسم العقود من حيث التسمية وعدمها إلى نوعين:

- عقود مسماة: وهي العقود التي نص عليها القانون، وورد لها اسم خاص بها يعبر عن موضوعها، وتقررت لها أحكام تترتب على انعقادها، من أمثلتها عقد البيع وعقد الشركة وعقد الهبة.

- عقود غير مسماة: وهي التي لم يتم النص عليها في القانون، ولم يرد لها اسم خاص يعبر عن غرضها، ولم ترد بشأنها أحكام خاصة، وتتم معرفة أحكامها بالرجوع لقواعد الانعقاد، وعموميات التشريع.^١

وبالنظر إلى وجود القواعد القانونية المنظمة لعقد الامتياز أو غيابها، نجد أن حال تلك القواعد هو عدم وجودها، وبالتالي عدم التنظيم.

وعقد الامتياز التجاري أحد هذه العقود الغير مسماة، ويترتب على اعتباره عقد غير مسمى خضوعه للقواعد والأحكام العامة التي تحكم العقود بشكل عام.^٢

ثانياً: عقد محدد

يعتبر عقد الامتياز عقد محدد وليس احتمالي، والعقد المحدد هو الذي يتحدد فيه وقت انعقاده مقدار الالتزامات التي يلتزم بها أطراف العقد، فتكون محققة الوجود ومعينة المقدار، ويعلم كل طرف مقدار ما سيأخذ ومقدار ما يعطي منذ الانعقاد.

أما العقد الاحتمالي هو الذي لا يمكن فيه وقت إبرامه تقدير الفائدة أو النفع الذي سيجنيه أطرافه من ورائه، لتوقف ذلك على حدث غير محقق، ومن أمثلة العقود الاحتمالية عقود التأمين.

ولمّا كان عقد الامتياز من العقود التي تكون فيها الالتزامات محددة ومعينة المقدار وقت انعقاد العقد كتحديد المقابل المالي، وتحديد مدة العقد، ولم يتم تعليقها على أمر مستقبلي غير محقق الوقوع، فعليه فإن عقد الامتياز محدد وليس من العقود الاحتمالية.^٣

الغصن الثاني: معاوضة وملزم لجانبين ومن عقود المدة

أولاً: عقد معاوضة

عقد المعاوضة هو العقد الذي يأخذ فيه المتعاقد مقابلاً لما أعطى، فهو ينشأ عن التزام إرادي بين أطرافه بأداء التزاماتهما المتقابلة للاستفادة من المنفعة أو الخدمة أو اكتساب حق مالي مقابل ثمن معين، ولأن كلاً من المتعاقدين يتلقى عوضاً عما يعطيه، عُدّ من عقود المعاوضة، فالمنح يحصل على عوض مالي مقابل منح الممنوح له حق استعمال الاسم والعلامة التجارية والمعرفة الفنية والتقنية والإدارية.^٤

ثانياً: عقد ملزم لجانبين

يعتبر عقد الامتياز التجاري من العقود الملزمة لجانبين، وهي تلك العقود التي ترتب التزامات متقابلة على عاتق كلا طرفي العقد، فكل من الطرفين يكون دانئاً ومدينئاً للآخر في أن واحد، وبعبارة أخرى فإن سبب التزامات كل طرف هي سبب التزامات الطرف الآخر، فالمنح يلتزم بوضع العلامة

١ المقدم، عبدالرحمن فهد، الجامع المختصر في صياغة العقود والاتفاقيات، الجمعية العلمية القضائية السعودية، مركز البحوث والدراسات ١٤٤٣هـ، صفحة ٦٤

٢ عبدالباري، ابن مبارك، وعبدالوهاب، حنين، عقد الامتياز التجاري (٢٠١٦)، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة أحمد دراية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، صفحة ١١-١٢ <https://dspace.univ-adrar.edu.dz/jspui/handle/123456789/904>

٣ د. مرزوق، محمد سادات، مرجع سابق، صفحة ٥٣٦
٤ د. عبدالرحمن، محمد نعمان، مرجع سابق، صفحة ٦٠٤

التجارية أو الاسم التجاري تحت تصرف صاحب الامتياز أو الممنوح له، إلى جانب امداده بالمعرفة الفنية وبالمساعدة التقنية، ومن جانب آخر يلتزم صاحب الامتياز باستغلال النشاط الممنوح له وفق المعايير والأنظمة المحددة له من قبل المانح، وأن يدفع له المقابل المادي لقاء ذلك، إلى جانب الالتزام بسرية المعرفة التقنية والفنية، كذلك الشروط التنافسية الأخرى مثل (شرط الحصرية الإقليمية) و (شرط حصرية التموين) والالتزام بالأسعار الموصى بها من قبل المانح إن وجدت، كما يلتزم صاحب الامتياز بالتعاون مع مانح الامتياز في الحفاظ على السمعة التجارية، ومصالح شبكة الامتياز، والدفاع عن حقوق الملكية الفكرية المملوكة للمانح^١.

ويترتب عن كون عقد الامتياز التجاري عقد ملزماً للجانبين، تطبيق الأحكام المتعلقة بانتهاء هذا النوع من العقود والتي ينظمها نظام المعاملات المدنية السعودي، ففي العقود الملزمة للجانبين إذا تخلف أحد الأطراف عن الوفاء بالتزامه، فللطرف الآخر طلب تنفيذ العقد أو فسخه بعد أن يعذره، مع استحقاقه للتعويض في الحالتين حال توفر مقتضى لذلك، مع بقاء تقدير المحكمة لقبول الفسخ من عدمه، فلها رفض الفسخ إذا رأت أن الجزء المخل قليل الأهمية مقارنة بالالتزام الجوهري^٢ أما لو كان التنفيذ مستحيلاً، وكانت هذه الاستحالة لا يد للمدين فيها، فإن التزامه ينقضي وينفسخ العقد من تلقاء نفسه.

أما لو كانت الاستحالة جزئية تقع على جزء محدد من الالتزام، فينقضي الالتزام في الجزء المستحيل فقط، ويجوز للدائن حينها طلب الفسخ وللمحكمة رفض الطلب إذا كان القدر المستحيل قليل الأهمية مقارنة بالالتزام الأصلي^٣.

وفي حال كانت الالتزامات المتقابلة في العقود الملزمة لجانبين مستحقة الوفاء، فإنه يجوز للمتعاقد الامتناع عن تنفيذ الالتزام طالما أن المتعاقد الآخر يمتنع عن تنفيذ التزامه^٤.

ثالثاً: من عقود المدة

عقود المدة تسمى كذلك العقود الزمنية أو العقود المستمرة، وعقد الامتياز ليس عقداً مؤقتاً، ولا تنتقل فيه المعرفة بشكل نهائي، وإنما يقع على مدة معينة، فهو لا ينقضي بمجرد الوفاء بالالتزام لمرة واحدة، بل هو عقد مستمر متتابع يشبه عقد التوريد، حيث يلتزم فيه الطرف المانح خلال مدة العقد المحددة بتوريد المعرفة الفنية والتقنية أو المواد أو الآلات اللازمة، ويتجدد العقد تلقائياً إن لم يبد أحد الأطراف رغبته في إنهائه عند انتهاء مدته، أو إذا تم الاتفاق صراحة على إنهائه^٥.

يمتاز كذلك عقد الامتياز بخصائص أخرى نذكر منها أنه:

عقد مركب:

ويُقصد بالعقد المركب ذلك العقد الذي يتضمن عدة عقود، فعقد الامتياز يتضمن عقد الترخيص باستعمال عناصر الملكية الفكرية، مثل الترخيص باستعمال العلامة التجارية، ومن جهة أخرى يتضمن الترخيص باستعمال المعرفة الفنية أو الأسرار التجارية، إلى جانب الاتفاق على المساعدة التقنية، ويجب الاتفاق على ما سبق في كل عقد امتياز، إلى جانب اتفاقات أخرى في بعض أنواع الامتياز، كالترخيص باستعمال براءة الاختراع في امتياز الإنتاج، واتفاق البيع الحصري في امتياز التوزيع، كل ذلك يجعل من عقد الامتياز عقداً مركباً يتضمن أكثر من عقد بين ثناياه، وأكثر من اتفاق في شكل عقد واحد^٦.

عقد رضائي:

١ شثير، بلقاسم، مرجع سابق، صفحة ٢٥-٢٦
٢ المادة السابعة بعد المائة، نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بمرسوم ملكي رقم م/١٩١ بتاريخ ٢٩ ذو القعدة ١٤٤٤ هـ
٣ المادة العاشرة بعد المائة، نظام المعاملات المدنية
٤ المادة الرابعة عشر بعد المائة، نظام المعاملات المدنية
٥ أ. د. رشوان، محمود صديق، عقد الامتياز التجاري (فرنشايز) دراسة فقهية مقارنة، مجلة العلوم الشرعية، جامعة القصيم، المجلد ١٢، العدد ٥، (شعبان ١٤٤٠ هـ - مايو ٢٠١٩ م) صفحة ٤٠٦١
٦ شثير، بلقاسم، مرجع سابق، صفحة ٢٥

العقد الرضائي هو العقد الذي يكفي لانعقاده توافق الإيجاب مع القبول من الطرف للطرف الآخر على جميع بنود العقد وشروطه، ولا يستلزم لهذا التوافق شكلاً معيناً، وللمتعاقدين حرية اختيار الشكل الذي يعبران من خلاله عن إرادتهما^١، فعقد الامتياز ينعقد دون الحاجة إلى أي إجراء آخر بمجرد تطابق إيجاب صاحب الامتياز (المرخص له) وقبول مانح الامتياز (المرخص)، وهذا يعني أن اشتراط وجود الكتابة في عقود الامتياز هو شرط لإثبات العقد وليس لصحته.

عقد يقوم على الاعتبار الشخصي:

يقصد بالعقود التي تقوم على الاعتبار الشخصي أنها "تلك العقود التي نلاحظ فيها شخصية المتعاقد على مستوى انعقاد العقد وتنفيذه" فالعقد يعتمد في قيامه وتنفيذه على شخصية المتعاقد ومدى الثقة فيه، وعقد الامتياز من العقود التي تقوم على الاعتبار الشخصي، وذلك لما ينطوي عليه العقد الامتياز من نقل للمعرفة التقنية والفنية والتي يعتبر أحد أهم عناصرها السرية، ولذلك نجد أن العقد يتأثر بكل ما يؤثر على إرادة الطرف الآخر، كالوفاة أو الإفلاس أو الإصابة بنقص الأهلية^٢.

الفرع الثاني: تمييزها عما يشبهها

نتناول في هذا الفرع أوجه الاختلاف بين عقد الامتياز وبعض العقود المسماة المشابهة له، ونستعرض في الغصن الأول عقد الامتياز وعقد الوكالة التجارية وعقد العلامة التجارية، يليه في الثاني عقد الامتياز وعقد الشركة وعقد التمثيل التجاري.

الغصن الأول: الوكالة التجارية وترخيص العلامة التجارية

أولاً: عقد الامتياز والوكالة التجارية

تُعرف الوكالة التجارية بأنها: "العقد الذي يُقيم الموكل بمقتضاه شخصاً آخر، مقام نفسه، في تصرف جائز ومعلوم على أن يكون التصرف من الأعمال التجارية"^٣ وبالمقارنة مع عقد الامتياز نلاحظ ما يلي:

- ١- الوكيل في عقد الوكالة التجارية يتعاقد باسم ولحساب موكله، بينما صاحب الامتياز في عقد الامتياز يتعاقد باسمه ولحسابه الشخصي، فهو تاجر مستقل.
- ٢- الوكيل يودع المبالغ التي يتم تحصيلها في حساب الموكل، إذ يُعد المال الذي يقبضه في حكم الوديعة، يلتزم بتأديتها، بينما صاحب الامتياز فإنه يحتفظ بالمبالغ المحصلة، ولا يدفع للمانح سوى الرسوم التي تم الاتفاق عليها مسبقاً في العقد.
- ٣- لا يتمتع الوكيل بالاستقلالية التامة أثناء ممارسة الأعمال الموكلة له، وعليه يكون للموكل أن يتدخل في أعمال الوكيل، ويكون مسؤولاً عن أخطائه، في حين أن صاحب الامتياز يقوم بتنفيذ نشاطه على مسؤوليته الخاصة باعتباره تاجرًا، مع بقاء حق المانح في الرقابة والإشراف دون التدخل.
- ٤- عقد الوكالة التجارية لا يتضمن عناصر الملكية الفكرية، ولا يضعها تحت تصرف الوكيل على عكس المانح في عقد الامتياز الذي يضعها تحت تصرف صاحب الامتياز.
- ٥- محل الوكالة يعدّ تصرفاً قانونياً وليس عملاً مادياً، يقوم به الوكيل لمصلحة موكله، ومحل عقد الوكالة يختلف عن محل عقد الامتياز، الذي يتعلق بترتيب حق انتفاع على منقولات غير مادية ولا يرد على تصرفات قانونية^٤.

ثانياً: عقد الامتياز والترخيص بالعلامة التجارية

١ د. الخفاجي، وسن قاسم، الشكلية الاتفاقية في العقود، مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية، جامعة بابل، المجلد ٣، العدد ١ (٣١) مارس/أذار (٢٠١١)، صفحة ١٣
٢ الهيدوس، عائشة إبراهيم، مرجع سابق، صفحة ٢٣-٢٥
٣ البشتاوي، دعاء طارق بكر، مرجع سابق، صفحة ٤٧

يعرف عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية بأنه "ذلك العقد الذي يعطي المرخص له حق إنتاج السلع التي تحمل العلامات بكميات معينة، أو في حدود إقليم معين، حيث يكتسب المرخص له حق إنتاج هذه السلع مع وضع نفس علامة المرخص، خلال مدة العقد مع التزامه بشروط الترخيص" ويتشابه عقد الامتياز مع عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية في أن كليهما يعطي المرخص له الحق في وضع العلامة التجارية على ما يتم إنتاجه من سلع أو خدمات في الحدود التي تم الاتفاق عليها في العقد، إلى جانب التمتع بالاستقلال القانوني، لكن الاختلاف في أن صاحب الامتياز في عقد الامتياز يحصل على المعرفة الفنية والتقنية والتدريب، وعليه فإن عقد الامتياز يحوي عنصرًا لا يتضمنه عقد الترخيص.^١

العنصر الثاني: الشركة والتمثيل التجاري

أولاً: الشركة

ويمكن تعريف الشركة من خلال النظام السعودي على أنها: كيان قانوني يؤسس بموجب النظام، يلتزم فيه شخصان أو أكثر بالمساهمة فيه بهدف الربح، ويكون ذلك بتقديم حصة من مال أو عمل أو منهما معاً، واقتسام من ينجم عن هذا المشروع من ربح أو خسارة، ويمكن استثناء تأسيس شركة بالإرادة المنفردة لشخص واحد، ويجوز كذلك تأسيس شركة غير ربحية.^٢ ويتضح من التعريف أن عناصر الشركة هي:

1) تعدد الشركاء: إذ يجب في الأصل لانعقاد الشركة أن تكون من شخصين أو أكثر طبيعيين أو

اعتباريين، غير أن المنظم استثنى شركات الشخص الواحد.

