

جامعة محمد الصديق بن يحيى - جيجل -

كلية الحقوق والعلوم السياسية

قسم الحقوق



المعرفة الفنية في عقود الأعمال:

عقد الفرانشيز نموذجا

مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون الخاص

تخصص: قانون أعمال

إشراف الأستاذة:

د. بوعش وافية

إعداد الطالبتين:

مقيش فايزة

بلحمري جيهان

لجنة المناقشة:

أ/ بوجريو ياسمين، أستاذ مساعد/أ، جامعة محمد الصديق بن يحيى - جيجل،.....رئيسا

د/ بوعش وافية، أستاذ محاضر/أ، جامعة محمد الصديق بن يحيى - جيجل،.....مشرفا ومقررا

أ/ عياد دلال، أستاذ مساعد/أ، جامعة محمد الصديق بن يحيى - جيجل،.....ممتحنا

تاريخ المناقشة: 2022/06/20

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

[وَمَا أَوْتِيْتُهُ مِنْ الْعِلْمِ إِلَّا قَلِيْلًا]

الإهداء 

أهدي هذا العمل إلى أبي

رحمه الله وجعل الجنة مثواه

إلى أمي متعما الله بالصحة والعافية

وأطال في عمرها

إلى أخي وأختي، وعائلتي وكل من قدم لي العون

في سبيل إنجاز هذا العمل.

فايزة 

الإهداء 

أهدي ثمرة جهدي إلى صاحبي الفضل علي بعد الله

أمي وأبي حفظهما الله

إلى أختي وأخي

إلى صديقتي الغالية فرح

إلى الأرواح الطاهرة التي فارقتنا

إلى كل من علمني وأنار لي طريق العلم والمعرفة.

جيهان 

شكر وتقدير



كل الشكر والفضل لله عز وجل

نحمد الله تعالى الذي وفقنا لإنجاز هذا العمل المتواضع
ونتقدم بالشكر الجزيل لأستاذتنا المشرفة الدكتورة "بوعش
وافية" على احتضانها لهذا البحث ورعايتها وعملها على
توجيهنا وتقديم النصائح لنا طيلة المدة التي عملنا فيها على
إنجازه جزاها الله عنا وعن الطلاب خير الجزاء.
كما أتقدم كذلك بالشكر لأعضاء اللجنة الكرام كل باسمه
والذين تجشموا عناء قراءة وتقويم هذا البحث.

قائمة المختصرات

أولاً: باللغة العربية

ترييس: اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية.

ج ر ج ج: الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية.

د. ب. ن: دون بلد نشر.

د. س. ن: دون سنة نشر.

ص: صفحة.

ص ص: من الصفحة إلى الصفحة.

ثانياً: باللغة الفرنسية

JORF: Journal officielle de la république française.

JOCE: Journal officielle des communautés européennes.

N: Numéro.

P: Page.

مقدمة

بفعل التطور والتقدم الهائل الذي يشهده العالم في السنوات الأخيرة أصبحت التكنولوجيا تكتسي أهمية كبيرة في مجال الأعمال نتيجة ارتكازه على أساس نقل المعرفة الفنية بين مختلف الشركات والمؤسسات الاقتصادية، بفضل الدور الرئيسي الذي تتخذه هذه الأخيرة في إطار معاملات التبادل المتعلقة بالتجارة الدولية.

وتعتبر المعرفة الفنية إحدى العناصر التي تدخل ضمن مفهوم التكنولوجيا، ويظهر ذلك انطلاقاً من كونها أحد أهم الركائز التي يتم اعتمادها من قبل الدول المتقدمة للتعبير عن مدى قوتها وكفاءتها وقدرتها على السيطرة على مختلف المشروعات الكبرى ذات القيمة الاقتصادية والتجارية والصناعية، كما وتشكل هذه المعرفة حالياً أبرز مقومات الرقي في المجتمعات المعاصرة، وهو ما أدى إلى خلق بيئة من التنافس والتزاحم بين دول العالم في سبيل امتلاك أكبر قدر من أنواع المعرفة الفنية من أجل القدرة على التوسع والانتشار لأبعد نطاق، ويعود سبب ذلك في مساهمتها في تنمية الدول من خلال تحسين جودة المنتجات وزيادة القدرة الانتاجية لها، لتصبح في الأخير قادرة على المنافسة في سوق الطلب والعرض.

وتأسيساً على القواعد السائدة في الأنظمة الرأسمالية القائمة على الحرية الاقتصادية، ظهرت جملة من العقود الحديثة يصطلح عليها بعقود الأعمال، تهدف إلى تحقيق مصالح اقتصادية، وضمان تطوير اقتصاد الدول، وزيادة نسبة رأسمالها حتى يحقق لها أكبر المنافع، ومن أهم هذه العقود نجد عقود نقل التكنولوجيا التي يكون محورها اكتساب المعارف الفنية وتحديد آلية نقلها فيما بين دول العالم، باعتبارها عنصراً أساسياً في هذه العقود، وذات تأثير إيجابي بالنسبة للدول المتعاملة والحائزة عليها في شتى الجوانب المتعلقة بالحياة العملية، إذ تبرم هذه العقود نتيجة ضرورة تحقيق أغراض تنموية وأهداف معينة في الأسواق العالمية الكبيرة.

ومن المعروف أن عقد الفرانشيز من العقود التي تشغل حيزا واسعا وذات التطبيقات الكثيرة في العديد من الدول المتقدمة، حيث يعتبر الوسيلة المثالية لنقل المعرفة الفنية، باعتبارها المحل الذي ينصب عليه هذا العقد، فإن هذا الأخير تميز بطابع قيم في المعاملات التجارية، إذ يؤدي إلى الدفع بعجلة التنمية الاقتصادية، تطوير المشروعات التجارية والصناعية الكبرى، والاستثمار فيها عن طريق تبادل مختلف السلع والخدمات بطريقة مبتكرة، وهو ما ينتج عنه تحصيل مردود مادي كبير لفائدة هذه الدول، وفي المقابل بغرض التخلص من الركود الاقتصادي وحل مختلف المشاكل والصعوبات التي تعاني منها الدول النامية، سارعت إلى اللجوء لتقنية التعاقد عن طريق الفرانشيز باعتباره يشكل أحد أفضل تقنيات التجارة التي تعرف نجاحا في العالم، حتى يتسنى لها الوصول إلى القيام بأكبر عدد ممكن من عمليات نقل التكنولوجيا التي تساعد على كسب المعرفة الفنية، واستغلالها بهدف تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

ومن ثم، بما أن عقد الفرانشيز عقد يلتزم بموجبه المانح بنقل المعرفة الفنية بصورة قانونية إلى شخص آخر يسمى الممنوح له، مقابل ثمن نقدي وبغرض تحقيق فوائد اقتصادية تبادلية لأطرافه سواء كانوا أشخاص طبيعيين أو معنويين، فإنه يعتبر خيارا استراتيجيا للمتعاملين الاقتصاديين به، حيث يضمن للمانح توسيع نطاق علامته التجارية والترويج بها في وقت قياسي، مما يحقق له زيادة في العائدات وانتشار شهرته بين المؤسسات الاقتصادية، بالإضافة إلى ذلك فهو يخول للممنوح له فرصة تطوير نشاطه باستخدام المعرفة الفنية التي اكتسبها من خبرة المانح.

وتبرز الأسباب التي استدعت بنا إلى اختيارنا لموضوع المعرفة الفنية، في أسباب ذاتية تتمثل في رغبتنا في معرفة لجزئيات موضوع المعرفة الفنية لاسيما أنها لم تحظى بدراسة واسعة في التشريعات الجزائرية، بالرغم من كونها من المواضيع التي أصبحت تفرض

نفسها في وقتنا الحالي، بالإضافة إلى ذلك نظرا للقيمة التي تتمتع بها والمزايا التي تحققها في شتى المجالات الاقتصادية.

أما بالنسبة للأسباب الموضوعية فتتمثل في الواقع في حداثة هذا الموضوع ومساهمته في خلق بيئة تنافسية في العلاقات الاقتصادية بين العديد من الدول، يضاف إلى ذلك الأهمية التي تتميز بها المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز باعتباره وسيلة ناجحة في نقل المعرفة الفنية من الدول المتقدمة إلى الدول النامية من خلال تبادل مختلف المعارف والخبرات التي تتمتع بفائدة في المجال التكنولوجي.

تتجلى أهمية دراسة موضوعنا بالنظر إلى المكانة الهامة التي تكتسيها المعرفة الفنية في مجال عقود الأعمال، وبالنظر أيضا إلى خصوصية المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز، الذي يعتبر من أهم العقود التي تعالج مشكلة الفجوة الاقتصادية التي تعاني منها الدول النامية، والنهوض بها إلى درجة رقي وازدهار الدول المتقدمة المالكة لأصول إنتاجية كبيرة بسبب المعرفة الفنية التي يتم نقلها بموجب هذا العقد.

وتأتي هذه الدراسة بهدف توضيح كافة النقاط الأساسية المتعلقة بالمعرفة الفنية، وذلك من خلال توضيح مختلف المفاهيم القانونية للمعرفة الفنية، من تعاريف وخصائص والعناصر المكونة لها، بالإضافة إلى ذلك من أجل معرفة مدى التكامل القائم بين المعرفة الفنية وعقد الفرانشيز بما أنها تشكل جوهر ومحل هذا العقد.

على أساس أن عقد الفرانشيز إحدى المعاملات العقدية الحديثة، نتيجة لما يمثله من أداة استثمارية فعالة في نقل المعرفة الفنية ونشرها، وابتكار أنماط استهلاكية وإنتاجية جديدة، وبالتالي فإنه يحقق منافع جمة وانعكاسات ايجابية للشركات والمؤسسات التي تعتمد عليه، حيث يعتبر طريقة للتوسع الدولي وتحقيق التكامل فيما بين المشاريع واختراق الأسواق الكبرى دون تحمل تكاليف إضافية، وتعزيز رأس المال القائم. الأمر الذي استدعى بنا إلى

طرح الإشكالية الرئيسية: ما مدى خصوصية الدور الذي تلعبه المعرفة الفنية في إطار نقلها وتداولها بين الدول باعتبارها عنصر جوهري في عقد الفرانشيز ؟

للإجابة على الإشكالية المطروحة، قمنا بالاستعانة بالمنهج الوصفي الذي يعتمد على وصف المفاهيم ومختلف الجوانب المرتبطة بالمعرفة الفنية وعقود الفرانشيز، كما اعتمدنا على المنهج المقارن في بعض الأحيان من أجل المقارنة بين بعض المفاهيم خلال دراسة بعض الحالات فيما يقابلها في تشريعات أخرى باعتبار أن الموضوع له دور واسعة في مختلف القوانين الدولية.

في سبيل دراسة الموضوع بصورة شاملة ومن ثم للإجابة على الإشكالية المطروحة، ارتأينا ضرورة تناول هذا الموضوع وفق إتباع خطة ثنائية تضمنت فصلين، جاء الفصل الأول بعنوان الطبيعة القانونية للمعرفة الفنية في عقود الأعمال، في حين الفصل الثاني فقد خصصناه من أجل إبراز وتوضيح لمكانة المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز.

الفصل الأول:

الطبيعة القانونية للمعرفة الفنية

في عقود الأعمال

الفصل الأول: الطبيعة القانونية للمعرفة الفنية في عقود الأعمال

في إطار ما يعرف بالعلومة الاقتصادية، زاد اهتمام الدول بالمعرفة الفنية كونها أصبحت تشغل مختلف المجالات الاقتصادية والتجارية، والصناعية، وأصبح الهدف الأول الذي تسعى إليه معظم الدول هو اكتسابها من أجل تحقيق التطور الاقتصادي والتقني.

وتعد المعرفة الفنية عنصراً جوهرياً في عقود الأعمال، لاسيما عقود نقل التكنولوجيا، لما لها من أهمية في إنشاء أسس قوية فيها، إذ تتميز النشاطات التي تتم بموجب هذه العقود بقيمة اقتصادية مؤثرة، وهو ما يجعلها مصدر ازدهار اقتصاد الدول ورفيها، ويتحقق ذلك من خلال احتكارها للعديد من الأسواق الذي يتيح لها إمكانية توسيع نشاطات مؤسساتها الاقتصادية، وتحقيق أرباح مادية طائلة لها، وبالتالي فإن اهتمام الدول بميدان التكنولوجيا يلعب دور فعال في تنمية الدول وتطوير الأوضاع المالية لها كونها من أدوات التنافسية للنجاح في السوق.

ومن منطلق أن المعرفة الفنية من المواضيع التي تكتسي أهمية بارزة وواضحة في مجال عقود الأعمال، ارتأينا ضرورة معالجتها من خلال تحديد مفهومها في عقود الأعمال (المبحث الأول)، ومختلف المعايير المحددة لها (المبحث الثاني).

المبحث الأول :

مفهوم المعرفة الفنية في عقود الأعمال

تشكل المعرفة الفنية عنصرا هاما في عقود الأعمال، بل أن أهميتها تفوق بكثير في هذه العقود مقارنة ببراءة الاختراع، حيث تعتبر حاليا المحور الرئيسي للعديد من المؤسسات في زيادة تطوير نشاطها وزيادة انتاجها ، بقصد تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية. ولأن مصطلح المعرفة الفنية من المصطلحات الحديثة، والمعتمد كثيرا من طرف مختلف الدول في علاقاتها الاقتصادية، لابد لنا أولا التطرق إلى تعريف المعرفة الفنية في عقود الأعمال(المطلب الأول)، ومن ثم استخلاص مختلف الأسس المطلوب أن تكون في المعرفة الفنية(المطلب الثاني).

المطلب الأول :

التعريف بالمعرفة الفنية في عقود الأعمال

بغرض التمكن من الاستغلال الأمثل للتكنولوجيا في عمليات النقل الدولي، فإنه أصبح من الضروري الحصول على المعلومات والخبرات التي تحتفظ بها المشروعات بشكل سري، والتي تشكل في مجموعها ما يعرف بالمعرفة الفنية¹.

ولذلك سنحاول في هذا المطلب تقديم تعريف للمعرفة الفنية (الفرع الأول)، وبيان أهم خصائصها (الفرع الثاني).

¹ - مريم كريد، النظام القانوني لعقد الترخيص الصناعي، مذكرة مقدمة للحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة الإخوة منتوري، 2013، ص 53.

الفرع الأول :

تعريف المعرفة الفنية

برزت العديد من التعاريف للمعرفة الفنية **how know**¹، وهو ما يفسر كونها محل اهتمام في العديد من الجوانب، إلا أنه لم يتم الاستقرار على تعريف محدد لها إلى غاية الآن، وبغرض الإحاطة أكثر بالموضوع، سنقوم باستظهار التعريف الضيق للمعرفة الفنية (أولاً)، بالإضافة إلى التعريف الواسع لها (ثانياً)، وأخيراً تبيان موقف المشرع الجزائري منها (ثالثاً).

أولاً : التعريف الضيق للمعرفة الفنية

تأثر العديد من أنصار الاتجاه الذين يتبعون التعريف الضيق للمعرفة الفنية بفكرة، مفادها أن المعرفة الفنية تقتصر على مجموعة من المهارات والخبرات التي تكتسب وتتراكم من طرف المنتج، أو مقدم الخدمة وتصبح لصيقة به، بحيث تزداد وتتطور مع مرور الوقت²، وبمعنى آخر أن المعرفة الفنية تتجسد في عاملين رئيسيين، الأول، الوحدة الإنتاجية، والثاني هو العقول والأيدي³.

¹ استخدمت عبارة **how know** لأول مرة في مجال الملكية الصناعية سنة 1916، وهو مصطلح ذو أصل أمريكي وعلى وجه التحديد كانت شائعة هناك في اللهجة الدارجة كاختصار لعبارة **how know to do it**، وذلك بمعنى معرفة كيف تعمل ذلك أو تؤدي ذلك . ومع مرور الوقت انتقل هذا التعبير إلى لهجة رجال الأعمال مع تحميله معاني متعددة بعضها يلتقي مع مدلوله الأصلي والبعض لا يجوز أن يكون مدلولاً مجازياً لها، ومن ذلك المهارات المكتسبة عن طريق الممارسة في أداء مهمة معينة على وضع يؤدي إلى أقصى فعالية لها، ذلك إلى جانب العوامل الذهنية والتي مقدمتها الخبرة المعتمدة على المعرفة العلمية . سعيد يحيى، تنظيم نقل المعرفة التقنية **HOW-KNOW** بين مشروع التقنين ومشروع القانون المصري، المكتب العربي الحديث، د.ب.ن، د.س.ن، ص 15.

² محمد سادات مرزوق، « الجوانب القانونية لعقد الفرانشيز»، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، العدد 54، جامعة المنصورة، 2013، ص 566.

³ ياسر باسم دنون السباعوي، صون كل عزيز عبد الكريم، «الطبيعة القانونية لعقد نقل التكنولوجيا»، مجلة الرافدين للحقوق، المجلد 08، العدد 29، كلية القانون، جامعة الموصل، 2006، ص 72.

لقد أخذت بهذا الاتجاه معظم الهيئات والاتفاقيات الدولية التي تنظم عمليات نقل التكنولوجيا وحقوق الملكية الفكرية، إذ نجد على صعيد الهيئات الدولية تعريف غرفة التجارة للمعرفة الفنية بأنها: " المعارف التطبيقية اللازمة للاستخدام الفعال لتقنيات صناعية ووضعها موضع الممارسة"¹.

كما أن القضاء الأمريكي بدوره عرفها في قرارات له صادرين عن المحكمة العليا في الولايات المتحدة الأمريكية بأنها: " الطرق الجديدة التي تستخدم في الصناعة والتي تعود إلى مرحلة من مراحل التصنيع وأيضا إلى المعلومات والتجارب المرتبطة به "².

وبالرجوع إلى الأحكام التي عالجت موضوع المعرفة الفنية في القضاء الفرنسي، فقد قضت محكمة استئناف دواي عام 1967 بأن معنى السرية الصناعية مميز عن فكرة الاختراع، وسمعة السرية تتعلق بمجموعة من الإجراءات ذات الأهمية البالغة وأن مدلول المعرفة الفنية يعني التكنولوجيا التطبيقية³.

أما فيما يخص الفقه، فقد تعدد التعاريف الفقهية القانونية، فعرفت بأنها "مجموعة من العناصر التي تغطي المهارة الفنية والخبرة الفنية والدراية والأنماط الموجهة نحو صناعة معينة وأنها فن الصناعة"⁴.

¹ - حليمة بن دريس، « أثر طبيعة المعرفة الفنية على وسيلة حماية سريتها »، مجلة القانون الدولي والتنمية، المجلد 09، العدد الأول، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجيلالي الياصب، سيدي بلعباس، 2021، ص 197.

² - الطاهر مسلم، عقد الفرانشيز في العلاقات التجارية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة سعد دحلب، البلية، 2012، ص 54.

³ - فهيمة كاشبي، التزامات أطراف عقد الفرانشيز، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2013، ص 10.

⁴ - ليندة حمياز ، نوال بوخيمة، التمييز بين عقد ترخيص العلامة وعقد الفرانشيز ، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية ،جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية، 2017، ص 65.

ومن جانب آخر نجد من عرفها بأنها "مجموع المعارف والوسائل التقنية والمعلومات التي تتسم بالجدة، والتي تسمح بالإنتاج الصناعي بواسطة مالكها الذي يحافظ على سريتها لاستعمالها أو نقلها إلى الغير بطريقة سرية أو من أجل الأمرين معا"¹.

واستقراء لهذه التعاريف، نستنتج أن التعريف الضيق للمعرفة الفنية يحصرها في المجال الصناعي فقط، وفي حدود معارف ومعلومات تقنية يمكن تطبيقها صناعياً، وهو أمر غير صحيح، فالمعرفة الفنية أصبحت تتضمن أيضاً الأساليب التسويقية والتجارية والتنظيمية، حيث يعتبر عقد الفرائشيز من أهم العقود التي تنقل المعرفة الفنية، فلا يقتصر على فرائشيز التصنيع فقط، بل يشمل أيضاً فرائشيز التوزيع وفرائشيز الخدمات².

ثانياً : التعريف الواسع للمعرفة الفنية

ينطوي التعريف الواسع للمعرفة الفنية على كافة المعارف والمعلومات التي تنقل عن طريق عقود الأعمال في كل من المجال الصناعي والتجاري والإداري والمالي، والتي تتصل بكيفية إدارة مشاريع طالما كانت ناتجة عن الأبحاث أو الخبرة المتولدة ولم تكن متاحة أو معروفة لدى العامة³.

وعلى أساس ذلك، عرفت بموجب عقد الترخيص الصناعي بأنها "الوسائل والطرق الفنية السرية التي يتبعها مانح الترخيص في مباشرة نشاطه التي يكون قد أتقنها نتيجة لممارستها فترة طويلة وحققت نجاحاً في مجال المنافسة بين المشروعات المتماثلة"⁴.

¹ - يوسف جيلالي، « تكييف الحق المرتبط بالمعرفة الفنية وأسس حمايتها : دراسة مقارنة بين الفقه الإسلامي والقوانين الوضعية »، مجلة الدراسات القانونية المقارنة، المجلد 07، العدد الثاني، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2021، ص 751.

