جامعة محمد الصديق بن يحي-جيجل-

كلية الحقوق والعلوم السياسية

قسم الحقوق

دور المعرفة الفنّية في عقد الفرانشيز

مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في القانون

تخصص: قانون الأعمال

إعداد الطالبتين:

بوديوجة ياسمين

هباش أنغام

إشراف الأستاذة

د/ بوعش وافية

أعضاء لجنة المناقشة

اللقب والاسم	الرتبة	الجامعة	الصفة
تومي نبيلة	أستاذ مساعد "أ"	جامعة محمد الصديق بن يحي-جيجل-	رئيسا
بوعش وافية	أستاذ محاضر "أ"	جامعة محمد الصديق بن يحي-جيجل-	مشرفا ومقررا
كتّو لامية	أستاذ محاضر "أ"	جامعة محمد الصديق بن يحي-جيجل-	ممتحنا

السنة الجامعية 2024/2023

شكر وتقدير :

قبل كل شيء نحمد الله عز وجل الذي أنعمنا نعمة العلم ووفقنا إلى بلوغ هذه الدرجة ومنحنا

الإرادة والعزيمة لإتمام هذا العمل

أما بعد فنتقدم بأسمى عبارات الشكر والتقدير للأستاذة المشرفة

الدكتورة **" بوعش وافية "**

التي أشرفت على تأطيرنا في هذا البحث منذ كان بذرة إلى أن صار ثمرة على كل نصائحها

وتوجيهاتها القيمة جزاها الله عنا كل خير وأدامها الفرح والسرور

كما نتقدم بهذا الشكر إلى كل أعضاء **اللجنة المناقشة** كل باسمه على قبولهم مناقشة هذه المذكرة

ومساهمتهم في إثرائها وإنارة سبيل العلم.

الإهداء

من قال أنا لها... "نالها "

وأنا لها وان أبت رغما عنها أتيت بها.

لم تكن الرحلة قصيرة ولا ينبغي لها أن تكون

لم يكن الحلم قريبا ولا الطريق كان محفوفا بالتسهيلات، لكني فعلتها ونلتها.

الحمد لله حبا و شكرا و امتنانا، الذي بفضله ها أنا اليوم أنظر إلى حلم طال انتظاره وقد أصبح اليوم واقعا افتخر به .

أهدي بكل حب مذكرة تخرجي إلى نفسي العظيمة الفتية التي تحملت كل العثرات وأكملت رغم الصعوبات

إلى سندي وملاذي بعد الله، داعمتي الأولى والأبدية ...

"أمي "

أهديك هذا الانجاز الذي لولا تضحياتك لما كان له وجود، ممتنة لان الله قد اصطفاك لي من البشر أما يا خير سند وعوض.

إلى فقيدي الغالي ...**"أبي ".**

إلى من دامت لي أياديهم وقت ضعفي، إلى ضلعي الثابت و أمان قلبي. ..

"اخوتي" (سميرة، ابراهيم، مريم، سيد أحمد، زينب، محمد)

إلى ملاكي ورزقي الذي به تغيرت مفاهيم الحب عندي ...

"ابنة اختي" (جمانة قلبي)

إلى من ساندتني بكل حب

إلى رفيقة دربي ...**"فتيحة ".**

ياسمين

الإهداء

أهدي ثمرة عملي وجهدي إلى صاحبي الفضل علي بعد الله

إلى

" أمي الغالية"

منبع روحي أنت سر النجاح والعون في الحياة ونبضها ولا حياة بدون وجودك

إلى أبي الغالي سندي الذي أتكأ عليه في الحياة يا من زرعت بداخلي الرغبة في النجاح

وجودكما أقوى دعم لي أحبكما كثيرا أطال الله عمركما

إلى أخواتي الغاليات وجميع الصديقات دون إستثناء

و إلى إبنة أختي الغالية

"رشا"

إلى كل من ساعدنا في إنجاز هذا العمل

بفكرة أو بإبتسامة أو بدعاء في ظهر الغيب

جزاكم الله خيرا وزادكم علما ونفعة ورفعة وتوفيقا

أنغام

قائمة المختصرات:

أولا: باللغة العربية

ج ر ج ج: الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية.

د.ب.ن: دون بلد النشر.

ص: صفحة.

ص ص : من الصفحة الى الصفحة .

ثانيا: باللغة الفرنسية

J ORA: journal officielle de la république algérienne

P : page

P P: de page à la page

N° :numéro

مقدمة

يعد عقد الفرانشيز آلية فعالة لنقل المعرفة الفنية وأسلوب ناجح في نقل التكنولوجيا لما يتميز من المرونة ومسايرته للمتطلبات والتطورات الحاصلة في المجالات الاقتصادية والتكنولوجية، اذ يستمد وجوده من عدمه من خلال نقل المعرفة الفنية التي تعد أداة رئيسية للاحتكار التكنولوجي إلى جانب الدور المهم والفعال الذي تلعبه في عقد الفرانشيز، وعليه فان غياب هذا العنصر الجوهري بإمكانه إفراغ هذا العقد من غرضه الاساسي الذي بعث من أجله.

ومن ثم، فإنه يعد خيارا استراتيجيا للمتعاملين الاقتصاديين في السوق الدولي لنقل التكنولوجيا، فهو عقد يلتزم بموجبه المانح بنقل المعرفة الفنية بصورة قانونية إلى شخص اخر يسمى الممنوح له، مقابل ثمن نقدي وبغرض تحقيق فوائد اقتصادية تبادلية لأطرافه سواء كانوا اشخاص طبيعيين أو معنويين، حيث يضمن للمانح توسيع نطاق علامته التجارية والترويج بها في وقت قياسي، مما يحقق له زيادة في العائدات وانتشار شهرته بين المؤسسات الاقتصادية، اما بالنسبة للممنوح له فهو يخوله فرصة تطوير نشاطه وزيادة الثقة في المنتجات والخدمات المقدمة من طرفه باستخدام المعرفة الفنية التي اكتسبها من خبرة المانح .

وقد أدى التطور السريع الذي يشهده عالمنا المعاصر في شبكات المعلومات والاتصالات إلى سهولة وسرعة نقل المعلومات والافكار من جهة لأخرى على سطح الارض، إذ أثر هذا بصورة مباشرة على تطور مفاهيم المعرفة الفنية باعتبارها ظاهرة اقتصادية وقانونية وقيمة مطلقة، وليست تابعا أو مكملا لبعض الالتزامات أو الأداءات الأخرى، وهو ما جعلها محل دراسة متزايدة من رجال القانون والمهتمين بموضوع نقل التكنولوجيا، والذين حاولوا وضع الاليات العقدية التي يمكن من خلالها تنظيم الترخيص المؤقت باستغلالها أو بيعها، مع الاحتفاظ لحائزيها بإمكانية الاستمرار في ذلك الاستغلال إلى جانب الاستغلال المسبق للبائع، وهو ما يعد خروجا على المفهوم المستقر للبيع باعتباره ناقلا للملكية .