2) تقديم الحصص: يجب على كل شريك من الشركاء في الشركة تقديم نصيبه لتكوين الشركة، وقد تكون حصة عينية أو حصة عمل أو مبلغاً من النقود.

3) الاشتراك في الأرباح والخسائر: ولعل هذا مما يميز الشركات عن الجمعيات الخيرية التي لا تسعى لتحقيق الأرباح المالية.

4) نية الاشتراك: أي انصراف إرادة الشركاء جميعاً إلى التعاون فيما بينهم لتحقيق الغرض الذي من أجله أنشأت هذه الشركة.

ويتضح مما سبق أن هناك تشابه بين عقد الامتياز والشركة، وذلك في أن الأصل في انعقادها يكون بين شخصين أو أكثر، فينعقد عقد الشركة بين الشركاء، ينعقد عقد الامتياز التجاري بين مانح الامتياز وصاحب الامتياز.

كما أن كليهما يقدم حصة، فحصة الشركاء كما هو معلوم إما أن تكون مال أو عمل أو منهما معاً، وصاحب الامتياز يقدم المعرفة الفنية والتقنية، في حين أن صاحب الامتياز يقدم رأس المال والمحل التجاري في عقد الامتياز. لكن الاختلاف بين العقدين يظهر من خلال

العناصر المتبقية لعقد الشركة، فجوهر عقد الشركة اقتسام في الأرباح والخسائر بين الشركاء، وإن كان اقتسام الأرباح وارد في بعض أشكال الامتياز، لكن الخسائر التي تلحق صاحب الامتياز يتحملها وحده ولا تؤثر على المانح، كما أن نية الشركاء في الشركة تكمن في تحقيق الأهداف ذاتها، بينما الأهداف ليست بذلك التتابع في عقد الامتياز، والذي يكون هدف المانح فيه التوسع لتحقيق نجاح آخر، بينما هدف صاحب الامتياز تحقيق نجاح جديد مستنداً فيه على نجاح سابق.^٣

١ د. مرزوق، محمد سادات، مرجع سابق ٥٦٠

٢ المادة الثانية، نظام الشركات السعودي، الصادر بمرسوم ملكي رقم (م/١٣٢) وتاريخ ١٤٤٣/١٢/١هـ

٣ د. مرزوق، محمد سادات، مرجع سابق، صفحة ٥٥٧

ولا يجب أن نغفل أن للشركة لها شخصية معنوية، وعليه تترتب عدة نتائج، أهمها أن لها ذمة مالية مستقلة عن ذمة الشركاء، فتتحمل الالتزامات وتكتسب الحقوق، إلى جانب موطن مستقل يختلف عن موطن المكونين لها، واكتسابها أهلية التقاضي والأهلية القانونية في الحدود التي رسمها القانون، بينما يعد صاحب الامتياز و المانح تاجرًا يعمل لحسابه الخاص.^١

ثانيًا: التمثيل التجاري

ويطلق عليه (وكالة العقود) عقد يلتزم بموجبه شخص فرد كان أو شركة، أن يتولى على وجه الاستمرار في نطاق منطقة محددة نشاط معين، سواء الترويج أو التسويق أو التفاوض أو إبرام الصفقات أو جميعها باسم ولحساب موكله مقابل أجر محدد. ويلاحظ أن هناك اختلاف بين العقدين ويبرز ذلك من النقاط التالية:

١- أن الاستقلال في عقد الامتياز التجاري محدود إذا ما تمت مقارنته مع عقد التمثيل التجاري، فللمثل التجاري صلاحيات أوسع بكثير من تلك التي لصاحب الامتياز.

٢- شرط الحصرية شرط صحة لعقد التمثيل التجاري، ويعتبر عنصرًا جوهريًا، بينما لا يُعد كذلك في عقد الامتياز التجاري، ومن خلال ما سبق في هذا الفرع نرى أن عقد الامتياز عقد ذو طبيعة خاصة تميزه عن غيره.^٢

المبحث الأول: أهمية وأنواع عقود الامتياز التجاري المطلب الأول: أهمية عقود الامتياز التجاري

يمتاز عقد الامتياز التجاري بمجموعة من المزايا، كذلك يعود بمزايا هامة على أطرافه، وعلى الدولة الممنوح لها، ومنها تكمن أهميته، وسيتم في هذه الفرع تناول هذه المزايا على النحو التالي:

أولاً: أهم المزايا التي يحققها العقد:

١- أن الشركات المانحة للامتياز تكون عادة ذات رواج عالمي، وتملك آلة إعلامية تقوم بنشر إعلاناتها في أرجاء المعمورة، ولها جهازها الإداري الثابت، مما يزيد من نسبة مبيعاتها لدى جمهور المستهلكين، ومن هنا يتمتع الامتياز بسمعة جيدة، وصورة معترف بها، وهو ما يعود بالنفع على الشركة المانحة وصاحبة الامتياز، والاقتصاد الوطني بسبب زيادة عمليات البيع والشراء.

٢- مشروع الامتياز متولد من شركة ثبت نجاحها مسبقًا، وبالتالي فإن تكلفة مشروع الامتياز تكون أقل بكثير من تكلفة المشروع نفسه حال إنشائه بلا امتياز .

٣- يساعد المشروعات الصغيرة على النمو والاستقلال، من خلال كافة أشكال الدعم، الذي توفره شبكة الأعمال الضخمة للشركة الكبيرة مانحة الامتياز، والذي لا يتسنى للشركة الصغيرة الوصول إليها بلا تكلفة عالية ووقت زمني طويل.^٣

٤- صاحب الامتياز الذي يحصل على حق الامتياز يحصل كذلك على معرفة كيفية العمل مع المنتج، وأجر ما توصل إليه المانح، مما يوسع دائرة العمل في هذا النشاط، ويزيد من الخبرة في التعامل معه إلى جانب التدريب الذي يحتاجه.^٤

١ علي. معمر، عقد الفرشائز وآثاره، مجلة الدراسات القانونية والسياسية، جامعة عمار ثلجي (٢٠٢٠)، المجلد ٦، العدد ١، صفحة ١٨٧

٢ البشتاوي، دعاء طارق بكر، مرجع سابق، صفحة ٤٩-٥٠

٣ الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، حقيبة مانح الامتياز التشغيلية، صفحة ٢٦

<https://franchisecenter.sa/ar/educational-materials-files>

٤ أ. د. رشوان، محمود صديق، مرجع سابق، صفحة ٤٠٦٧

٥- نسبة نجاح المشروعات القائمة على الامتياز أعلى من تلك الأعمال التي تقوم على مشروعات مبتكرة، وعليه فقيام مشروعات ناجحة يزيد من عمليات البيع والشراء، ويساعد على ضخ المزيد من الأموال في السوق مما يسهم في توفير فرص العمل بشكل أكبر.^١

ثانياً: أهم المزايا المتحققة لمناح الامتياز

١- التوسع والانتشار السريع:

يمكن القول أن الميزة الرئيسية للنشاط الذي يعمل بنظام الامتياز هي القدرة على التوسع والانتشار بشكل سريع، ومن المعلوم أن عدم توفر رأس المال إلى جانب شح الأيدي العاملة المدربة يؤدي إلى البطء في التوسع وانتشار النشاط، لكن الممنوح له في نظام الامتياز يقوم بتوفير رأس المال المطلوب والعمالة اللازمة، وعلى المانح أن يقوم بالتدريب المطلوب، وبالتالي تسهل عملية الانتشار والتوسع في النشاط.

ولو افترضنا أن شركة مشهورة في المملكة العربية السعودية لا تعمل بنظام الامتياز وترغب في توسعة النشاط دون أن يكون لديها الأموال الكافية لذلك، ففي هذه الحالة تكون أمام خيارين:

• اللجوء إلى أحد البنوك للحصول على المال، في مقابل رهن أصولها للبنك في حال الموافقة، وما يترتب على ذلك من التزامات مادية لصالح البنك.

• أن تقوم الشركة بزيادة رأس مالها، ويكون ذلك عن طريق الدعوة إلى اكتتاب عام، لكنها في هذه الحالة سوف تتنازل عن جزء من إدارة نشاطها، فأصحاب الأسهم الجدد سيكون لهم آراء ومصالح ربما تكون مختلفة عن مرئيات ومصالح صاحب النشاط الأصلي، ما يؤدي إلى تضارب المصالح.

ومن هنا نجد أن توسع الشركة عملية معقدة ويكتنفها الكثير من المعوقات والمشاكل، ويمكن الاستنتاج مما سبق أن نظام الامتياز يُمكن الشركة من توفير رأس المال عن طريق المستثمرين الجدد من داخل البلاد أو خارجها، ويقومون في الغالب بسداد جزء ضخم من رأس المال المستثمر من أموالهم الخاصة مع إمكانية لجوئهم للبنك بنسبة محدودة.^٢

٢- مالكو مشروع الامتياز هم في الحقيقة لا يتبعون منح الامتياز، الأمر الذي يدفعهم للحرص على نجاح المشروع، الأمر الذي يساعد المانح في التغلب على صعوبة إدارة الفروع الجديدة، التي تتطلب جهداً كبيراً ورقابة ومخاطر بالإضافة لرأس المال.

٣- لمناح الامتياز موقع مريح فيما يتعلق بتوزيع الصلاحيات والمسؤوليات تجاه الآخرين، لأن صاحب الامتياز يدير المشروع كصاحب شركة مستقلة، بالتالي فإنه يتحمل مسؤولية أفعاله، وعملاء صاحب الامتياز لن يطالبوا منح الامتياز مباشرة بأية حقوق، حتى من ادارتهم بأن نظام الامتياز يعمل ككيان واحد في تكوينه.^٣

٤- لا شك أن نجاح الامتياز يؤدي لزيادة المبيعات، وبالتالي زيادة إيرادات المشروع، ما يعني زيادة الأرباح، إلى جانب حصول منح الامتياز على نسبة من حجم المبيعات فضلاً عن هذه الأرباح، ويزيد ذلك من السمعة والانتشار، إضافة على حصوله على دخل مستمر من صاحب الامتياز بموجب العقد بغض النظر عما إذا كان يحقق أرباحاً أم لا، ويعتبر ذلك ميزة إيجابية لمناح الامتياز، وإن كانت سلبية على الممنوح له، إلى جانب الفوائد المتحققة لطرفي العقد نتيجة لانضمامهما للجمعيات والهيئات

١ البشتاوي، دعاء طارق بكر، مرجع سابق، صفحة ٣٨

٢ مركز الدراسات والتطوير بالتعاون مع مركز تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة، الغرفة التجارية والصناعية بالرياض، الاستثمار بنظام الفرشائز (الامتياز التجاري)، الطبعة الثانية، (٢٠١٦) صفحة ١٨-١٩

٣ مركز البحوث والدراسات، الغرفة التجارية الصناعية بأبها، الامتياز التجاري (٢٠٢١)، صفحة ٨-٩

الدولية، التي تهتم بتحسين وتطوير الأنشطة لأعضائها، مع وضع القواعد المنظمة بينهما، إلى جانب محافظتها على المساواة بين الممنوحين لدى المانح الرئيسي.

٥- السمعة : من المعلوم أن حق الامتياز الممنوح من شركة لأخرى، يعني افتتاح منفذ جديد للشركة المانحة، ما يعني عملاء جدد في منطقة جغرافية جديدة لتلك الشركة، ونتيجة لذلك فإن سمعة الشركة واسمها سينتشران وتكتسب المزيد من العملاء في هذا المنفذ الجديد، وهذا بلا شك في مصلحة المانح^١.

ثالثاً: أهم المزايا المتحققة لصاحب الامتياز:

١- المخاطر المتدنية:

يتفق معظم الخبراء على أن إدارة نشاط قائم بنظام الامتياز ينطوي على مخاطر أقل، ونسبة فشل أقل، وربما يكون هذا الأمر بديهياً، إذ أن مشروع الامتياز ما هو إلا امتداد لمشروع ناجح سابق له بشكلٍ ما، وتشير الاحصائيات إلى أن (٩٥%) ممن عملوا بنظام الامتياز أثبتوا نجاحهم خلال الخمس سنوات الأولى، بينما تكون بداية مشروع مستقل تزيد من احتمال فشله.

٢- الحصول على مشروع مؤسس بشكل جيد:

إن مانتح حق الامتياز يكمن نشاطه في تقديم سلعة أو خدمة يتم بيعها بنجاح، أما النشاط المستقل لم يتم تجربته من قبل، وهناك ثلاثة عوامل تشير بوضوح إلى مدى نجاح نشاط الامتياز، وهي:

• عدد سنوات الخبرة للمانح و الممنوح في الوحدات القائمة.

• أنشطة الامتياز القائمة في ذات المجال.

• عدد الوحدات التي فشلت سواء عن طريق المانح أو الممنوح، وهذه المعلومات يمكن

الحصول عليها من بيان الشفافية (UFOC).

٣- خبرة مانح حق الامتياز:

مما يساهم في نجاح مشروع الامتياز خبرة الفريق الإداري، ومما يساهم في تكوين هذه الخبرة التدريب والمتابعة المستمرة من المانح، والتطوير والتحسين المستمر للمنتج أو الخدمة، وغالباً ما يقوم المانح بتطوير نظم وأساليب التشغيل والتي تعود بالفائدة عليه وعلى صاحب الامتياز، إلى جانب التسهيلات الإدارية والإدارة المحاسبية، والتي يساهم المانح في توظيفها بشكل جيد، يستفيد صاحب الامتياز من التدريب النوعي والمستمر من المانح، وعليه لا يشترط أن تكون له خبرة كبيرة في هذا المجال^٢.

٤- الوفرة الكبيرة للإنتاج:

إن وجود عشرة فروع أو أكثر لسلسلة مطاعم على سبيل المثال، تعطيها مزيداً من القوة في الحصول على البضائع والتوريدات المهمة واللازمة من الموردين بسعر أقل مما لو كان هناك فرع واحد فقط يقوم بشرائها، وهذا يؤدي لخفض تكاليف التوريد وزيادة القدرة على المنافسة، تجدر الإشارة إلى أن معظم اتفاقات الامتياز تمنع شراء البضائع والتوريدات من مصادر خارجية.

٥- خطة العمل:

يقوم مانحو حق الامتياز غالباً بمساعدة الممنوحين في وضع خطط العمل بهدف تنمية وتوسعة أنشطتهم، ورسم الخطوط العريضة لهذه الخطط والتي غالباً ما تكون عناصر تشغيلية متعارف عليها للمانح، كما أن بعض العناصر هذه الخطط ينبغي تعديلها لتناسب مع متطلبات الممنوح.

٦- دعم انطلاق النشاط:

١ مركز الدراسات والتطوير بالتعاون مع مركز تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة، الغرفة التجارية والصناعية بالرياض، مرجع سابق صفحة ٢٠

٢ مركز البحوث والدراسات، الغرفة التجارية الصناعية بأبها، مرجع سابق، صفحة ٩

غالبًا ما يواجه النشاط الجديد الكثير من المشكلات والصعوبات في بدايته، ويكون هناك مدراء كثيرين ممن يملكون الخبرة الجيدة في تجاوز عقبات البدايات، لما لديهم من تجارب سابقة في هذا المجال، ولا شك أن المانح لديه الكثير من الخبرات المتراكمة في هذا المجال والتي جناها من مساعده للممنوحين عند بداية نشاطهم، ولا شك أن هذه الخبرة الهامة والمعتبرة تقوم بتوفير كثير من الجهد والمال الوقت على الممنوح خصوصًا إذا ما تمت مقارنته بالنشاط المستقل.