² - المرجع نفسه، ص ص 751-752.

³ - حليلة بن دريس، مرجع سابق، ص 199.

⁴ - الموقع الإلكتروني: <https://saudicontract.com/2022/04/01> ، تم الاطلاع عليه في 30 ماي 2022، الساعة 17:15.

وتعرف المعرفة الفنية باعتبارها محلا لعقود نقل التكنولوجيا على أنها "عبارة عن المعطيات السرية التطبيقية والعملية التي يتوصل الشخص عن طريقها إلى تجسيد هذه المعطيات إلى واقع مادي ملموس"¹.

كما قد عرفت مدونة الامتياز التجاري الأوروبية بأنها: "مجموعة من المعلومات والتطبيقات العملية غير المسجلة الناتجة عن التجربة المكتسبة من قبل المرخص والتي تتميز بالسرية والجوهريّة والتطابق"².

أما المعرفة الفنية في عقود الفرانشيز فيمكن القول بأنها مجموع الأساليب والوسائل التي ابتدعها مانح الفرانشيز، والطرق الشخصية التي تعود له فلا يكفي الاعتماد على سرية المعرفة بحد ذاتها دون الأخذ بعين الاعتبار ما توصل إليه في نشاطه وما تم إدخاله في هذا النشاط الذي كان قد ضمن تطوره وتقدمه³.

وكتأكيد على التعريف الواسع للمعرفة الفنية في مجال الفرانشيز، فقد عرفت انطلاقا من العناصر المكونة لها بأنها: "تتكون من المعارف والخبرات ذات الطبيعة الفنية أو التجارية أو الإدارية أو المالية وغيرها التي يمكن تطبيقها عمليا لاستغلال مشروع أو ممارسة مهنة"⁴.

ومن مجمل هذه التعاريف، نستخلص أن المعرفة الفنية في عقود الأعمال طبقا للتعريف الواسع لا تقتصر على المجال الصناعي، بل يمتد إلى مجالات أخرى ويتضمن

¹ - الطاهر مسلم، الحماية القانونية لمتلقي الفرانشيز في التشريع الجزائري، أطروحة للحصول على شهادة الدكتوراه في العلوم، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة جيلالي ليايس، سيدي بلعباس، 2020، ص125.

² - زكرياء غطراف، «القواعد الناظمة لعقود التوزيع: عقد الامتياز التجاري نموذجا»، مجلة الفقه والقانون، العدد الثامن، المغرب، 2013، ص8.

³ - الطاهر مسلم، عقد الفرانشيز في العلاقات التجارية، مرجع سابق، ص55.

⁴ -Amandine Bouvier, regards pour le contrat de franchise, thèse de doctorat en droit privé, université de montpellier, 2015, p75.

نطاق شامل لكافة المعلومات السرية التي تتسم بقيمة اقتصادية، سواء تعلق الأمر بالمعارف التقنية القابلة للتطبيق الصناعي، أو تلك المتعلقة بالأنشطة الإدارية والتنظيمية، أو مجرد تلك الأنشطة التجارية والتسويقية¹.

ثالثا: موقف المشرع الجزائري من المعرفة الفنية

لم يبادر المشرع الجزائري إلى وضع تعريف للمعرفة الفنية ضمن النصوص القانونية، ولعل سبب ذلك يعود لارتكازه على مبدأ الحرية التعاقدية التي تحظى مكانة واسعة في هذا المجال، مما يعطى الحرية التامة لأطراف العقد لوضع تعريف يناسبهم مفضلا في ذلك الصيغ التعاقدية في مجال نقل التكنولوجيا بصفة عامة، ونقل المعرفة الفنية بصفة خاصة².

وبالرغم من عدم تنظيم موضوع المعرفة الفنية في هذا الصدد وتقديم تعريف لها في التشريع الجزائري، إلا أنه يمكننا القول بأنه يعترف بملكية المعارف التي تشملها براءة الاختراع، و خير دليل على ذلك ما هو منصوص عليه في أحكام الأمر 03-07 المتعلق ببراءة الاختراع³، فطبقا للمادتين 10 و 11 منه يمكن الاعتراف لصاحب البراءة بملكية المعرفة الفنية واستغلالها الحصري، بالإضافة إلى التنازل عن هذا الحق للغير، ونجد أن المشرع الجزائري قد أكد حمايته للمعرفة الفنية بموجب القانون المتعلق بالممارسات التجارية التي تنظم قواعد المنافسة التي تنظم 04-02⁴، عند إشارته لها في تحديده للممارسات

¹ - يوسف جيلالي، مرجع سابق، ص 752.

² - حميد سلطاني، العقد الدولي لنقل التكنولوجيا دراسة في الآليات القانونية لحماية ونقل المعرفة الفنية الصناعية، أطروحة دكتوراه في القانون، قسم القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة بن يوسف بن خدة، الجزائر، 2017، ص 37.

³ - أمر رقم 03-07 مؤرخ في 19 جويلية 2003، متعلق ببراءة الاختراع، ج ر ج ج عدد 44، صادر في 23 جويلية 2003، المصادق عليه بموجب القانون 03-18 مؤرخ في 4 نوفمبر 2003، ج ر ج ج عدد 67، صادر في 5 نوفمبر 2003.

⁴ - قانون رقم 04-02 مؤرخ في 23 جوان 2004، يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية، ج ر ج ج عدد 41، صادر في 27 جوان 2004، معدل ومتمم بموجب قانون رقم 10-06 مؤرخ في 15 اوت 2010، ج ر ج ج عدد 06، صادر في 18 اوت 2010.

التجارية غير المشروعة من خلال نص المادة 27 الفقرة 3، حيث عبر عنها بمصطلح المهارة التقنية في عبارة «استغلال مهارة تقنية أو تجارية مميزة دون ترخيص صاحبها».

وبهذا يكون المشرع الجزائري قد تطرق لأول مرة إلى المعرفة الفنية دون تخصيص تعريف مستقل لها، وذلك من خلال نصه بصريح العبارة على حماية المعرفة الفنية وضماتها من أي استخدام خارج عن موافقة مانحها في أحد عقود الأعمال عن طريق دعوى المنافسة غير المشروعة.

ويعود سبب ذلك أن المشرع أراد من ذلك أن يكون منسجما مع اتفاقية تريبس¹، لاسيما المادة 39 منها التي نصت على المعلومات غير المفصح عنها كصورة من صور حقوق الملكية باعتبارها من المعارف الفنية، وهو ما أدى في الأخير إلى مبادرة غالبية الدول النامية بتقرير حقوق قانونية للمعرفة الفنية في تشريعاتها الوطنية².

وحسب رأينا، فإنه كان من الأفضل على المشرع الجزائري استخدامه لمصطلح المعرفة الفنية بدل المهارة التقنية، فبالعودة إلى المادة نفسها باللغة الفرنسية نجد أنه قد منح لها اصطلاح *savoir faire*، وعلى أساس أن النص الفرنسي هو الأصل فكان يجب على المشرع ترجمة عبارة "Explore un savoir-faire" بتعبير أوضح وأدق، ألا وهو استغلال

¹-تنص المادة 2/39 من اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية (اتفاقية تريبس) 1994: للأشخاص الطبيعيين والاعتباريين الحق في منع الإفصاح عن المعلومات التي تحت رقابتهم بحكم القانون لآخرين أو منع الحصول عليها أو استخدامها دون الحصول على موافقة هؤلاء الأشخاص بطريقة تخالف الممارسات التجارية النزيهة طالما كانت تلك المعلومات: أ-سرية من حيث أنها ليست معروفة بمجموعها أو في شكل والتجميع الدقيقين لمكوناتها أو من السهل الحصول عليها من قبل أشخاص في أوساط المتعاملين عادة في النوع المعني من المعلومات، ب- ذات قيمة تجارية نظرا لكونها سرية، ج- أخضعت لإجراءات معقولة في إطار الأوضاع الراهنة من قبل الشخص الذي يقوم بالرقابة عليها من الناحية القانونية بغية الحفاظ على سريتها.

الموقع الإلكتروني: <https://www.customs.gov.jo/ar/pdf/868687.pdf>، تم الاطلاع عليه في 11 جوان 2022، الساعة 03:07.

²- سميحة القيلوبي، الملكية الصناعية، الطبعة العاشرة، دار النهضة العربية، مصر، 2016، ص 447.

المعرفة الفنية، إذ تعتبر المهارة التقنية عنصر من عناصر المعرفة الفنية التي تتميز بنطاق أوسع وأشمل منها¹.

الفرع الثاني:

خصائص المعرفة الفنية

من خلال التعاريف السابقة، تبين لنا أن المعرفة الفنية في عقود الأعمال تتسم بجملة من الخصائص تميزها عن غيرها من المعارف، من حيث كونها أنها يجب أن تكون دائما سرية (أولا)، وتتصف بالجدة والأصالة (ثانيا)، بالإضافة إلى ذاتيتها وقابليتها للنقل (ثالثا).

أولا- سرية المعرفة الفنية:

باعتبار عقود الأعمال من العقود ذات التأثير على كلا الطرفين، فإنه يجب الالتزام بالسرية اللازمة انطلاقا من كونها شرط جوهري في هذه العقود، ويقصد بسرية المعرفة الفنية الاحتفاظ بالمعلومة الضرورية بشكل منظم ومبسط، بحيث لا يكون الإدلاء بالسر إلا في دائرة ضيقة من الأشخاص من لهم مصلحة من ذلك والملزوم بعدم إفشائه باعتبارها معلومة مخفاة عن الغير²، وتعتبر من أهم خصائص عقود نقل التكنولوجيا، كونها أداة رئيسية لاحتكارها والاستئثار باستغلالها ولحمايتها، بالإضافة إلى أنها تعطي مالك المعرفة الفنية ميزة بارزة على منافسيه³.

¹ - جميلة عبدلي، مساهمة المعرفة الفنية في تحقيق التنمية المستدامة، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه، تخصص قانون أعمال وملكية فكرية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر1، 2021، ص ص 29-30.

² - ساسية عروسي، حماية المعرفة الفنية في القانون الجزائري، رسالة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة سعيد حمدين، 2020، ص 32.

³ - أحمد حمصي، العقود التجارية الدولية: عقد نقل التكنولوجيا وطبيعته القانونية، الموقع الإلكتروني: https://www.houmsilaw.com/img/uploads1/research_89.pdf، تم الاطلاع عليه في 11 جوان 2022،

وحتى تتمتع هذه المعرفة بهذه الخاصية، لا بد أن تكون سرية وغير معلومة بالنسبة إلى متلقي الامتياز، مما يجعله يتقدم إلى إبرام عقد الامتياز التجاري مع المانح والحصول على المعرفة الفنية¹.

وتجدر الإشارة إلى أن السرية في المعرفة الفنية لا تقتضي الصفة المطلقة، بمعنى أن يكون متلقيها غير عالم بكافة عناصرها، بل يكفي أن تكون نسبية، حيث من الممكن أن تكون معلومة فقط لدى قلة من الجمهور وذلك في الحالة التي يحتفظ فيها المشروع الحائز بالمعرفة الفنية المبتدعة من طرفه، بالخصوص عندما تتطلب العملية الإنتاجية تقسيم العمل، بما يتيح الفرصة لدى المشتغلين داخل المشروع بغية الوصول إلى المعرفة الفنية المستخدمة، أو على الأقل جانب منها فقط².

وترتكز هذه الخاصية ضمن المعرفة الفنية نتيجة ما تجسده من قيمة اقتصادية لمالكها، حيث تقوم على الجهد الكبير والنفقات المالية الكبيرة التي استوجب أمر الوصول إليها، لذلك مالكو المعارف الفنية يحرصون دائما على المحافظة على سريتها ويحتاطون بكل الوسائل التي من شأنها تضمن لهم هذه السرية ضد كل ما من شأنه إفشاءها أو إيصالها إلى المنافسين أو الجمهور³.

ثانيا - جدة وأصالة المعرفة الفنية:

يشترط في المعرفة الفنية أن تكون جديدة وبقدر من الأهمية لما تقدمه للمتلقي من معارف جراء إبرامه لعقد من عقود الأعمال التي تكون المعرفة الفنية كعنصر أساسي فيه،

¹ - علي شمران حميد الشمري، « نقل المعرفة الفنية في إطار عقود التجارة الدولية : دراسة مقارنة »، مجلة أهل البيت عليهم السلام، العدد 25، كلية القانون، جامعة أهل البيت عليهم السلام، 2019، ص 356.

² - بشار قيس محمد، عقود نقل التكنولوجيا في إطار القانون الدولي الخاص، رسالة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه في الحقوق، قسم القانون الدولي الخاص، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، 2016، ص 199.

³ - محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية والمصرفية، المجلد الأول: عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا، الطبعة الأولى، دار الثقافة، الأردن، 2009، ص 95.

ويقصد بالجدة جعل المعرفة الفنية غير معروفة في المجال الصناعي بشكل عام، وأن تكون عناصرها مستمدة من وضع تكتيكي قائم، كما يضاف إلى هذه العناصر تحسينات عملية أو تفصيلية تدخل في صناعة محددة، ويقاس هذا التجديد بالمستوى التكنولوجي والتقني الذي سيحدثه للمتلقي مقارنة بما هو موجود في منشآت أخرى تعمل في نفس المجال¹.

أما بالنسبة للأصالة في مجال المعرفة الفنية، فيقصد بها تشكيل من المعارف اكتشافا معيناً في إحدى عقود الأعمال الناقلة لها، وإن لم يكن بذاته يمثل أي اختلاف عن حالة الفن الصناعي السائد، غير أن طريقة استعماله أو أسلوب الاستفادة منه لم يكن في متناول الآخرين في نفس المجال²، وبمعنى آخر يقصد بالأصالة إضافة قيمة جديدة حديثة للمتلقي بحيث تعطيه ميزة على منافسيه، وتعتبر هذه القيمة هي كل ما يتطلع إليها المتلقي والتي بدورها تجدبه قصد الدخول في مختلف علاقات الفرانشيز³.

ويمكننا القول بأن مفهوم الجدة والأصالة أو كما يطلق عليها البعض الحداثة في مجال المعرفة الفنية يشترط فيه النسبية مثل خاصية السرية المرتبطة بها، ونتيجة لذلك فإنه يمكن تصور العلم بالمعرفة الفنية سابقاً، وفي نفس الوقت يمكن لأي شخص أو مؤسسة التوصل إليها بطريقة مستقلة تماماً، وعليه فإنه تتقرر الحماية لهذه المعرفة طالما أنه بقيت سرية وغير متاحة للجمهور حتى وإن كان هناك أشخاص آخرون سبقوه في التوصل إليها⁴.

وإذا ما كانت المعرفة الفنية معروفة من قبل مجموعة من الصناعيين، فإنه يمكن لمؤسسة معينة تنوي الوصول لإيجاد حلول لمشاكل تقنية معينة استخدام هذه المعارف

¹ - مراد محمود المواجهة، المسؤولية المدنية في عقود نقل التكنولوجيا، الطبعة الأولى، دار الثقافة، 2010، ص 56-57.

² - عبد العزيز راجي، «حدود حماية المعرفة الفنية بواسطة قانون حق المؤلف»، مجلة الحقوق والعلوم السياسية، العدد الثامن، جامعة عباس لغرور، خنشلة، 2017، ص 676.

³ - محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري : دراسة في نقل المعارف الفنية، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2007، ص 5.

⁴ - حميد سلطاني، مرجع سابق، ص 49.

الفصل الأول: الطبيعة القانونية للمعرفة الفنية في عقود الأعمال

بطريقة مختلفة، وبالاعتماد على أسلوب مخالف وجديد، أو كان يصعب على الرجل المتخصص في نفس النشاط الصناعي إدراكه أو استعماله قصد التوصل إلى نفس النتيجة، إذ يعد التطبيق الجديد في حد ذاته معارف مستحدثة جديدة بالحماية¹.

إذن، يتضح مما سبق أن عنصر الجودة والأصالة في المعرفة الفنية يتمثل في سرية الطرق والأساليب الفنية التي تم نقلها إلى المتلقي بموجب عقود الأعمال، ومدى قدرتها على زيادة قيمة جديدة للمستفيد، والتي تكسبه ميزة تنافسية اقتصادية في مواجهة غيره من المنافسين في ذات النشاط، وعليه فبقدر ما تحققه صفة الجدية للمعرفة الفنية بقدر ما يستفيد منها متلقيها، وذلك انطلاقاً من المزايا الخاصة التي تقدمها له في مجال نشاطه التجاري².

ثالثاً- ذاتية المعرفة الفنية وقابليتها للانتقال:

يعتبر هذا الشرط من أهم الشروط التي يستلزم توفرها في المعرفة الفنية حتى يطلق عليها هذا الوصف، ويقصد بذاتية المعرفة الفنية تعيينها و تحديدها بشكل مفصل ضمن نص في عقود الأعمال بحيث توضح مضمونها وكيفية استفادة المتلقي وتطبيقها من الناحية العملية، أو تحديدها في بيان خارج عن العقد شرط اعتباره جزءاً لا يتجزأ منه في حالة عدم وجود نص في العقد³.

وكتأكيد على مدى أهمية خاصية ذاتية في المعرفة الفنية في عقود الأعمال، نصت لائحة اللجنة الأوروبية رقم 488/4087⁴ في فقرتها الثالثة من المادة الأولى على أن الذاتية

¹ - حميد سلطاني ، مرجع سابق، ص 49.

² - عبد الله محمد أمين القضاة، آثار عقد الفرنشايز وانقضاؤه، رسالة مقدمة لاستكمال متطلبات الحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص، قسم القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط ، 2015، ص ص 39-40.

³ - أحمد أنور محمد، المحل في عقد الامتياز التجاري : دراسة مقارنة، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2010، ص ص 188-189.

⁴ -Règlement communautaire n°4087-88 de la commission du 30 novembre 1988 , concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité des catégories d'accord de franchise, JOCE n°L359 , 28/12/1988.

الفصل الأول: الطبيعة القانونية للمعرفة الفنية في عقود الأعمال

هي وجوب أن تكون المعرفة الفنية موصوفة وموضحة بطريقة كافية تسمح لها معرفة ما إذا كانت تشمل الشروط الأخرى من سرية وجدة، وأن المعرفة الفنية على هذا النحو تتخذ هذا الوصف سواء تم إدراجها في متن العقد أو في وثيقة أخرى منفصلة عنه.

علاوة على ذلك، فنظرا للقيمة الاقتصادية التي تتميز بها المعرفة الفنية، فإنه يترتب عن استفاءها هذه القيمة قابليتها للتداول والنقل بين مختلف المشروعات، فإن لم تكن هناك إمكانية نقلها فإنها لا تصلح لتكون المحل في عقود الأعمال¹، ويقصد بقابلية المعرفة الفنية للنقل أنه يمكن فصلها عن صاحبها، و يتحقق ذلك بالشكل الذي يسمح بانتقالها عن طريق العقد، ومن جهة أخرى فلا يشترط أن توجد المعرفة الفنية في كل قدرة تقنية تستقل عن شخص التقني الذي يحوزها، كما أنه وفي إطار نقل المعرفة الفنية يتوجب وصف هذه الأخيرة بشكل كافي بحيث يمكن التعرف عليها ويسمح بفحص أنها تستوفي شرط السرية والجدة².

تتألف المعرفة الفنية من مجموعة عناصر متميزة عن التجربة الخاصة والخبرة المرتبطة بصاحبها، مما يجعلها منفصلة عن شخصية صاحبها وعن الذين يعملون لصالحه، وهو ما يستدعي ضرورة أن تكون مستقلة عن شخصية مالكيها مجردة ومظهرة، ومفرغة في مستند مادي يكون سهل النقل والفهم والتطبيق من الغير³.

وفيما يتعلق بالوسائل المعتمدة في نقل المعرفة الفنية في عقود الأعمال، فتتم عن طريق مختلف الوسائل العقدية، سواء كان نقلها شفاهة بمعرفة المانح من خلال الذين لهم العلم الكامل بمضمونها والذين يقومون بتطبيقها عمليا، أو عن طريق دورات تدريبية كان ذلك في مواقع العمل أو في منشآت المانح، كما قد يكون النقل كتابة عن طريق المستندات

¹ - عبد الله محمد أمين القضاة، مرجع سابق، ص 38

² - حليلة بن دريس، مرجع سابق، ص 201.

³ - لبنى عمر مسقاوي، عقد الفرائشيز: دراسة على ضوء الفقه والاجتهاد والعقد النموذجي المعتمد في غرفة التجارة الدولية، الطبعة الأولى، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، 2012، ص 44.

الشارحة للمعرفة الفنية أو في صورة كتيبات متضمنة للتعليمات والتوصيات والشروح والرسوم التوضيحية¹.

المطلب الثاني:

أسس المعرفة الفنية في عقود الأعمال

تشتمل المعرفة الفنية في مجال عقود الأعمال على جملة من الأسس التي تجعلها تتخذ هذا الوصف، بحيث لا يمكن اتخاذ وصف لمعلومات معينة بأنها تشكل معرفة فنية ما لم ترتبط بمواصفات محددة، وتوافرت على عناصر مكونة لها، وتأسيسا على هذا سنتولى توضيح مواصفات المعرفة الفنية (الفرع الأول)، ومن ثم سيكون من الضروري علينا التطرق إلى عناصرها (الفرع الثاني).