و لكون المعرفة الفنية محلا لمختلف عقود نقل التكنولوجيا وهدفا يسعى الطرف المتلقي إلى تحقيقه ،فان الدور الذي تلعبه في عقود الفرانشيز يفوق اي دور، فهي جوهر عقد الفرانشيز

ومحوره والكوكب الذي يدور العقد في فلكه، وهي أيضا آلية تحقيق محله وهو التماثل في تحقيق النجاح الذي حققه المانح، وبتعبير أكثر دقة تكرار النجاح التجاري والصناعي للمانح من خلال الاستفادة من تطبيق معارفه الفنية المجربة بمعرفته والذي ثبت نجاحها، سواء أكانت هذه المعارف ناتجة من خبرته في مجالات النشاط المختلفة أم نتاج نشاطه البحثي والابداعي بل إننا في عقد الفرانشيز نجد أنفسنا أمام مفهوم اشمل وأوسع لهذه المعارف، فهي تتسع لكي تشمل ليس فقط المعارف الصناعية للمانح كما هو الحال في المفهوم التقليدي للمعرفة الفنية، بل أيضا أنواع أخرى من المعارف الفنية مثل المعرفة الفنية التجارية والمعرفة الفنية الادارية والمالية والتسويقية وغيرها .

وتتجلى أهمية دراسة هذا الموضوع، بالنظر إلى خصوصية المعرفة الفنيّة في عقد الفرانشيز باعتباره من أهم العقود المعالجة للفجوة الاقتصادية اللتي تعاني منها الدول النامية، وكذا الأثر الذي تخلفه في عقد الفرانشيز لكونه إحدى المعاملات العقدية الحديثة، وقد جاءت هذه الدراسة بهدف توضيح كافة النقاط الاساسية التي لها علاقة بالمعرفة الفنية، وذلك من خلال توضيح مختلف المفاهيم القانونية لها، من تعاريف وخصائص وكذا العناصر المكونة لها، اضافة إلى معرفة مدى التكامل القائم بين المعرفة الفنية وعقد الفرانشيز لكونها تشكل جوهر ومحل هذا العقد .

اذ ترجع الاسباب الذي ادت بنا إلى اختيار موضوع المعرفة الفنية، الي اسباب موضوعية تتعلق بحداثة الموضوع ومساهمته في خلق بيئة تنافسية في العلاقات الاقتصادية بين العديد من الدول المتقدمة و الدول النامية من خلال تبادل مختلف المعارف والخبرات التي تتمتع بها في المجال التكنولوجي، إلى جانب أسباب ذاتية تتمحور حول رغبتنا في معرفة جزئيات موضوع المعرفة الفنية لاسيما انها لم تحظي بدراسة واسعة في التشريعات الجزائرية، رغم انها من المواضيع التي اصبحت تفرض نفسها في وقتنا الحالي ،بالإضافة إلى القيمة التي تتمتع بها والمزايا التي تحققها في شتى مجالات الحياة .

وعلى هذا الأساس قمنا بطرح الاشكالية التالية: **عن مكانة المعرفة الفنية باعتبارها عنصر جوهري في عقد الفرانشيز ؟**

فمن أجل الدراسة والالمام بمختلف الجوانب المحيطة بالموضوع، اعتمدنا في دراستنا هاته على المنهج الوصفي الذي يعتمد بالدرجة الأولى في معرفة مفهوم المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز، بالإضافة إلى اعتماد المنهج المقارن في بعض المسائل للمقارنة بين بعض المفاهيم وما يقابلها في التشريعات الأخرى باعتبار أن الموضوع له جذور واسعة في مختلف القوانين الدولية.

وذلك من حيث التطرق إلى خصوصية المعرفة الفنية باعتبارها عنصر جوهري في عقد الفرانشيز (الفصل الأول) ثم الأثر المترتب عنها في هذا العقد (الفصل الثاني).

الفصل الأول:

خصوصية المعرفة الفنّية في عقد الفرانشيز

تعد المعرفة الفنية من العناصر الجوهرية في عقود الاعمال عامة وعقد الفرانشيز خاصة نتيجة للمكانة التي تحتلها في الحقل الاقتصادي والتي تزداد يوما بعد يوما في ظل عولمة الاقتصاد اذ انها جوهر عقد الفرانشيز بامتياز لكونه يستمد وجوده من عدمه من خلال نقل المعرفة الفنية ويعتبر غيابها هو غياب العقد من أساسه.

والمعرفة الفنية هي مجموعة معلومات عملية غير مسجلة ناتجة عن خبرة المانح الذي اختبرها والتي حققت له نجاحا كبيرا مما أغرى العديدين بتكراره وكما سبق القول فان المعرفة الفنية هي حقيقة وجوهر عقد الفرانشيز نظرا للدور المهم الذي تلعبه في تعزيز المركز الاقتصادي للمانح لامتلاكه حق المعرفة الفنية ودرايته الكاملة بها وهو الامر الذي يجعل الممنوح له بحاجة إلى هذا الاخير.

وقد ابتكرت الدول والمنظمات وكذا المختصين في الملكية الفكرية مصطلحات أخرى غير مصطلح المعرفة الفنية للتعبير عن المعارف التي تبذل المؤسسات جهدا لإبقائها سرية ولا تطلب الحصول على براءة اختراع بشأنها فهناك من يسميها: "الأسرار التجارية".

"المعلومات غير المفصح عنها"، " المعلومات السرية"، "المهارة التقنية أو التجارية المميزة.

ومن منطلق أن المعرفة الفنية من المواضيع التي تكتسي أهمية بارزة وواضحة في مجال عقود الأعمال، وجب التعرض بالدراسة لها من خلال تحديد مفهومها في عقد الفرانشيز (المبحث الأول) وأبعادها في عقد الفرانشيز (المبحث الثاني)

المبحث الأول: مفهوم المعرفة الفنية كعنصر جوهري في عقد الفرانشيز

تشكل المعرفة الفنية أحد أهم الدعائم التي يرتكز عليها منتج أي سلعة أو مقدم أي خدمة لتقديم سلعته أو خدمته في صورة تختلف وتميز عن نظرائه[1]، ولكونها أساس قيام عقد الفرانشيز، لابد توضيح مفهوم المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز (المطلب الاول) ثم العناصر المكونة للمعرفة الفنية باعتبارها عنصر جوهري في عقد الفرانشيز (المطلب الثاني).

المطلب الأول: التعريف بالمعرفة الفنية في عقد الفرنشيز

من المسلم به أن هناك تعريفات عديدة ومتفاوتة لمصطلح المعرفة الفنية والتي سنحاول عرض أهمها في هذا المطلب، من خلال تناول تعريف المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز (الفرع الأول) ثم الخصائص المميزة للمعرفة الفنية في عقد الفرانشيز (الفرع الثاني)[2].