٧- المساعدات التسويقية:

يرافق الامتياز العديد من المزايا التسويقية التي يقدمها المانح، فضلًا عن الخطط الترويجية والتسويقية المتخصصة والتي تكون على مستوى عالٍ من المهنية، وتسرع من العمليات التنموية التي توسع حصته في السوق المحلي والإقليمي والدولي، مما يعود بالفائدة على جميع الممنوحين.^١

رابعًا: أهم المزايا المحققة على مستوى الدولة الممنوح لها:

- ١- هذا الاستثمار يساعد على النماء الاقتصادي والتجاري، فهو يساهم في تشغيل الأيدي العاملة المحلية وحل أزمة البطالة، وزيادة الانتاج المحلي.
- ٢- يقلل نسبة تسريب السيولة لخارج الدولة، ما يعني زيادة الاستثمار في المشاريع المتوسطة والصغيرة، ويشد هم الشركات المحلية لترتيب أوراقها حتى تتمكن من المنافسة برفع جودة المنتج أو الخدمة المقدمة للمستهلك، وبسبب هذا التطور يتم تداول المنتج المحلي عوضًا عن المستورد.
- ٣- تطوير الأيدي العاملة المحلية، من خلال التدريب الذي تتلقاه مما يساعد في رفع كفاءة القوى البشرية.^٢

المطلب الثاني: أنواع عقود الامتياز

يتحقق الامتياز بأكثر من شكل أو نموذج تشترك جميعها في كونها اتفاق على كيفية استغلال العلامة التجارية، وتعدد الأنواع ما هو إلا تأقلمًا مع الوضع القائم، وتماشياً مع طبيعة النشاط، ويتفاوت الفقه القانوني في تقسيم الأنواع، وتختلف الأنواع من تقسيم لآخر، وسيتم تناول الأنواع التي نرى أنها الرئيسية للامتياز في الفرعين التاليين، وسنورد بعض الصور المهمة للامتياز والتي نراها تدخل ضمن الأنواع الرئيسية:

الفرع الأول: التوزيع والتصنيع

أولاً: امتياز التوزيع

وهو الامتياز الذي يقوم فيه المانح بصناعة المنتج بنفسه، ثم يبيعه على الممنوح له صاحب الامتياز، الذي بدوره يتولى تسويقه وبيعه للمستهلكين، وسُمي بهذا الاسم لاقتصار دور صاحب الامتياز على التوزيع دون التصنيع، ويُعد هذا النوع خاص لبعض الأعمال التجارية التي تسعى للوصول إلى الأسواق الخارجية وتلك البعيدة جغرافيًا عن بلد المانح، وهذا لا يعني تحرر الممنوح له من رقابة المانح؛ لأن الأخير يضع المعايير التي يراها مناسبة لتحقيق أعلى قدر من التوزيع، وعادةً ما يكون هذا النوع مقترنًا بالحصص، أي أن صاحب الامتياز الممنوح له يكون هو الموزع الوحيد للمنتج في منطقة نشاطه، لذلك يعرف بعقد التوزيع الحصري.^٣

ويقدم هذا النوع من الامتياز المساعدة الفنية كالإعلان عن المنتجات في مجال التسويق، وتقديم خدمات الصيانة وتوفير قطع الغيار.^٤

ويكون للمانح في هذا النوع دوران أساسيان هما:

١ مركز الدراسات والتطوير بالتعاون مع مركز تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة، الغرفة التجارية والصناعية بالرياض، مرجع سابق ١٦-١٧

٢ مركز البحوث والدراسات، الغرفة التجارية الصناعية بأبها، مرجع سابق، صفحة ٩-١٠

٣ د. علي، شيماء محمد أحمد، عقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)، المجلة القانونية جامعة القاهرة (٢٠٢١)، المجلد ٩، العدد ٣، صفحة ٧٧٦

٤ البشتاوي، دعاء طارق بكر، مرجع سابق، صفحة ٢٦

١- حالة أن يكون المانح نفسه هو مُنتج السلعة, فيكون مسؤولاً مباشرةً توزيع بضاعته, ويقتصر دور صاحب الامتياز على التوزيع في نطاق المنطقة الجغرافية المحددة له, بالطريقة المتفق عليها.
٢- حالة ألا يكون المانح هو منتج السلعة, فيقوم المانح هنا باختيار البضاعة, ويتفق مع منتجها على خروجها للمستهلكين حاملة العلامة التجارية للمانح, ثم يتولى بعد ذلك الممنوح له صاحب الامتياز بتوزيعها حسب الاتفاق بينه وبين المانح.^١

ثانياً: امتياز التصنيع

هو امتياز يعتمد بشكل أساسي على نقل الأسرار الفنية المتعلقة بصناعة معينة, وعليه يتلقى صاحب الامتياز حزمة من المعارف التقنية والتجارية والصناعية والتكنولوجية والتسويقية, المتعلقة بسلعة معينة ينتجها مانح الامتياز, حتى يتسنى للمتلقي الممنوح صناعة المنتجات بطرق مماثلة, باتباع الطريقة الأصلية تحت رقابة وإشراف المانح, أو إعادة يكون محل هذا العقد الترخيص باستغلال براءة الاختراع أو حق حقوق الملكية الصناعية; لأن المانح يكشف لصاحب الامتياز الممنوح له الأسرار الصناعية المتصلة بالإنتاج للمنتجات المحددة في العقد. وينتشر هذا النوع من الامتياز في صناعات عدة, وعلى رأسها صناعة تعبئة المياه الغازية كعقود شركة كوكاكولا الأمريكية.^٢

الفرع الثاني: الخدمات والمختلط

أولاً: امتياز الخدمات

هو عقد الامتياز الذي يستطيع من خلاله صاحب الامتياز الممنوح له تقديم السلعة أو المنتج باستغلال العلامة التجارية و الاسم التجاري وعلامة الخدمة, وفقاً لتعليمات المانح, فيتم السماح في هذا النوع للممنوح له باستعمال العلامة ووضعها على المنتجات, وفق المعايير والمواصفات التي يحددها المانح صاحب العلامة التجارية, مقابل أجر يتلقاه من الممنوح له, فلا يقوم صاحب الامتياز في هذا النوع بإنتاج المنتج بنفسه ولا توزيعه, إنما يقدم الخدمة بذات الأساليب التي يستخدمها المانح مثل القطاع الفندقي.

ويشكل امتياز الخدمات نحو (80%) من مجمل مشاريع الامتياز في الولايات المتحدة الأمريكية, وهو ما يعكس بطبيعة الحال أهمية هذا النوع في قطاع الخدمات.

ثانياً: الامتياز المختلط

يمكن أن القول أن الامتياز المختلط مزيج من الأنواع الثلاث السابقة أو بعضها, فيمكن أن يتضمن تصنيع وتوزيع وخدمات في آن واحد.^٤

إضافة إلى ما سبق يوجد عدة صور من عقود الامتياز لا نعدّها أنواعاً مستقلة, إنما صور أو نماذج من أنواع عقود الامتياز الرئيسية السابق ذكرها, ولرؤاها في المملكة العربية السعودية رأينا أن نذكرها بالاسم المتعارف عليه تجارياً في السوق أو عند القانونيين على النحو التالي:

١- عقد البنيان التجاري:

في هذا الشكل من عقود الامتياز يكون الهدف منه ترويج العلامة التجارية التابعة للمانح, وتعريف العملاء بها, حتى يعتادون على طلب الخدمات التي تحمل العلامة التجارية, فيلجأ غالباً مانح الامتياز لإبرام عدد كبير من عقود الامتياز لمشاريع, قد يصل عددها لعدة آلاف في سبيل الوصول لغايتها. ويظهر كل مشروع في سلسلة كبيرة من المشروعات, جميعها تستخدم اسم المانح وعلامته التجارية, ويقدم كل مشروع منها خدمات أو سلعةً متماثلة من حيث الأنواع والأشكال والمواصفات; لأن

١ الهيدوس, عائشة إبراهيم, مرجع سابق, صفحة ٣٢

٢ د. علي, شيماء محمد أحمد, مرجع سابق, صفحة ٧٧٥

٣ البشتاوي, دعاء طارق بكر, مرجع سابق, صفحة ٢٦

٤ د. علي, شيماء محمد أحمد, مرجع سابق, صفحة ٧٧٨

تقديمها وإنتاجها يخضع لرقابة موحدة من مانح الامتياز، والذي بدوره يحدد لهذه المشروعات الممنوح لها الامتياز نماذج قياسية ومواصفات موحدة، وعلى الرغم من استقلال كل مشروع من الناحية القانونية عن الآخر، إلا أن جميع المشروعات تبدو وكأنها شبكة واحدة أمام الجمهور؛ كونها تستخدم بشكل دائم اسم المانح وعلامته التجارية، كمحاولة لترسيخها في أذهان المستهلكين ويستخدم هذا النوع من الامتياز في أنشطة كثيرة، أهمها المطاعم مثل مطعم كنتاكي وبرجر كينج وماكدونالدز وبيتزا هت، وكذلك مكاتب تأجير السيارات مثل بدجت^١.

ونرى أن القرب الشديد لهذا الشكل من عقود الترخيص باستعمال العلامة التجارية، يُطلق عليه أحياناً من البعض عقد الترخيص، لكنه في الحقيقة أحد أشكال امتياز الخدمات الذي تم ذكره في الأنواع الرئيسية، لما يتضمنه محل هذا العقد من تقديم خدمات للمستهلكين، ولعدم انطوائه على توزيع أو تصنيع.

٢- الامتياز الاستثماري:

يتم الاتفاق في هذا الشكل على استثمار مؤسسة بأكملها، بما في ذلك استراتيجية طبيعة العمل والإعلانات فضلاً على سرية المعلومات وأساليب التقنية وغيرها، ويظهر هذا الشكل بكثرة في المؤسسات العلمية كالمدارس والجامعات، ونرى أن هذا الامتياز صورة من صور امتياز الخدمات.

٣- امتياز المنطقة:

أو ما يعرف بالامتياز الإقليمي، والذي يهدف إلى تغطية نطاق جغرافي كبير، عن طريق إنشاء عدد من المشاريع أو أماكن البيع أو المتاجر بشكل متعاقب خلال مدة متفق عليها، ويشبه في ذلك امتياز البنين، ويعتمد هذا النموذج على صورتين:

الأولى امتياز اتفاقية المطور: ويرتبط فيه المانح مباشرة بالممنوح له صاحب الامتياز، ويقوم الأخير بتطوير العمل في المنطقة المسندة إليه، ويتمك المعرفة التي تحصل عليها والتي قام هو بتطويرها، ولا يجوز له منح امتياز فرعي لطرف ثالث وهو ما يسمى بالامتياز من الباطن.

الثانية الامتياز الرئيس: يقوم المانح بمنح الممنوح له صاحب الامتياز الحق في منح الامتياز لطرف ثالث يسمى الممنوح له الفرعي، للقيام باستغلال الفرص الاستثمارية المحتملة في مناطق جغرافية أكبر، وتنتشر هذه الصورة في الامتيازات الدولية، لعدم امتلاك دراية المانح بظروف البلد الخارجي وافتقاده للخبرة الكافية^٤.

وعن الفرق بين الامتياز الرئيس والامتياز المطور، فقد أوضحت الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في المملكة العربية السعودية على موقعها بأن نطاق الامتياز الرئيس يكون في الدولة أو المنطقة بأكملها، ويكون للممنوح حق منح الامتياز الفرعي، بينما في امتياز التطوير يكون الممنوح ملتزماً بنطاق مكاني وزماني محدد دون أن يكون له الحق في منح الامتيازات الفرعية^٥.

المبحث الثاني: منازعات عقود الامتياز التجاري

في هذا المبحث الهام سيتم إلقاء الضوء على منازعات هذه العقود، وحتى يتم بحث هذه المنازعات، كان لزاماً علينا أن نبين بدايةً التزامات كل طرف من أطراف هذا العقد وذلك في المطلب

١ مركز البحوث والدراسات، الغرفة التجارية الصناعية بأبها، مرجع سابق، صفحة ١٣

٢ البشتاوي، دعاء طارق بكر، مرجع سابق، صفحة ٢٩

٣ علي، معمر، مرجع سابق، صفحة ١٨٧

٤ مركز البحوث والدراسات، الغرفة التجارية الصناعية بأبها، مرجع سابق، صفحة ١٥

٥ الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، الأسئلة الأكثر شيوعاً، صفحة ٣

<https://franchisecenter.sa/ar/educational-materials-files>

الأول، والتي من خلالها سنتضح أشكال وأسباب بعض النزاعات التي سيتم التطرق لها في المطلب الثاني من هذا المبحث.
المطلب الأول

التزامات أطراف عقد الامتياز التجاري

كما هو معلوم أن الالتزامات متقابلة للطرفين، وعليه سنتناول في الفرع الأول التزامات المانح، وفي الفرع الثاني التزامات الممنوح له صاحب على الامتياز:

الفرع الأول: التزامات المانح

هناك مجموعة من الالتزامات تقع على عاتق المانح، يمكن إيراد أهمها على النحو التالي:

الفصل الأول: الإفصاح والإفصاح

يتمثل هذا الالتزام بالإفصاح في الفترة السابقة للعقد، ويستند هذا الالتزام إلى طبيعة العقد بشكل عام، فالعقد اتجاه إرادة الأطراف لإحداث أثر قانوني، ويتم التعبير عن هذه الإرادة وفقاً للقانون على شكل عقد بين شخصين أو أكثر، وتوافق إرادة الأطراف يُعبر عنها بالتراضي الذي يُعد ركناً جوهرياً لهذا العقد، كونها تحدد الآثار القانونية المراد إحداثها من خلال هذا العقد.

وعليه فإن التزام مانح الامتياز بتقديم المعلومات المؤثرة والمتعلقة في الامتياز، يجعل الممنوح له على بينة من أمره وماله قبل إبرام العقد، خصوصاً وأنه قد لا يتمتع بالخبرة الكافية كما هو حال المانح، بالإضافة لما يملكه المانح من معلومات ووثائق لا سبيل للممنوح له بالوصول إليها ومعرفة ما لم يتم الإفصاح عنها وإعلام الممنوح له بها، حتى لا يشوب إرادته عيباً يؤثر في رضاه، ويتجه للتعاقد على خلاف الواقع أو على غير بينة.^١

وعلى الصعيد العملي فإن هذا الالتزام يُقصد به أن المانح ملزم قبل إبرام العقد بإعطاء الممنوح له وثيقة تسمى وثيقة الامتياز، والتي تضم معلومات عن المشروع موضوع عقد الامتياز التجاري، والتي تتضمن بيانات مهمة من ضمنها: القيمة التجارية للاسم التجاري، كذلك العلامة التجارية، عنوان صاحب العلامة، رأس مال الشركة، خبرة المانح مراحل تطور تجارته، وعرض شبكة الامتياز ومنطقة النشاط، والقيد في السجل التجاري وغيرها، وتقدم كافة المعلومات في مسند مكتوب يهدف لحماية حقوق صاحب الامتياز الممنوح له، وتلافي النزاعات التي قد تقع مستقبلاً بشأن الجهل بتلك المعلومات، إلى جانب إقناع الممنوح له بالتعاقد مع المانح بغية الوصول للاستثمار بينهما.