الفرع الأول:

مواصفات المعرفة الفنية

تتحلى المعرفة الفنية بشروط معينة ينبغي أن تكون متصلة بها، ويمكن إيجازها في كونها معلومات عملية (أولا)، وفي ذات الوقت تعتبر معلومات غير مسجلة (ثانيا)، فضلا عن كونها تتميز بأنها معلومات مجربة ومختبرة (ثالثا).

أولا- معلومات عملية:

ما يميز المعرفة الفنية عن غيرها من المفاهيم القريبة منها، أنها تتخذ وصف يمكنها من اعتبارها معرفة الفنية يتمثل في كونها معلومات عملية بحتة، التي تصنف وتدرج ضمن المعارف الضمنية التي تكون في شكل يصعب معرفتها واستيعابها، وبناء على ذلك يمكن التمكن منها بمجرد تدوينها في وثيقة وتقديمها، ومن ناحية أخرى فإنه يصعب أيضا تعلمها

¹ - جميلة عبدلي، مرجع سابق، ص44.

عن طريق شرحها نظريا، وعليه فحتى نكون أمام تمكن كامل للمعرفة الفنية، ينبغي على الشخص المشاهدة عن كثب تنفيذ كافة المراحل العملية للوصول إليها¹.

وبالتالي، حتى يتحقق تمكين الممنوح له من المعرفة الفنية في عقود الأعمال التي ينصب محلها عليها، يقتضي تقديم عرض أمامه وتكوينه هو والعاملين لديه، بالإضافة إلى تعليمهم لطرق الاستعمال العملي للمعلومات المقدمة لهم نظريا بموجب الموسوعة التنفيذية².

ثانيا- معلومات غير مسجلة:

يشترط في المعرفة الفنية أن تكون عبارة عن معلومات غير مسجلة يعود كضمان لسريتها، وهو الأمر الذي جعلها تتنافى مع براءة الاختراع وبالخصوص مسألة الاعتراف للمخترعين باحتكار فعلي على اختراعهم، كون أن عملية تسجيل المعرفة الفنية ضمن أحد عقود الأعمال على وجه الخصوص عقد الفرانشيز، تؤدي إلى الكشف العلني للمعلومات وهو ما ينتج عنه تدمير سريتها التي تعد أساس حمايتها³.

ويستوجب لتسجيل المعرفة الفنية، وصفها وصفا دقيقا وكاملا عند تقديم طلب الحصول على براءة الاختراع، وبالتالي إمكانية تعرف الغير عليها هذا من جهة، ومن جهة أخرى فالحماية القانونية التي تمنح لبراءة الاختراع تسقط بانقضاء مدتها، وعليه يمكن لأي شخص استخدامها، مما ينتج عنه انتفاء الميزة التنافسية التي كانت توفرها للممنوح له في عقد الامتياز التجاري من قبل⁴.

¹ - لمين سوسي، عقد الفرانشايز : دراسة في القانون الخاص، مذكرة من أجل الحصول على شهادة الماجستير في الحقوق، فرع حماية المستهلك والمنافسة، كلية الحقوق، جامعة بن يوسف بن خدة، 2016، ص 69.

² - المرجع نفسه، ص 70.

³ - أمال بن عزة ، دور عقد نقل التكنولوجيا في نقل المعرفة الفنية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، تخصص قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2018، ص 95.

⁴ - لمين سوسي، مرجع سابق، ص 71.

ثالثا - معلومات مجربة ومختبرة:

إن الخبرة السابقة للمانح والنجاح الذي يحققه في مجال النشاط موضوع العقد، يعتبر أحد أهم الشروط المتطلبية لتحقيق فعالية المعرفة الفنية وقدرتها على تكرار النجاح، لدى فالمانح لا يشرع بإعطاء مفهوم تجاري لم يتم إثبات نجاعته في الميدان سابقا إلا بعد استغلاله من قبل الغير، وهذا ما يؤدي بالمانح إلى القيام بإنشاء وحدات نموذجية تكون بمثابة عينة اختبار للمفهوم التجاري في بيئات مختلفة.¹

والوحدة النموذجية عبارة عن مركز اختبار واستغلال المعرفة الفنية ودليل نجاح المفهوم المطبق، حتى يتسنى عند استخدامه في النشاط المستعمل بمعرفة المانح العناصر لهذا المفهوم، والذي يوفر له المانح كل ظروف التشغيل الطبيعية، ويمكن لهذه العناصر أن تشمل دراسة مكان ممارسة النشاط ومدى ملاءمته للنشاط المعني، وسياسات الأسعار المطبقة وكذا الوضع التنافسي وغيرها، وما تجدر الإشارة إليه أن أهمية هذه التجارب تكمن في إمكانية تقدير المصاريف والتكاليف المحتملة من طرف المانح، كما تتيح له فرصة التنبؤ بالنتائج المتوقعة تحقيقها عند زيادة عدد الوحدات.²

وانطلاقا مما تقدم سابقا، فإن اعتبار المعرفة الفنية نتيجة لممارسة تطبيقية وناجحة³ هو ما يؤدي إلى نسب وصف المعرفة الفنية التي تكون محل للتمكين، كونها تنتج عن تجربة المانح وفي نفس الوقت مختبرة من طرفه.

¹ - لمين سوسي ، مرجع سابق، ص71.

² - ياسر سيد الحديدي، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، دار الفكر العربي، د.ب.ن ، 2006، ص 103.

³ - دليلة مختور، تطبيق أحكام قانون المنافسة في إطار عقود التوزيع، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم ، تخصص قانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية ، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2015، ص 170.

الفرع الثاني:

عناصر المعرفة الفنية

لقد اختلف الفقهاء في تحديد عناصر المعرفة الفنية في ظل عقود الأعمال بصورة دقيقة وواضحة، وهو ما أدى إلى تعدد العناصر المكونة لها، إلا أن أبرز ما تم التوصل إليه، أنها تشمل كل من المعلومات الفنية (أولاً)، والأساليب الفنية (ثانياً)، بالإضافة إلى المهارة الفنية (ثالثاً)، وأخيراً الخبرة الفنية (رابعاً).

أولاً: المعلومات الفنية

تعتبر المعلومات الفنية من العناصر الضرورية المكونة للمعرفة الفنية، ويندرج ضمن مفهومها عدة معاني، فيمكن حصرها في معلومات تقنية صناعية جارية التي تكون مملوكة لرجل الحرفة الحائز على التكوين المهني، والذي يمارس نشاطه في الفرع الصناعي التابع له، فالمعلومات التقنية الجارية لا يمكن اعتبارها من قبيل المعرفة الفنية، إذا ما كانت لدى أي الشخص قد تحصل على تدريب مهني معين في الفرع الصناعي، أو قام بمزاولة مهنة ما¹.

أما بخصوص المعلومات الفنية في حالة التقنية باعتبارها تدخل في مفهوم المعلومات الفنية، فتكون في متناول جميع الأشخاص بدون استثناء وتحت تصرفهم، كما أن استخدامها متاح بدون شرط أو إذن، فاستخدامها لا يترتب عنه أي مسؤولية على عاتق مستخدميها، ويمكن الوصول إلى المعلومات الدقيقة بفضل بعض الجهد والوقت، ونتيجة لذلك يمكن إتقان هذه المعلومات إلى حد بعيد، مع إمكانية استخدام التقنية المتاحة².

¹ - فتحة زعموم، خصوصية عقد الفرانشيز في السوق، مذكرة لنيل شهادة ماستر في القانون الخاص، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2013، ص 40.

² - المرجع نفسه، ص 41.

أما بالنسبة للمعلومات ذات الصلة التجريبية التي تدخل أيضا في إطار المعلومات الفنية، فإنها تكتسي أهمية كبيرة في الميدان الصناعي باعتبارها ناتجة عما يقوم به العامل الفني من تجارب جراء ادخاره للمال والوقت والجهد، وكونها عنصر فعال وضروري بغرض تحسين الصناعة واستخدام الوسائل¹.

ثانيا: الأساليب الصناعية

إن الأساليب الصناعية باعتبارها عنصر في المعرفة الفنية، هي مختلف الطرق والأساليب التي يتم التوصل إليها من طرف الشركات والأشخاص عند القيام بتصنيع منتج معين أثناء إجراء التجارب، ويتم تحديدها بدقة فائقة بهدف الحصول على منتج معين بمواصفات خاصة².

والجدير بالذكر، أنه يمكن أن تكون هذه الأساليب في شكل صورة مادية كأن تكون بمثابة جهاز مثلا، كما يمكن أن تأخذ صورة معنوية كأن تكون في شكل دواء³.

وتظهر العلاقة القائمة بين الأسلوب الصناعي والمعرفة الفنية عندما يكون الأسلوب في أغلب الحالات عبارة عن تقنية تطبيق لتحقيق نتائجه وإذ كان يتضمن مجموعة من الوسائل المختلفة طبقا لطريقة معينة، فإن المعرفة الفنية هنا تدخل معايير جزئية مستقلة عن بعضها البعض، وذلك حتى تؤدي إلى تطبيق الأسلوب الأحسن، حيث يتميز هذا الأخير

¹ - فتحة زعموم، مرجع سابق، ص 41.

² - رياض أحمد عبد الغفور، « الحماية القانونية للمعلومات غير المصحح عنها: دراسة مقارنة في ضوء قوانين واتفاقيات حقوق الملكية الفكرية وأحكام القانون المدني»، مجلة جامعة الأنبار للعلوم القانونية والسياسية، العدد الثامن، كلية القانون والعلوم السياسية، جامعة الأنبار، ص 369.

³ - جميلة عبدلي، مرجع سابق، ص 59.

بالسرية التي تلعب دورا هاما فيه كونه يتضمن الطريقة التي يمكن الوصول به إلى منتج ما¹.

ثالثا: المهارة الفنية

تعتبر المهارة الفنية عنصر شخصي لا تنفصل عن الشخص، ويقصد بها من الناحية القانونية ذلك التطبيق لوسيلة معروفة بكل عناية ومهارة، فهي تلك الصفات المجردة لشخص ما، ولا تقتصر هذه المهارة على الجانب اليدوي للصانع فقط، بل يتعدى ذلك إلى الحد الذي يمكن من خلاله إنجاز عمل على وجه من الإتقان والدقة².

وتكتسب المهارة الفنية من خلال العمل الفني في المشروع ومزاولة العامل لنشاط صناعي معين بعد حصوله على تدريب عملي يكسبه معارفا خاصة لا تتوافر لدى أمثاله من الفنيين العاملين في مشروعات مماثلة، باعتبارها المهارات المضافة الضرورية للسيطرة على نطاق فني محدد، والتي تتصل ببراعة المنفذ³.

وتأسيسا على ذلك، فإن المهارة الفنية تعد عنصر من عناصر المعرفة الفنية بطريقة غير مباشرة، ويرتبط نقلها بجائزها هذا من جهة، ومن جهة أخرى فمن الضروري أن تكون أيضا مرتبطة بمنتجات وأساليب مرخص بها وضرورية لاستخدام براءة الاختراع⁴.

¹ - فتيحة زعموم ، مرجع سابق، ص43.

² - مليكة حمايدية ، النظام القانوني لعقد ترخيص براءة الاختراع في مجال نقل التكنولوجيا، رسالة الحصول على شهادة الماجستير، فرع عقود ومسؤولية ، معهد الحقوق والعلوم الإدارية، 2001، ص 84.

³ - جميلة عبدلي، مرجع سابق ، ص 56.

⁴ - مليكة حمايدية، مرجع سابق، ص 85.

رابعاً: الخبرة الفنية

تعرف الخبرة الفنية بأنها تلك الدروس التي تستخلصها المشروعات من الواقع الإنتاجي، التي تعين بهدف مواجهة جميع المشاكل الفنية، والتي تؤدي إلى تحقيق أحسن النتائج¹.

وما يجب ملاحظته، أن الخبرة الفنية تشترك في مفهومها في بعض الأحيان مع مفهوم المهارة الفنية، إلا أن الاختلاف بينهما يتمثل في المحتوى المنبثق لكل منهما، والعنصر الرئيسي الذي تتضمنه الخبرة الفنية الذي يكمن في العنصر الفكري، نظراً لكونها تتميز بالخصوص في التفكير المنهجي².

وللتفصيل أكثر، فإن عنصر الخبرة الفنية يبتدأ أولاً بالمهارة الفنية التي يكتسبها الشخص لتتطور بعد ذلك إلى حد أبعد، لتصبح خبرة فنية تتيح للعامل من استعمال المنهج العلمي، وأيضاً تمنحه القدرة لنقلها للغير، وفي هذه الحالة تعتبر الخبرة الفنية داخلة ضمن مفهوم المعرفة الفنية³.

المبحث الثاني:

المعايير المحددة للمعرفة الفنية في عقود الأعمال

تتخذ المعرفة الفنية مجالاً واسعاً للدراسات والأبحاث في إطار عقود نقل التكنولوجيا وعقود الفرانشيز، فلا يمكن قيام هذه العقود دون أن يتم نقلها وتداولها فيما بين الأطراف، فهي تتميز بطابع احتكاري في مختلف المعاملات الاقتصادية، لتصبح اليوم أحد أهم

¹ - مليكة حمايدية، مرجع سابق، ص 85.

² - توفيق أوّشيش، مالك أيت مراد، نقل المعرفة الفنية في عقود الأعمال، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2020، ص 13.

³ - فتيحة زعموم، مرجع سابق، ص ص 45-46.

العناصر المؤثرة على المجتمعات المعاصرة، والمعتمدة من قبل أكبر الشركات نظرا لمدى نجاعتها في تحقيق العديد من المزايا.

وعلى ضوء ما سبق، تبرز أهمية الوقوف عند المعايير المحددة للمعرفة الفنية في عقود الأعمال من خلال تبيان تكييفها القانوني (المطلب الأول)، ثم تمييزها عن غيرها من المفاهيم المشابهة لها (المطلب الثاني).

المطلب الأول:

التكييف القانوني للمعرفة الفنية في عقود الأعمال

ظهرت العديد من الآراء قصد وضع تكييف قانوني مناسب للمعرفة الفنية، وذلك أدى إلى صدور مجموعة من المبادئ القانونية تم الاستناد عليها سواء كان ذلك من طرف الفقه أو في القضاء، فنجد تباين وجهات النظر حول إسناد التكييف القانوني للمعرفة الفنية على أساس حق الملكية (الفرع الأول)، أو على أساس الحق المعنوي (الفرع الثاني).

الفرع الأول:

إسناد التكييف القانوني للمعرفة الفنية على أساس حق الملكية

ثار جدال حول مدى إمكانية تملك المعرفة الفنية، فنجد هناك من يذهب إلى جواز أن ترد المعرفة الفنية على حق ملكية باعتبارها حق عيني (أولا)، في حين نجد من يعارض ذلك ويرفض وجود حق ملكية على المعرفة الفنية، و يعود سبب ذلك أنها حق شخصي (ثانيا).

أولا: المعرفة الفنية حق عيني

يتجه الفقه في الولايات المتحدة الأمريكية إلى أن المعرفة الفنية تصلح أن تكون محلا لحق الملكية باعتبارها حقا عينيا خالصا من بين حقوق الملكية، ويبرر رأيه هذا أنه لا يمكن تفسير الاحتكار الفعلي الممارس على هذه المعارف الفنية من قبل صاحبها، بما يخوله الحق

الفصل الأول: الطبيعة القانونية للمعرفة الفنية في عقود الأعمال

في جعلها محلا للتعامل بمقتضى العديد من عقود الأعمال التي ترخص استغلالها والاطلاع عليها، إلا بناء على حق ملكية حقيقية يمارسها حائز المعرفة الفنية¹.

ويذهب إلى اعتبار الاختصاص بالحق يشمل كل الأشياء المادية والملموسة، فهو يشمل أيضا الأشياء المعنوية التي تنتج عن الذهن والفكر، حيث أن صاحبها يهيمن عليها ويختص بها أيضا، ضف إلى ذلك أنه يظهر الثمرات التي يكتسبها بمظهر المالك، ولم يتخذ هذا الاتجاه محل الحق كأساس في التوجه الذي ذهب إليه، فصاحب الحق قادر تماما في ممارسة سلطاته على حقه دون احتياجه للوساطة في ذلك، وكننتيجة على ذلك فإن الإقرار بملكية المعرفة الفنية أمر معقول².

كما اعترف القضاء الأمريكي لصاحب المعرفة الفنية متابعة كل من توصل إلى معارفه بطرق أو وسائل غير مشروعة، وكذا في حالة إفشاء سرية المعرفة الفنية من قبل الأشخاص المؤتمنين عليها في إطار علاقة بين صاحب المعرفة الفنية وهؤلاء الأشخاص في أحد عقود الأعمال³.

ومن النتائج المترتبة على الاعتراف بحق ملكية على المعرفة الفنية إلى إذا توصل الغير إلى ذات المعرفة الفنية، هذا معناه زوال قيمتها التنافسية التي تخولها لمالكها الأصلي بتلاشي صفتها السرية، لا يقدر في صحة الاعتراف بحق ملكية لمالك المعرفة الفنية، على أساس أن استمرار بقاء حق الملكية مرتين بدوام محله، ومحل حق الملكية هو صفة السرية التي تتميز بها المعرفة الفنية، فإذا ما أفشيت هذه الصفة انتهى حق الملكية الثابت

¹ - يوسف جيلالي، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري : دراسة مقارنة، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة وهران، 2011، ص 147.

² - ساسية عروسي، مرجع سابق، ص 150.

³ - يوسف جيلالي، مرجع سابق، ص 148.

لصاحبها، وهو أمر يتفق مع القواعد العامة التي تقرر أن حق الملكية يبقى إذا ما بقي محله¹.

ثانياً: المعرفة الفنية حق شخصي

ينفي أصحاب هذا الاتجاه إمكانية الاعتراف بملكية المعرفة الفنية، حيث يذهب إلى أن حمايتها تتحقق من خلال رابطة شخصية تربط من يحوزها بمن اتصل علمه بها².

ويستند في ذلك على عدة مبررات، إذ يجد حق الملكية يمكن صاحبه من الحيابة المادية للشيء موضوع الملكية، وهو أمر لا يمكن تصوره في الأشياء غير المادية كالمعرفة الفنية، لذلك لا يمكن الاعتراف بملكية المعرفة الفنية لعدم توافر الحيابة المادية على الشيء المعنوي، إلا أنه لا يمكن استبعاد حق ملكية المعرفة الفنية غير المباشر بناء على حقوق الملكية الصناعية³.

وحسب هذا الاتجاه، لا يمكن أن تكون المعرفة الفنية محلاً للملكية ما لم يتدخل المشرع لتقرير ذلك صراحة باعتبارها تشكل مجرد معلومات تقنية أو دراية ذهنية، والحالة الوحيدة التي أقرها المشرع في هذا الصدد هي تلك التي تتعلق فيها ببراءة اختراع، فإذا تخلفت البراءة تظل بعض الحقوق التي تتعلق في ذمة العملاء، مما يجعل حائز المعرفة الفنية فقط يفرض التزامات معينة على من يتعاملون معه، وعليه يتوجب على من تعامل معه واكتسب هذه المعرفة نتيجة ذلك التعامل عدم إفشاء السر⁴.

¹ - منى داؤد أحمد داؤد، النظام القانوني لنقل المعرفة الفنية : دراسة مقارنة ، بحث مقدم لنيل درجة الدكتوراه في القانون، كلية القانون، جامعة النيلين، 2021 ، ص 141.

² - ساسية عروسي، مرجع سابق ، ص 148.

³ - جميلة عبدلي، مرجع سابق، ص 76.

⁴ - ذكرى عبد الرزاق محمد، حماية المعلومات السرية من حقوق الملكية الفكرية في ضوء التطورات التشريعات والقضائية، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2007، ص 136.

إن اعتبار المعرفة الفنية محلاً لحق الملكية يتعارض مع دوام حق الملكية، أي كونها حقاً مطلقاً من حيث مدة البقاء وأن تغير شخص المالك فهي لا تنقضي إلا عند هلاك محل الحق نفسه، في حين الأمر على خلافه بالنسبة للمعرفة الفنية فهي حق غير دائم لارتباط المعلومات المعتبرة معرفة فنية بعنصر السرية، فإن بقيت سرية كان لصاحبها الحصول على مزاياها وحماية حقوقه عليها والعكس صحيح¹، هذا وقد أكدت محكمة النقض الفرنسية أن الاختراعات وحدها من تتمتع بالحماية على ضوء البراءة الممنوحة لها وأن صاحب المعرفة الفنية غير المبراة ليس له أي حق مباشر خاص على هذه المعرفة².

لا يمكن تصور المعرفة الفنية حق ملكية لأنه بناء على هذه الملكية تمنح لصاحبها سلطة الاستئثار بشيء ما حتى لا يشاركه في الاختصاص به أشخاص آخرون، ولكن الأمر على خلافه بالنسبة للمعرفة الفنية فقد يثبت لشخصين مختلفين أو أكثر في الوقت ذاته حق ملكية كامل على الشيء نفسه وهو ما يتعارض مع فكرة الاستئثار³.