الفرع الأول: تعريف المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز

من الصعب حصر مفهوم المعرفة الفنية في مجال محدد، فهي تتطور بتطور الظروف الاقتصادية مما يؤدي ذلك إلى تنوع في آراء الفقهاء حول تعريفها، وبالتالي وجب تقديم التعريف القانوني للمعرفة الفنية في عقد الفرانشيز (أولا)، التعريف الفقهي للمعرفة الفنية في عقد الفرانشيز (ثانيا) [3].

أولا: التعريف القانوني للمعرفة الفنية في عقد الفرانشيز

ورد عن لجنة حماية الملكية الصناعية المنبثقة عن غرفة التجارة الدولية عام 1961 بأن المعرفة الفنية:" **عبارة عن اكتساب المعرفة والتجربة أو الجمع بين المعارف والتجارب**

---

[1]– محمد سادات مرنوق، "الجوانب القانونية لعقد الفرانشيز"، " مجلة البحوث القانونية والاقتصادية"، العدد 54، جامعة المنصورة، 2013، ص564.

2– أحمد أنور محمد، "المحل في عقد الإمتياز التجاري": دراسة مقارنة، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2010، ص162.

3– بن دريس حليمة: "أثر طبيعة المعرفة الفنية على وسيلة حماية سريتها"، "**مجلة القانون الدولي والتنمية**"، المجلد9، العدد الأول، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجيلالي، سيدي بلعباس، 2021، ص198.

الفنية ذات الصفة السرية اللازمة لوضع تلك المعارف والتجارب موضع التطبيق الفعلي قصد تحقيق أهداف صناعية".

تعليقا على هذا التعريف نجده قد أخذ بالاتجاه الضيق الذي كان سائدا آنذاك بأن المعرفة الفنية هي معلومات سرية تكتسب من تجارب ولكي توضع موضع التطبيق في صناعة[1].

كذلك اللائحة الصادرة من اللجنة الأوروبية (4087-88) عرفتها في مادتها الأولى بأنها:"**مجموعة من المعلومات العملية غير المحمية ببراءة الاختراع والمستمدة من خبرة مانح الامتياز بعد أن قام بتجربتها بنفسه، وهذه المعلومات يجب أن تكون سرية وجدية ولها ذاتية خاصة بها**".

وتعليقا على هذا التعريف نجده قد جاء بأهم العناصر الواجب توافرها في المعرفة الفنية والمتمثلة في السرية، الجدة،الذاتية فهو يشمل كل الجوانب لأنه ناجم عن خبرة المانح وتجربته لتلك المعلومات في المواقف العملية[2].

وقد نظّم قانون التجارة الجديد المتضمن التشريع المصري عمليات نقل التكنولوجيا من خلال الفصل الأول من الباب الثاني تحت عنوان "نقل التكنولوجيا" وذلك في المواد من 72 إلى 82 فالمادة 72 نجدها تنص على أنه:"**تسري أحكام هذا الفصل على كل عقد لنقل التكنولوجيا لاستخدامها في جمهوريه مصر العربية سواء كان هذا النقل دوليا عبر الحدود الاقليمية لمصر أو داخليا ولا عبرة في الحالتين لجنسية أطراف الاتفاق أو محل إقامتهم**"[3].

نجد أحكام هذا الفصل تسري كذلك على كل اتفاق لنقل التكنولوجيا يبرم بعقد مستقل أو ضمن عقد اخر، وبالتالي فأحكام عقد نقل التكنولوجيا المنصوص عليها في قانون التجارة

1- ياسر سيد الحديدي، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، دار الفكر العربي، د.ب.ن، 2002،ص 70.

2- احمد انور محمد، المحل في عقد الامتياز التجاري، المرجع السابق، ص 166.

3- قانون التجارة الجديد رقم 17 المتضمن التشريع المصري، لسنة 1999 من المادة 72-87 المتعلق بنقل التكنولوجيا جريدة رسمية في 17 ماي 1999، عدد 19 "مكرر".

الجديد تسري الى كل عمليات نقل التكنولوجيا، بصرف النظر عما إذا كان النقل دوليا أو داخليا[1].

عرفت المادة 73 من قانون التجارة المصري الجديد عقد نقل التكنولوجيا على أنه : "اتفاق يتعهد بمقتضاه مورد التكنولوجيا:"**بأن ينقل بمقابل معلومات فنية إلى مستورد التكنولوجيا لاستخدامها في طريقة فنية خاصة لإنتاج سلعة معينة أو تطويرها أو لتركيب أو لتشغيل آلات أو أجهزة أو لتقديم خدمات، ولا يعتبر نقلا للتكنولوجيا مجرد بيع أو شراء أو تأجير أو استئجار السلع. ولا بيع العلامات التجارية أو الأسماء التجارية أو الترخيص باستعمالها إلا اذا ورد ذلك كجزء من عقد التكنولوجيا،أو كان مرتبطا به**"[2].

من خلال هذه التعاريف يتبين لنا أن هناك تداخل في مفهوم المعرفة الفنية مع مفهوم التكنولوجيا باعتبار أن المعرفة الفنية أهم العناصر في عملية نقل التكنولوجيا سواء على المستوى الداخلي أو الدولي[3].

لكن على مستوى القانون الجزائري، لم تعرف المعرفة الفنية في الأوامر المنظمة لحقوق الملكية الصناعية وإنما نجد لها صورة في المادة "27 من قانون 04-02" المنظم للممارسات التجارية بنصها:"**تعد ممارسة تجارية غير نزيهة في مفهوم هذا القانون لا سيما منها الممارسات التي يقوم بها العون الاقتصادي بما يأتي: استغلال مهارة تقنية وتجارية مميزة دون ترخيص من صاحبها**"[4].

و بهذا يكون المشرع الجزائري قد تطرق لأول مرة الى المعرفة الفنية دون تخصيص تعريف مستقل لها، وذلك من خلال نصه بصريح العبارة على حماية المعرفة الفنية وضمانها

1- بن ساعد إلهام، عقود نقل المعرفة الفنية وعلاقتها بالتنمية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في الحقوق، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2012، ص 36.

2- قانون التجارة الجديد رقم 17 المتضمن التشريع المصري، لسنة 1999 من المادة 72-87، المتعلق بنقل التكنولوجيا، جريدة رسمية في 17 مايو 1999، عدد 19 "مكرر".

3- بن ساعد إلهام، "عقود نقل المعرفة الفنية وعلاقتها بالتنمية"، المرجع السابق، ص36

4- قانون رقم 04-02 المؤرخ في 23 جوان 2004، المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية، ج.ر، عدد41، المعدل والمتمم.

من أي استخدام خارج عن موافقة مانحها في أحد عقود الأعمال عن طريق دعوى المنافسة غير المشروعة [1].