وجرى العمل على أنه لحماية حقوق أطراف العقد يلجأ الطرفان عادةً لإبرام صيغة تعاقدية مسبقة، يتم من خلالها تنظيم مرحلة التفاوض بينهما وتحدد من خلالها نطاق وجميع حالات المسؤولية عند قطع المفاوضات.

لذلك فإن عقد الامتياز يعتمد بشكل كبير على الفترة التي تسبق إبرام العقد، وتحدد مرحلة التفاوض ما إذا كان العقد سيتم إبرامه أم لا، وتحدد كذلك الآثار القانونية المترتبة على العقد في حالة إبرامه؛ لما في ذلك من إفصاح للمعلومات من قبل المانح للممنوح له صاحب الامتياز.^٢

وقد ألزم المنظم السعودي مانح الامتياز بتزويد الممنوح له صاحب الامتياز بنسخة من وثيقة الإفصاح، وذلك قبل أربعة عشر يوماً من تاريخ إبرام الاتفاقية على الأقل أو من تاريخ دفع الممنوح له أي مقابل، أيهما أسبق، ويجب أن يُراعى في وثيقة الإفصاح ما يأتي:

أ- أن يتم تحريرها باللغة العربية، وإذا كانت محررة بغيرها فتجب ترجمتها إلى اللغة العربية.

١ الغامدي، عبد الهادي محمد، إشكاليات الامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية، مجلة جامعة الملك عبدالعزيز، مجلد ٢٩ العدد ١، (٢٠١٥م - ١٤٣٦هـ)، صفحة ٢٩٧

٢ د. السليبي، ماجد بن صنت، التزامات أطراف عقد الامتياز التجاري (الفرشايين)، أكتوبر (٢٠٢٠)، مجلة كلية الشريعة والقانون، جامعة الأزهر، بتفهما الأشراف- دهليبة، المجلد ٢٢، العدد ٦، صفحة ٤٩١٥

ب- أن تكون واضحة لا لبس فيها.
٣- في حال تقديم معلومات تتعلق بالأداء المالي السابق، لمانح الامتياز إلى صاحب الامتياز، فعليه تضمين هذه المعلومات في وثيقة الإفصاح ١.
الغصن الثاني: نقل المعرفة الفنية وتقديم المساعدة
أولاً نقل المعرفة الفنية

المعرفة الفنية هي مجموعة المعلومات المتعلقة ببيع المنتجات أو تقديم الخدمات، بعرض المنتجات، وتتكون من مجموعة من الخصائص، تتمثل بما يلي:
١- المعرفة الفنية طابعها السرية: ويكون كل عنصر من عناصر المعرفة مجهولاً، ويستحيل الحصول عليه، خارج إطار العلاقات مع مانح الامتياز، والتي يجهلها صاحب الامتياز الممنوح له والغير، وهي بذلك محمية بالثقة والكرمان، وهي غير خاضعة للتسجيل وذلك حفاظاً عليها، لأن التسجيل معناه إذاعة هذه المعرفة الفنية.

٢- المعرفة الفنية تكون معرفة بشكل كامل، أي تكون موصوفة بصورة وافية، والمعرفة الفنية تكون عملية بمعنى أنها تتعلق بأساليب التصنيع وإجراءات البيع أو تكون كنتيجة لخبرة المانح.
٣- المعرفة الفنية جوهرية، تتيح للممنوح له تحقيق نتائج جيدة وتخلق له مكانة في السوق، فلا شك في أهميتها وفائدتها، ولا يشترط فيها أن تكون مبتكرة ومستحدثة.^٢
ووفقاً لنظام الامتياز التجاري فإن مانح الامتياز يلتزم بتقديم الخبرات التسويقية والتقنية وغيرها للممنوح له، مالم يتفق كتابة على خلاف ذلك.^٣

ويكون نقل المعرفة حسب الاتفاق في العقد، حيث يتضمن آلية النقل والمكان والطريقة والمراحل الزمانية، فندريب العاملين على سبيل المثال يكون بعد إبرام العقد وقبل تنفيذ النشاط، أما الدعاية والتسويق والإعلان فتكون بعد إبرام العقد وبعد التنفيذ الفعلي، أما التحسينات الفنية وتطوير العمل والتدريب المستمر فإنها تكون طوال فترة النشاط حتى نهاية العقد.

ثانياً تقديم المساعدة

ويقصد بالمساعدة في هذا السياق المساعدة التقنية التي يقدمها المانح لصاحب الامتياز الممنوح له، على المستوى التقني والفني، ووضع الأساليب والوسائل اللازمة تحت تصرفه، وتعتبر المساعدة التقنية الوجه المتحرك للمعرفة الفنية.

وتشمل هذه المساعدة التي يقدمها المانح ما يلي:

- ١- إعداد برامج التدريب على البيع وخدمات ما بعد البيع.
 - ٢- تجديد الأجهزة، وتحسين السلع.
 - ٣- التوصية باعتماد نظام محاسبي معين.
 - ٤- اختيار مقرّ المحل الذي سيباشر فيه النشاط.
 - ٥- الإرشادات المتعلقة في تحديد مواعيد بداية النشاط من خلاله خبرته السابقة.
 - ٦- إقامة اللقاءات بشكل دوري لضمان تحقيق ما سبق وتجاوز العوائق إن وجدت.
- تجدر الإشارة إلى أن هذه المساعدة لا تكون مجانية، إذ تكون بمقابل يتم إدراجها في العقد كمصاريف واجبة الدفع مقابل هذه الخدمات.^٤

وعليه يُعد عقد المعرفة الفنية بمثابة مساعدة تقنية، في ثلاث حالات هي:

١ المادة السابعة، نظام الامتياز التجاري
٢ د. علي شيماء محمد أحمد، مرجع سابق صفحة ٧٨٦
٣ المادة الثامنة، الفقرة الرابعة، نظام الامتياز التجاري
٤ البشتاوي، دعاء طارق بكر، مرجع سابق ٥٤-٥٣

١- إذا كانت المعرفة الفنية تتضمن تقديم معلومات معروفة.

٢- إذا تضمن عقد المعرفة الفنية القيام بعمل.

٣- إذا نصَّ العقد أنه في حالة الانتهاء من المساعدة تبقى حقًا مكتسبًا للممنوح له!

الفصل الثالث: الترخيص باستخدام العلامة

وفقًا لنص المادة الثامنة من نظام الامتياز التجاري السعودي الفقرة الأولى:

"يلتزم مانح الامتياز - ما لم يتفق كتابة مع صاحب الامتياز على غير ذلك- بما يأتي: تحديد الحقوق الممنوحة لصاحب الامتياز في شأن الامتياز".

ويتضح من المادة السابقة الالتزام النظامي للمانح بالترخيص للممنوح له باستعمال أحد عناصر الملكية سواء الصناعية أو التجارية، ويُعد ترخيص العلامة التجارية الأكثر رواجًا في عقود الامتياز.

ويرتبط في الالتزام بالترخيص لاستعمال الملكية التزامات أخرى غاية في الأهمية :

• اتخاذ أي إجراءات ضرورية لحمايتها من أي اعتداء، وعليه كمالك شهادة تسجيل العلامة ضمان الاستحقاق وعدم التعرض من الغير، أي خلوها من أي نزاع .

• تمكين صاحب العلامة الممنوح له من الاستغلال النافع لها، فعبء حماية العلامة من الاعتداء يكون على عاتق مالكها، وعليه لا يترتب على الممنوح له سوى إخطار المانح إذا وقع اعتداء على العلامة.

• نقل العلامات الفارقة لتمييز الخدمات أو السلع موضوع العقد، كالشعار والنماذج والرسوم الصناعية.

ونلفت النظر إلى أن التزام المانح بالترخيص للممنوح له صاحب الامتياز هو في الحقيقة التزام بتحقيق نتيجة، في حين التزامه أن التزامه بعدم الاعتداء من الغير

هو التزام ببذل العناية، لكنها عناية مشددة عن الشخص المعتاد؛ كونه تاجر محترف.^٢

الفصل الرابع: الضمان

لا تقتصر الأحكام العامة للضمان على عقد البيع، بل هي أوسع من ذلك؛ كونها تنطبق على كافة أنواع عقود المعاوضة، فهو واجب قانوني على أطرافها، وفي عقد الامتياز فمن الطبيعي أن يضمن المانح لصاحب الامتياز السلع والبضائع والخدمات وكيفية استعمالها، لما فيه خير للمصلحة المشتركة بينهما.

أما الأساس القانوني لهذا الضمان، فيقول الدكتور محمود الكيلاني "هو ذات الالتزام بتسليم شيء غير مملوك للغير وليس لأحد حقوق عليه، وتمكين المتلقي من الاستمتاع بحياته هادئة مستقرة ونافعة" وهذا الضمان قد يكون قانونيًا أو مشروطًا.^٣

أولاً الضمان القانوني

سمي هذا الضمان بهذا الاسم كون واجب الوفاء به يكون بحكم القانون، دون الحاجة للنص عليه في العقد، فالغرض الأساس من عقد الامتياز هو تمكين الممنوح من الانتفاع بمحل هذا العقد من عناصر ملكية فكرية ومعرفة، أو ما يسمى بعناصر الشهرة، والحق باستغلال هذه العناصر بصورة هادئة، وعليه يمتنع مانح الامتياز القيام بأي عمل من شأنه أن يحول دون استعمال الممنوح له لتلك الحقوق المضمونة بموجب عقد الامتياز التجاري.

ويكون التعرض للحقوق ماديًا، كما لو استثمر مانح الامتياز نفسه في منطقة نشاط صاحب الامتياز، على الرغم من وجود شرط الحصرية، حينها يتوجب عليه إيقاف استثماره هذا وتعويض

١ د. السليس، ماجد بن صنت، مرجع سابق صفحة ٤٩١٩

٢ د. السليس، ماجد بن صنت، مرجع سابق صفحة ٤٩١٧

٣ الكيلاني، محمود، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا، الطبعة الثانية، دار الفكر العربي ١٩٩٥م، صفحة ١٢٧ - ١٢٨

الممنوح له بموجب الالتزام بضمان التعرض المادي، وقد تطرق المنظم السعودي لهذا الشأن حينما دعي إلى عدم ممارسة أي نشاط مماثل لنشاط صاحب الامتياز الممنوح له من قبل أي منشأة في المنطقة الجغرافية المحددة في اتفاقية الامتياز، أو منح الحق للغير في ذلك، خلال مدة سريان اتفاقية الامتياز بين الطرفين^١.

ويمكن أن يكون التعرض قانونياً بادعاء حق على أحد عناصر الملكية الفكرية في مواجهة صاحب الامتياز، فيمثل ذلك عائناً حينها لاستغلال صاحب الامتياز للعناصر محل العقد. وفي حالة الاعتداء من قبل الغير على براءة الاختراع أو العلامة التجارية التي يتضمنها العقد فعلى المانع المبادرة باتخاذ كافة الإجراءات القانونية لرفع هذا الاعتداء، فله مثلاً رفع دعوى التقليد في حال كان الاعتداء بتقليد العلامة؛ كونه مالك الحق فنثبت له الصفة في الدعوى، فلا ترفع من غيره^٢.

الفرع الثاني: التزامات الممنوح له صاحب الامتياز

يقابل التزامات المانع التزامات أخرى على صاحب الامتياز الممنوح له، وعليه الوفاء بها كأحد أطراف العقد كونه يترتب التزامات متقابلة كقعد معاوضة كما أسلفنا، ومن أهم الالتزامات التي تقع على عاتق صاحب الامتياز الممنوح له ما يلي:

الغصن الأول: استغلال العلامة التجارية

لا شك في أن عقد الامتياز يهدف إلى نشر منتجات وبضائع تحمل علامة تجارية يُراد توسيع دائرة رواجها، وذلك عن طريق منح صاحب الامتياز حق التسويق الاقليمي أو الجغرافي المحدد في العقد، والذي يحاول جاهداً على جلب العملاء، وكسب ثقتهم والحفاظ عليها، وما يحقق ذلك هو التزام المتلقي باستعمال العلامة التجارية، وهو التزام وحق في نفس الوقت، حيث يلتزم باستعمال العلامة التجارية حسب الاتفاق ليتمكن من تحقيق أهداف الاستعمال، من المهم إدراك أن استغلال العلامة على حمايتها من سقوط ملكيتها، خصوصاً تلك التشريعات التي تثبت ملكية للعلامة باستعمالها لا بتسجيلها، ولا يكفي مجرد استغلال العلامة بالطريقة التي يراها الممنوح له لتبرأ ذمته، بل يجب أن يكون الاستغلال وفق ما يمليه المانع على صاحب الامتياز من ارشادات ونصائح للوصول لتجانس بين فروع الشبكة والمحافظة على وحدة صورة العلامة في السوق^٣.

كذلك يُعد استغلال جميع حقوق المعرفة التقنية والفنية والملكية الصناعية حق للممنوح له والالتزام عليه؛ لأن المقابل الذي يتحصل عليه المانع يتوقف على حجم الإنتاج ومقدار الاستغلال الذي قام به صاحب الامتياز، ومن مصلحة هذا الأخير استغلال العلامة حتى تزداد شهرتها، وعدم استغلالها يعرض مالكةا لجزاء السقوط لعدم الاستعمال في التشريعات التي تعتدّ بالاستخدام لإثبات الملكية وليس التسجيل. وفي حال كان محل عقد الامتياز براءة اختراع، فمن مصلحة مالكةا أن يتم استخدامها من قبل المرخص له؛ لأن عدم استخدامها يجعلها عرضة للاستخدام من الغير عن طريق الترخيص الإجباري وفق شروط معينة^٤.

وقد نظم نظام براءة الاختراع لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية هذا الشأن كما يلي:
إذا لم يقم مالك براءة الاختراع باستغلاله أبداً، أو استغله على وجه غير كافٍ، فإنه يجوز لمجلس الإدارة منح ترخيص إجباري وفقاً للشروط التالية:

١ المادة الثامنة، الفقرة الثامنة، نظام الامتياز التجاري

٢ د. السليس، ماجد بن صنت، مرجع سابق، صفحة ٩٤

٣ شتير، بلقاسم، مرجع سابق، صفحة ٥٥

٤ د. السليس، ماجد بن صنت، مرجع سابق، صفحة ٩٢٤

١- مضي ثلاث سنوات على الأقل منذ منح البراءة.
٢- أن يثبت طالب الترخيص بذله جهداً مناسباً للحصول على ترخيص استغلال البراءة من مالكيها.

٣- ألا يكون الترخيص حصرياً.

٤- أن يكون الهدف من الترخيص الإجمالي سدّ احتياج السوق .

٥- أن يتم تحديد مدة الترخيص ونطاقه, حسب غرضه.

٦- أن يُمنح المالك تعويضاً عادلاً.

٧- أن يكون الترخيص مقتصرًا على طالب الترخيص حال صدوره. وتكمن أهمية هذا الالتزام في حماية استثمار براءة الاختراع والمحافظة على القيمة الاقتصادية لها, ويُعدّ ذلك خروجًا على الأصل الذي يقضي بالحق الاستثنائي لصاحب البراءة.