الفرع الثاني:

إسناد التكليف القانوني للمعرفة الفنية على أساس الحق المعنوي

تصنف المعرفة الفنية ضمن الحقوق المعنوية، بمعنى عنصر من عناصر الملكية الفكرية باعتبارها حقوقاً ترد على أشياء غير مادية (معنوية) فالتقسيم الكلاسيكي لم يعد يستوعب كل أنواع الحقوق المالية، مما أدى إلى ظهور ما يسمى بالحقوق المعنوية والتي تتكون من شقين الأول يتعلق بالحق المعنوي ذو الطابع الأدبي والذي يركز في حق الشخص من أجل أن تنسب له أفكاره، ويكون له الحق في إذاعتها أو عدم ذلك للناس ضف إلى ذلك حقه في التعديل والإضافة عليها، ويتصل هذا الحق المعنوي اتصالاً وثيقاً بالإنسان

¹ - ساسية عروسي، مرجع سابق، ص 149.

² - ذكرى عبد الرزاق محمد، مرجع سابق، ص 137.

³ - ساسية عروسي، مرجع سابق، ص 147.

حيث يعتبر من الحقوق الشخصية والتي يترتب عليها عدم القابلية للتقويم بالمال أو التصرف فيه أو الحجز عليه، أما فيما يخص الشق الثاني للحق المعنوي فينحصر في حق الشخص في الاستفادة مالياً من ثمار إنتاجه، وعلى عكس الحق المعنوي ذو الطابع الأدبي فهذا الشق يعتبر حق مالياً يمكن التصرف والتعامل به¹.

وتتميز الحقوق المعنوية بنوعين من الحقوق، الأول حق الملكية الأدبية والفنية الذي يرتبط بما للمؤلف من حق على إنتاجه الذهني كالاختراعات، أما النوع الثاني فهو حق الملكية الصناعية والتي ترد على مبتكرات جديدة أو على إشارات مميزة تستخدم في تمييز المنتجات كالعلامة التجارية، وبالتالي نستخلص أن الملكية الفكرية تجمع بين الحق الشخصي والحق العيني من جهة، ويكمن ذلك في كون الحق المادي بمعنى العيني يجعل لصاحب الحق السلطة المباشرة على الشيء الوارد عليه الملكية فيكون له حق التصرف القانوني به وحق شخصي حيث يعطي لصاحبه حق ربط إبداعه الفكري بشخصه، فضلاً عن الحماية القانونية التي يوفرها له التي تسمح له في نسب إنتاجه الذهني باعتباره امتداد لشخصيته².

ويتضح مما سبق ذكره، أن المعرفة الفنية حق من حقوق الملكية الفكرية ذات طبيعة مزدوجة حيث تتضمن حقاً أدبياً وآخر مادياً كلاهما يحظيان بالحماية، وقد أطلق أغلب الفقهاء على الحقوق الواردة على المعرفة الفنية بشبه حقوق الملكية الصناعية، فالحقوق المالية تنفرع إلى حقوق عينية وشخصية وأخرى حقوق معنوية والتي بدورها تقوم بخلق حقوق الملكية الفكرية من ضمنها الحق في المعرفة الفنية، لما يلعبه حق الملكية من دور هام في حماية المعرفة الفنية، وبالرغم من الخلاف القائم بين الفقهاء إلا أن الجميع يتفق على أن

¹ - ساسية عروسي، مرجع سابق، ص ص 174-175.

² - المرجع نفسه، ص 176.

الفصل الأول: الطبيعة القانونية للمعرفة الفنية في عقود الأعمال

حق ملكية المعرفة الفنية يعتبر حقا غير مادي يلزم الجوهر الاقتصادي للمؤسسة التي تمتلكه عند إبرامها لأحد عقود الأعمال يتجلى محلها في المعرفة الفنية¹.

المطلب الثاني :

تمييز المعرفة الفنية عن غيرها من المفاهيم المشابهة لها

تقترب المعرفة الفنية في مختلف الجوانب القانونية مع بعض من المفاهيم المشابهة في المجال التجاري والصناعي التي تدخل في مضمون عقود الأعمال، وسنحاول في هذا المطلب تمييزها مع كل من براءة الاختراع (الفرع الأول)، وعن السر الصناعي (الفرع الثاني)، وأخيرا عن السر التجاري (الفرع الثالث).

الفرع الأول :

تمييز المعرفة الفنية عن براءة الاختراع

يقصد ببراءة الاختراع تلك الوثيقة التي تصدرها الدولة للمخترع اعترافا منها بحقه في اختراعه أو اكتشافه، وبالتالي فإن براءة إنما كاشفة له، و يظهر أثرها على ذلك الاختراع من خلال ما توفره للمخترع من حق استثنائي يمكنه من الاحتجاج به في مواجهة الكافة².

وتتشابه المعرفة الفنية مع براءة الاختراع في بعض النقاط فقط، من حيث كون كلاهما مجموعة من المعارف التي لا تدرك إلا بالعلم والبحث والتجربة رغم عدم شمولية المعرفة الفنية للحماية القانونية، بالإضافة إلى ذلك فعليا يمكن أن تتوفر للمعرفة الفنية من الشروط التي يسمح بتسجيلها كبراءة اختراع³.

¹ - جميلة عبدلي، مرجع سابق، ص 86.

² - عمر كامل السوادة، الأساس القانوني لحماية الأسرار القانونية، الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2009، ص ص 41-42.

³ - الموقع الإلكتروني : <https://www.maroclaw.com>، تم الاطلاع عليه يوم 11 جوان 2022، الساعة: 08:11.

ويكمن الاختلاف بين المعرفة الفنية وبراءة الاختراع من حيث الشروط، حيث يتوجب توفر مجموعة من الشروط في الاختراع تتمثل في الجدة والإبداع والقابلية للتطبيق الصناعي من أجل منح براءة الاختراع، في حين بالنسبة للمعرفة الفنية فيكفي أن تتسم بالجدة النسبية من حيث الموضوع والأشخاص، حتى أنه يكفي أن تحقق نوعاً من المزية في التنافس نظراً لسريتها في المشروع الحائز عليها، أما بالنسبة للإبداع فهي لا تشترط تطوراً ملحوظاً على الحالة التقنية الموجودة¹

أما من جهة الحق الاستثنائي والالتزام بالإفصاح فيعتبران من أهم العناصر لتمييز نظام المعرفة الفنية عن نظام براءة الاختراع، فبالنسبة للحق الاستثنائي فبالرجوع إلى التعريف السابق لبراءة الاختراع فهي تعطي صاحبها حقاً استثنائياً على اختراعه، إذ بإمكانه منع الغير من استغلال اختراعه دون ترخيص منه، وأن توصل الغير إليه بطريقة شرعية، بينما يمكن للغير استغلال المعرفة الفنية طالما توصل إليها أو تم كشف سريتها بطريقة شرعية، ومن حيث عنصر الالتزام بالإفصاح، فتحرص معظم القوانين المنظمة لحماية براءة الاختراع ضرورة قيام المخترع بالإفصاح عن سر اختراعه بشكل مفصل بحيث يتمكن ذوو الخبرة في مجال التخصص من تطبيقه، بينما نجد في المقابل عكس ذلك في المعرفة الفنية، حيث أن أساس حماية الابتكار عن طريقها هو منع الغير من الوصول إليها، حيث يقوم حائز المعرفة الفنية على حماية حقه بكتمان المعلومات وعدم الإفصاح عنها².

¹ - جميلة عبدلي ، مرجع سابق، ص ص 88-89 .

² - المرجع نفسه.

الفرع الثاني :

تمييز المعرفة الفنية عن السر الصناعي

يتداخل مفهوم المعرفة الفنية مع مفهوم السر الصناعي، حيث يعرف السر الصناعي بأنه وسيلة تصنيع تتميز بطابعها السري، وتسمى بسر الصناعة بالرغم من عدم كونها حصرية لمؤسسة واحدة¹.

ومن التعريف السابق، يتبين لنا أن المعرفة الفنية والسر الصناعي يتشاركان في بعض الخصائص بينهما، حيث يعبر كلاهما عن طريقة للتصنيع أو وسيلة عامة لتنفيذ طريقة ما، وإن كان لكل منهما فائدة عملية وتجارية ذات قيمة اقتصادية ناتجة عن كون كل من المعرفة الفنية والسر الصناعي غير معروفة من قبل الحرفيين أو الأغلبية منهم².

ومن حيث أوجه الاختلاف، فالفارق البارز بينهما يكمن من حيث المضمون ، حيث نجد أن السر الصناعي عبارة عن طريقة فنية تنفذ في صناعة معينة ، إلا أن المعرفة الفنية كما رأينا سابقا فهي تتضمن على غرار الطرق الصناعية من الخبرة الفنية، والمهارة، وأيضا المعارف التكنولوجية التنظيمية والإدارية وغيرها³.

كما يتميز السر الصناعي عن المعرفة الفنية في كونه ينتقل في حدود ضيقة لا تتعدى المنشأة المالكة له وفروعها، على خلاف المعرفة الفنية التي يتم نقلها على نطاق واسع وتغطي مجموعة من العمليات المستهدفة من وراء العقد كنقل القدرة على الإنتاج،

¹ سمير جلول سبييل، المعرفة العلمية دراسة في مفهوم العقود وطرق الحماية، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2009، ص 80.

² عبد العزيز راجي، « المعرفة الفنية حقا من حقوق الملكية وفقا للتشريع الجزائري والسر الصناعي»، مجلة الحقوق والعلوم السياسية ، العدد 16، كلية الحقوق والعلوم السياسية ، جامعة عباس لغرور، خنشلة، 2016، ص ص 75-76.

³ وفاء مزيد فحوط ، المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا الى الدول النامية، الطبعة الأولى ، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان ، 2008، ص ص 389-390.

والسيطرة على المعرفة واستيعابها¹، حيث تسعى إلى غاية وهي توفير المال والوقت، وأيضا الجهد بغرض الوصول إلى معارف معينة، والتي بموجبها تلعب التجارب والأخطاء دورا حيا من خلالها².

ومن ناحية أخرى، فإن السر الصناعي يرتبط بميزة أكثر وضوحا، فهو يسعى دوما إلى الاحتفاظ بالمشروع الصناعي الذي يمتلكه بصورة استثنائية، وعدم نقله إلى المشروعات الأخرى المنافسة كسبيل من أجل دوام سيطرته عليه، فلا يمكن تصور ذلك إلا في الحالة التي يتم فيها الاحتفاظ بالمشروع الصناعي سرا من أجل استخدامه الخاص، في حين فإن المعرفة الفنية تتميز بالتطور المستمر، فالمشروع المالك لها يكون من مصلحته أن ينقلها للغير، ويستفيد من قيمتها دون أن يكون من شأن ذلك الحد من قدرته التنافسية³.

إذن، نخلص إلى القول أن السر الصناعي ما هو إلا عنصر من عناصر المعرفة الفنية، حيث يأتي هذا السر تجسيدا لفكرة المساعدة الفنية التي بدورها تشكل عنصرا من عناصر المعرفة الفنية⁴.

الفرع الثالث :

تمييز المعرفة الفنية عن السر التجاري

إن السر التجاري هو كل معلومة تتميز بقيمة اقتصادية نابعة من طابها السري والذي يمنحها هذه القيمة⁵.

¹ - محمود الكيلاني ، مرجع سابق، ص 104.

² - وفاء مزيد فلحوط ، مرجع سابق ، ص 390.

³ - ذكرى عبد الرزاق محمد ، مرجع سابق ، ص ص 65-66.

⁴ - عبد العزيز راجي، المعرفة الفنية حقا من حقوق الملكية وفقا للتشريع الجزائري والسر الصناعي، مرجع سابق ص 76.

⁵ - فتحة حواس، «النظام القانوني للأسرار التجارية»، مجلة الفكر القانوني والسياسي، المجلد9، العدد الثاني، جامعة الجزائر 1، 2020، ص75.

ويتشابه كل من المعرفة الفنية والسر التجاري في عدة وجوه، فمن خصائص كل منهما حيث، تتميز الأسرار التجارية بالسرية التي تعتبر أداة رئيسية لاحتكارها والاستئثار باستغلالها كما تتميز القيمة التجارية والأصالة والجدة، وهي الخصائص ذاتها بالنسبة للمعرفة الفنية، كذلك يتشابهان من حيث عدم القابلية للنفاد أو الزوال بطبيعتهما، ويترتب على ذلك أنهما لا يفقدان كل قيمة لهما عند ظهور معارف ومعلومات جديدة، أو كانتا محلا للتداول من شخص لآخر، فضلا عن ذلك، يتشابهان أيضا في مدة ونطاق حماية كلاهما فقد ليلجأ مالكو الأسرار التجارية أو المعرفة الفنية إلى الاحتفاظ بهما طي الكتمان لضمان استمرار الحماية لفترة أطول، ويتسع نطاق هذه الحماية إلى معلومات سرية غير جائز حمايتها خلال أنظمة أخرى¹.

ورغم أوجه التشابه بين المعرفة الفنية والسر التجاري إلا أنه توجد بينهما بعض الفوارق، فمن حيث المضمون نجد قد ثار جدال حول مدى الاختلاف بين العنصرين، فذهب البعض إلى القول بأن هذا الأخير أوسع نطاقا من المعرفة الفنية التي تقتصر فقط من حيث مدلولها على المعارف التقنية التي تدخل في الصناعة ولا يمتد إلى المعارف التجارية والمالية والإدارية، في حين يذهب البعض الآخر إلى أن مضمون المعرفة الفنية أضيق من الأسرار التجارية، حيث أنها تتساوى مع الأسرار التجارية من حيث الموضوع إذا ما استبعدنا عنها من ناحية المعلومات التجارية مثل المعارف الإدارية والتنظيمية، ومن ناحية أخرى التقنيات الصناعية التي لا يمكن شمولها ببراءة الاختراع².

¹ -الموقع الإلكتروني: <https://almerja.com/reading.php?idm=150131> ، تم الاطلاع عليه يوم 11 جوان 2022، الساعة: 10:15 .

² - عماد حمد محمود الإبراهيم، الحماية المدنية لبراءات الاختراع و الأسرار التجارية، الطبعة الأولى ، مكتبة القانون والاقتصاد، السعودية، 2016، ص 43.

أما الرأي الثالث فقد ذهب إلى المساواة بين الأسرار التجارية و المعرفة الفنية، لكون هذه الأخيرة تتضمن المعلومات التقنية والتجارية والصناعية، وأيضاً الإدارية وغيرها من المعلومات التي تساعد على تسيير المشروع التجاري¹.

إن، نجد أنه ومهما اختلفت الآراء فالرأي الراجح هو الرأي الثالث الذي يعتبر المعرفة الفنية عبارة عن شقين، أحدهما يتعلق بمعلومات مرتبطة بأشياء مادية، وأما الشق الثاني فهو عبارة عن معلومات متعلقة بالمعرفة الفنية المستعملة لحل المشاكل التقنية التي تواجه المشروع الصناعي، هذا بالإضافة على اشتمالها بالمعلومات المتعلقة بسلوك المستهلك والمستمدة من الخبرة في إدارة المشروع والمرتبطة بقطاع التجارة. ونخلص إلى القول بأن المعرفة الفنية والأسرار التجارية تشكلان وجهان لعملة واحدة².

ومن الملاحظ أن الاختلاف البارز بينهما يكمن من الدور الوظيفي لكل منهما، فالمعرفة الفنية تتميز بسلطتي قابلية الاستعمال والاستغلال من خلال عقد الترخيص، لكن بالنسبة للسر التجاري فدوره استثنائي يقتصر على صاحبه في إطار مشروع محدد³.

¹ - الموقع الإلكتروني : <https://www.startimes.com/?t=21469645> ، تم الاطلاع عليه في 16 ماي 2022 ، الساعة 07:05.

² - زياد بن أحمد القرشي، «الحماية القانونية للأسرار التجارية : دراسة تحليلية مقارنة بين النظام السعودي والقانون الأمريكي في ضوء أحكام اتفاق الجوانب المتعلقة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية (تريس)» ، مجلة الشريعة والقانون ، العدد 60، كلية القانون ، جامعة الإمارات العربية المتحدة، 2014، ص ص 27-28.

³ - فتحة حواس ، مرجع سابق ، ص 76.

الفصل الثاني:

مكانة المعرفة الفنية

في عقد الفرانشيز

الفصل الثاني: مكانة المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز

تحظى المعرفة الفنية بأهمية كبيرة باعتبارها عنصر أساسي في قياس مدى قوة الدول الاقتصادية، ونظرا لمشكلة الخبرة والسمعة التي أصبحت عائقا أمام التطور الاقتصادي، فإن استغلال هذه المعرفة طريقة جديدة لمواجهة المشاكل وتطوير نشاط مختلف المؤسسات الصناعية.

وتعتبر هذه الأخيرة جوهر عقد الفرانشيز، ومن أهم العناصر التي يلتزم المانح بنقلها، حيث يعد إحدى الوسائل الناجحة في نقل المعارف والخبرات في مختلف قطاعات التوزيع والانتاج، ويمثل الألية الفعالة التي تلجأ إليها العديد من المؤسسات الاقتصادية بهدف اقتحام الأسواق الجديدة بأقل تكلفة واستغلال الفرص فيها، من أجل الحصول على امكانيات مادية كبيرة من مختلف الأنشطة التجارية العالمية التي تقوم بها، إذ يسعى دائما على توفير أحدث أنظمة التسويق ونقل التكنولوجيا والمعرفة الفنية.

وعليه سندرس هذا الفصل ضمن مبحثين أساسيين، حيث سنتطرق إلى الارتباط القائم بين المعرفة الفنية وعقد الفرانشيز (المبحث الأول)، ثم بعد ذلك سنوضح أبعاد المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز (المبحث الثاني).

المبحث الأول :

العلاقة التكاملية بين المعرفة الفنية وعقد الفرانشيز

إن ظهور عقد الفرانشيز، يعود نتيجة للتطور الحاصل في الأوساط الاقتصادية، وانفتاح العالم على بعضه بفضل أنظمة الاتصال الحديثة، حيث تم استغلاله كآلية لتحقيق نوع من التنسيق بين المشاريع التجارية والتوسيع من دائرتها.

وتبرز القيمة المميزة للمعرفة الفنية، باعتبارها أحد العناصر المميزة في عقد الفرانشيز، إذ تعد عامل أساسي وقوي في ازدهاره ونجاحه على جميع الأصعدة، انطلاقاً من هذا سنتناول في هذا المبحث أثر المعرفة الفنية في إضفاء الصفة الإدعائية لعقد الفرانشيز (المطلب الأول)، وأثر المعرفة الفنية على طرفي عقد الفرانشيز (المطلب الثاني).

المطلب الأول:

أثر المعرفة الفنية في إضفاء الصفة الإدعائية لعقد الفرانشيز

للمعرفة الفنية دور بارز وهام في تقوية المركز الاقتصادي للمرخص في العقد، وذلك نتيجة حيابة هذا الأخير لهذه المعرفة واطلاعه الكامل عليها وحاجة المتلقي لها، فبوجودها يكون ملتزماً اتجاه المانح بنقل المعرفة لأن المرخص له كان قد أقدم على التعاقد بسبب حاجته الماسة لهذه المعرفة، وسنقوم في هذا المطلب بتحديد أثر المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز (الفرع الأول)، وتعداد مجالات نقلها في عقد الفرانشيز (الفرع الثاني).

الفرع الأول:

أثر المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز

من أهم العناصر المكونة لعقد الفرانشيز، المعرفة الفنية إذ تعد محلا لهذا العقد، ويظهر أثرها من كونها تشكل عنصر جوهري فيه (أولا)، وتحدد طبيعته (ثانيا).

أولا: المعرفة الفنية عنصر جوهري في عقد الفرانشيز

تعد المعرفة الفنية ارتكاز محوري وأساسي في عقد الفرانشيز، حيث تعزز من الهيمنة الاقتصادية للمرخص مانح الامتياز على المرخص له، كما تجعل ميزان القوى التعاقدية يميل لمصلحة المانح لما يتمتع به من قوة اقتصادية، فحاجة المتلقي للمعرفة الفنية التي اقتناها هو الدافع الحقيقي الذي من أجله يدخل في شبكات الفرانشيز، وهذا ما أدى إلى احتلال هذا العقد مكانة فعالة ودور حيوي في الدفع بالتنمية الاقتصادية¹.

بالإضافة إلى ذلك، يستمد عقد الفرانشيز وجوده من خلال نقل المعرفة الفنية، فإن غياب هذا العنصر الجوهري بإمكانه إفراغ هذا العقد من غرضه الأساسي الذي من أجله بعث، وتعد تكرار النجاح الذي حققه المرخص سابقا².

ونظرا لكون المعرفة الفنية في الأصل عبارة عن أسرار علمية، وخبرات عملية تجارية وتسويقية، حصل عليها المرخص خلال مشواره الطويل حققت له نجاحا كبيرا أغرى الكثيرين

¹ - وافية بوعش، « مكانة المعرفة الفنية في عقود الأعمال : عقد الفرانشيز نموذجا »، المجلة النقدية للقانون والعلوم السياسية، المجلد 16، العدد الثاني، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد الصديق بن يحيى، جيجل، 2021، ص463.