يتجلى من هاته التعريفات أن المعرفة الفنية هي مجموعة معارف وخبرات فنية وتجارية وتسويقية قابلة للتطبيق عمليا ذات صيغة سرية غير قابلة للنشر والتداول بين العامة كونها نتاج عقل الشخص وابداعه الفكري، تعطي للمانح قوة وهيمنة على الممنوح له[2].

ثانيا: التعريف الفقهي للمعرفة الفنية في عقد الفرانشيز

هناك من عرف المعرفة الفنية على أنها: "**توضيح للفنون الصناعية أو التكتيكية التي ترد بدقة ولا يمكن استخدامها في التصنيع بسهولة كما أنه توضيح للإجراءات والمراحل المعقدة في الصناعة**"

واستقراءً لهذا التعريف نجده لا يعطي توضيحا كافيا، وعليه من أجل إيجاد تطور قانوني لحق المعرفة ذهب اخرون إلى تعريف المعرفة الفنية بأنها: "**عبارة عن مجموعة من الاختراعات والاجراءات أو المراحل والأشكال والرسومات غير القابلة للحصول من خلالها على براءة الاختراع** [3].

عرفت المعرفة الفنية أيضا على أنها: "**كل معلومة أو خبرة مكتسبة سواء اتصلت ببراءة الاختراع أو لم تتصل لأن** الاستغلال الصناعي **ينبغي له نوع من الحذق التقني والشطارة الفنية فهي ليست مرادفة للاختراع وبيان مواصفاته ولا شأن لها ببيان كيفيات الاستغلال فذلك يخص حالة التقنية**"[4].

1- مقيدش فايزة، بلحمري جيهان، المعرفة الفنية في عقود الأعمال: عقد الفرانشيز نموذجا، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون الخاص، تخصص: قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد الصديق بن يحي، جيجل، 2022، ص 20 .

2- بن زيد فتحي، " عقد الفرانشيز ودوره في نقل التكنولوجيا"، **المجلة الأكاديمية للبحوث القانونية والسياسية**"، المجلد 6، العدد الثاني، مخبر تطبيقات التكنولوجيا الحديثة على القانون، جامعة سطيف، 2022، ص594.

3- زعموم فتيحة، خصوصية عقد الفرانشيز في السوق مذكرة لنيل شهادة ماستر في القانون الخاص، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2013، ص 33.

4- بن دريس حليمة، أثر طبيعة المعرفة الفنية على وسيلة حماية سريتها، المرجع السابق، ص 198.

وقد ربطت بعض التعريفات الأخرى بين مصطلح التكنولوجيا والمعرفة الفنية فعرفتها على أنها : " **مجموعة معلومات تتعلق بكيفية تطبيق نظرية علمية واختراع أو انها الجانب التطبيقي للعلم ويطلق عليها في المصطلح الدارج know-how** "، وعلى الرغم من ان هناك بعض الفقه قد ساند فكره سلطة التكنولوجيا بالمعرفة الفنية، غير انها تعتقد ان التكنولوجيا مفهوم عام يندرج ضمن المعرفة الفنية، لأن تلك الأخيرة من خصائصها السرية، أما التكنولوجيا فمنها ما هو سري كالمعرفة الفنية ومنها ما هو غير سري كبراءة الاختراع.[1]

الفرع الثاني: الخصائص المميزة للمعرفة الفنية في عقد الفرانشيز

تختص المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز بجملة من المميزات التي تميزها عن غيرها من المعارف والمتمثلة في ميزة السرية(أولا)، ميزة الذاتية والقابلية للانتقال(ثانيا)، ميزة الجدة والأهمية (ثالثا)، ثم اخيرا ميزه المرونة والقابلية للتطوير (رابعا) .

أولا: ميزة السرية

يقصد بسرية المعرفة الفنية أن لا تكون متاحة بسهولة بحيث يتعين على من يحوزها بذل الجهد ووقت طويل للتوصل اليها[2].

فالسرية من أهم العوامل التي تميز المعرفة وبدونها تصبح المعرفة الفنية عديمة الجدوى، وهي ما تميز المعرفة الفنية عن براءة الاختراع والتي يلزم للحصول عليها الاعلان عن الاختراع فسرية المعلومات المتمثلة في المعرفة الفنية وعدم قدرة المنافسين والأشخاص العاملين في هذا القطاع الصناعي أو التجاري على التوصل إليها هو ما يجعلهم يقبلون على توقيع عقود نقل

[1]– محمد سادات مرزوق، الجوانب القانونية لعقد الفرانشيز، المرجع السابق، ص ص 570،571.

[2]– جيلالي يوسف، "تكييف الحق المرتبط بالمعرفة الفنية وأسس حمايتها"، "دراسة مقارنة بين الفقه الاسلامي والقوانين الوضعية "،"**مجلة الدراسات القانونية المقارنة** «، **المجلد** 7، العدد الثاني، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة حسين بن بوعلي، الشلف، 2021.

المعرفة الفنية للحصول على هذه المعلومات وتحقيق النجاح الذي توصل اليه ناقل المعرفة الفنية[1].

يشكل عنصر السرية شرطا جوهريا في المعرفة الفنية وبما ان هذه الأخيرة غير مشمولة بالحماية القانونية على المستوى الدولي أو الوطني فمن الضروري ان يحرص حائزو المعرفة الفنية على الحفاظ على سريتها من خلال اتخاذ التدابير والاحتياطات الكافية عند نقلها الى الغير[2]. أي أن تكون المعرفة الفنية محمية بالثقة والكتمان فهي غير خاضعة للتسجيل، لأن التسجيل معناه إذاعة المعرفة الفنية لأن هذا يعني أن النظام القانوني المطبق على العملية متعلق برخصة التسجيل وليس بإبلاغ المعرفة الفنية تحت تسمية عقد الفرانشيز[3].

لا يشترط ان تكون السرية مطلقة وإنما أن تكون المعرفة الفنية معلومة لدى قلة من المشتغلين بفرع النشاط وهذا ما يعبر عن المعيار النسبي للسرية، حيث يمكن ان ترد السرية على توليفة جديدة لعناصر معروفة سلفا[4].

قد تكون المعرفة الفنية محلا لنقلها على نطاق واسع وبعوض، وبهذا تعد محلا للتبادل كباقي السلع إلا أنها تملك خصوصية تميزها[5].

ثانيا: ميزة الذاتية والقابلية للانتقال

تنظم عملية نقل المعرفة الفنية بشكل شفهي، بمعرفة من المانح أو ما لديه من الخبراء الذين لهم الدراية الكاملة بمحتوى هذه المعرفة وهم عادة من القائمين على تطبيقها العملي، او ممن لهم يد العون في ابتكارها أو تطويرها أو عن طريق الدورات التدريبية التي تتم في مواقع

---

[1]–كريد مريم، النظام القانوني لعقد الترخيص الصناعي، مذكرة مقدمة للحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة قسنطينة01، ،2013، ص60.