العنصر الثاني: أداء المقابل المالي

ويُعدّ هذا الالتزام جوهرياً في عقد الالتزام, ويطلق عليه (رسوم الامتياز), وقد يكون مبلغاً يدفع عند إبرام العقد فيطلق عليه رسم الدخول, وقد يكون نسبة متغيرة تؤدي بشكل دوري تبعاً لنسبة المبيعات المتحققة.^٢

وعادةً يحدد هذا المبلغ المانح أو الشركة المانحة للامتياز, ويؤخذ في الاعتبار في تحديده حجم المنطقة الجغرافية التي يستأثر بها صاحب الامتياز وحجم السوق المحتمل, ونوع النشاط أو الخدمة المقدمة, ويشمل المقابل المالي ما تم تقديمه من مساعدة في الدراسة السابقة لمكان النشاط واحتمالات النجاح فيه, ومعلومات الأنشطة المنافسة, وتدريب العاملين وغيرها من الأعمال التي قدمها المانح.^٣ ويحمل هذا الالتزام في طياته تبعية اقتصادية للممنوح له من قبل المانح, ويتألف هذا الالتزام المالي من نوعين من العائدات:

١- المقابل الثابت الجزافي: ويسمى رسم الدخول الذي يدفع عند افتتاح المشروع, ومن هنا جاءت التسمية, وأساس دفع المقابل هو عقد الامتياز نفسه, وعليه فإن الاستمرار بدفع المقابل بعد انتهاء العقد يُعدّ باطلاً; لانعدام السبب, ولا يشترط أن يكون الأداء نقدياً, يكفي أن يكون مُقوم بالنقود, فهو ليس ثمن إنما مقابل.

وتنص بعض العقود على إمكانية إعادة تحديد رسم الدخول عند التجديد, ولا بد من تحديد العملة إذا كان المقابل نقدياً, أما لو كان عيباً فلا بدّ من وصفه من حيث النوع والجنس, فالمقابل في هذه الحالة يخضع لذات أحكام عقد البيع.

٢- الثمن النسبي: ويُحسب هذا العائد بالنسبة المئوية مقابل الخدمات المقدمة, وإذا كان المقابل الثابت يستحق في بداية العقد فإن الثمن النسبي يستحق خلال مدة تنفيذ العقد, بتحديد من الطرفين, ويعتبر هذا الثمن نسبياً لتعرضه للتغير والتفاوت; لتعلقه برقم المبيعات التي يتم تحقيقها, ويراعى في هذا الشأن أهمية احتفاظ صاحب الامتياز الممنوح له بدفاتر الحسابات والمبيعات فهي في نهاية الأمر من الالتزامات التي تقع على عاتق صاحب الامتياز كونه تاجر.^٤

العنصر الثالث: المحافظة على السرية

١ المادة التاسعة عشر, نظام براءات الاختراع لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية الصادر مرسوم ملكي رقم م/٢٨ بتاريخ ١٠ / ٦ / ١٤٢٢ هـ
٢ أ. د. رشوان, محمود صديق, مرجع سابق, صفحة ٤٠٧٢
٣ د. مرزوق, محمد سادات, مرجع سابق, صفحة ٦٣١
٤ البشتاوي, دعاء طارق بكر, مرجع سابق, صفحة ٩٩

وتتعلق السرية في هذا الخصوص بالمعرفة الفنية التي ينقلها المانح للممنوح له صاحب الامتياز، ويتم تحديد هذا الالتزام ونطاقه في عقد الامتياز نفسه، وتصل الدقة أحياناً في العقد إلى تسمية الأشخاص الذين سيتلقون المعرفة الفنية، وتستمر فترة الحماية إلى ما بعد انتهاء العقد.^١ وقد نصت المادة الأولى من لائحة حماية المعلومات السرية التجارية على: وقد نظمت لائحة حماية المعلومات السرية التجارية هذا الشأن، حيث تُعد أيّ معلومة سرّاً تجارياً في الحالات التالية:

- ١- إذا كانت غير متبلورة في صورتها النهائية، أو غير مكتملة بشكل واضح في أي من مكوناتها، أو أنه من الصعب الحصول عليها في وسط المتعاملين عادة بهذا النوع من التعاملات.
 - ٢- إذا كانت سرّيتها تعطيها قيمة تجارية.
 - ٣- إذا أخضعها صاحب الحق لتدابير معقولة للمحافظة على سرّيتها.^٢
- العنصر الرابع: عدم المنافسة واتباع التعليمات**

يقوم عقد الامتياز على التعاون بين أطرافه، فهو ينعقد للمصالح المشتركة لهم، ومع أن الالتزام بعدم المنافسة ينشأ مع إبرام العقد، لكنه كالتزام المحافظة على السرية يستمر لما بعد انتهاءه، ومرد ذلك أنه لولا العلاقة العقدية لما تسنى للممنوح له معرفة الأسرار التقنية والتجارية، وليس من العدل أن ينافس الممنوح له المانح بما حصل عليه منه، فقيمة المعرفة في سرّيتها التي تفقد قيمتها إذا علم الغير بها.^٣ ويشمل هذا الالتزام عدم ممارسة نشاط مماثل لنشاط صاحب الامتياز الممنوح له من قبل أي منشأة في المنطقة الجغرافية المحددة في اتفاقية الامتياز، أو منح الحق للغير في ذلك، خلال مدة سريان اتفاقية الامتياز بين الطرفين.^٤ ويلتزم صاحب الامتياز باتباع تعليمات المانح في كل ما يتعلق بإدارة نشاط الامتياز، والطرق المحاسبية والتدريب وجميع التحسينات التي تطرأ على البضائع والسلع والخدمات؛ كون هذا العقد يقوم على التعاون المشترك وتحقيق المصالح المشتركة للطرفين، ففي نهاية الأمر هي مصالح غير متضادة.^٥ وقد أُلزم المنظم السعودي صاحب الامتياز بالتالي:

- ١- أن يحصل على موافقة مانح الامتياز عند أي تغيير في الخدمات أو السلع أو طريقة ممارسة أعمال الامتياز.
- ٢- أن يقوم بتقديم البيانات المتعلقة بأعمال الامتياز إلى مانح الامتياز والتي تمكنه من تطوير الأعمال، بما فيها البيانات المالية والمحاسبية.
- ٣- أن يُمكن مانح الامتياز من تفقد المرافق المستخدمة في ممارسة أعمال ونشاط الامتياز.
- ٤- أن يحصل على موافقة مانح الامتياز عند تغيير مكان ممارسة أعمال الامتياز.^٦

المطلب الثاني

منازعات عقود الامتياز

وفي هذا المطلب سنناقش في فرعيه، طرق تسوية المنازعات، ونستعرض نماذج لنزاعات عرضت على المحكمة التجارية، وما توصلت إليه للفصل فيها.

١ علي، معمر، مرجع سابق، صفحة ١٩٠

٢ المادة الأولى، لائحة حماية المعلومات التجارية السرية الصادرة بقرار وزير التجارة والصناعة رقم ٣٢١٨ وتاريخ ٢٥/٣/٢٠١٤هـ

٣ د. السليبي، ماجد بن صنت، مرجع سابق، صفحة ٤٩٢٨

٤ المادة الثامنة، نظام الامتياز التجاري

٥ د. السليبي، ماجد بن صنت، مرجع سابق، صفحة ٤٩٢٩

٦ المادة التاسعة، نظام الامتياز التجاري

الفرع الأول: طرق تسوية النزاعات

تسوية النزاعات بمعنى إنهاؤها قد تكون ودية كما هو الحال في الوساطة والتوفيق وغيرها، وقد تكون التسوية قضائية ومؤسسية، وذلك عن طريق حكم القضاء بما فيه الصلح القضائي، وقد يستعاض الأطراف عن ذلك وعندها يتم اللجوء إلى التحكيم كوسيلة بديلة لتسوية النزاعات.^١

الفصل الأول: القضاء

من المعلوم بأن التنظيم القضائي في المملكة العربية السعودية يأخذ بمبدأ القضاء المزدوج، فيقوم على وجود جهتين قضائيتين تتولى الفصل في المنازعات، جهة القضاء العام وجهة القضاء الإداري (ديوان المظالم)، والقضاء العام في هذا السياق يختص بالنظر في كافة المنازعات باستثناء المنازعات الإدارية التي يختص بها ديوان المظالم.

ولأن القضاء العام صاحب الولاية العامة بالفصل في كافة القضايا فقد تم إنشاء خمس محاكم متخصصة وهي المحاكم العامة والمحاكم التجارية والمحاكم العمالية والمحاكم الجزائية ومحاكم الأحوال الشخصية، وتختص هذه المحاكم في نظر النزاعات حسب طبيعة النزاع.^٢

وتختص المحاكم التجارية في نظر النزاعات الناشئة عن عقود الامتياز؛ كونها من العقود التجارية، حيث تختص المحكمة بالنظر في الدعاوى المقامة على التاجر في منازعات العقود التجارية، إذا كانت قيمة المطالبة في الدعوى تزيد عن مائة ألف ريال.^٣

ويمكن تعريف المحكمة التجارية: بأنها محكمة من محاكم الدرجة الأولى التابعة لولاية جهة القضاء العام، والتي تختص بالفصل في الدعاوى والمنازعات التجارية المختلفة وفقا لما هو منصوص عليه في النظام.

ولأن طبيعة الأحكام الصادرة من المحاكم التجارية أحكاما ابتدائية فإنه يجوز الاعتراض عليها أمام محكمة الاستئناف؛ تطبيقا لمبدأ التقاضي على درجتين الذي تبناه النظام السعودي.^٤

ذلك فيما يخص الاختصاص النوعي، وفيما يتعلق بالاختصاص المكاني فقد نظمته نظام المرافعات الشرعية، فينعتد للمحكمة التي يقع في نطاق اختصاصها مكان إقامة المدعي عليه، فإذا لم يكن له مكان إقامة في المملكة فينعتد الاختصاص للمحكمة التي يقع في نطاقها مكان إقامة المدعي.^٥

ولا يمكن إغفال أن النزاع بين الأطراف قد ينتهي بالصلح حتى بعد قيام النزاع أمام المحكمة، وتنظم منصة (تراضي) الصلح القضائي عن طريق الإحالة إلى مكاتب متخصصة، وقد نظمت المادة الثانية من قواعد المصالحة على موقع منصة تراضي ذلك حينما ذكرت أن الإحالة إلى مكاتب المصالحة تكون في حالتين:

- ١- إذا أحييت المنازعة إليها من المحكمة.
- ٢- إذا أحييت المنازعة إليها من أطرافها أو أحدهم ابتداءً، أو حتى بعد البدء في نظرها في أي مرحلة تكون عليها من مراحل الدعوى.^٦

الفصل الثاني: التحكيم

١ آل سعدي، خالد علي حسن، الوسائل البديلة لتسوية منازعات عقد التجارة الإلكترونية، مجلة روح القوانين، كلية الحقوق، جامعة جازان، العدد المائة، إصدار أكتوبر ٢٠٢٢، الجزء الثاني، صفحة ١١٤٠

٢ نظام القضاء، الصادر بمرسوم ملكي رقم م/٧٨ بتاريخ ١٩/٩/١٤٢٨هـ

٣ المادة السادسة عشرة، الفقرة الثانية، نظام المحاكم التجارية، الصادر بقرار مجلس الوزراء رقم ٥١١ بتاريخ ١٤/٨/١٤٤١هـ

٤ د. مخلوف، احمد صالح، الاختصاص النوعي للمحاكم التجارية، مجلة العدل، العدد ٦٦، ذو القعدة ١٤٣٥هـ، صفحة ١٢١

٥ المادة السادسة والثلاثين، نظام المرافعات الشرعية الصادر بمرسوم ملكي رقم (م/١) بتاريخ ٢٢/١/١٤٣٥هـ

٦ انظر موقع منصة تراضي <https://taradhi.moj.gov.sa/page/reconciliation-rules>

التحكيم: هو نظام لتسوية النزاعات، يركز على اتفاق يعهد بمقتضاه مهمة الفصل في النزاع إلى شخص أو أشخاص لا ينتمون إلى القضاء العادي، ويطلق على هؤلاء الأشخاص وصف المحكمين، ويكون من شأن اللجوء إلى التحكيم استبعاد اختصاص المحاكم العادية للنظر في النزاع^١. قد يتفق أحياناً التجار على اللجوء إلى التحكيم لأسباب عدة، من ضمنها سرعة الفصل في النزاعات، واللجوء إلى التحكيم يكون من خلال ثلاث صور نص عليها نظام التحكيم السعودي وهي شرط التحكيم، مشاركة التحكيم، شرط التحكيم بالإحالة، ويرتب اتفاق التحكيم أثرين هامين: أولاً: الأثر الإيجابي ويكمن في ثبوت الاختصاص لهيئة التحكيم بالفصل بالنزاع. ثانياً: الأثر السلبي ويكمن في عدم اختصاص المحكمة التجارية بالفصل في ذات النزاع. وقد نظم نظام التحكيم السعودي هذا الخصوص حينما أوجب على المحكمة التي يُرفع إليها النزاع الذي يتضمن في شأنه اتفاق تحكيم، أن تحكم بعدم جواز نظر الدعوى إذا دفع المدعى عليه بذلك، قبل الخوض في الدعوى^٢.

وعليه يجب التمسك باتفاق التحكيم قبل الدخول في موضوع الدعوى أمام المحكمة التجارية؛ لأنه من الدفوع الشكلية^٣.

واشترط نظام التحكيم السعودي على شروط يجب أن تتوفر في هيئة التحكيم: أن يكون كامل الأهلية، وأن يكون حسن السيرة والسلوك، وأن يكون حاصلاً على الأقل على شهادة جامعية في العلوم الشرعية أو النظامية وإذا كانت هيئة التحكيم مكونة من أكثر من محكم فيكتفي هذا الشرط في رئيسها^٤.

وفي شأن طلب التحكيم فقد نظمت (قواعد التحكيم وقواعد الوساطة) الصادرة عن مركز التحكيم التجاري السعودي هذا الأمر في عدة خطوات إجرائية أهمها:

١- يرسل الطرف الذي يبادر باللجوء للتحكيم (المدعى) طلب التحكيم إلى المسؤول الإداري وإلى الطرف الآخر (المدعى عليه).

٢- تبدأ إجراءات التحكيم في اليوم الذي يتسلم فيه المسؤول الإداري طلب التحكيم^٥ وحكم التحكيم المنهي للخصومة لا يعني عدم إمكانية الطعن فيه بأي طريقة من طرق الطعن، فقد يلحق الحكم عيباً يستوجب بطلانه^٦.

وجاء النظام السعودي مكتفياً بطعنٍ وحيد في حكم التحكيم يتلخص في دعوى البطلان، وذلك في المادة التاسعة والأربعون من نظام التحكيم حينما ذكر أنه لا تقبل أحكام التحكيم الطعن فيها بأي طريق من طرق الطعن، عدا رفع دعوى بطلان حكم التحكيم وفقاً للأحكام المبينة في هذا النظام^٧.