² - عائشة إبراهيم الهيدوس، الطبيعة القانونية لعقد الفرانشيز: دراسة مقارنة، رسالة مقدمة لاستكمال متطلبات الحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص، كلية القانون، جامعة قطر، 2020، ص67.

بتكراره، وهنا تبرز مدى اعتبار المعرفة الفنية جوهر عقد الفرانشيز بامتياز¹.

ثانياً: تحديد طبيعة عقد الفرانشيز طبقاً للمعرفة الفنية

يهدف عقد الفرانشيز لتحقيق مصلحة طرفيه، إلا أن شروطه تميل أكثر إلى مصلحة مانح الإمتياز على حساب مصلحة المتلقي، خصوصاً أن المعرفة الفنية تعتبر من أهم الأصول التكنولوجية للمشروعات، لذلك تسعى كل من الدول والأفراد التي لا تملك هذه المعرفة للحصول عليها تماشياً مع التطور الحاصل، وخصوصاً أن هذه المعرفة أظهرت نجاحها بفعل التجارب طويلة المدى وهو ما جعل المانح في مركز قوي اقتصادياً وفنياً²، وسنعالج في إطار هذا الموضوع مسألتين وهما:

1- نظراً للشروط التقييدية في عقد الفرانشيز:

تعرف الشروط التقييدية بأنها تلك الشروط التي يفرضها المانح على المتلقي للحد من استخدامه للمعرفة الفنية والحد من توسعه التجاري في سبيل ضمان احتكاره للسوق وإبعاده للمتلقي من المجال التنافسي³.

وبالتالي، بما أن المرخص يتمتع بمركز قوي اقتصادياً وفنياً، فإنه يفرض سيطرته على المرخص له ويجعل شروط العقد تميل لمصلحته، وما على هذا الأخير إلا قبول هذه الشروط والخضوع لها، لأن حاجته الماسة إلى المعرفة الفنية والتكنولوجيا هي التي دفعته للتعاقد وهذا ما يجعل المرخص له الطرف الضعيف في العقد، وهذا ما يؤدي إلى تفاوت المراكز الاقتصادية للطرفين ويجعل ميزان العلاقة التعاقدية يميل لمصلحة الطرف المرخص،

¹ - عائشة إبراهيم الهيدوس، مرجع سابق، ص 67.

² - عبد المهدي كاظم ناصر، نظام جبار طالب، « المعرفة الفنية وأثرها على عقد الفرانشيز »، مجلة جامعة بابل للعلوم الإنسانية، المجلد 17، العدد التاسع، كلية القانون، جامعة القديسة، العراق، 1998، ص 284 .

³ - جعفر عرارم، عبد الرؤوف دباش، « الترخيص باستغلال براءة الاختراع كآلية من آليات نقل التكنولوجيا »، المجلة الدولية للبحوث القانونية والسياسية، المجلد 05، العدد الثالث، جامعة بسكرة، الجزائر، 2021، ص 325.

ومن أمثلة هذه الشروط: شرط تقييد أو حصر المرخص له في القيام بعمليات البحث أو التطوير أو الطريقة الصناعية محل الفرانشيز، وهذا الشرط من شأنه أن يؤدي إلى سيطرة أحكام المرخص على المرخص له وحرمانه من امكانية الاكتساب الفعلي للتمكن التكنولوجي¹.

ومن هنا يتضح لنا الدور الذي تلعبه المعرفة الفنية بصفقتها عنصرا في محل عقد الفرانشيز، وفي إعطائه وصفا قانونيا آخر، فقد يظهر في أول وهلة أن عقد الفرانشيز يقوم نتيجة اتفاق طرفيه، فتتدخل المعرفة الفنية لتعطي لأحد طرفيه وهو المانح القوة الاقتصادية التي تسمح له بفرض شروط تقييدية على المتلقي، والتي لا يقبل مناقشتها حيث لا يكون المتلقي مجبرا على قبول هذه الشروط لحاجته الماسة لهذه المعارف والمهارات المتطورة².

2- نظرا لصفة النموذجية في عقد الفرانشيز:

ويقصد بالعقود النموذجية ما يقوم به الطرف القوي في العلاقة التعاقدية من اعداد نماذج عقدية موحدة في حدود نشاطه، تنطبق على الطرف الآخر بقبوله لها، وتعتبر حجة على الأشخاص اللذين يقبلون صياغة عقودهم على منوالها³.

ويحرر العقد النموذجي من قبل الطرف القوي من الناحية الاقتصادية والمالية، وإذا كان هذا الطرف لا يقبل مناقشة وتعديل الشروط التي يفرضها في العقد مع المتعاقد الآخر فهذا يعتبر من عقود الإذعان، ففي هذه الحالة لا يكون للمتعاقد الآخر خيار سوى قبول هذه

¹ - وافية بوعش، مرجع سابق، ص464.

² - المرجع نفسه.

³ - جهاد حاسي، « التنظيم القانوني للعقود النموذجية في قانون التجارة الدولية بالتطبيق على قواعد اليونيدرو »، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية، السياسية والاقتصادية، المجلد 57، العدد الرابع، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة ابن خلدون، تيارت، 2020، ص 245.

الشروط أو يرفضها جملة وفي أغلب الحالات فهو يستجيب لإرادة الطرف القوي، وسيتم تطبيق شروط هذا العقد النموذجي عليه¹.

والفرانشيز بوصفه نظاماً قانونياً واقتصادياً يقوم على أساس أساليب موحدة في العمل وعلى شكل شبكة متعددة الأطراف، لذا من الضروري أن تكون شروط التعاقد موحدة مع كل فروع الشبكة بغية ضمان الاستمرار الوظيفي للشبكة، ومن هنا كان انضمام المتلقي إلى شبكة الفرانشيز يتم بموجب عقد نموذجي مطبوع سلفاً يعده المانح بواسطة مكاتب حقوقية متخصصة تتضمن التزامات طرفي العقد بطريقة تجعل كفة التوازن تميل لصالحه².

الفرع الثاني:

مجالات نقل المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز

باعتبار أن عقد الفرانشيز من العقود الناقلة للتكنولوجيا فهو يسعى لتحقيق فعالية اقتصادية ووطنية، متمثلة في انتقال المعارف الفنية براءات الاختراع والعلامة التجارية والتي ستمكن الشركات الوطنية من المناقشة الداخلية والدولية، حيث أن هذا العقد يستند في قيامه لمشروع تجاري، لذلك تنوعت و تعددت مجالاته والتي تشترك في كونها اتفاق على كيفية استغلال الطرق التجارية، سواء تعلق الأمر بمجال التوزيع، أو التصنيع، أو الخدمات.

أولاً: مجال التوزيع

عرفت محكمة العدل الدولية فرانشيز التوزيع بأنه: "العقد الذي يلتزم بموجبه متلقي الفرانشيز ببيع منتجات معينة بمحل يحمل العلامة أو العلامات المميزة لمانح الفرانشيز".
ويلاحظ من هذا التعريف أن المتلقي يلتزم ببيع منتجات معينة بمحل يحمل العلامة التجارية للمانح، حيث تمكن المتلقي من تسويق المنتجات من خلال نظام محدد من طرف

¹ - وافية بوعش، مرجع سابق، ص 464 .

² - عبد المهدي كاظم ناصر، نظام جبار طالب، مرجع سابق، ص 287.

المانح، الذي يقوم كذلك بتوريد المنتجات محل العقد لكي يتسنى للمتلقي تسويقها تحت رقابته وتوجيهاته¹.

إذن فهذا النوع من الفرانشيز يهدف بصفة أساسية إلى تسويق السلع والمنتجات بحيث يخضع تسويقها في هذا المجال لنظام توزيع معين، وذلك عن طريق تمكين المرخص من تسويق منتجاته، حيث يلتزم بتوريد السلع خلال مدة العقد إلى المرخص له، كما يقدم له المساعدة التقنية في مجال التوزيع كالإعلان عن المنتجات وتقديم خدمات الصيانة وتوفير قطع الغيار².

وفي فرانشيز التوزيع لا يقوم المتلقي بصنع المنتجات موضوع الفرانشيز وإنما يقتصر دوره على بيع المنتجات الموردة إليه من قبل المانح، ويتخذ مجال التوزيع صورتين أساسيتين وذلك بحسب ما إذا كان المانح هو نفسه المصنع للمنتجات أو مجرد متلقي لها³. فلما يكون صاحب العلامة هو المنتج والموزع في الوقت نفسه، أي اجتماع صفة المنتج والموزع في شخص المانح، فهنا نكون أمام ما يسمى "شبكة التوزيع"، التي يضع لها نظاما محكما ومتميزا، إذ من خلالها يكون للمتلقي الحق في استغلال المنتجات تحت رقابة المانح دون أن يكون له الحق في الإنتاج طيلة مدة التعاقد المتفق عليها، فعندما يكون المنتج هو الموزع فإن العلامة الصناعية وعلامة التوزيع هي عينها، أما إذا كان صاحب العلامة هو الموزع، فهنا يقوم باختيار السلع أو المنتجات التي يرى أنها جديرة بالثقة أو منتجين لصنع سلع معينة ليقوم ببيعها للممنوح له، أو هو الذي يصمم فكريا المنتج الذي

¹ - سلوى حويلي، دور عقد الفرانشيز في الاستثمار، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، 2019، ص 21 .

² - وافية بوعش، مرجع سابق، ص 465 .

³ - عبد القادر بوقريطة، النظام القانوني لعقد الفرانشيز، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون خاص لأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد الصديق بن يحيى، جيجل، 2017، ص ص 23-24.

يتصوره في خياله ويرغب بالإنتاج فيه، ثم يعرض التصميم للمنتج المستقل ليحقق له المنتج ماديا¹.

ثانيا: مجال التصنيع

يعتمد هذا المجال أساسا على نقل المعرفة الفنية من المرخص إلى المرخص له قصد ترخيص المنتجات أو تجميعها أو ليقوم هذا الأخير بتصنيع السلعة التي تحمل العلامة ويزعها، ويستعين في ذلك بخبرات المرخص الذي يحدد نماذج قياسية يجب مراعاتها، كما يشرف فيه المرخص على الإنتاج للتأكد من جودة السلعة التي تحمل العلامة ومطابقتها للمواصفات التي يحددها²، ويتضمن هذا العقد أيضا نقل التكنولوجيا حيث يقع التزام على المرخص له يتمثل في الكشف عن المعارف الفنية والأسرار الصناعية الخاصة به والتي يحتاج لها المرخص له من أجل الإنتاج.

وعادة ما يكون محل هذا العقد الترخيص باستغلال براءة الاختراع أو حق من حقوق الملكية الصناعية، كما أن هذا النوع من الفرانشيز نجده منتشر بكثرة في صناعات كثيرة، منها صناعة تعبئة المياه الغازية، والعقود التي تبرمها شركة كوكا كولا الأمريكية وغيرها³.

ثالثا: مجال الخدمات

في هذا النوع من عقود الفرانشيز يسمح العقد للمتلقي بأن يستخدم اسم المرخص أو المرخص له وعلامته التجارية ليعرضها على خدمات يقدمها للغير، ويلتزم فيها المتلقي بالنماذج والمواصفات التي يقدمها المرخص، كما يخضع كذلك لإشرافه ورقابته⁴.

¹ - عبد القادر بوقريظة، مرجع سابق، ص 24.

² - سلوى حويلي، مرجع سابق، ص 20.

³ - دعاء طارق بكر البشتاوي، عقد الفرانشيز وأثاره، أطروحة قدمت استكمالاً لمتطلبات الحصول على شهادة الماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية في نابلس، فلسطين، 2008، ص 26.

⁴ - عائشة ابراهيم الهيدوس، مرجع سابق، ص 33.

ويعتمد مجال الخدمات أساسا على سمعة المرخص وعلامته التجارية، وبالتالي يستطيع المرخص وقف هذا النظام ذو الانتشار السريع دون أن يتكبد أي نفقات أو مصروفات، غير أنه يجب عليه ممارسة سلطة الإشراف والرقابة على المتلقي وذلك حتى يضمن مطابقة السلع والخدمات التي يقدمها للشروط والمواصفات الموضوعية لمعرفة المرخص، بحيث تظهر هذه المشروعات المكونة لشبكة الفرانشيز أمام الجمهور كمشروع واحد، بالرغم من أنها مستقلة قانونا عن مشروع المرخص¹.

مع ملاحظة أن الفرانشيز خدماتي تطور بسرعة كبيرة في قطاع الفنادق وخاصة الأمريكية منها وقد جاب العالم، فغدت الشبكات الفندقية الكبرى موحدة في معظم بقاع الأرض، تطبق عليها الأنظمة الأجنبية فالآلات والمعدات قليلة نسيبا، إنما التركيز يتم حول الأنظمة الواجب تطبيقها لجلب الزبائن والتي أدت في أغلب الأحوال إلى جلب أموال طائلة، لكن يبقى أن معدل الأرباح قد يتغير تبعا لسهولة انتشار الفرانشيز بشكل غير مكلف².

المطلب الثاني:

أثر المعرفة الفنية على طرفي عقد الفرانشيز

يعد عقد الفرانشيز من عقود المعاوضة الملزمة لجانبين، وهي العقود التي يأخذ فيها كل طرف مقابلا لما أعطى، لذا فهو يرتب التزامات متقابلة في ذمة طرفيه، بحيث يمثل بعضها حقوقا لأحد الطرفين، والبعض الآخر التزاما عليه لمصلحة الطرف الآخر³، وعليه

¹ - عائشة ابراهيم الهيدوس، مرجع سابق، ص 34.

² - نعيم مغيب، الفرانشيز : دراسة في القانون المقارن، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2006، ص 48.

³ - حسام الدين خليل فرج محمد، عقد الإمتياز التجاري Franchise وأحكامه في الفقه الإسلامي : دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، مصر، 2012، ص 77.

سأتناول بالبحث والدراسة هذه الالتزامات في فرعين التزامات مانح المعرفة الفنية (الفرع الأول)، التزامات متلقي المعرفة الفنية (الفرع الثاني).

الفرع الأول:

التزامات مانح المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز

أولاً: الالتزام بالإعلام في الفترة السابقة للتعاقد

يلزم المانح بإعطاء الممنوح في الفترة التي تسبق إبرام العقد، وثيقة تضم معلومات عن المشروع المراد ترخيصه، تتعلق بالقيمة التجارية والاسم والعلامة التجارية، وتضم أية معلومات حول عنوان المانح وقيمة رأس مال شركته وخبرته ومراحل تطوره الرئيسية ونشاطه التجاري، بالإضافة إلى عرض شبكة الفرانشيز ومضمون العقد، ومنطقة النشاط المعطاة والالتزامات الملقاة على الممنوح، كذلك النفقات والاستثمارات الواجب تحقيقها والقيود في السجل التجاري¹.

فمن أجل حماية المتلقي ألزم المانح أن يدلي بكافة البيانات والمعلومات المتعلقة بمحل العقد والتي من شأنها أن تساهم في إيجاد رضا كامل بكافة تفاصيل هذا العقد، سواء كان ذلك في مرحلة التعاقد أو في مرحلة المفاوضات السابقة عليه².

هذا وبالرغم من أن معظم القوانين المدنية لم تنص صراحة على هذا الالتزام إلا أن نصوصها تضمنت عدة أنظمة قانونية لحمايته، من أهمها الأحكام الخاصة بعيوب الرضا³.

¹ - شيماء محمد أحمد علي، « عقد الإمتياز التجاري: الفرانشيز »، المجلة القانونية، المجلد 9، العدد الثالث، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 2021، ص 783 .

² - حسام الدين خليل فرج محمد، مرجع سابق، ص 78.

³ - هديل خالد محمد مصطفى سدر، التنظيم القانوني لعقد الإمتياز التجاري، رسالة ماجستير، عمادة الدراسات العليا، جامعة القدس، فلسطين، 2018، ص72.

لذلك فقد أصدرت العديد من قوانين الدول هذا الالتزام وجاءت مؤكدة عليه فقد فرض المشرع الفرنسي بمقتضى قانون دوبان (Loi Doubin 1989)¹ على مانح الامتياز، إعطاء الطرف الآخر قبل 20 يوما على الأقل من توقيع العقد وثيقة تضم كل المعلومات الضرورية كالقيمة التأجيرية، الاسم التجاري، العلامة الفارقة، الشعار، وقيمة رأسماله، وخبرته، ونشاطه التجاري، ونفقاته وغيرها.²

ثانيا: الالتزام بنقل المعرفة الفنية والمساعدة التقنية

يقع على عاتق المانح وضع المعرفة الفنية تحت تصرف المتلقي ونقل عناصرها إليه، وتمكينه من استعمالها واستغلالها، حيث يلتزم المانح بتسليم كافة العناصر الضرورية للمتلقي قصد اطلاق نشاطه، والتي تشمل المعلومات التقنية السرية القابلة للنقل، والتقنيات التجارية والإدارية وكل المعلومات والعناصر المادية الأخرى المتعلقة بنظام الفرانشيز من تصاميم ولوائح ونماذج وغيرها، ضف إلى ذلك كتب التعليمات وعناصر الدعاية والإعلان، برامج الكمبيوتر الضرورية لتسيير النظام، وكل العناصر المستعملة من قبل المانح والتي تدخل في النظام المبتكر من طرفه والقابلة للتكرار.³

¹-Loi n° 89-1008 du 31/12/1989 , relative au développement des entreprises commerciales et artisanales et à l'amélioration de leur environnement économique, juridique et social , parue au journal officiel JORF n° 1 du 02/01/1990. Décret en Conseil nseil d'Etat n° 91-337 du 01/04/1991 publié au JORF du 06/04/1991 décret portant application de l'article 1 de la loi n° 89-1008 précité.

²- حسام الدين خليل فرج محمد، مرجع سابق، ص 79.

³- فريدة إقبطال، النظام القانوني لعقد الفرانشيز في ظل القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون العقود، مدرسة الدكتوراه للقانون الأساسي والعلوم السياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة آكلي محند أولحاج، البويرة، 2016، ص 80.

والتزام المانح بنقل المعرفة الفنية هو التزام بتحقيق نتيجة، إذ لا يكفي مجرد نقل المعارف، بل لابد من تمكين المتلقي التطبيق الفعلي لهذه المعارف واكتسابه لطرق التصنيع التي تؤهله لاحقا للقيام بعملية الانتاج بمفرده دون الاستعانة بالغير خاصة بعد انقضاء عقد الفرانشيز، وهو ما ينتج عنه نقل للتكنولوجيا، واكتساب المتلقي الخبرة والقدرة على تسير واستمرار مشروعه¹.

ويترتب على عدم تنفيذ هذا الالتزام الى فسخ العقد، أو إبطاله في حالة ما تبين أن المعرفة الفنية محل عقد لا ترقى بأن تكون محل عقد الفرانشيز، أي لا تستوفي خصائصها، وتكون مجرد معلومات ونصائح يمكن لأي شخص التوصل إليها².

يتعين أيضا على المانح بتقديم المساعدة التقنية، والتي يمكن تعريفها بأنها " تدريب يقوم به المانح لطاقتهم الممنوح له على استغلال المعرفة الفنية موضوع عقد الفرانشيز، فهي نقل لاختصاصات القدرة التقنية، تحت شكل تدريب على وضع المعارف المنقولة قيد التطبيق العملي"³.

ويعتبر هذا الالتزام موجب من الموجبات الأساسية والعناصر المكونة لعقد الفرانشيز، وهو شرط من شروط صحته، حيث يفرض على مانح الامتياز مساعدة صاحب الامتياز عن طريق تقديم النصائح والآراء الفنية والتقنية والاقتصادية والقانونية وتدريب الطاقم ومساعدته في تنظيم شؤونه الخاصة، إضافة الى زيارة مانح الامتياز أو مندوبه لمراكز عمل صاحب الامتياز لإشراف على سير العمل وتقديم التوجيهات⁴.

¹ - سلوى حويلي، مرجع سابق، ص72.

² - فريدة إقبطال، مرجع سابق، ص81.

³ - نفيسة زيان، كاتية بوانو، عقد الامتياز التجاري، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2021، ص42.

⁴ - وافية بوعش، محاضرات في عقود الأعمال، أقيمت على طلبة السنة الأولى ماستر في السداسي الأول، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد الصديق بن يحيى، جيجل، ص 57 .

ثالثا: الالتزام بنقل العلامات الفارقة والتحسينات

يقع على المانح التزام آخر يتمثل في نقل العلامات الفارقة ونقل التحسينات وسنوضح هذه الالتزامات كما يلي:

1-الالتزام بنقل العلامات الفارقة:

يلتزم المانح بنقل العلامات الفارقة التي تميز السلعة أو الخدمة موضوع عقد الفرانشيز، وتتعلق تلك العلامات الفارقة بالاسم التجاري والشعار، والعلامة التجارية، عنوان الشركة الرسوم الصناعية ونماذجها، وتبرز أهمية هذه العلامات الفارقة في أنها تلعب دورا كبيرا في جذب الزبائن الذين يبحثون عن الماركة قبل المنتج¹.