[2]– كريد مريم ، المرجع السابق، ص 61 .

[3]– عروسي ساسية، "الطبيعة القانونية لعقد الفرانشيز "،مذكرة لنيلا شهادة الماجستير في القانون، تخصص قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة سطيف، 2015 ، ص41.

[4]– عبدلي سهام، "عقد الامتياز التجاري (الفرانشيز)،مذكرة تكميلية لنيل شهادة الماستر تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة المسيلة، 2013،ص45.

[5]– بن زيد فتحي، عقد الفرانشيز ودوره في نقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص 595 .

العمل أو منشئات المانح، ويتم أيضا نقل المعرفة بشكل كتابي سواء عن طريق المستندات التفصيلية الشارحة للمعرة الفنية أو عن طريق كتيبات متضمنة للتعليمات والنصائح والتوصيات والشروح والرسوم التوضيحية والتي تسمى المرجع اذ يعتبر ضمانة لنقل المعرفة الفنية بصرف النظر عن أهمية أو تفاهة التوصيات التي يتضمنها[1].

وتعتبر الذاتية والقابلية للانتقال من اهم الشروط التي من الضروري ان تتوافر في المعرفة الفنية حتى تأخذ هذا الوصف في عقد الامتياز التجاري والذي يجب ان يشمل تحديدا لذاتية المعرفة الفنية وذلك من خلال ادراج نص في العقد يوضح فحوى المعرفة الفنية وكيفية استفادة متلقي الامتياز من هذه المعرفة وتطبيقها من الناحية العملية[2].

وعليه فإن المعرفة الفنية كمحل لعقد الامتياز لابد ان تكون قابله للاستخدام والتطبيق من قبل الشخص الذي تمنح له[3]، معنى ذلك قابلية فصلها عن صاحبها بشكل يسمح انتقالها عن طريق العقد ولا يجوز ان توجد المعرفة الفنية في كل قدرة تقنية تستقل عن الشخص التقني الذي يحوزها، والمقصود بذلك أنه ينتج عن الاعتراف بالطبيعة المالية للمعرفة الفنية قابليتها للتداول والنقل بين المؤسسات من خلال الوسائل العقدية المختلفة ، كعقد الاطلاع أو التنازل على المعرفة الفنية، عقد نقل التكنولوجيا وعقد الامتياز التجاري وهو ما يعبر عنه بالطابع السلعي للمعرفة الفنية معناه انها تعد من قبيل السلع التجارية التي تنتقل مقابل مبلغ مالي يحصل عليه صاحبها[4].

---

[1]– لونيس حنان، خميسي كنزة، عقد الفرانشيز كآلية للاستثمار، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون اعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2022، ص ص 56،57.

[2]– أحمد انور محمد، المحل في عقد الامتياز التجاري، المرجع السابق، ص188.

[3]– هديل خالد محمد مصطفى سدر، "**التنظيم القانوني لعقد الامتياز التجاري، رسالة ماجستير عمادة الدراسات العليا**"، جامعة القدس، 2018، ص ص 62، 63.

[4]– جيلالي يوسف، تكييف الحق المرتبط بالمعرفة الفنية وأسس حمايتها، المرجع السابق، ص 753.

وتكون المعرفة الفنية قابلة للانتقال إذا تم نقلها دون أن يستدعي ذلك نقل لحائزيها، وهذا هو الفرق بين المعرفه الفنية والمهارة، فالمهارة لصيقة بالشخص وإن كان يمكن اكسابها للغير بإتباع وسائل تعليمية معينة تساعد على اكسابها [1].

ثالثا: ميزة الجدة والأهمية

يقصد بشرط الجدة في مجال المعرفة الفنية انها غير معروفة في مجال الصناعة بصفة عامة ولا يعني هذا ان تكون مستحدثة[2]، وترتبط الجدة بفكرة السرية التي تلحق بها أيضا حيث تستمد عناصرها من وضع تكتيكي قائم، ضف الى ذلك تحسينات عملية أو تفصيلية تدخل في صناعة محددة ويترتب على ذلك ان يقاس هذا التجديد بالمستوى التكنولوجي الذي سيحدث وذلك مقارنة بما هو موجود في منشات أخرى[3].

وتعتبر الجدة أو الحداثة متعلقة فقط بالمنافسين، أي القيمة الجديدة فيها هي التي يتطلع اليها المنافسون، والتي تكسب المشروع قيمة تنافسية اقتصادية، حيث أنه في حالة استخدام شركة ما لأسلوب تقني معين أو معرفه معينة مستخدمة فعلا في مجال اخر وذلك بغية تسهيل العمل أو حل مشكلة في الشركة المعنية، وأبعد من ذلك قد تستعمل هذه الشركة معارف قديمة حتى تتوصل الى حل تلك المشاكل، وهذا لا ينفي عن العناصر التي تستعملها صفة المعرفة الفنية لأن باقي الشركات في ذلك المجال لم تتوصل لاستعمالها طالما أن الشركة المعنية بالاستعمال تحتفظ بسرية هذه المعلومات[4].

من خلال ما سبق يتبين ان عنصر الجدة في المعرفة الفنية يتمثل في سرية الطرق والأساليب الفنية التي تم نقلها الى المتلقي بموجب عقود الاعمال[5].

---

[1]– جيلالي يوسف، المرجع السابق، ص 753.

[2]–فصراوي بلقاسم، عقد الامتياز التجاري كآلية قانونية لنقل التكنولوجيا الى الدول النامية، مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون اقتصادي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الطاهر مولاي، سعيدة، 2016، ص 71.

[3]–مراد محمود المواجدة، المسؤولية المدنية في عقود نقل التكنولوجيا، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2010، ص 57.

[4]– بن ساعد الهام، عقود نقل التكنولوجيا وعلاقتها بالتنمية، المرجع السابق، ص ص 90، 91 .

[5] – مقيدش فايزة، بلحمري كنزة، المرجع السابق، ص 18.

رابعا: ميزة المرونة والقابلية للتطور

من المميزات الاخرى التي تعرفها المعرفة الفنية التي يتم نقلها في اطار عقد الامتياز التجاري هي ان تكون مرنة وقابلة للتطور حتى تكون ملائمة مع ظروف البلد الذي يقيم فيه متلقي الامتياز وأن هذه الميزة هي التي تفرق بين عقد الامتياز وعقد نقل المعرفة الفنية لأن هذا العقد الأخير ينهي التزام مورد المعرفة الفنية فيها بمجرد تسليمه الى الطرف الاخر في العقد بينما في عقد الامتياز التجاري يهدف الى تحقيق النجاح من قبل المتلقي في المجال الذي يعمل فيه وهذا ما يستدعي تطور المعرفة الفنية خلال العقد[1].

وبفعل التطور التكنولوجي الذي شهده العالم المعاصر أصبح التنافس الدائم والمستمر بين المؤسسات في تطوير معارفها الفنية هو العنصر الاساسي والأهم في تحقيق فعالية هذه المعارف[2].