الفرع الثاني: نماذج منازعات عقود الامتياز التجارية في المملكة

التطبيق الأول: قضية رقم ٤٤٧٠٧٢٢٨٣٨

ما تضمنه الحكم الذي أصدرته الدائرة الثالثة في المحكمة التجارية بالرياض، في القضية رقم ٤٤٧٠٧٢٢٨٣٨ لعام ١٤٤٤ هـ والمقامة من ... ضد شركة ... حيث نتحصل الوقائع في أنه تم الاتفاق

١ أباريان، علاء، الوسائل البديلة لحل النزاعات التجارية: دراسة مقارنة، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت ٢٠١٢، صفحة ٦٤-٦٥

٢ المادة الحادية عشر، الفقرة الأولى، نظام التحكيم، الصادر بمرسوم ملكي رقم م/٣٤ بتاريخ ٢٤/٥/١٤٣٣هـ

٣ د. مخلوف، احمد صالح، ، صفحة ١٨٥-١٨٦

٤ التحكيم في منازعات الاستثمار الأجنبي، الجمعية العلمية القضائية السعودية، صفحة ٦٠٧

٥ المادة الرابعة، قواعد التحكيم قواعد الوساطة، المركز السعودي للتحكيم التجاري، شوال ١٤٣٧هـ

٦ سرحاني، عبدالقادر، سلطات المحكم في خصومة التحكيم التجاري الدولي دراسة مقارنة، أطروحة لنيل درجة الدكتوراه تخصص قانون الأعمال، جامعة أحمد دراية، كلية الحقوق والعلوم السياسية ٢٠٢١-٢٠٢٢، صفحة ٢٨٤، <https://dspace.univ-adrar.edu.dz/jspui/handle/123456789/6473>

٧ المادة التاسعة والأربعون، نظام التحكيم

بين المدعي (صاحب الامتياز) والمدعى عليها الشركة المانحة للامتياز (مطعم), على أن تقوم الشركة بمنح الامتياز للمدعي, مقابل دفع مبلغ قدره (١٠٠٠٠٠٠) مئة ألف ريال, بالإضافة إلى نسبة ٧% من نسبة المبيعات اليومية, وعلى ذلك جرى الاتفاق وتم تحرير العقد, وحسب المدعي أن المدعى عليها وقعت في التدليس; ذلك أنه لحظة إبرام العقد لا يمكنها منح الامتياز التجاري بالمخالفة لنظام الامتياز التجاري السعودي, وذلك أن مدة الإفصاح تجاوزت المدة المسموحة في النظام سالف الذكر في الفقرة الأولى من المادة السابعة, والمحددة بـ (١٤) يوم من تاريخ إبرام الاتفاقية أو من تاريخ دفع صاحب الامتياز أي مقابل بشأن الامتياز أيهما أسبق, مما تسبب بنشوء التزامات تعاقدية بعد توقيع العقد كالإيجار وعقود مقاولات وتجهيز عمالة مشغلة للمطعم وغيرها, كما أن عدم إفصاحها عن عدم قدرتها على منح الامتياز إخلالاً جوهرياً لو كان المدعي على علم به لما أقدم على توقيع العقد, وبعد عدة مراسلات للمدعى عليه لم يلتزم الأخير بالمدد النظامية المنصوص عليها في النظام, ولم يكن لديه تجاوب سريع مع مطالب المدعي, وقد نصت المادة التاسعة عشر من نظام الامتياز على "إذا أخل مانح الامتياز إخلالاً جوهرياً بالتزاماته - المتعلقة بالإفصاح أو القيد- المحددة في النظام واللائحة؛ فلصاحب الامتياز المطالبة بالتعويض عن أي ضرر يلحق به دون إنهاء اتفاقية الامتياز" وعليه يطلب المدعي فسخ العقد المبرم بين الطرفين واستعادة المبلغ المدفوع وقدره (١٠٠٠٠٠٠) مئة ألف ريال, وتعويض المدعي بمبلغ (٥٥٠٠٠٠٠) خمس مئة وخمسين ألف ريال, إلى جانب تحمل أتعاب المحاماة بمبلغ (٥٠٠٠٠٠) خمسون ألف ريال, وبعرض ما سبق على المدعى عليها كان الجواب: أن المدعى خالف المادة التاسعة عشر من النظام السابق وقام بفسخ عقد الامتياز بموجب خطاب يستند على أسباب واهية ومفتعلة لتبرير فسخ العقد من طرفه, دون إثبات الضرر الذي تعرض له, كما أن الفقرة الثانية من المادة الحادية والعشرين أشارت إلى عدم سماع دعوى تعويض بعد انقضاء مدة سنة من تاريخ العلم بالإخلال, وعليه فإن المطالبة بالتعويض انقضت قياساً على التاريخ.

وتأسيساً على الوقائع سألنا الذكر وحيث أن محل النزاع عقد امتياز تجاري تختص الدائرة بنظره بموجب نظام المحكمة التجارية فقد حكمت الدائرة بما يلي:

أولاً: إلزام المدعى عليه بأن يدفع للمدعي مبلغ (١٠٠٠٠٠٠) مئة ألف ريال

ثانياً: إلزام المدعى عليه بدفع مبلغ (٥٠٠٠٠) خمس آلاف ريال تعويضاً عن أتعاب المحاماة,

ورفض مطالبة المدعي بما زاد عن ذلك.^١

وبالنظر للحكم السابق في القضية أعلاه نجد الأثر المترتب على إغفال الإعلام والإفصاح من

جانب مانح الامتياز, وهو ما تم تناوله كأول التزامات مانح الامتياز في هذا المبحث, ويؤدي هذا الإغفال إلى التدليس بحق صاحب الامتياز.

التطبيق الثاني: قضية رقم ٤٤٧٠٢١٧٥٦٢

تتلخص وقائع هذه الدعوى بالقدر اللازم لإصدار الحكم فيها, أنه وردت للدائرة هذه الدعوى وفق بياناتها, وانعقدت الجلسة وحضر المدعي وكالة ولم يحضر المدعى عليه ولا من ينوب عنه, وبسؤال المدعي وكالة عن الدعوى, أحال إلى صحيفتها, والتي نصها: (إنني مانح الامتياز لصاحب الامتياز, خلال الفترة

^١ انظر موقع البوابة القضائية العلمية <https://sjp.moj.gov.sa/Filter/AhkamDetails/67550>

من ١٤٤٠/١/٢٣ هـ إلى ١٤٤١/١١/٩ هـ، ونطاقه المكاني الرياض، وقد كان الاتفاق أن شركة فرسان للسفر والسياحة لديها برنامج امتياز تجاري وتمنح اسم مستخدم وكلمة مرور على أنظمة التوزيع العالمي لشركات الطيران امادبوس وسيبر واسم مستخدم على أنظمة الحجوزات وقد تم منح المدعى عليه هذا الامتياز واسم مستخدم ويقوم من خلاله بإصدار تذاكر سفر داخلي وخارجي حسب بنود العقد حيث قام المدعى عليه بإصدار تذاكر واستخدام الامتياز ولم تقم بسداد المبالغ المستحقة عليها، ونشأ بسبب هذه العلاقة التجارية إلزام المدعى عليه بـ (٢٧٧,٩١٨,٢٣) بناءً على العقد وكشف الحساب) انتهى، ثم تم تحديد موعد لجلسة أخرى لسماع أقوال المدعي عليه، وفي الجلسة التالية حضر المدعي وكالة ولم يحضر المدعى عليه ولا من ينوب عنه، وبعد دراسة الدعوى والاطلاع على مستنداتها قررت الدائرة صلاحيتها للفصل فيها، وقررت الدائرة رفع الجلسة للحكم، وتم إصدار الحكم بإلزام المدعى عليه بأن يدفع لـ/ شركة الفرسان للسفر والسياحة سجل تجاري رقم (...) مبلغاً قدره (٢٧٧,٩١٨,٢٣).^١

ويظهر من خلال هذه القضية أن عدم وفاء صاحب الامتياز الممنوح له بالمبالغ المتفق عليها يعتبر إخلالاً منه بالعقد، ويخول للمناح المطالبة بها وتحصيلها والمطالبة بفسخ العقد كذلك نتيجة لهذا الإخلال.

التطبيق الثالث: قضية رقم ٤٣٩١٢٨٣١٦

وتتلخص الوقائع في أن المدعي يطالب بإلزام المدعى عليها بدفع مبلغ بـ (١١٨٩٩٦٩٧) أحد عشر مليوناً وثمان مئة وتسعة وتسعون ألفاً وست مئة وسبعة وتسعون ريالاً، تعويضاً عن أضرار ناتجة عن إخلال المدعى عليها بالعقد المبرم بينهما المتمثل في الامتياز التجاري الممنوح للمدعي. وبعد نظر الدعوى ذكر المدعي بأنه يوجد اتفاقية امتياز بينه وبين المدعى عليها ضدها والتي تلزمها بالحصرية في منطقة منح الامتياز وأن يبيع ويورد منتجات العلامة التجارية لشركة تمرية للحلويات والمعجنات، وما يعد إثبات إخلالها ببنود اتفاقية الامتياز جلي ولا يحتاج إلى مزيد من بيانه في مخالفتها نصوص نظام الامتياز، ويتمثل في قيام المدعى عليها بحملة تسويقية لجميع فروعها ومنتجاتها من خلال موزعيها المعتمدين في محافظة الجبيل، ووجود منتجاتها في أكثر من نقطة بيع وتم تقديم صور لإثبات ذلك إلى جانب شهادة مقدمة من ثلاثة شهود. وجاء رد المدعى عليها بأنه لا يتصور أن تكون إرادة مانح الامتياز قد اتجهت إلى السماح بمنافسة صاحب الامتياز في ذات منطقة الامتياز الممنوحة له للإضرار بنفسه وخسارته المالية، حيث أن شهادة الشهود وإن حققت العلم والمعاينة لكنها غير موصلة لإدانة المدعى عليها بمنح امتياز آخر في ذات المنطقة الجغرافية. وليس في هذا ما يدل على أن ذلك بموافقة المدعى عليها أو بسببها وعليه حكمت الدائرة برفض هذه الدعوى، وعليه حكمت الدائرة: برفض هذه الدعوى. ويكرس هذا الحكم أهمية العمل بحصرية عقد الامتياز حال نصّه على ذلك، غير أنه لا يجب إهمال قواعد الإثبات عند الادعاء بمخالفة تلك الحصرية، فعدم القدرة على إثبات وقوع الشيء لا يعني بالضرورة عدم وقوعه، والجهل بالشيء لا يعني عدم وجوده.

المبحث الثالث: تطبيقات عقود الامتياز التجارية في المملكة العربية السعودية

المطلب الأول: تسجيل عقد الامتياز

^١ انظر موقع البوابة القضائية العلمية <https://sjp.moj.gov.sa/Filter/AhkamDetails/65001>

انظر موقع البوابة القضائية العلمية <https://sjp.moj.gov.sa/Filter/AhkamDetails/65548>

الفرع الأول : إجراءات تسجيل عقد الامتياز في وزارة التجارة

لتسجيل عقد الامتياز وضع المنظم مجموعة من الإجراءات التي يجب اتباعها ونوردها على النحو التالي:

١- **تقديم الطلب:** ويتم ذلك على النموذج المُعدّ بعد استيفاء كافة البيانات الواردة بالنموذج, على أن يتم ذلك خلال ثلاثة أشهر, من بداية سريان العقد بين الطرفين.

٢- **إرفاق العقد:** يتم إرفاق العقد الأصلي مصدقاً من جهات الاختصاص, مع صورة منه.

٣- **الترجمة:** ترجمة العقد الأصلي وجميع الوثائق إذا كانت مكتوبة بلغة أجنبية إلى اللغة العربية, عن طريق مكتب معتمد مرخص له.

٤- **إرفاق نسخة من السجل التجاري.**

٥- **إقرار خطي:** ويكون من صاحب طلب التسجيل, وبه يقرّ بأن رأس المال سعودي بالكامل, ومن يملك حق التوقيع هو شخص سعودي.

٦- **شهادة من الغرفة التجارية:**

وذلك لإثبات سداد رسوم الاشتراك المستحق على صاحب الطلب.

وبعد إصدار شهادة القيد يتقدم صاحب الطلب خلال شهر إلى مكتب السجل التجاري للتأشير بها في سجله التجاري.

الفرع الثاني: أهم بنود اتفاقية حق الامتياز

أ- **محتوى الوثيقة الرئيسية لعقد الامتياز:** وتتضمن الأحكام العامة للعقد, ويمكن أن تُشير إلى أهم البنود على النحو التالي:

١- مقدمة أو تمهيد: ويتم فيها تعريف الأطراف محل التعاقد تعريفاً نافعاً للجهة والغرر, وممثلي المتعاقدين, وكتابة وثائق التسجيل, وتتضمن كذلك تعريف موجز بنشاط الامتياز, ونطاق العقد والمنتجات والعلامات التجارية.

٢- الإيجاب والقبول: يلي المقدمة النص على التوافق بين الطرفين, من حيث الإيجاب والقبول بينهما, والمتمثل في منح حق الامتياز من المانح للممنوح له, و بموجبه يكون له الحق في استعمال العلامة التجارية وشروط ممارسته.

٣- **حصرية العقد:** ويُبيّن هنا مدى حصرية الترخيص من عدمه, ويجب النص صراحةً في حال كان الترخيص حصرياً, وبيان نطاقه الجغرافي, كذلك يُبيّن في حالة الترخيص غير الحصري, كذلك التفاصيل المتعلقة بمنح الامتياز خلال العشر سنوات الماضية لممارسة الأعمال إذا سبق وأن تم الترخيص بذلك.

٤- **نطاق العقد:** يجب أن يُشار في العقد بوضوح كافٍ إلى النطاق الجغرافي لممارسة حق الامتياز, ويمكن النص كذلك على ما يسمى بحق الأولوية, والذي يملك صاحبه بموجبه حق الامتياز المستقبلي في المناطق المجاورة لمنطقة العقد بالأولوية على الآخرين, ويُبين شروط وإجراءات ممارسة هذا الحق وحالة سقوطه.

٥- **حقوق الملكية الفكرية:** تتمثل حقوق الملكية الفكرية عامة في الاسم التجاري والعلامات التجارية, وبراءات الاختراع, وعليه ينبغي أن يظهر في العقد أن حق الامتياز لا يتعدى حق الاستعمال,

١ مركز الدراسات والتطوير بالتعاون مع مركز تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة, الغرفة التجارية والصناعية بالرياض, الاستثمار بنظام

الفرنشايز (الامتياز التجاري), الطبعة الثانية, (٢٠١٦) صفحة ٦٠

٢ مركز الدراسات والتطوير بالتعاون مع مركز تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة, الغرفة التجارية والصناعية بالرياض, مرجع سابق صفحة ٦٠

٣ الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة, دليل منح الامتياز لصياغة وثيقة الإفصاح, صفحة ١٥

وأن مانح الامتياز سوف يحتفظ بحقوقه الأخرى كاملةً في العلامات والمنتجات بما في ذلك حق الملكية الذي هو أساس الحقوق الأخرى المتفرعة عنه.