في حين نجد أن العلامة التجارية والشعار من أهم عناصر المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز، مع ملاحظة أن هذه الأخيرة تعبر عن رابطة غير ملموسة لا يمكن إدراكها، غير أنها تنعكس على عناصر ملموسة تعبر أما عن مضمونها أو النجاح المتحقق باستغلالها².

فالعلامة والشعار يعبران عن المعرفة الفنية، نظرا إلى الدور الذي يلعبانه في الترويج بها، وذلك عن طريق دعوة الممنوح لهم للانضمام للشبكة، وبذلك تتبادل المعرفة الفنية من ناحية العلامة والشعار من ناحية التأثير، فالمعرفة تكسبها النجاح الذي يؤمن انتشارا متزايدا، بينما يؤمن كل من الشعار والعلامة تسويق المعرفة الفنية³.

¹ - توفيق خلفاوي، عقد الإمتياز التجاري، مذكرة تكميلة لنيل شهادة الماستر، شعبة الحقوق، تخصص: قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، 2015، ص 69.

² - حليلة رحو، النظام القانوني لعقد الفرانشيز، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون خاص معمق، كلية الحقوق، جامعة بلحاج بوشعيب، عين تيموشنت، 2021، ص 50 .

³ - توفيق خلفاوي، مرجع سابق، ص 69.

وتتجلى أهمية العلامة التجارية في كونها الوسيلة التي تبرز مصدر المشروع الذي تميزه العلامة، كونها وسيلة توفر الحماية للمنتجات وتسمح بالتعرف على جودتها، فهي بمثابة ضمان له¹.

وتجدر الإشارة إلى أن هذه العلامات تبقى خاضعة للحماية القانونية المقررة لها، كحماية الاسم التجاري والشعار والرسوم والنماذج الصناعية².

2- الالتزام بنقل التحسينات:

يعتبر نقل التحسينات التزام يقع على عاتق المجهز في حالة أن أراد أن يدخل على التكنولوجيا التحسينات وذلك من خلال مدة سريان العقد، حيث يسعى كل من المجهز والمتلقي الإعلام بالتحسينات التي تم إدخالها على التقنية المتعاقد عليها ثم تبادلها³.

وفي هذا الإطار فإنه من الضروري إذا أن يسعى كل من المجهز والمتلقي إلى الإعلام بالتحسينات التي تم إدخالها على التقنية المتعاقد عليها من ثم تبادلها⁴.

وباعتبار أن هذا الالتزام من الأداءات المشتركة بين المانح والممنوح له، إذ يفرض تراخي تنفيذ عقد الفرانشايز، التزام المانح بإمداد الممنوح بالتحسينات المتوالية التي يدخلها على المضمون الفني لنظامه، وينشأ هذا الالتزام في المرحلة التالية على إبرام العقد وأثناء تنفيذه، وطبيعة هذا الالتزام تتميز بالطابع الاحتمالي، الذي يعتمد ويتحدد وجوده بظروف المانح التقنية وقدرته على التطوير⁵.

¹- شيماء محمد أحمد علي، مرجع سابق، ص 788.

²- توفيق خلفاوي، مرجع سابق، ص 70.

³- جلال وفاء محمدين، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا في ظل الجهود الدولية وأحكام نقل التكنولوجيا في قانون التجارة الجديد، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 2001، ص 220.

⁴- نداء كاظم المولى، الآثار القانونية لعقود نقل التكنولوجيا، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، الأردن، 2003، ص 220.

⁵- شيماء محمد أحمد علي، مرجع سابق، ص 790.

وتأسيسا على هذا، ترتبط التحسينات بالتحديث والبحث المستمر والابتكار وحتى الابداع مع الحفاظ على الهوية المميزة للشبكة، وبالتالي يتعلق التحسين من جهة بالتزام فردي يتمثل في تمكين الممنوح له من الحصول على أي تحسين من أجل تطبيقه على نشاطه، ومن جهة أخرى يتعلق بالتزام جماعي يقوم على تطوير الشبكة وضمان حيويتها وتحسين التكنولوجيا للإبقاء على تنافسيتها، وهو التزام يقع على المانح في مواجهة جميع أعضاء الشبكة¹.

وعلى هذا الأساس، ترتبط التحسينات بالتحديث والبحث المستمر والابتكار وحتى الابداع مع الحفاظ على الهوية المميزة للشبكة، وبالتالي يتعلق التحسين من جهة بالتزام فردي يتمثل في تمكين الممنوح له من الحصول على أي تحسين من أجل تطبيقه على نشاطه، ومن جهة أخرى يتعلق بالتزام جماعي يقوم على تطوير الشبكة وضمان حيويتها وتحسين التكنولوجيا للإبقاء على تنافسيتها، وهو التزام يقع على المانح في مواجهة جميع أعضاء الشبكة².

رابعاً: الالتزام بالبيع الحصري

يجوز الاتفاق في عقد الفرانشيز أن يكون الممنوح وحده حق التوزيع ضمن رقعة جغرافية معينة، ويأخذ التزام المانح هذا مظهرين، الأول يتمثل في امتناع المانح عن كل عملية بيع، أو تقديم أي خدمات داخل النطاق الإقليمي لأي من الممنوح لهم، أما المظهر الثاني يتمثل في قيام المانح بضبط الحصرية للشبكة، والأهمية البارزة في هذا المظهر تتعلق

¹ نور الهدى بوقعود، الموازنة بين طرفي عقد الفرانشيز، مذكرة تكميلية لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، تخصص قانون العقود، مدرسة الدكتوراه للقانون والعلوم السياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد الصديق بن يحيى، جيل، 2016، ص132.

² -المرجع نفسه.

بكونه يجعل المانح حكماً للممنوح لهم، فيحول دون تجاوز أي منهم نطاقه الإقليمي على حساب الآخر¹.

وتجدر الإشارة أن الالتزام بالتموين الحصري لا يوجد في فرانشايز التصنيع والخدمات².

خامساً: الالتزام بالضمان

لا تقتصر أحكام الضمان على عقد البيع فقط، بل تنطبق على كافة أنواع العقود التي تستوجبها لأنه واجب قانوني في سائر عقود المعاوضة³.

وتبعاً لذلك من الطبيعي أن يضمن المانح للممنوح له صحة السلع والبضائع والخدمات وكيفية استعمالها، لما فيه خير للمصلحة المشتركة بينهما، وقد يكون هذا الضمان قانونياً بحيث لا يحتاج إلى النص عليه العقد، فالغرض الأساسي من إبرام عقد فرانشايز هو تمكين الممنوح له من الانتفاع بمحل هذا العقد من عناصر المعرفة الفنية والملكية الفكرية والحق باستغلال هذه العناصر والشهرة بصورة هادئة فيمتنع على المانح القيام بأي عمل من شأنه أن يحول كلياً أو جزئياً دون استعمال الممنوح له لتلك الحقوق التي يحققها عقد فرانشايز⁴.

ومن جانب آخر يضمن المانح المنتجات الموزعة من العيوب الخفية، بحيث يتوجب على المانح ضمان مطابقة المعلومات الفنية التي قدمها للمعلومات المطلوبة، والمحددة في العقد وملاحقه⁵.

¹ - أحلام بوحنة ، أماني جرفي، الممارسات الإستثنائية في قانون المنافسة: عقد فرانشايز نموذجاً، مذكرة لنيل شهادة

الماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد الصديق بن يحيى، جيجل، 2021، ص33.

² - المرجع نفسه.

³ - حليلة رحو ، مرجع سابق، ص 52.

⁴ - توفيق خلفاوي ، مرجع سابق، ص ص74-75.

⁵ - المرجع نفسه، ص 75.

كما قد يجوز للمتعاقدين أن يتفقا على ضمان قد يختلف بصورة أو بأخرى عن الضمان القانوني، فيجوز تعديل أحكام الضمان بشرط عدم الإضرار بالممنوح له أو بالغير، وذلك طبقا للقواعد العامة في القانون المدني¹.

الفرع الثاني:

التزامات متلقي المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز

بعد تطرقنا في الفرع الأول إلى أهم الالتزامات التي يتوجب على المانح القيام بها، سننتقل إلى دراسة وتوضيح الالتزامات التي تقع على عاتق المتلقي باعتباره الطرف الثاني في عقد الفرانشيز، وتتمثل في دفع مقابل المعرفة الفنية (أولا) والمحافظة على السرية (ثانيا)، بالإضافة إلى الالتزام بعدم المنافسة (ثالثا).

أولا: الالتزام بدفع مقابل المعرفة الفنية

مقابل المنافع التي يستفيد منها المتلقي بواسطة عقد الفرانشيز، يلتزم هذا الأخير بدفع ثمن تلك الاستفادة، فيدفع قسطا ماليا محددًا، ويأخذ بعين الاعتبار شهرة السلعة أو الخدمة موضوع العقد، وشهرة الماركة وسمعتها، والمنطقة الجغرافية المنتشرة فيها وتلك المسموح العمل ضمن نطاقها².

ويمكن أن يكون هذا المقابل ثابت، بحيث يتم تحديده عند توقيع عقد الفرانشيز، وهناك من يطلق عليه بمصطلح رسم الدخول ويعتبر أتعابا لتقديمات المانح، وأيضا مقابلا لاستعمال العناصر غير المادية، فضلا عن ذلك يمكن أن يكون المقابل نسبي، والذي يتم دفعه خلال مدة تنفيذ العقد وفقا للفترة المتفق عليها بين الأطراف ويعتبر هذا الثمن النسبي

¹ - حليمة رحو ، مرجع سابق، ص 53.

² - عبد القادر بوقريطة ، مرجع سابق، ص 67.

مقابلا للمعلومات المستمرة التي يقدمها المانح ومقابلا لاستعمال الاسم التجاري والماركة والسمعة والشهرة للسلعة أو الخدمة موضوع عقد الفرانشيز¹.

ثانيا: الالتزام بالمحافظة على السرية

يقع على عاتق الممنوح له التزام يتمثل في عدم إفشاء أية معلومات سرية، سواء كانت تتعلق بالبراءة أو المعرفة الفنية، أو كيفية استعمالها وغيرها من المعلومات التي تعتبر سرية، حيث يترتب على إفشاء الأسرار بأضرار بالمؤسسة².

ويعتبر أمر السرية جوهريا يبدأ قبل عملية التعاقد، ويعد هذا الالتزام من أهم الالتزامات الملقاة على عاتق المتلقي في عقد الفرانشيز، فبموجبه يقوم المرخص المالك للمشروع باطلاع المرخص له على المعرفة الفنية، حتى يتسنى لهذا الأخير تقدير ما إذا كانت قيمة، وعليه فإن إفشاء هذه الأسرار إلى المرخص له يترتب عليه التزامه بالمحافظة على أسرار المعرفة الفنية التي اطع عليها بنفسه أو بواسطة أشخاص قبل العقد وبعده، سواء أبرم العقد في المستقبل أو لم يبرم، إذ يبدأ الالتزام بالمحافظة على السرية من تاريخ حصول المرخص له على المعرفة الفنية³.

ثالثا: الالتزام بعدم المنافسة

يلتزم الممنوح له بعدم منافسة المانح وذلك طيلة مدة العقد وحتى بعد انتهائه، حيث يمتنع أثناء سريان عقد الفرانشيز انتاج أو عرض منتجات، أو تقديم خدمات منافسة لما تنتجه أو تقدمه مؤسسة المانح⁴.

¹ - عبد القادر بوقريطة ، مرجع سابق، ص 67.

² - أحلام بوحنة ، منال جرفي ، مرجع سابق، ص 34.

³ - عائشة إبراهيم الهيدوس ، مرجع سابق، ص ص 77-78.

⁴ - ساسية عروسي، الطبيعة القانونية لعقد الفرانشيز، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم القانونية، تخصص قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة سطيف2، 2015، ص 56.

في حين أن التزام المانح بعدم المنافسة بعد نهاية عقد الفرانشيز، فيكون بامتناع الممنوح له عن ممارسة نفس النشاط في الإقليم الذي كان يزاول فيه نشاطه، بالإضافة عن امتناعه عن الانضمام لشبكة منافسة شرط عدم إعادة الانتماء وممارسة نفس نشاط المانح، وذلك عقب انقضاء العقد بمدة معينة محددة قانوناً، أو بموجب اتفاق بين الطرفين، ويرجع السبب في وضع هذا الالتزام حتى بعد انتهاء عقد الفرانشيز، إلى أن ما حققه الممنوح من شهرة تجارية زادت من أرقام مبيعاته، يرجع لفعالية معرفة المانح الفنية وسمعة مقومات تجارته المعنوية¹.

المبحث الثاني:

أبعاد المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز

تعتبر المعرفة الفنية أداة مهمة وفعالة للاحتكار التكنولوجي، وتلعب دوراً مهماً في عقد الفرانشيز، لما لها من دور بارز في انفتاح الآفاق لمزيد من التطور في المجالات التجارية والصناعية والتقنية وغيرها، وعليه سأتناول بالبحث والدراسة هذا المبحث في مطلبين، البعد الدولي والوطني لعقد الفرانشيز في نقل المعرفة الفنية (المطلب الأول)، البعد الإيجابي للمعرفة الفنية على طرفي عقد الفرانشيز (المطلب الثاني).

المطلب الأول:

البعد الدولي والوطني لعقد الفرانشيز في نقل المعرفة الفنية

يعد عقد الفرانشيز من العقود الناجحة والتي تتميز بأساليب توسيع المشاريع التجارية فهو إحدى الآليات التي يتحقق من خلالها تكامل المشروعات المختلفة فهو أسلوب تعاوني متبادل بين الأطراف، كما أنه وسيلة تلجأ إليها المؤسسات الاقتصادية لغزو الأسواق والتوسع

¹ - ساسية عروسي، الطبيعة القانونية لعقد الفرانشيز، مرجع سابق، ص 56.

في مختلف المجالات والتنافس فيما بينها، كل هذا راجع الى ارتباطه بالتطور الاقتصادي والاجتماعي والذي صاحبه التقدم العلمي وبالتالي فهو نظام مزدوج ذو بعدين، بعد دولي (الفرع الأول)، بعد وطني (الفرع الثاني).

الفرع الأول:

البعد الدولي لعقد الفرانشيز في إطار نقل المعرفة الفنية

نظرا لما يلعبه الاقتصاد من دور إيجابي وفعال في تفادي بعض المشاكل التي قد تأتي بها الأسواق الحرة الى المجتمعات، وذلك عن طريق سن سياسات اقتصادية مثالية تعمل على تطوير اقتصاديات الدول ومواكبتها مع التنمية الاقتصادية، كان لابد من البحث عن تقنيات حديثة تسمح بنقل المعارف الفنية التكنولوجية بطريقة تحقق مصالح متعددة، وقد تجسدت في عقود الفرانشيز التي هي من أبرز الآليات التي تعمل على تحقيق نوع من التكامل بين المشروعات المختلفة¹.

ويعد ظهور عقد الفرانشيز الدولي كغيره من العقود الحديثة نتيجة للتطور الاقتصادي الذي رافق التطور التكنولوجي وانفتاح العالم على بعضه البعض وحلول عصر العولمة².

تأسيسا على ذلك، نجد هذا العقد يساعد في النهوض بمستويات المنتج أو الخدمة المقدمة على المستوى الدولي، حيث أنه جاء كتطور طبيعي لمفهوم الفرانشيز نفسه، فإذا كانت فكرة الفرانشيز نشأت من الحاجة للبحث عن أسواق جديدة ومخاطبة أكبر قدر من المستهلكين، فإن هذه الأسواق لا تقتصر فقط على النطاق الوطني مهما اتسع مداه الجغرافي، بل هي تتعداه الى كل نطاق جغرافي آخر يمكن أن تجد السلع موضوع الفرانشيز

¹ - وافية بوعش ، « مكانة المعرفة الفنية في عقود الأعمال : عقد الفرانشيز نموذجا »، مرجع سابق، ص 467.

² - علاء وصفي المستريحي، توفيق عارف توفيق المجالي، « القانون الواجب التطبيق على عقود الفرانشيز الدولية :دراسة مقارنة بين القانونين الأردني والبحريني واتفاقية روما »، دراسات : علوم الشريعة والقانون، المجلد 48، عدد 4، 2021، ص 168.

زبائن لها، فالانتشار الجغرافي أصبح ضرورة اقتصادية خصوصا بالنسبة للشركات الضخمة¹.

وتماشيا مع العولمة الاقتصادية ومظاهر التوحيد الاقتصادي والثقافي في العالم التي أدت الى احداث تأثير جذري في الطلب وفي نوعية أذواق الزبائن التي أصبحت مرتبطة بالسلعة أو بالخدمة وترغب في الحصول عليها في نطاق إقامتها، فقد أدت الى خلق امكانية تقديم السلع في الأسواق الخارجية دون الحاجة الى تحمل نفقات اضافية لتعديلها بما يتماشى مع حاجات الأسواق المحلية².

علاوة على ذلك فعقد الفرانشيز يعد من احدى أهم الوسائل التي توصلنا لانتفاع من المعارف الفنية والخبرات الخاصة بالشركات الكبرى العالمية، فهو يمنح فرص أكثر في مجال سوق العمل للعديد من الفئات كالمستثمرين الدوليين ورواد الأعمال ومتوسطي الدخل، نظرا لتأثيره الكبير على اقتصاديات الدول النامية المفتقرة للتكنولوجيا لأنه يمس مجالات التصنيع، التوزيع والخدمات، كما يعود انتشاره إلى كونه من أفضل الآليات الملائمة لغزو الأسواق العالمية الجديدة³.

كما يعد عقد الفرانشيز دوليا وسيلة مثلى لتحقيق التكامل بين المؤسسات وغزو أسواق جديدة على المستوى الدولي هذا فضلا عن كونه طاقة أساسية وفي نفس الوقت اقتصادية ومالية لكل من يرغب في توسيع هيمنته على مختلف الأسواق الدولية الوطنية أيضا⁴.

¹ - لبنى عمر مسقاوي، مرجع سابق، ص 16.

² - المرجع نفسه، ص 17 .

³ - وافية بوعش ، « مكانة المعرفة الفنية في عقود الأعمال : عقد الفرانشيز نموذجا »، مرجع سابق، ص ص 468-469.

⁴ - نسيم أنوجال ، « عقد الفرانشيز التجاري الدولي »، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، المجلد 7 ، العدد الأول، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2013، ص ص 86 - 91.

الفرع الثاني:

البعد الوطني لعقد الفرانشيز في إطار نقل المعرفة الفنية

يتمتع عقد الفرانشيز ببعد وطني في إطار نقل العرفة الفنية، إذ من خلاله يتم تداول واستعمال المعارف التي تعرض بحرية في السوق، تلك المعارف التي يقتصر امتلاكها على الشركات العالمية القوية والرائدة في مجال البحث والتطوير في الدول الصناعية، ما يمكنها من التحكم في عرض التكنولوجيا، لذلك فعقد الفرانشيز هو الأنسب والذي يكثر استخدامه في العديد من الدول لما يتيح له من نقل للمعارف الفنية والمساعدات التقنية، فضلا عن كونه أسلوبا معتمدا وناجحا يعود بالفائدة على الاقتصاد الوطني¹.

ونظرا للدور الذي يؤديه عقد الفرانشيز في تبادل المعلومات والخبرات، نجده يحقق فوائد عديدة على الصعيد الوطني، تتمثل أساسا ترقية اليد العاملة الوطنية من خلال التدريب الذي تتلقاه في المشاريع القائمة من طرف المانح والمعرفة الفنية المنقولة، وهو ما ينتج عنه رفع كفاءة للمشتغلين المحليين².

كما يساهم عقد الفرانشيز في زيادة الاستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة، كما يقلل من نسبة السيولة التي تتسرب الى الخارج ويعمل على تحفيز الشركات المحلية حتى تصل الى مستوى عالي من التطور عن طريق رفع جودة منتجاتها وسلعها، وهذا ما يمكنها من التزاحم والتنافس في مختلف الأسواق، كل هذا يساهم في تداول الإنتاج المحلي بدل المستورد³.

¹ - ربيعة بن عزوز، « إشكالية تقنين عقود الأعمال في الجزائر»، مجلة حقوق الإنسان والحريات العامة، العدد الخامس، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2018، ص36.

² - نسيم مداني، عقود الأعمال والنظام العام الاقتصادي، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2018، ص 51.

³ - وافية بوعش، « مكانة المعرفة الفنية في عقود الأعمال : عقد الفرانشيز نموذجا »، مرجع سابق، ص 470.

كما يعيد تنظيم أعمال الشركة الوطنية وهيكلتها، واكتساب قدرات تساعد في المنافسة الجادة مع الشركات العالمية، كما يؤدي الى انفتاح الأسواق بشكل واسع وابتكار طرق جديدة لتطوير المنتجات¹.

ويعمل على معالجة مشكلة تدبير رأس مال المستثمرين الجدد في الدولة الواحدة أو خارجها، اذ يعمل على تكوين شبكة تجارية هامة وبنفقات مالية محدودة، فهو يسمح بالدخول في أسواق جديدة وعلى مدى جغرافي متباعد سواء على الصعيد الوطني أو الدولي².