إذ تطور المعرفة الفنية إما بصورة دورية منتظمة أو وفقا لظروف المنافسة أو شكل الطلب في السوق في المقابل لابد من مراعاة التطورات العامة في السوق الذي يمارس فيه النشاط[3].

الفرع الثالث: تمييز المعرفة الفنية عن غيرها من المفاهيم المشابهة

سنتعرض بالدراسة في هذا الفرع الى تمييز المعرفة الفنية عن العلامة التجارية (اولا) تمييز المعرفة الفنية عن براءة الاختراع (ثانيا)، ثم أخيرا تمييزها عن نقل التكنولوجيا (ثالثا)

[1] أحمد انور محمد، المحل في عقد الامتياز التجاري، المرجع السابق، ص 195.

[2]– لونيس حنان، خميسي كنزة، المرجع السابق، ص 58. .

[3]– ياسر سيد الحديدي، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، المرجع السابق، ص 87.

أولا : تمييز المعرفة الفنية عن العلامة التجارية

عرفت العلامة التجارية على أنها :" **كل اشارة أو دلالة مميزة يتخذها الصانع أو التاجر أو مقدم الخدمة لتمييز منتجاته أو بضاعته أو خدماته عن مثيلاتها التي يصنعها أو يتاجر بها أو يقدمها اخرون** " [1].

عرفت أيضا على انها :"**اشارة توسم بها البضائع والسلع والمنتجات والخدمات أو تعمل تمييزا لها عما يماثلها من بضائع أو سلع أو خدمات** "[2] .

أما المادة 02 من القانون 03-06 المتعلق بالعلامة التجارية فعرفها بأنها :"**كل الرموز القابلة للتمثيل الخطي، لاسيما الكلمات بما فيها اسماء الاشخاص والاحرف والارقام، والرسومات أو الصور والاشكال المميزة للسلع أو توضبيها، والالوان بمفردها أو مركبة، التي تستعمل كلها لتمييز سلع أو خدمات شخص طبيعي أو معنوي عن سلع وخدمات غيره**" [3].

تتشابه العلامة التجارية مع المعرفة الفنية في كون ان عقد الفرانشيز غير ناقل للملكية، فهو لا ينقل ملكة المعرفة الفنية أو العلامة التجارية، انما يخول الممنوح فقط حق استعمال هذه العناصر[4].

---

[1]- صلاح زين الدين، شرح التشريعات الصناعية والتجارية (براءات الاختراع، العلامات التجارية، الرسوم الصناعية الاسماء التجارية، النماذج الصناعية، العناوين التجارية)، الطبعة الاولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، 2006، ص 144 .

[2]- عبد الله حسين الخشروم، الوجيز في حقوق الملكية الصناعية والتجارية (منظمة التجارة العالمية اتفاقية تربس، براءلت الاختراع، العلامة التجارية، حقوق الملكية الصناعية والتجارية الاخرى)، الطبعة الاولى، دار وائل للنشر، الأردن،2005، ص 135.

[3]- أمر رقم 03-06 مؤرخ في 19 جمادى الاولى عام 1424 الموافق ل 19 جوبيلية سنة 2003، المتعلق بالعلامة التجارية، ج.ر.ج.ج ، عدد 44،الصادرة بتاريخ 23 جمادى الاولى 1424 الموافق ل 23 جويلية 2003، معدل ومتمم .

[4]- عروسي ساسية، المرجع السابق، ص 46 .

يكون التشابه ايضا من حيث شرط الجدة إلا ان شرط الجدة في العلامة التجارية هو شرط غير مطلق وانما مقيد من ثلاث نواحي : **نوع المنتجات، من حيث المكان، من حيث الزمان** [1].

وتختلف العلامة التجارية عن المعرفة الفنية من حيث شروط كل منهما، حيث يشترط في المعرفة الفنية أن تتسم بالسرية، وبالتالي صعوبة الوصول اليها وحيازتها، اما العلامة التجارية فيشترط فيها أن تكون مميزة وذلك بان لا تكون شائع استعمالها، وان يكون لها ذاتيتها وصفاتها الخاصة لمنع وقوع العملاء في الخلط بين المنتجات التي تحمل علامة تجارية مشابهة، أي ان تكون مؤلفة من اسماء أو حروف أو أشكال أو الوان أو خليط من هذه الاشياء ذي صفة فارقة والتي تقبل الادراك عن طريق النظر وبالتالي لا يجوز الاستئثار بالعلامة التجارية الشائعة أو امتلاكها، بالإضافة الى مشروعيتها أي عدم مخالفتها للنظام العام والاداب العامة[2] .

ثانيا: تمييز المعرفة الفنية عن براءة الاختراع :

تعرف براءة الاختراع بأنها :"**وثيقة يصدرها مكتب حكومي،تصف الاختراع وتخلق وضعا قانونيا يكون فيه من الممكن استغلال الاختراع الذي يحمل براءة بواسطة حامل البراءة، او من يخوله فقط** "[3].

عرفتها المادة 02 من القانون 03-07 : "**وثيقة تسلم لحماية اختراع** " [4].

---

[1]– بوبترة طارق، "العلامة التجارية ومتطلبات حمايتها "،"**مجلة البحوث في العقود وقانون الأعمال**"،العدد السادس، كلية الحقوق ، جامعة الاخوة منتوري، قسنطينة 1، 2019، ص 69.

[2]– عبد الله الخشروم، الوجيز في حقوق الملكية الصناعية والتجارية، المرجع السابق، ص ص، 149،150 .

[3]– مجبل لازم مسلم المالكي، براءات الاختراع وأهمية استثمارها، مصدرا للمعلومات العلمية والتقنية، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع ، الأردن، 2006، ص 21 .

[4]– أمر رقم 03-07 المؤرخ في19 جمادى الاولى عام 1424 الموافق ل 19 جويلية سنة 2003 المتعلق ببراءة الاختراع، ج.ر.ج.ج ، عدد 44 الصادرة بتاريخ 23 جمادى الاولى 1424 الموافق ل 23 جويلية 2003، معدل ومتمم.

براءة الاختراع شهادة تمنحها الدولة لصاحب الاختراع وتمنحه حقا احتكاريا واستغلالا ماليا لاختراعه لمدة محددة واوضاع معينة [1].

يشترط في براءة الاختراع أن يكون الاختراع جديدا، أي لم يسبق نشره أو استعماله، أو منح براءة عن ذلك الاختراع [2]،عكس المعرفة الفنية التي يشترط فيها أن تكون غير معلومة في مجال الصناعة بصفة عامة ولا يعني هذا أن تكون مستحدثة، وأن لا تكون في متناول الجميع اضافة الى عدم شموليتها على براءة الاختراع [3].