٦- تسجيل الاتفاقية نظاماً: ويتناول هذا البند طريقة تسجيل هذه الاتفاقية وفقاً لما هو متبع في الدول التي يقع العقد ضمن نطاقها الجغرافي، وكما هو النظام الذي يحكم هذا النوع من العقود، وقد نصت اللائحة التنفيذية لنظام الامتياز التجاري في مادتها الثالثة الفقرة الأولى "على مانح الامتياز قيد كل اتفاقية امتياز موقعة ووثيقة الإفصاح ذات الصلة لدى الوزارة خلال تسعين يوماً من تاريخ توقيع الاتفاقية وذلك بإيداع نسخة من هذه الاتفاقية ووثيقة الإفصاح لدى الجهة المختصة في الوزارة"^١

٧- حقوق والتزامات أطراف العقد: ينص هذا البند على الحقوق والتزامات المتبادلة بين أطراف العقد والربط بينها بالإضافة إلى ملاحق العقد، وذلك فيما يتعلق باستعمال وحماية حقوق الملكية الفكرية موضوع العقد، وكل ما يكفل الحفاظ على حقوق كل منهما، وتمكين صاحب الامتياز من الانقاع بالعلامات التجارية، طيلة فترة سريان العقد.

٨- شرط جودة المنتجات: يتضمن هذا البند سبل رقابة جودة المنتج وشروط التصنيع، ويضمن المانح أن تكون هذه المنتجات ذات نوعية جيدة، وجودة الصناعة جيدة، وموافقة التصنيع للقوانين والأنظمة.

٩- ينص هذا البند على تعهد مقدم من صاحب الامتياز، يضمن بموجبه بذل الجهد، والعمل بكفاءة من أجل التسويق والتوزيع في المنطقة المحددة العقد.

١٠- المقابل المادي: ينص هذا البند على المقابل المادي، حيث يقوم صاحب الامتياز الممنوح له، بدفع مبالغ معينة للمانح، مقابل منحه هذا حق الامتياز، ويمكن النص على دفع نسبة مئوية من المبيعات السنوية، كذلك إمكانية أن يدفع صاحب الامتياز مبلغاً مقدماً عند توقيع العقد بهدف إظهار الجدية للتعاقد، وينظم العقد المسائل المالية وجوانبها الضريبية، ويتعهد صاحب الامتياز بالالتزام بالتزامات التاجر كمسك الدفاتر اللازمة الضرورية لحساب النسب المتفق عليها.

١١- التعويض: يبين هذا البند آلية التعويض حال الخطأ أو الغش أو حدوث الإخلال من أحد الطرفين باتفاقية حق الامتياز.

١٢- التنازل والترخيص من الباطن: حيث يبين هذا البند إمكانية التنازل للغير والترخيص من الباطن بحق الامتياز وشروطه في حال النص عليه.

١٣- مدة الاتفاقية: تحدد فيه مدة اتفاقية العقد، وكيفية تجديدها وإنهاءها وفسخها.

١٤- كيفية التصرف في المنتجات موضوع العقد حالة إنهاء العقد أو فسخه.

١٥- فض المنازعات: ويفضل أن يكون النظام السعودي هو القانون الواجب التطبيق، وعليه تكون المحاكم السعودية هي المحاكم المختصة بنظر القضايا المتعلقة بحق الامتياز.^٢

ب_ الملاحق التي ترفق في عقد الامتياز:

١- ملحق العلامة التجارية: يحتوي على صور العلامة أو العلامات التجارية ونطاق حمايتها، وما يُثبت تسجيلها في منطقة النطاق الجغرافي للعقد، وطرق استخدامها، كآلية استخدامها بالألوان المعتمدة، وآلية استخدامها باللونين الأبيض والأسود، وإيضاح الألوان البديلة للألوان المعتمدة وطريقة عرضها بالأبعاد الثلاثة، إلى جانب محظورات استعمالها، وما إلى ذلك من معلومات تفصيلية مرتبطة بالعلامة واستخدامها.

١ الفقرة الأولى، المادة الثالثة، اللائحة التنفيذية لنظام الامتياز التجاري، الصادرة بقرار وزير التجارة رقم (٠٠٥٩١) وتاريخ ١٨/٩/١٤٤١هـ
٢ مركز الدراسات والتطوير بالتعاون مع مركز تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة، الغرفة التجارية والصناعية بالرياض، مرجع سابق صفحة ٦٠

٢- ملحق التشغيل: وعادة ما يكون هذا الملحق مفصلاً تفصيلاً دقيقاً خصوصاً في عقود حق الامتياز، التي يكون محلها نقل تقنية أو معرفة معينة، كذلك التي تكون مرتبطة بالمطاعم والتصنيع، كونه يحتوي على تفصيل المحتويات والمقادير وطرق الخلط، ونوعية الآلات المستعملة وطريقة استخدامها وما إلى ذلك، وبالنسبة لعقود حق الامتياز التي تكون طبيعتها مواجهة الجمهور، فيحتوي ملحق التشغيل على تفاصيل طبيعة الديكورات الداخلية للمواقع، وآليات التواصل مع الجمهور، ومظهر الموظفين وخامة الملابس وما إلى ذلك من تفاصيل مهمة للتشغيل وتطابقه ما بين المانح وصاحب الامتياز.

٣- ملحق الموارد البشرية: ويُفصّل هذا الملحق الوصف الوظيفي لجميع الموظفين، والمسميات الوظيفية ودرجاتها، والاتفاق على كل ما يخص الهيكل التنظيمي والتدريب والحوافز، وغيرها من الأمور المرتبطة بالموارد البشرية.

٤- ملحق لآليات التعامل المالي مع العملاء وفيما بين المانح وصاحب الامتياز الممنوح له: وهذا الملحق قد يكون ضمن ملحق التشغيل وقد يكون منفصلاً عنه، يوضح من خلال هذا الملحق آليات الحسومات وفترة الاستبدال والإرجاع وكيفية التحويل ما بين المانح وصاحب الامتياز.^١

المطلب الثاني: أهم مجالات عمل حق الامتياز في المملكة ونماذج لأبرز الأمثلة

في رصد ميداني قامت به الهيئة العامة للمنشآت المتوسطة والصغيرة للعلامات التجارية داخل نظام الامتياز التجاري ميدانياً ومكتبياً في عام ٢٠٢٠، توصلت من خلاله إلى أن عدد تلك العلامات بلغ (٦٢٨) علامة، وأن عدد العلامات المحلية منها (٨٣) علامة بنسبة تقدر بحوالي (١٣%)، وأن إجمالي العلامات الأجنبية يبلغ (٥٤٥) علامة، بنسبة تقدر بحوالي (٨٧%) من إجمالي العلامات داخل الامتياز التجاري، علماً بأنه من خلال رصد ميداني سابق يتضح من ذات المصدر إلى أن عدد العلامات التجارية المسجلة في المملكة العربية السعودية لتي تحمل مقومات العلامة التجارية (هوية) يبلغ (١٤٦٥) علامة^٢، ونستنتج من ذلك أن حوالي (٤٢%) من إجمالي العلامات التجارية يعمل بنظام الامتياز.

أولاً: الأنشطة التي تعمل بنظام حق الامتياز (الفرنشايز) داخل المملكة^٣

| م | نوع النشاط | العدد | النسبة |
|----|--|-------|--------|
| ١ | تجارة الملابس الرجالية والنسائية والأطفال والاحذية وتصنيع وبيع الجلديات | ٨٣ | ٤١,٥ |
| ٢ | مطاعم مأكولات متنوعة وحلويات ومنتجات البان مختلفة وايس كريم شاملة الخدمات السريعة والتوصيل | ٦٥ | ٣٢,٥ |
| ٣ | تصنيع وبيع دهانات ديكورية | ٩ | ٤,٥ |
| ٤ | مواد تجميل | ٦ | ٣ |
| ٥ | أثاث منزلي | ٦ | ٣ |
| ٦ | مراكز ترفيهية وتعليمية | ٥ | ٢,٥ |
| ٧ | مطبوعات وأجهزة مكتبية | ٣ | ١,٥ |
| ٨ | بيع النظارات | ٢ | ١ |
| ٩ | أدوية بشرية | ٢ | ١ |
| ١٠ | تصنيع خرسانة | ٢ | ١ |

١ مركز الدراسات والتطوير بالتعاون مع مركز تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة، الغرفة التجارية والصناعية بالرياض، مرجع سابق صفحة ٦٤-٦٠

٢ الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، دراسة واقع الامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية لعام ٢٠٢٠، صفحة ١٧ و ٢٤

٣ مركز الدراسات والتطوير بالتعاون مع مركز تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة، الغرفة التجارية والصناعية بالرياض، مرجع سابق صفحة ٢٣-٢٢

| م | نوع النشاط | العدد | النسبة |
|----------|-------------------------------|-------|--------|
| ١١ | تأجير سيارات | ٢ | ١ |
| ١٢ | منتجات وأجهزة طبية | ١ | ٠,٥ |
| ١٣ | تجارة مستلزمات كهربائية | ١ | ٠,٥ |
| ١٤ | بيع أدوات الرياضة ومستلزماتها | ١ | ٠,٥ |
| ١٥ | لعب أطفال | ١ | ٠,٥ |
| ١٦ | نظام إدارة المحلات | ١ | ٠,٥ |
| ١٧ | تصنيع اسياخ لحم | ١ | ٠,٥ |
| ١٨ | تصوير فوتوغرافي | ١ | ٠,٥ |
| ١٩ | نظم الحماية وإنقاذ الوزن | ١ | ٠,٥ |
| ٢٠ | منتجات اتصالات | ١ | ٠,٥ |
| ٢١ | صيانة الأجهزة الكهربائية | ١ | ٠,٥ |
| ٢٢ | معالجة مياه الصرف | ١ | ٠,٥ |
| ٢٣ | خدمات بريدية | ١ | ٠,٥ |
| ٢٤ | أجهزة تنقية المياه | ١ | ٠,٥ |
| ٢٥ | خدمات طبية | ١ | ٠,٥ |
| ٢٦ | خدمات بيئية | ١ | ٠,٥ |
| الإجمالي | | ٢٠٠ | ١٠٠ |

ثانياً: نموذج موحد لعقد امتياز تجاري^١

"بعون الله تعالى تم في يوم بتاريخ الموافق الاتفاق بين كل من:-

الطرف الأول: ومقره (أو مركزه الرئيسي): سجل تجاري

تاريخه ٠٠٠/٠٠/٠٠ مدينة: ويمثلها في هذا العقد:

وجنسيته: (طرف أول مانح الامتياز).

الطرف الثاني: ومقره (أو مركزه الرئيسي): سجل تجاري

تاريخه ٠٠٠/٠٠/٠٠ مدينة: ويمثلها في هذا العقد:

وجنسيته: (طرف ثاني صاحب الامتياز).

تمهيد:

بناء على رغبة الطرفين في إيجاد علاقة فيما بينهما لخدمة مصالحهما المشتركة وتحديد حقوق

والتزامات كل طرف تجاه الآخر، ولما كان لدى الطرف الأول منتجات يود ترويجها أو انتاجها وتوزيعها

في بلاد أخرى، وبناء على رغبة الطرف الثاني القيام بتجميع المنتجات أو تقديم الخدمات الخاصة

بالطرف الأول بصفته صاحب امتياز فقد تم الاتفاق بين الطرفين على ما يلي:

بند (١): يعتبر التمهيد السابق جزءاً لا يتجزأ من هذا العقد .

بند (٢) اتفق الطرفان على أن يقوم الطرف الثاني بصفته صاحب امتياز عن الطرف الأول بإنتاج

المنتجات والقيام بالخدمات موضوع العقد وذلك باسمه ولحسابه الشخصي.^٢

^١ الغرفة التجارية والصناعية بمنطقة القصيم، نموذج موحد لعقد امتياز تجاري، انظر الموقع <https://2u.pw/rPOpuWj3>
^٢ الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، نموذج الامتياز التجاري <https://www.monshaat.gov.sa/ar/node/14279>

- بند (٣): موضوع هذا الامتياز المنتجات والخدمات الخاصة بالطرف الأول والمبينة فيما يلي:
- ونوعية المنتجات أو الخدمات المشمولة بهذا العقد هي:
- بند(٤): يتحدد النطاق المكاني لسريان هذا العقد بـ :
- بند (٥): مدة سريان هذا العقد سنوات تبدأ من وتنتهي في: قابلة للتجديد لمدته مماثلة ما لم يخطر أحد الطرفين الآخر كتابة بخطاب مسجل بعدم رغبته في التجديد قبل انتهاء المدة الأصلية أو المجددة بثلاثة أشهر على الأقل.
- بند (٦) يقوم الطرفان بتنفيذ العقد طبقاً لأحكامه وبما يتفق وقواعد العرف التجاري وبطريقة تلائم ما يتطلبه حسن النية ويشمل هذا الالتزام ما يعتبر من مستلزمات العقد طبقاً للتعامل التجاري.
- بند (٧): يلتزم الطرف الأول بأن يضع اسمه التجاري وإشارته ورموزه وعلاماته التجارية والصناعية كذلك خبراته ومهاراته تحت تصرف الطرف الثاني (صاحب الامتياز) كما يسمح له بتجميع المنتجات أو تقديم الخدمات بصفة دورية على سبيل الاحتكار في المنطقة محل العقد وكذلك مساعدته في كل ما يعاونه على الانتاج وإعداد مواد الدعاية.
- بند (٨) يضمن الطرف الأول جودة مواد الانتاج التي قد يحتاج إليها صاحب الامتياز ومطابقتها للمواصفات القياسية المعتمدة في المملكة، وإذا ثبت لدى الجهات المعنية وجود مخالفة للمواصفات فيتم إرجاع البضاعة إلى الطرف الأول وعلى نفقته فضلاً عن حق الطرف الثاني في المطالبة بالتعويض المناسب عما أصابه من أضرار^١.
- بند (٩) يقع على الطرف الثاني عبء توفير المقر الذي يباشر فيه تجميع الانتاج والبيع أو التوزيع ومدارسة العمل بجهازه الخاص بعناية الرجل الحريص، وله الاستعانة بالمهارات والخبرات الفنية من قبل الطرف الأول^٢.
- بند (١٠): يستحق الطرف الثاني قبل الطرف الأول عمولة مقدارها من قيمة الأشياء المباعة في منطقة العقد.
- بند (١١): يلتزم الطرف الأول بالآتي :
- أ- مساعدة الطرف الثاني في تنظيم مشروعاته والأسس التي تقوم عليها تجارته.
- ب- إمداد الطرف الثاني بمواد الإنتاج والدعاية والمهارات الفنية وتدريب موظفيه.
- ت- تمكين الطرف الثاني من استعمال علامة المنتج أو السلعة محل التعاقد.
- بند (١٢) للطرف الثاني الحق في المطالبة بالتعويض عما أصابه من أضرار طبقاً للعقد أو العرف التجاري في الحالات الآتية:
- أ- إذا سحب الطرف الأول الامتياز في وقت غير مناسب أو بسبب لا يد للوكيل فيه
- ب-إذا رفض تجديد مدة عقد الامتياز بعد نهاية مدته الأصلية بالرغم من كل اتفاق مخالف إذا أثبت الوكيل أن نشاطه قد أدى إلى زيادة ظاهرة في إنتاج وتوزيع الطرف الأول أو في زيادة عملائه ما لم يثبت الطرف الأول أن عدم التجديد يعود لأسباب قوية تبرر ذلك.
- ت- إذا أحل الطرف الأول بأحد الالتزامات في نظام الوكالات التجارية أو هذا العقد.