استقراء على ذلك، فعقود الفرانشيز تؤدي دورا هاما في تبادل المعارف الفنية والخبرات فهو تقنية بارزة في مجال المال والأعمال، حيث انه عقد ضروري ولازم لمختلف النشاطات الاقتصادية اذ يساهم في عرض مختلف أصناف السلع والمنتجات والخدمات الحاملة للعلامة التجارية المشهورة ذات المستوى العالي من الجودة ويعمل على الترويج لها³.

المطلب الثاني :

البعد الإيجابي للمعرفة الفنية على طرفي عقد الفرانشيز

يلعب عقد الفرانشيز دورا هاما في نقل المعرفة الفنية التي تعد عنصرا جوهريا فيه، وذلك عن طريق أسلوب يحقق أهداف المتعاقدين، حيث تتميز شبكة الفرانشيز بأنها أشبه بمجتمع تعاوني يقوم على أساس المصالح المشتركة، وهذا ما يدفعنا للتطرق في هذا المطلب الى مزايا هذا العقد بالنسبة لأطرافه، الطرف المانح (الفرع الأول)، والطرف الممنوح له (الفرع الثاني).

¹ - نسيم مداني ، مرجع سابق، ص 50 .

² - وافية بوعش، « مكانة المعرفة الفنية في عقود الأعمال : عقد الفرانشيز نموذجا »، مرجع سابق، ص 471.

³ - المرجع نفسه، ص 472.

الفرع الأول:

بالنسبة للطرف المانح

مانح الفرانشيز هو ذلك الطرف الذي يمتلك سلعة أو خدمة، كما قد يكون هو المنتج أو هو ذلك الطرف الذي يملك نظام عمل معين، وهذا المانح هو من يقوم بالترخيص باستعمال المنتج أو الخدمة موضوع عقد الفرانشيز، لصالح المتلقي الذي يكون طرفاً مستفيداً بالمقابل يستفيد المانح من عدة مزايا يرتبها له هذا العقد، والتي تتمثل في :

أولاً: الترويج للعلامات المميزة للمانح

تعتبر العلامة التجارية أو علامة الخدمة بالدرجة الأولى وسيلة لتسويق منتجات وخدمات الشركة في السوق ولمنافسة الخدمات المماثلة، كما أنها تلعب دوراً مهماً في مجال تسويق السلع والخدمات للمستهلك وذلك عن طريق توجيه هذا الأخير إلى اختيار السلعة أو الخدمة التي سبق ونالت رضاه¹.

ومن هنا يأتي عقد الفرانشيز ليكسب العلامة التجارية قدرة أكبر من الانتشار في كثير من نقاط البيع الخاصة بالملتقى خاصة عندما يكون لهؤلاء المتلقين العديد من نقاط أو منافذ البيع، حيث أن انتشار الوحدات التي تحمل العلامة يحقق دعاية ذاتية لها، وبالتالي زيادة سمعة العلامة واسم الشركة في أماكن جديدة، فكل هذا من شأنه أن يزيد من شهرة هذه العلامة وشهرة مؤسسة المانح².

¹ - ياسر سيد الحديدي، عقد الفرانشيز التجاري في ضوء التشريعات المنافسة ومنع الممارسات الإحتكارية : دراسة مقارنة، دار النهضة العربية، القاهرة، 2012، ص 68.

² - المرجع نفسه.

ثانيا: توسيع نشاط المانح

يوفر الدخول في نظام الفرانشيز توسيع مشروع المانح وغزو الأسواق، دون تحمل تكاليف استثمارية عالية والتي قد تؤدي إلى بطئ في توسيع نشاطه، ومستفيدا أيضا من عدم التعرض لعوامل الخطر التي تصاحب التوسيع في المشاريع المالية بصفة عامة، ذلك أن من الملامح الأساسية لهذا النظام الاعتماد على المصادر المالية والبشرية للمتلقين، فيقوم المتلقي بتوفير رأسمال المطلوب وكذلك توفير اليد العاملة للمشروع، بينما يلتزم المانح بتزويد المتلقي بالمعلومات التسويقية والإنتاجية التي تؤدي إلى تقوية مركزه التنافسي ذلك دون مشاركة المانح تحمل مخاطر الاستثمار¹.

ثالثا: زيادة العائدات المالية بتكلفة أقل

إن نجاح عقد الفرانشيز وانتشاره بسرعة يؤدي إلى زيادة المبيعات بالتالي زيادة إيرادات المشروع وأرباحه بالمقابل حصول المانح على رسوم سنوية كنسبة لحجم المبيعات بالتالي الممنوح له يلتزم بدفع مسبقا مبلغا من المال للانضمام إلى ما يسمى بشبكة صاحب العالمة ويدفع كذلك المستعمل دوريا ما يسمى بالأتاوى ويقع على عاتق الممنوح له التزام مالي الذي يكون مربح للمانح، إذا هذا العقد يسمح بزيادة العائد من خلال تحصيل نسبة محددة من الأرباح الممنوحة بالإضافة الى رسوم منح الفرانشيز².

¹ - نسيم مداني ، مرجع سابق، ص 48.

² - كهينة حجوط ، حسبية حمادي ، دور عقود الأعمال في المجال الاقتصادي، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص القانون العام للأعمال، كلية الحقوق العلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2014-2015، ص 43.

الفرع الثاني:

بالنسبة للطرف الممنوح له

يحقق عقد الفرانشيز مجموعة من المزايا تعود على الممنوح له سواء كانت من الناحية المالية أو التجارية أو القانونية وتتمثل هذه المزايا في :

أولاً: إكتساب المعرفة الفنية

يقع على المانح التزام يتمثل في تقديم المساعدة الفنية إلى المتلقي وتزويده بالمعلومات التسويقية والإنتاجية التي تؤدي إلى تقوية مركزه التنافسي، وتشمل كافة المعلومات والخبرات الفنية والتجارية والإدارية القابلة للتطبيق العملي بما يسمح للشركات استعمالها، وتكون المعرفة الفنية ناتجة عن خبرة المانح وتجربته لتلك المعلومات في الواقع العملي، كما ينبغي أن تكون المعرفة الفنية حقيقة وواضحة وأن تتميز بالسرية¹.

ثانياً: الحصول على المساعدة التقنية والتجارية

إن تقديم المساعدة التقنية والتجارية من بين الالتزامات الأساسية التي تقع على عاتق المانح المرتبطة بالالتزام نقل المعرفة الفنية، هذا الالتزام تفرضه طبيعة العقد دون النص عليها، لكونها تحافظ على وحدة شبكات الفرانشيز وتضمن تطورها إذ تمكن الممنوح له أو مستغل العلامة التجارية من تكرار النجاح اذي حققه مانح الفرانشيز².

وتتمثل هذه المساعدة التقنية أو التجارية من مجموعة من الآراء والنصائح للممنوح له أو مساعدته على تنظيم ادارة مؤسساته الاقتصادية، كمساعدته ماديا من خلال تقديم برامج الحاسوب ودلائل تساعده على التعرف على الأسواق³، وهذه المساعدة يمكن أن تكون على

¹- نسيم مداني ، مرجع سابق، ص 49.

²- كهينة حجوط ، حسيبة حمادي ، مرجع سابق، ص ص 44 - 45.

³- وافية بوعش ، محاضرات في عقود الأعمال ، مرجع سابق، ص 6.

مستويين، قبل مباشرة النشاط التجاري وبعد فتح مؤسسة الممنوح له أي خلال مدة تنفيذ العقد¹.

ثالثا: انخفاض في نسبة المخاطر

إن انضمام الملتقى إلى نظام فرانشيز متكامل يحتوي على كافة الأجهزة الإدارية والمالية والفنية والتي تنقل خالصة تجاربها وخبراتها إلى المنضمين، يقلل من المخاطر التي يتعرض لها العضو الجديد، كما أن نسبة نجاح نشاط ما تكون أكبر عن طريق نظام الفرانشيز مقارنة بنسبة نجاح الأنشطة المستقلة².

رابعا: الاستفادة من خبرة صاحب الفرانشيز

يستفيد الممنوح له من تجربة وخبرة صاحب العلامة سواء في المجال الإداري والتسيير أو في مجال التسويق وتترجم هذه الخبرة في نظام العمل الرسمي وتدريب العاملين، وكذلك في المتابعة المستمرة، هذا كله يساعد الممنوح له على تجنب الأخطاء وتحقيق نسبة كبيرة من الأرباح³.

كما أن إفادة الممنوح له من اسم وعلامة و شهرة المانح، يؤدي إلى تعزيز ثقة الزبائن بالطرف الممنوح له، وجعله محط أنظار أغلب المستهلكين بمجرد بداية مشروع، حيث يتخذ صفة المستثمر والمالك للمشروع وهذا ما يضمن له فرصا للنجاح كنتيجة طبيعية لاسم الشهرة الذي يحصل عليه من المانح⁴.

خامسا: المساعدات التسويقية

¹ كهينة حجوط ، حسيبة مادي ، مرجع سابق، ص 45.

² نسيم مداني ، مرجع سابق، ص 49.

³ كهينة حجوط ، حسيبة حمادي ، مرجع سابق، ص ص 45-46.

⁴ أشواق شيخاوي ، دور عقود الأعمال في تطوير المجال الاقتصادي، مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجليلي بونعامة، خميس مليانة، 2021، ص38.

حيث أن المانح يقوم بتقديم فوائد تسويقية كثيرة للممنوح له، عن طريق إعداد خطط تسويقية وترويجية متخصصة وعلى مستوى عال من المهنية، إذ تساعد هذه الخطط التسويقية المحلية والإقليمية والدولية في نمو وانتشار المنتج أو الخدمة، فهو يساعد مستغل العلامة على اختيار نقاط بيع جديدة أو توسيع الشبكة وتطويرها، تقديم الخدمات، فرض الأسعار، القيام بالتوزيع والإعانات والدعايات والموازنة المالية والحسابية، وبالتالي يقدم مانح الفرانشيز خطط تسويقية مجربة ومعتمدة، ضف إلى ذلك استفادة المرخص له من حقوق الملكية الفكرية العائدة للمانح مثل الرسوم والنماذج الصناعية والعالمة التجارية، والتي تعد عاملا مهما لجذب العملاء تجاه المنتجات التي تحمل العلامة وانضمام المتلقي لشبكة الفرانشيز بشكل معروف لجمهور المستهلكين يكون وسيلة فعالة يستخدمها صغار التجار لتوسيع نشاطاتهم والصمود أمام المشروعات التجارية الكبيرة¹.

سادسا : التسهيلات الائتمانية من البنوك

عندما يتوجه الممنوح له إلى الاقتراض من البنك لبدء نشاطه بصفته متقدم جديد للحصول على حق الفرانشيز من شركة تتمتع بشهرة وهي شركة المانح، فهذا سيسهل عليه الحصول على تمويل من المؤسسات المالية نظرا لثقتها بنجاح المشروع المجرب من طرف المانح مسبقا، وهذا من شأنه أن يجعل نشاط الممنوح له أقل عرضة للفشل وبالتالي يطمئن البنك على أمواله².

¹ - وافية بوعش ، « مكانة المعرفة الفنية في عقود الأعمال : عقد الفرانشيز نموذجا »، مرجع سابق، ص 475.

² - كهينة حجوط ، حسيبة حمادي ، مرجع سابق، ص ص 46-47.

الخاتمة

يمثل عقد الفرانشيز الأداة المثالية في نقل وتداول المعرفة الفنية باعتبارها محلا لتبادل التجاري، حيث يعتبر نظام قانوني واقتصادي فعال يتم اعتماده من قبل الشركات الكبرى في النهوض بالبيئة الاقتصادية والاستثمارية، لما يحققه من مزايا تمنحه مرونة وفعالية في دعم التنمية والتوسيع من دائرة المعارف والخبرات وجودتها، يضاف إلى ذلك أن هذا العقد يعد من أهم النماذج التي تتيح الفرصة أمام المؤسسات الاقتصادية من أجل الدخول في أسواق جديدة سواء كانت داخلية أو خارجية عن طريق الترخيص باستخدام واستثمار أحد حقوق الملكية الفكرية أو الأساليب الصناعية ومدتها بالمعرفة الفنية اللازمة، ونقل عنصر التكنولوجيا والخبرة في مختلف القطاعات بالاعتماد على خبرات المتعاملين الاقتصاديين اللذين يملكون شهرة عالمية.

وتعد المعرفة الفنية عنصر جوهري في عقد الفرانشيز، انطلاقا من كونها مورد اقتصادي في هذا العقد وهو ما يدعوا بالمؤسسات والشركات باتخاذها محلا في مختلف علاقاتها الاقتصادية، مما تجني من ورائها أموالا طائلة، و مما لا شك أن عقد الفرانشيز من الوسائل العالمية التي تستجيب لحاجات المتعاملين الاقتصاديين يكون هدفهم الرئيسي اكتساب المعرفة الفنية الحديثة والمتطورة عن طريق الدخول للعديد من الأسواق العالمية وغزوها وخلق بيئة تنافسية فيها.

وعند البحث عن دور المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز تم التوصل إلى عدة نتائج أهمها:

- أن اعطاء المفهوم الواسع والمفهوم الضيق للمعرفة الفنية يحمل جانب سلبي للمفهومين، حيث أن المفهوم الضيق يعمل على الحد في فكرة المعرفة الفنية في مجال التصنيع فقط، من جهة أخرى نجد أن المفهوم الواسع يشمل المجالات الصناعية والتجارية والادارية والمالية، كل هذا يعرضها للخطر بسبب أنها لا تتمتع بالحماية القانونية اللازمة.

- أن المعرفة الفنية تتميز بخصائص تمنحها قيمة اقتصادية وتجارية على خلاف المعارف الأخرى.
- أن المعرفة الفنية تتعلق بعدة مجالات منها الصناعية، التجارية، الاقتصادية، التكنولوجية والمالية، حيث أن نجاحها أصبح مرتبط بالمهارات الفنية التي تحوزها في هذه المجالات.
- المعرفة الفنية هي محل الفرانشيز وتشكل عنصر جوهري فيه ولها أثر واضح في جعل المانح يتمتع بمركز هيمنة اقتصادية وبالتالي فرض شروطه على المتلقي.
- أن المعرفة الفنية تتمتع بمزايا وابعاد تقتصر على طرفي عقد الفرانشيز بل تتعدى ذلك لتشمل الاقتصاد الوطني والمحلي.
- أن عقد الفرانشيز وسيلة ناجحة وفعالة في التنمية الاقتصادية الاستثمار، فهو يحقق للمتلقي فائدة كبيرة، لأنه سيسمح له باستثمار أمواله في مشروعات وأنشطة تجارية كبرى دون شرط تمتعه بالخبرة والكفاءة فيه، فهو سيعتمد بالضرورة على المعارف الفنية والخبرات التي تلقاها من المانح.
- المعرفة الفنية التي يتضمنها عقد الفرانشيز لها دور كبير في نجاحه، فهو أسلوب فعال يعمل على النهوض بالبيئة الاقتصادية والاستثمارية.
- عقد الفرانشيز آلية متميزة فهو يساهم في زيادة اقتصاديات المؤسسات وتسجيل حضورها في السوق، عن طريق الترخيص باستخدام حقوق الملكية الفكرية وتقديم المساعدات التقنية.
- أن الشروط التقييدية تعتبر عائقا على الممنوح له في عقد الفرانشيز باعتباره الطرف الضعيف في العلاقة التعاقدية لأن المانح يفرض عليه شروط تعسفية لا يكون له حل بديل سوى قبولها، فهي دفعته للتعاقد بسبب حاجيه للخبرة وللمعرفة الفنية التي يمتلكها المانح.

وبناء على ما سبق يمكننا تقديم مجموعة من الاقتراحات ملخصة في النقاط الآتية:

- تتبیه المشرع الجزائري إلى ضرورة وضع نظام قانوني خاص للفرانشيز، يكفل حقوق وواجبات كلا الطرفين، كون هذا العقد وليد الاستثمار ويساهم في تطويره، حيث أصبح يحتل مكانة هامة في دعم الاقتصاد الوطني وجذب الاستثمارات الخارجية.
- يجب اعطاء اهتمام أكبر بموضوع المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز في القانون الجزائري، خصوصا وأن الجزائر تعتبر من قبل الدول النامية التي تحتاج الى تنمية اقتصادها الوطني وبذلك لا بد لها الاخذ مثل ما اخذوا مصر في هذا الاطار ووضع تشريع لفرانشيز للحث على الاقبال على الاستثمار بهدف تحقيق التنمية الاقتصادية.
- تنظيم حملات اعلامية في الجامعات لإظهار مكانة عقد الفرانشيز في تطوير الاقتصاد ونقل التكنولوجيا والمعارف الفنية وترقية الاستثمار على جميع الاصعدة.
- بغرض التخلص من الركود الاقتصادي وتحقيق الاكتفاء التكنولوجي لدى الدول النامية يتوجب عليها ابرام عقود الفرانشيز من أجل الدخول في مشروعات صناعية كبيرة تكون محلها المعرفة الفنية مما تتيح لها من الحصول على كسب مادي ضخم أو الانفراد بقاعدة تكنولوجية تكون خاصة بذاتها.
- وبالتالي فإن المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز لها دور فعال وذو أهمية كبيرة في اعطاء هذا العقد وصفا قانونيا آخر، حيث يعتبر هذا الأخير من أحد عوامل تفوق هذه المعرفة وانتشارها من خلال نشوء رابطة عقدية تكون جوهرها المعرفة الفنية تعمل على تعزيز هيمنة المانح في المجال الاقتصادي والتكنولوجي مما تعطيه من امكانية في فرض شروطه على صالح متلقي المعرفة الفنية وطبقا لنموذج يحدده و يتحكم به، ضف إلى ذلك أن عقد الفرانشيز من أهم عقود الأعمال الناقلة للمعرفة الفنية والمشاريع الانتاجية ذات الأثر التجاري الكبير والمؤثر على مختلف علاقات التجارة الداخلية والخارجية.

قائمة المراجع

أولاً- باللغة العربية:

أ-الكتب:

- 1- أحمد أنور محمد، المحل في عقد الامتياز التجاري: دراسة مقارنة، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2010.
- 2- جلال وفاء محمدين، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا في ظل الجهود الدولية وأحكام نقل التكنولوجيا في قانون التجارة الجديد، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 2001.
- 3- حسام الدين خليل فرج محمد، عقد الامتياز التجاري (Franchise) وأحكامه في الفقه الإسلامي: دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، مصر، 2012.
- 4- ذكرى عبد الرزاق محمد، حماية المعلومات السرية من حقوق الملكية الفكرية في ضوء التطورات التشريعات والقضائية، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2007.
- 5- سعيد يحيى، تنظيم نقل المعرفة التقنية HNOW-HOW بين مشروع التقنين ومشروع القانون المصري، المكتب العربي الحديث، د.ب.ن، د.س.ن .
- 6- سميحة القيلوبي، الملكية الصناعية، الطبعة العاشرة، دار النهضة العربية، مصر، 2016.
- 7- سيبيل سمير جلول، المعرفة العلمية: دراسة في مفهوم العقود وطرق الحماية، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2009.
- 8- عماد حمد محمود الإبراهيم، الحماية المدنية لبراءات الاختراع والأسرار التجارية، الطبعة الأولى، مكتبة القانون والاقتصاد، السعودية، 2016.

- 9- عمر كامل السوادة، الأساس القانوني لحماية الأسرار القانونية، الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2009.
- 10- لبنى عمر مسقاوي، عقد الفرانشايز: دراسة على ضوء الفقه والاجتهاد والعقد النموذجي المعتمد في غرفة التجارة الدولية، الطبعة الأولى، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، 2012.
- 11- محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري: دراسة في نقل المعارف الفنية، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2007.
- 12- محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية والمصرفية، المجلد الأول: عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا، الطبعة الأولى، دار الثقافة، الأردن، 2009.
- 13- مراد محمود المواجدة، المسؤولية المدنية في عقود نقل التكنولوجيا، الطبعة الأولى، دار الثقافة، 2010.
- 14- نداء كاظم محمد المولى، الآثار القانونية لعقود نقل التكنولوجيا، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، 2003.
- 15- نعيم مغبغب، الفرانشيز : دراسة في القانون المقارن، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2006.
- 16- وفاء مزيد فلهوط، المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2008.
- 17- ياسر سيد الحديدي، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، دار الفكر العربي، د.ب.ن، 2006.
- 18- ياسر سيد الحديدي، عقد الفرانشيز التجاري في ضوء التشريعات المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية: دراسة مقارنة، دار النهضة العربية، القاهرة، 2012.

II- الرسائل والمذكرات الجامعية

أ- رسائل الدكتوراه:

1- أمال بن عزة، دور عقد نقل التكنولوجيا في نقل المعرفة الفنية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، تخصص قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2018.

2- الطاهر مسلم، الحماية القانونية لمتلقي الفرنشيز في التشريع الجزائري، أطروحة للحصول على شهادة الدكتوراه في العلوم، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة جيلالي ليابس، سيدي بلعباس، 2020.