ويكمن الاختلاف كذلك مابين براءة الاختراع والمعرفة الفنية في أن المعرفة الفنية تشتمل على السرية عكس المخترع الذي لا يمكنه أن يستغل اختراعه سرا دون تقديم طلب الحصول على براءة الاختراع، فقد يتوصل مخترع اخر الى نفس الاختراع، حينئذ تضيع على المخترع فرصة حماية اختراعه [4].

ثالثا: تمييز المعرفة الفنية عن نقل التكنولوجيا

يمكن تعريف عملية نقل التكنولوجيا على أنها :نقل مختلف المعارف والمعلومات العلمية والخبرات التقنية والفنية بواسطة التعليم والتدريب ونقل كل أو جزء من براءات الاختراع والعلامات، والمعرفة الفنية غير الممنوح عنها براءات الاختراع والمهارات التي لا تنفصل عن ميدان الصناعة والانتاج، والمعارف التكنولوجية المجسدة والقابلة للتجسيد في أشياء مادية كالمعدات والآلات، كما أن استيراد السلع الأساسية يمثل القسط الأوفر من التكنولوجيا المنقولة

[1]– فاضلي ادريس، الملكية الصناعية في القانون الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012، ص 47

[2]– المرجع نفسه ، ص 64.

[3]– زعموم فتيحة، المرجع السابق، ص ص 38، 39 .

[4]– بادي بوقميجة نجيبة، "حدود الافصاح عن السرية المتعلقة بالاختراعات "، "**مجلة الحقوق والعلوم السياسية**"، المجلد 07 ، العدد الثاني، خنشلة ، 2020، ص 124 .

الى الدول النامية[1]،وتمثل السلع الأساسية وتسليم المجمعات الصناعية العنوان الرئيسي في حركة نقل التكنولوجيا، فالتكنولوجيا المنتجة بعناصرها المتكاملة في الدول المتطورة تنقل الى دول نامية بناء على طلبات هذه الدول، وتتعدد صور وكيفيات نقل التكنولوجيا بناء على متغيرات تتحكم فيها عدة عوامل وكذا بناءا على طبيعة ونظام العناصر المنقولة[2].

من خلال هذا التعريف نجد أن هناك تداخل في مفهوم المعرفة الفنية مع مفهوم التكنولوجيا، باعتبار أن المعرفة الفنية أهم العناصر في عملية نقل التكنولوجيا سواء على المستوى الداخلي أو الدولي.[3]

المطلب الثاني: العناصر المكونة للمعرفة الفنية في عقد الفرانشيز

تشتمل المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز على عدة مكونات وعناصر والتي سنقوم بتبيانها وتوضيحها من خلال هذا المطلب حيث سنتناول المعرفة والأساليب التقنية (الفرع الأول) المهارة والخبرة الفنية (الفرع الثاني).

الفرع الأول: المعلومات والأساليب الفنية

أولا: المعلومات الفنية

المعلومات الفنية عنصرا مكونا للمعرفة الفنية، تكتسي مصطلحات عدة، حيث نجد عبارة التقنية الصناعية الجارية، حاله التقنية وأحيانا أخرى نجد معلومات ذات طبيعة تجريبية وجميعها تدخل ضمن مفهوم المعلومات الفنية [4]، مع الاشارة الى أن حالة التقنية لا يمكن

---

[1]– ونوغي نبيل، "النظام القانوني لنقل التكنولوجيا (التطور التاريخي والقانوني –دراسة مرجعية)"،"**مجلة ايليزا للبحوث والدراسات** "،العدد الثالث، المركز الجامعي ايليزي، جامعة محمد الامين دباغين، سطيف 02،2018، ص 30 .

[2]– المرجع نفسه، ص 30 .

[3]– بن ساعد الهام، عقود نقل المعرفة الفنية وعلاقتها بالتنمية، المرجع السابق، ص 37 .

[4]– أوشيش توفيق، اية مالك 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 11 .

اعتبارها من قبل المعرفة الفنية، كما أن كل شخص يتحصل عليها يكون قد زاول مهنة ما ويتحصل على تدريب مهني معين[1].

ثانيا: الأساليب الفنية

قد عرف عنصر الأساليب الفنية العديد من التعريفات فنجده عرف على أنه :**جملة من الطرق والنظم والأساليب والعمليات المترتبة في نظام معين والمجتمعة فيما بينها في قانون مشترك**[2] . وهناك من أطلق عليها عبارة تقنيات ووسائل فالأسلوب في حقيقته مركب من العمليات والوسائل المنظمة التي تهدف الى الوصول لنتيجة ما، ويكون الأسلوب في اغلب الحالات عبارة عن تقنية تطبيق لتحقيق نتائجه، وإذا كان يتضمن مجموعة من الوسائل المختلفة طبقا لطريقة معينة فإن المعرفة الفنية في هذه الحالة تدخل بمعايير جزئية مستقلة عن بعضها الاخر لتطبيق الأسلوب الأفضل والمناسب[3]، فالأسلوب يتميز بالسرية كونه يتضمن الطريقة التي يمكن بها الوصول الى منتج ما[4].

الفرع الثاني: المهارة والخبرة الفنية

أولا : المهارة الفنية

المهارة جزء لا يتجزأ من الشخص، ومنحها وإكسابها للغير يتم بإتباع وسائل تعليمية تعينه على اكتسابها، فالمهارة الفنية شيء لاحق على نشوء المعرفة الفنية، وليست سابقة عليها وهي كقاعدة لا تكون بداية التطور التكنولوجي، كما يستحيل أخذ أو سرقة المهارة من أي كان، الا أنه هناك من يرى أن الأمر في هذه الحالة لا يتعلق بالمهارة العامة، التي تكون لدى الشخص الفني التي يستعملها للتطبيق الشخصي، بل يتعلق بالمهارة الفنية الخاصة، التي اكتسبها في تنفيذ المنتجات بالمؤسسة التي يشتغل فيها، وعليه فالمهارة الفنية هي العنصر

---

[1]– بوعش وافية، " مكانة المعرفة الفنية في عقود الأعمال: عقد الفرانشيز نموذجا "،"**المجلة النقدية للقانون والعلوم السياسية** "، المجلد 16، العدد الثاني، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تيزي وزو ، 2021،ص 462. .

[2]– المرجع نفسه، ص 462 .

[3]– اوشيش توفيق، اية مالك مراد، المرجع السابق، ص 12.

[4]– المرجع نفسه، ص 13.

الأول للمعرفة الفنية فهي لا تتعلق بالجانب اليدوي للشخص الفني وفقط بل تشمل الاتقان والدقة في أداء عمله[1] .