^١ الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، مرجع سابق <https://www.monshaat.gov.sa/ar/node/14279>

^٢ الغرفة التجارية والصناعية بمنطقة القصيم، مرجع سابق

<https://2u.pw/rPOpuWj3>

بند (١٣): للطرف الأول الحق في المطالبة بالتعويض عما أصابه من أضرار.
بند (١٤): تتم تسوية المنازعات التي تنشأ عن تنفيذ هذا العقد والتي يتعذر حلها ودياً بين الطرفين عن طريق التحكيم (أمام مركز...) ووفقاً لأنظمتها وإجراءاته الداخلية.
بند (١٥): تسري على هذا العقد أحكام الأنظمة المعمول بها في المملكة.^١
بند (١٦): حرر هذا العقد من ثلاث نسخة احتفظ كل طرف بنسخة منها للعمل بموجبها ويتولى الطرف الثاني تقديم النسخة الثالثة لوزارة التجارة لإتمام إجراءات القيد
الطرف الاول (مانح الامتياز) الطرف الثاني (صاحب الامتياز)
الاسم:
التوقيع:^٢

الخاتمة

في نهاية هذا البحث أحمدُ الله أولاً وأخيراً على إنهائه وتيسيره, وقد تناول هذا البحث نشأة وتعريف عقد الامتياز التجاري والتطور التاريخي الذي مرَّ به حتى استقر على شكله الحالي, وخصائص هذا العقد كونه من غير المسماة التي لم ينص عليها القانون, ولم يرتب عليها أحكاماً خاصة, وأنه من عقود المعاوضة والملزمة لجانبين التي ترتب التزامات متقابلة على طرفيها, وتم تمييزه عما يشبهه من العقود, وأهم المزايا التي يحققها العقد لطرفيه من جهة, وتأثيره على الأسواق والنشاط التجاري والاقتصاد المحلي من جهة أخرى, وتناولنا أبرز أنواعه التي تكمن في التوزيع والتصنيع والخدمات والمختلط, إضافة إلى صور مختلفة من تلك الأنواع, ثم تناولنا التزامات طرفي العقد, وطرق تسوية المنازعات التي تنشأ عن عقد الامتياز في ضوء النظام السعودي محل دراستنا, ثم استعرضنا نماذج لنزاعات امتياز وما انتهجه القضاء لتسويتها, وإجراءات تسجيل عقد الامتياز في وزارة التجارة, وأهم بنود اتفاقية حق الامتياز, والملاحق التي تُرفق في العقد, واستعرضنا أهم مجالات عمل حق الامتياز في المملكة العربية السعودية, والأنشطة التي تعمل بنظام الامتياز في المملكة وعددها ونسبتها, وفي نهاية هذا البحث نعرض أهم نتائجه والتوصيات التي نراها:

النتائج:

- ١- عقد الامتياز التجاري هو عقد يقوم بمقتضاه مانح الامتياز بمنح صاحب الامتياز الموافقة على استخدام حق أو أكثر من حقوق الملكية الفكرية, في منطقة جغرافية محددة, ولفترة معينة, تحت إشرافه, مقابل الحصول على أداء مالي من صاحب الامتياز.
- ٢- يعتبر عقد الامتياز التجاري من العقود التي يتم فيها تسويق السلع والخدمات, وهو عقد ذو طبيعة خاصة ويختلف عن باقي العقود, ويرتب التزامات متقابلة على ذمة أطرافه.
- ٣- يُعد الامتياز التجاري من أفضل الطرق للتوسع والانتشار التجاري السريع, فبالنسبة لمانح الامتياز لا يلزمه توفير الأيدي العاملة ورأس المال, وبالنسبة لصاحب الامتياز فهو يوفر له مشروع ناجح ومؤسس بشكل جيد, مما يساهم في تقليل المخاطر.

١ يحذف هذا البند إذا كان مانح الامتياز مشروعاً وطنياً.

٢ الغرفة التجارية والصناعية بمنطقة القصيم <https://2u.pw/rPQpuWj3>

٤- أقر المنظم السعودي الوسائل البديلة لتسوية النزاعات المتعلقة بالامتياز كالتحكيم والوساطة والتوفيق حال الاتفاق بين الأطراف.

٥- تبلغ نسبة العلامات التجارية التي تعمل بنظام الامتياز (٤٢%) من إجمالي العلامات التجارية المسجلة في المملكة العربية السعودية، وأن تجارة الملابس وأنشطة المطاعم والمأكولات تشكّل نسبة (٧٤%) من أنشطة الامتياز داخل المملكة العربية السعودية حتى عام ٢٠١٦

التوصيات:

- ١- أن يتم تناول الامتياز موضوعياً بشكل موسّع وأكبر مما هو عليه تشريعياً، على غرار نظام الشركات، فاختلاف حق الملكية المرخص باستعماله يؤدي لاختلاف بعض الأحكام المتعلقة به كمدة حمايته، وعليه تختلف أنواع عقود الامتياز بتغيير محلها ما يؤدي لتباين أحكامها تبعاً لذلك، بالإضافة لتعدد أشكالها وتطورها مع مرور الوقت.
- ٢- معالجة القضايا التي تثور بعد انتهاء مدة عقد الامتياز، كتلك المتعلقة بمال مخزون السلع والبضائع، وتوفير الحماية اللازمة لأطراف العقد بعد انتهاء مدته.
- ٣- رفع مستوى الحماية الخاصة بالتنظيم المتعلق بالإفصاح والإعلام والأسرار التجارية، وترتيب آثار قانونية أعلى لمخالفة أحكامه.
- ٤- نشر إحصائيات رسمية لفاعلية نظام الامتياز في الميدان وإسهامه في الاقتصاد المحلي، ونشر أرقام ونسبة نجاح مشاريع الامتياز بالمقارنة مع المشاريع التقليدية، ما يسهم في تحفيز المستثمرين في انتهاج نظام الامتياز كونه الأقل عرضة للمخاطر والأكثر احتمالاً للنجاح، وإعداد دراسات لمعرفة الأسباب لتلك التي لم يحالفها النجاح كذلك.
- ٥- إنشاء نظام الكتروني خاص بالامتياز يتضمن معلومات عن المشاريع الحالية القائمة ونشاطها وفروعها ومواقعها وعدد العاملين بها ورأس مالها، لتسهيل على الباحث دراستها، وعلى المستثمر اتخاذ قراره بالاستثمار.

المراجع

- ١- القرآن الكريم
 - ٢- السنة النبوية
- مراجع عربية:**
- ١- آباريان، علاء، الوسائل البديلة لحل النزاعات التجارية: دراسة مقارنة، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت ٢٠١٢
 - ٢- البشتاوي، دعاء طارق بكر، عقد الفرنشايز وآثاره، جامعة النجاح الوطنية (٢٠٠٨)
 - ٣- التحكيم في منازعات الاستثمار الأجنبي، الجمعية العلمية القضائية السعودية.
 - ٤- د. التّمنم، إبراهيم بن صالح بن إبراهيم، الامتياز في المعاملات المالية وأحكامه في الفقه الاسلامي، دار ابن الجوزي للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى (١٤٣٠هـ)
 - ٥- د. الخفاجي، وسن قاسم، الشكلية الاتفاقية في العقود، مجلة المحقق الحلبي للعلوم القانونية والسياسية، جامعة بابل، المجلد ٣، العدد ١ (٣١ مارس/آذار ٢٠١١)

- ٦- آل سعدي, خالد علي حسن, الوسائل البديلة لتسوية مناعات عقد التجارة الإلكترونية, مجلة روح القوانين, كلية الحقوق, جامعة جازان, العدد المائة, إصدار أكتوبر ٢٠٢٢, الجزء الثاني
- ٧- أ. د. رشوان, محمود صديق, عقد الامتياز التجاري (فرنشايز) دراسة فقهية مقارنة, مجلة العلوم الشرعية, جامعة القصيم, المجلد ١٢, العدد ٥, (شعبان ١٤٤٠هـ - مايو ٢٠١٩م)
- ٨- سرحاني, عبدالقادر, سلطات المحكم في خصومة التحكيم التجاري الدولي دراسة مقارنة, أطروحة لنيل درجة الدكتوراه تخصص قانون الأعمال, جامعة أحمد دراية, كلية الحقوق والعلوم السياسية ٢٠٢١-٢٠٢٢
- ٩- د. السعوي, صالح عبدالله, تكييف عقد الامتياز التجاري في الفقه والنظام, مجلة الفرائد في البحوث الاسلامية والعربية, جامعة الأزهر, المجلد ٤٠, الجزء ٢, (٢٠٢١)
- ١٠- د. السليس, ماجد بن صنت, التزامات أطراف عقد الامتياز التجاري (الفرنشايز), أكتوبر (٢٠٢٠) مجلة كلية الشريعة والقانون, جامعة الأزهر, بتفهما الأشراف- دقهلية, المجلد ٢٢, العدد ٦
- ١١- شتير, بلقاسم, عقد الامتياز التجاري (٢٠١٧), مذكر لنيل شهادة الماجستير, جامعة محمد خيضر, كلية الحقوق والعلوم السياسية
- <http://archives.univ-biskra.dz/handle/123456789/11377?mode=full>
- ١٢- عبدالباري, ابن مبارك, وعبدالوهاب, حنين, عقد الامتياز التجاري (٢٠١٦), مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص, جامعة أحمد دراية, كلية الحقوق والعلوم السياسية
- <https://dspace.univ-adrar.edu.dz/jspui/handle/123456789/904>
- ١٣- د. عبدالرحمن, محمد نعمان, (٢٠٢٠) عقد الفرنشايز وتمييزه عن العقود التجارية المشابهة له, مجلة الجامعة العراقية, كلية ابن خلدون, العدد ٥٨, الجزء ٢
- ١٤- د. علي, شيماء محمد أحمد, عقد الامتياز التجاري (الفرنشايز), المجلة القانونية جامعة القاهرة ٢٠٢١, المجلد ٩, العدد ٣
- ١٥- علي, معمر, عقد الفرنشايز وآثاره, مجلة الدراسات القانونية والسياسية جامعة عمار ثليجي (٢٠٢٠), المجلد ٦, العدد ١
- ١٦- الغامدي, عبدالهادي محمد, إشكاليات الامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية, مجلة جامعة الملك عبدالعزيز, مجلد ٢٩ العدد ١, (٢٠١٥م - ١٤٣٦هـ)
- ١٧- الغرفة التجارية والصناعية بمنطقة القصيم <https://2u.pw/rPQpuWj3>
- ١٨- د. القحطاني, محمد بن دليم, مقومات تأهل المنظمات السعودية للفرنشايز دراسة ميدانية على الشركات الوطنية الممنوحة. المجلة العربية للإدارة, مجلد ٣٧, العدد ١, مارس (آذار) ٢٠١٧
- ١٩- قواعد التحكيم قواعد الوساطة, المركز السعودي للتحكيم التجاري, شوال ١٤٣٧هـ
- ٢٠- قواعد المصالحة منصة تراضي <https://taradhi.moj.gov.sa/page/reconciliation-rules>
- ٢١- د. الكيلاني, محمود, عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا, الطبعة الثانية, دار الفكر العربي ١٩٩٥م
- ٢٢- د. مخلوف, احمد صالح, الاختصاص النوعي للمحاكم التجارية, مجلة العدل, العدد ٦٦, ذو القعدة ١٤٣٥هـ

- ٢٣- د. مرزوق, محمد سادات, الجوانب القانونية لعقد الفرنشايز, مجلة البحوث القانونية والاقتصادية, جامعة المنصورة, العدد ٥٤, (أكتوبر ٢٠١٣)
- ٢٤- مركز البحوث والدراسات, الغرفة التجارية الصناعية بأبها, الامتياز التجاري (٢٠٢١)
- ٢٥- مركز الدراسات والتطوير بالتعاون مع مركز تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة, الغرفة التجارية والصناعية بالرياض, الاستثمار بنظام الفرنشايز (الامتياز التجاري), الطبعة الثانية, (٢٠١٦)
- ٢٦- معجم مقاييس اللغة لأبي الحسين أحمد بن فارس بن زكريا, المجلد ٥, الصفحة ٢٨٩, تحقيق عبدالسلام محمد هارون, دار الجيل, بيروت, الطبعة الأولى ١٤١٤ هـ
- ٢٧- المقدم, عبدالرحمن فهد, الجامع المختصر في صياغة العقود والاتفاقيات, الجمعية العلمية القضائية السعودية, مركز البحوث والدراسات ١٤٤٣ هـ
- ٢٨- الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة, الأسئلة الأكثر شيوعاً
<https://franchisecenter.sa/ar/educational-materials-files>
- ٢٩- الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة, حقيبة مانح الامتياز التشغيلية
<https://franchisecenter.sa/ar/educational-materials-files>
- ٣٠- الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة, دراسة واقع الامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية لعام ٢٠٢٠
- ٣١- الهيدوس, عائشة إبراهيم, الطبيعة القانونية لعقد الفرنشايز- دراسة مقارنة (يناير ٢٠٢٠), رسالة استكمالاً لمتطلبات درجة الماجستير, مركز المعلومات الرقمية, جامعة قطر
<https://qspace.qu.edu.qa/handle/10576/12640>

المراجع الأجنبية:

1- اتحاد الفرنشايز الفرنسي [/https://www.franchise-fff.com](https://www.franchise-fff.com)

2- الاتحاد الاوروبي للفرنشايز [/https://eff-franchise.com](https://eff-franchise.com)

الأنظمة:

- 1- نظام الامتياز التجاري السعودي الصادر بمرسوم ملكي رقم (م / ٢٢) بتاريخ ٩ / ٢ / ١٤٤١ هـ
- 2- نظام براءات الاختراع لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية الصادر مرسوم ملكي رقم م/٢٨ بتاريخ ١٠ / ٦ / ١٤٢٢ هـ
- 3- نظام التحكيم, الصادر بمرسوم ملكي رقم م/ ٣٤ بتاريخ ٥/٢٤/١٤٣٣ هـ
- 4- نظام المحاكم التجارية, الصادر بقرار مجلس الوزراء رقم ٥١١ بتاريخ ١٤/٨/١٤٤١ هـ
- 5- نظام المرافعات الشرعية الصادر بمرسوم ملكي رقم (م / ١) بتاريخ ٢٢/١/١٤٣٥ هـ
- 6- نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بمرسوم ملكي رقم م/١٩١ بتاريخ ٢٩/١١/١٤٤٤ هـ
- 7- نظام الشركات السعودي, الصادر بمرسوم ملكي رقم (م/١٣٢) وتاريخ ١/١٢/١٤٤٣ هـ
- 8- نظام القضاء, الصادر بمرسوم ملكي رقم م/٧٨ بتاريخ ١٩/٩/١٤٢٨ هـ
- 9- اللائحة التنفيذية لنظام الامتياز التجاري, الصادرة بقرار وزير التجارة رقم (٠٠٥٩١)
وتاريخ ١٨/٩/١٤٤١ هـ

10- لائحة حماية المعلومات التجارية السرية الصادرة بقرار وزير التجارة والصناعة رقم ٣٢١٨
وتاريخ ١٤٢٦/٣/٢٥ هـ