3- بشار قيس محمد، عقود نقل التكنولوجيا في إطار القانون الدولي الخاص، رسالة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه في الحقوق، قسم القانون الدولي الخاص، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، 2016.

4- جميلة عبدلي، مساهمة المعرفة الفنية في تحقيق التنمية المستدامة، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه، تخصص قانون أعمال وملكية فكرية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1، 2021.

5- حميد سلطاني، العقد الدولي لنقل التكنولوجيا دراسة في الآليات القانونية لحماية ونقل المعرفة الفنية الصناعية، أطروحة دكتوراه في القانون، قسم القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة بن يوسف بن خدة، الجزائر، 2017.

6- دليلة مختور، تطبيق أحكام قانون المنافسة في إطار عقود التوزيع، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم، تخصص قانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2015.

7- ساسية عروسي، حماية المعرفة الفنية في القانون الجزائري، رسالة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة سعيد حمدين، 2020.

8- منى داؤد أحمد داؤد، النظام القانوني لنقل المعرفة الفنية: دراسة مقارنة، بحث مقدم لنيل درجة الدكتوراه في القانون، كلية القانون، جامعة النيلين، 2021.

9- يوسف جيلالي، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري: دراسة مقارنة، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة وهران، 2011.

ب- رسائل الماجستير:

1- دعاء طارق بكر البشتاوي، عقد الفرانشيز وأثاره، أطروحة قدمت استكمالاً لمتطلبات الحصول على شهادة الماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية في نابلس، فلسطين، 2008.

2- ساسية عروسي، الطبيعة القانونية لعقد الفرانشيز، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم القانونية، تخصص قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة سطيف2، 2015.

3- الطاهر مسلم، عقد الفرانشيز في العلاقات التجارية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة سعد دحلب، البليدة، 2012.

4- عائشة إبراهيم الهيدوس، الطبيعة القانونية لعقد الفرانشيز: دراسة مقارنة، رسالة مقدمة لاستكمال متطلبات الحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص، كلية القانون، جامعة قطر، 2020.

- 5- عبد الله محمد أمين القضاء، آثار عقد الفرنشايز وانقضاؤه، رسالة مقدمة لاستكمال متطلبات الحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص، قسم القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط ، 2015.
- 6- فريدة إقچطال، النظام القانوني لعقد الفرنشايز في ظل القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون العقود، مدرسة الدكتوراه للقانون الأساسي والعلوم السياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة آكلي محند أولحاج، البويرة، 2016.
- 7- لمين سوسي، عقد الفرنشايز : دراسة في القانون الخاص، مذكرة من أجل الحصول على شهادة الماجستير في الحقوق، فرع حماية المستهلك والمنافسة، كلية الحقوق، جامعة بن يوسف بن خدة، 2016.
- 8- مريم كريد، النظام القانوني لعقد الترخيص الصناعي، مذكرة مقدمة للحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة الاخوة منتوري، 2013.
- 9- مليكة حمايدية، النظام القانوني لعقد ترخيص براءة الاختراع في مجال نقل التكنولوجيا، رسالة الحصول على شهادة الماجستير، فرع عقود ومسؤولية، معهد الحقوق والعلوم الإدارية، 2001.
- 10- نور الهدى بوقعود، الموازنة بين طرفي عقد الفرنشايز، مذكرة تكميلية لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، تخصص قانون العقود، مدرسة الدكتوراه للقانون والعلوم السياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد الصديق بن يحي، جيجل، 2016.
- 11- هديل خالد محمد مصطفى سدر، التنظيم القانوني لعقد الامتياز التجاري، رسالة ماجستير، عمادة الدراسات العليا، جامعة القدس، فلسطين، 2018.

ج- مذكرات الماستر:

1- أحلام بوحنة، أماني جرفي، الممارسات الاستثنائية في قانون المنافسة: عقد الفرانشيز نموذجاً، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد الصديق بن يحيى، جيجل، 2021.

2- أشواق شيخاوي، دور عقود الأعمال في تطوير المجال الاقتصادي، مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجيلالي بونعامة، خميس مليانة، 2021.

3- توفيق أوشيش، مراد أيت مالك نقل المعرفة الفنية في عقود الأعمال، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2020.

4- توفيق خلفاوي، عقد الامتياز التجاري، مذكرة تكميلية لنيل شهادة الماستر، شعبة الحقوق، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، جامعة العربي بن مهدي، أم البواقي، 2015.

5- حليلة رحو، النظام القانوني لعقد الفرانشيز، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون خاص معمق، كلية الحقوق، جامعة بلحاج بوشعيب، عين تيموشنت، 2021.

6- سلوى حويلي، دور عقد الفرانشيز في الإستثمار، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة العربي بن مهدي، أم البواقي، 2019.

- 7- عبد القادر بوقريطة، النظام القانوني لعقد الفرانشيز، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق ، تخصص قانون خاص لأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد الصديق بن يحي، جيجل، 2017.
- 8- فتيحة زعموم، خصوصية عقد الفرانشيز في السوق، مذكرة لنيل شهادة ماستر في القانون الخاص، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2013.
- 9- فهيمة كاشبي، التزامات أطراف عقد الفرانشيز، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2013.
- 10- كهينة حجوط، حمادي حسيبة، دور عقود الأعمال في المجال الاقتصادي، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص القانون العام للأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2014-2015.
- 11- ليندة حمياز، بوخيمة نوال، التمييز بين عقد ترخيص العلامة وعقد الفرانشيز ، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية ،جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية، 2017.
- 12- نسيم مداني، عقود الأعمال والنظام العام الاقتصادي، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2018.
- 13- نفيسة زيان، كاتية بوانو، عقد الامتياز التجاري، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2021.

III-المقالات

- 1- أحمد حمصي، العقود التجارية الدولية: عقد نقل التكنولوجيا وطبيعته القانونية، الموقع الإلكتروني: https://www.houmsilaw.com/img/uploads1/research_89.pdf تم الاطلاع عليه في 11 جوان 2022 ، الساعة: 03:23.
- 2- جعفر عرارم، عبد الرؤوف دباش، « الترخيص باستغلال براءة الاختراع كآلية من آليات نقل التكنولوجيا»، المجلة الدولية للبحوث القانونية والسياسية، المجلد 05، العدد الثالث، جامعة بسكرة، الجزائر، 2021، ص ص.315-331.
- 3- جهاد حاسي،«التنظيم القانوني للعقود النموذجية في قانون التجارة الدولية بالتطبيق على قواعد اليونيدرو»، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية،السياسية والاقتصادية، المجلد 57، العدد الرابع، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة ابن خلدون، تيارت، 2020،ص ص.243-257.
- 4- حليلة بن دريس، « أثر طبيعة المعرفة الفنية على وسيلة حماية سريتها »، مجلة القانون الدولي والتنمية، المجلد 09، العدد الأول، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجيلالي اليابس، سيدي بلعباس، 2021، ص ص.194-214.
- 5- ربيعة بن عزوز، « إشكالية تقنين عقود الأعمال في الجزائر»، مجلة حقوق الإنسان والحريات العامة، العدد الخامس، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2018، ص ص. 21-43.
- 6- رياض أحمد عبد الغفور، «الحماية القانونية للمعلومات غير المصحح عنها: دراسة مقارنة في ضوء قوانين واتفاقيات حقوق الملكية الفكرية وأحكام القانون المدني»، مجلة جامعة الأنبار للعلوم القانونية والسياسية، العدد الثامن، كلية القانون والعلوم السياسية ، جامعة الأنبار، ص ص.363-410.

- 7- زكرياء غطراف، «القواعد الناظمة لعقود التوزيع : عقد الامتياز التجاري نموذجاً»،
مجلة الفقه والقانون، العدد الثامن، المغرب، 2013، ص ص.4-26.
- 8- زياد بن أحمد القرشي، الحماية القانونية للأسرار التجارية دراسة تحليلية مقارنة بين
النظام السعودي والقانون الأمريكي في ضوء أحكام اتفاق الجوانب المتعلقة بالتجارة من
حقوق الملكية الفكرية (تريس)، مجلة الشريعة والقانون، العدد 60، كلية القانون، جامعة
الامارات العربية المتحدة، 2014، ص ص.385-467.
- 9- شيماء محمد أحمد علي، «عقد الإمتياز التجاري: الفرانشييز» ، المجلة القانونية ،
المجلد 9، العدد الثالث، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 2021 ص ص.766-800.
- 10- عبد العزيز راجي، المعرفة الفنية حقا من حقوق الملكية وفقا للتشريع الجزائري والسر
الصناعي، مجلة الحقوق والعلوم السياسية، العدد 16، كلية الحقوق والعلوم السياسية،
جامعة عباس لغرور، خنشلة، 2016، ص ص.71-80.
- 11- عبد العزيز راجي، «حدود حماية المعرفة الفنية بواسطة قانون حق المؤلف»، مجلة
الحقوق والعلوم السياسية، العدد الثامن، جامعة عباس لغرور، خنشلة، 2017، ص
ص.672-685.
- 12- عبد المهدي كاظم ناصر، نظام جبار طالب، «المعرفة الفنية وأثرها على عقد
الفرانشييز»، مجلة جامعة بابل للعلوم الإنسانية، المجلد 17، العدد التاسع، كلية القانون،
جامعة القدسية، العراق، 1998، ص ص.274-294.
- 13- علاء وصفي المستريحي، توفيق عارف توفيق المجالي، « القانون الواجب التطبيق
على عقود الفرانشييز الدولية: دراسة مقارنة بين القانونين الأردني والبحريني واتفاقية روما »
مجلة دراسات : علوم الشريعة والقانون، المجلد 48، عدد الرابع، 2021، ص ص.166-
178.

- 14- علي شمران حميد الشمري، « نقل المعرفة الفنية في إطار عقود التجارة الدولية : دراسة مقارنة »، مجلة أهل البيت عليهم السلام، العدد 25، كلية القانون، جامعة أهل البيت عليهم السلام، 2019، ص ص.363-352.
- 15- فتيحة حواس، « النظام القانوني للأسرار التجارية »، مجلة الفكر القانوني والسياسي، المجلد 9، العدد الثاني، جامعة الجزائر 1، 2020، ص ص.93-71.
- 16- محمد سادات مرزوق، « الجوانب القانونية لعقد الفرانشيز »، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، العدد 54، جامعة المنصورة، 2013، ص ص.739-493.
- 17- نسيم أنوجال، «عقد الفرانشيز التجاري الدولي »، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، المجلد 7، العدد الأول ، كلية الحقوق والعلوم السياسية ، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2013 ص ص 86-95.
- 18- وافية بوعش، « مكانة المعرفة الفنية في عقود الأعمال : عقد الفرانشيز نموذجاً »، المجلة النقدية للقانون والعلوم السياسية، المجلد 16، العدد الثاني، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد الصديق بن يحيى، جيجل، 2021، ص ص 480-457.
- 19- ياسر باسم ذنون السبعوي، عبد الكريم صون كل عزيز، «الطبيعة القانونية لعقد نقل التكنولوجيا» ، مجلة الرافدين للحقوق، المجلد 08، العدد 29، كلية القانون، جامعة الموصل، 2006، ص ص.96-53.
- 20- يوسف جيلالي، « تكيف الحق المرتبط بالمعرفة الفنية وأسس حمايتها : دراسة مقارنة بين الفقه الإسلامي والقوانين الوضعية »، مجلة الدراسات القانونية المقارنة، المجلد 07، العدد الثاني، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2021، ص ص.773-747.

IV - الوثائق:

1- اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية (اتفاقية تريبس) 1994، الموقع الإلكتروني: <https://www.customs.gov.jo/ar/pdf/868687.pdf>، تم الاطلاع عليه في 11 جوان 2022، الساعة 03:07.

V- المطبوعات الجامعية:

1- وافية بوعش، محاضرات في عقود الأعمال، أُلقيت على طلبة السنة الأولى ماستر في السداسي الأول، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد الصديق بن يحيى، جيجل، د.س.ن.

VI - النصوص القانونية:

أ- النصوص التشريعية :

1- أمر رقم 03-07 مؤرخ في 19 جويلية 2003، متعلق ببراءة الاختراع ، ج ر ج ج ج عدد 44 ، صادر في 23 جويلية 2003 ، المصادق عليه بموجب القانون 03-18 مؤرخ في 4 نوفمبر 2003 ، ج ر ج ج ج عدد 67 ، صادر في 5 نوفمبر 2003.

2- قانون رقم 04-02 مؤرخ في 23 جوان 2004 ، يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية ، ج ر ج ج ج عدد 41 ، صادر في 27 جوان 2004 ، معدل و متمم بموجب قانون رقم 10-06 مؤرخ في 15 اوت 2010 ، ج ر ج ج ج عدد 06 ، صادر في 18 اوت 2010.

VII - المواقع الإلكترونية :

1- <https://saudicontract.com/2022/04/01>، تم الاطلاع عليه في 30 ماي 2022، الساعة 17:15.

2- <https://www.maroclaw.co> ، تم الاطلاع عليه يوم 11 جوان 2022 ، الساعة : 08:11.

3- <https://almerja.com/reading.php?idm=150131> ، تم الاطلاع عليه في 16 ماي 2022 ، الساعة 06:54.

4- <https://www.startimes.com/?t=2146964> ، تم الاطلاع عليه في 16 ماي 2022 ، الساعة 07:05 .

ثانيا: باللغة الفرنسية

I-THESES:

1-Amandine Bouvier, regards pour le contrat de franchise, thèse de doctorat en droit privé, université de Montpellier, 2015.

II-TEXTES JURIDIQUE:

1-Règlement communautaire n°4087-88 de la commission du 30 novembre 1988 , concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité des catégories d'accord de franchise, JOCE n°L359, 28/12/1988.

2-Loi n° 89-1008 du 31/12/1989 , relative au développement des entreprises commerciales et artisanales et à l'amélioration de leur environnement économique, juridique et social , parue au journal officiel JORF n° 1 du 02/01/1990. Décret en Conseil nseil d'Etat n°

91-337 du 01/04/1991 publié au JORF du 06/04/1991 décret portant application de l'article 1 de la loi n° 89-1008 précité.

الفهرس

2.....	مقدمة
7.....	الفصل الأول: الطبيعة القانونية للمعرفة الفنية في عقود الأعمال
8.....	المبحث الأول : مفهوم المعرفة الفنية في عقود الأعمال
8.....	المطلب الأول : التعريف بالمعرفة الفنية في عقود الأعمال
9.....	الفرع الأول : تعريف المعرفة الفنية
9.....	أولا : التعريف الضيق للمعرفة الفنية
11.....	ثانيا : التعريف الواسع للمعرفة الفنية
13.....	ثالثا: موقف المشرع الجزائري من المعرفة الفنية
15.....	الفرع الثاني: خصائص المعرفة الفنية
15.....	أولا: سرية المعرفة الفنية
16.....	ثانيا: جدة وأصالة المعرفة الفنية
18.....	ثالثا: ذاتية المعرفة الفنية وقابليتها للانتقال
20.....	المطلب الثاني: أسس المعرفة الفنية في عقود الأعمال
20.....	الفرع الأول: مواصفات المعرفة الفنية
20.....	أولا: معلومات عملية
21.....	ثانيا: معلومات غير مسجلة
21.....	ثالثا: معلومات مجربة ومختبرة
23.....	الفرع الثاني: عناصر المعرفة الفنية

- 23.....أولاً: المعلومات الفنية.
- 24.....ثانياً: الأساليب الصناعية.
- 25.....ثالثاً: المهارة الفنية.
- 25.....رابعاً: الخبرة الفنية.
- 26.....المبحث الثاني: المعايير المحددة للمعرفة الفنية في عقود الأعمال.
- 27.....المطلب الأول: التكييف القانوني للمعرفة الفنية في عقود الأعمال.
- 27.....الفرع الأول: إسناد التكييف القانوني للمعرفة الفنية على أساس حق الملكية.
- 27.....أولاً: المعرفة الفنية حق عيني.
- 29.....ثانياً: المعرفة الفنية حق شخصي.
- 30.....الفرع الثاني: إسناد التكييف القانوني للمعرفة الفنية على أساس الحق المعنوي.
- 32.....المطلب الثاني: تمييز المعرفة الفنية عن غيرها من المفاهيم المشابهة لها.
- 32.....الفرع الأول: تمييز المعرفة الفنية عن براءة الاختراع.
- 34.....الفرع الثاني: تمييز المعرفة الفنية عن السر الصناعي.
- 35.....الفرع الثالث: تمييز المعرفة الفنية عن السر التجاري.
- 40.....الفصل الثاني: مكانة المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز.
- 41.....المبحث الأول: العلاقة التكاملية بين المعرفة الفنية وعقد الفرانشيز.
- 42.....المطلب الأول: أثر المعرفة الفنية في إضفاء الصفة الإداعانية لعقد الفرانشيز.
- 42.....الفرع الأول: أثر المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز.
- 42.....أولاً: المعرفة الفنية عنصر جوهري في عقد الفرانشيز.

- 43.....ثانيا: تحديد طبيعة عقد الفرانشيز طبقا للمعرفة الفنية.
- 43.....1- نظرا للشروط التقييدية في عقد الفرانشيز.
- 44.....2- نظرا لصفة النموذجية في عقد الفرانشيز.
- 45.....الفرع الثاني: مجالات نقل المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز.
- 45.....أولا: مجال التوزيع.
- 47.....ثانيا: مجال التصنيع.
- 47.....ثالثا: مجال الخدمات.
- 48.....المطلب الثاني: أثر المعرفة الفنية على طرفي عقد الفرانشيز.
- 49.....الفرع الأول: التزامات مانح المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز.
- 49.....أولا: الالتزام بالإعلام في الفترة السابقة للتعاقد.
- 50.....ثانيا: الالتزام بنقل المعرفة الفنية والمساعدة التقنية.
- 52.....ثالثا: الالتزام بنقل العلامات الفارقة والتحسينات.
- 52.....1- الالتزام بنقل العلامات الفارقة.
- 53.....2- الالتزام بنقل التحسينات.
- 54.....رابعا: الالتزام بالبيع الحصري.
- 55.....خامسا: الالتزام بالضمان.
- 56.....الفرع الثاني: التزامات متلقي المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز.
- 56.....أولا: الالتزام بدفع مقابل المعرفة الفنية.
- 57.....ثانيا: الالتزام بالمحافظة على السرية.

- 57..... ثالثا: الالتزام بعدم المنافسة.
- 58..... المبحث الثاني: أبعاد المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز.
- 58..... المطلب الأول: البعد الدولي والوطني لعقد الفرانشيز في نقل المعرفة الفنية.
- 59..... الفرع الأول: البعد الدولي لعقد الفرانشيز في إطار نقل المعرفة الفنية.
- 61..... الفرع الثاني: البعد الوطني لعقد الفرانشيز في إطار نقل المعرفة الفنية.
- 62..... المطلب الثاني : البعد الإيجابي للمعرفة الفنية على طرفي عقد الفرانشيز.
- 63..... الفرع الأول: بالنسبة للطرف المانح.
- 63..... أولا: الترويج للعلامات المميزة للمانح.
- 64..... ثانيا: توسيع نشاط المانح.
- 64..... ثالثا: زيادة العائدات المالية بتكلفة أقل.
- 65..... الفرع الثاني: بالنسبة للطرف الممنوح له.
- 65..... أولا: إكتساب المعرفة الفنية.
- 65..... ثانيا: الحصول على المساعدة التقنية والتجارية.
- 66..... ثالثا: انخفاض في نسبة المخاطر.
- 66..... رابعا: الاستفادة من خبرة صاحب الفرانشيز.
- 66..... خامسا: المساعدات التسويقية.
- 67..... سادسا : التسهيلات الائتمانية من البنوك.
- 69..... الخاتمة.

73..... قائمة المراجع

87..... الفهرس

ملخص :

تحتل المعرفة الفنية مكانة هامة في عقود الأعمال بشكل عام وفي عقد الفرانشيز بشكل خاص، وذلك نظرا للعلاقة الوثيقة القائمة بينهما، فهي تمثل عنصر جوهرى ورئيسي في هذا العقد، ويظهر ذلك في أهميتها البالغة في إضفاء مركز اقتصادي قوي لدى المانح في العقد وتحقيق آثار ايجابية ذات قيمة كبيرة للطرف الممنوح له، يضاف إلى ذلك أنها تشكل محلا أصليا في نجاح مختلف عمليات التجارة الدولية التي تتم بموجب عقد الفرانشيز، لما له من دور فعال وحيوي في تحقيق التنمية الاقتصادية، وترقية مجال الاستثمار للدول المتقدمة والنامية على حد سواء على الصعيدين الدولي والوطني في الوقت الراهن.

Abstract :

Technical knowledge occupies an important place in business contracts in general and in the franchise contract in particular, duo to the close relationship that exists between them , it constitutes an essential an main element in this contract an this appears in its greats importance in giving the grantor a strong economic position in the contract, and acheiving positive effectes of greats value to the grantee party, in addition, it constitutes an original source in the success of various international trade operations carried out under the franchise contract, because of its effective and vital role in acheiving economic devlopment and promoting the invesment field for developed and developing countries alike at the international and national levels at the present time.