ثانيا: الخبرة الفنية

و بالحديث عن الخبرة الفنية نجدها في بعض الأحيان تشترك في مفهومها مع مفهوم المهارة الفنية إلا أن هناك اختلاف من حيث محتوى كل منهما، فالخبرة تقوم أساسا على العنصر الفكري لتميزها بالتفكير المنهجي، اذ يحصلها العامل من خلال التجارب التي يقوم بها عند ممارسة الصناعة واستخدامه لمختلف الأساليب العلمية، وبالتالي فالمهارة لا تكفي لتطبيق الأسلوب أو تسيير الة ما لتحقيق أي منتج ، بل لابد من معرفه كيفية التصنيع والتشغيل لتحقيق النتائج المرجوة .[2]

وللتوضيح أكثر، فإن عنصر الخبرة الفنية يبدأ أولا بالمهارة الفنية التي يكتسبها الفرد لتتطور بعد ذلك وتصبح خبرة فنية تمكن العامل من استغلال وإتباع المنهج العلمي، كما تخوله القدرة على نقلها للغير وبالتالي تعتبر الخبرة الفنية داخلة في مفهوم المعرفة الفنية [3].

المبحث الثاني: أبعاد المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز.

يساهم عقد الفرانشيز في توفير الحماية القانونية لها، وتشكل المعرفة الفنية العمود الفقري للتكنولوجيا الناقلة لإحتوائها على طرق صناعية وخبرات تراكمية تعزز الإبتكار، والتقدم في مختلف المجالات وتحسن القدرات البشرية من خلال تبادل الخبرات، والمهارات بين الثقافات والدول وقسمنا هذا المبحث في دراستنا إلى مطلبين أساسيين هما: البعد الدولي للمعرفة الفنية في عقد الفرانشيز (المطلب الأول) والبعد الوطني للمعرفة الفنية في عقد الفرانشيز(المطلب الثاني) ويظهر هذا المجال من خلال الأبعاد التالية الذكر:

[1]– زعموم فتيحة، المرجع السابق، ص 45.

[2]– المرجع نفسه، ص 45.

[3]– مقيدش فايزة، بلحمري جيهان، المرجع السابق، ص 26 .

المطلب الأول: البعد الدولي للمعرفة الفنية في عقد الفرانشيز.

تسلل عقد الفرانشيز في نقل المعرفة الفنية والأنشطة التجارية بطريقة تحقق نجاح المؤسسة الإقتصادية من خلال السماح لها بالتوسع والتطور داخل السوق، للتنافس في بيئة تجارية تتسم بالتحديات والمنافسة القوية لتضمن لهم التمتع بسمعة ومكانة مرموقة، كل هذا بفضل التقدم الإقتصادي والإجتماعي، الذي صاحبه التطور التكنولوجي مما جعله نظام ثنائي يشمل في جوانبه أبعاد متعددة لنقل المعرفة الفنية الأكثر تداولا في مجال التجارة الدولية (الفرع الأول) وفي مجال الإستثمار (الفرع الثاني).

الفرع الأول: أبعاد المعرفة الفنية في مجال التجارة الدولية.

تكمن الأهمية اللازمة للمعرفة الفنية في تجديد إقتصاديات الدول، ومواكبة النمو الإقتصادي لهذا من الضروري التعرف على أساليب جديدة، لنقل المهارات الفنية والتكنولوجيا بطريقة تحقق فوائد عديدة وتعتبر عقود الفرانشيز من أهم العقود التجارية لتحفيز وتعزيز التنمية الإقتصادية، خاصة لإقتصادات الدول النامية وتشجيعها على الإنضمام إلى مصاف الدول المنتجة، إذ يعتبر طريقة مبتكرة وليدة لإحتياجات السوق من خلال زيادة حجم المؤسسات الدولية أو توسيع نطاق المشاريع التجارية، وذلك بالترويج للسلع الدولية بكافة أنواعها خاصة المبادرة بتسويق ما يسمى بالبضاعة الدولية[1].

أصبح طريقة متميزة لدخول الأسواق العالمية بأقل تكاليف رأس المال جعل بها الأسواق العالمية مفتوحة أمام حركة رؤوس الأموال، وإزالة الحواجز أمام تداول السلع والبضائع والتكنولوجيا وهذا في أغلب القطاعات الصناعية والخدماتية، بحيث يمثل أحد مظاهر العولمة بسبب اكتشافه لأنماط استهلاكية وإنتاجية حديثة شبه موحدة، مثل ظهور سلاسل المطاعم

[1] – بوعش وافية، « **مكانة المعرفة الفنية في عقود الأعمال: عقد الفرانشيز نموذجا** »، المرجع السابق، ص ص 460 – 467 – 468.

الأمريكية في الأسواق العربية منذ ما يزيد عن عشرين عاما، مما أعاد تنظيم متطلبات هذه الأسواق العربية من سلع وخدمات وتكوين مصانع عديدة وتزويدها بالبضائع بمختلف أنواعه[1].

حيث نجد في الجزائر بدأ في قطاع الخدمات خاصة مجال الفندقة بظهور سلاسل الفنادق العالمية Sofitel, Sheraton, Hilton في بداية التسعينات في القرن الماضي كذلك في ميدان الصناعة في مجال الصناعات الغذائية من خلال علامة coca cola التي منحت ترخيص استغلال علامتها التجارية لشركة Fruital Ruiba الجزائرية ، عن طريق مصنعها الكائن في المنطقة الصناعية الرويبة، كما نجد علامات دخلت السوق بنفس النظام مثل علامات للمشروبات الغازية و Danone لصناعة الياغورت.[2]

يرغب المانح في توسيع تواجده التجاري في دول أخرى من خلال صورتين أما أن يرخص المانح بالعقد لمرخص أجنبي في الدول، التي يطمح للاستثمار بها أو إما أن يستثمر مع شخص متواجد في هذه الدولة بالإشتراك معه في رأس مال المؤسسة المستثمرة في علامته، وباقي عناصر الملكية الفكرية العائدة له بحيث إنتشر بسرعة إنتشارا واسع الأفق سواءا في مجال الخدمات كالفنادق أو في مجال الصناعة كالسيارات[3].

بسبب تواجد العنصر الأجنبي في العلاقة التعاقدية وتباعد أطرافه أصبح دوليا حسب المعيار القانوني، أما المعيار الإقتصادي بشكل أساسي يتمركز على الاستثمار الغير مباشر في المناطق التجارية الجديدة مما يجعل المانح ينقل المعرفة الفنية أو العلامة التجارية أو الصناعية وطرق البيع ...إلخ، إلى مناطق أخرى تكون تجارية وحديثة مقابل مبالغ مالية كبيرة ينتفع منها بحيث تمس هذه الإستثمارات الغير مباشرة مصالح التجارة الدولية فالشركات الكبرى تفضل

---

[1] – محنان ايمان، إدارة العلامة التجارية في شبكات الفرانشيز، دراسة حالة مؤسسة بي بي جي للدهن والتلبيس – الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص تسويق وتجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم التجارية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2013، ص ص 51 – 52.

[2] **لونيس حنان ، خميسي كنزة ، عقد الفرانشيز ، كألية للاستثمار ، المرجع السابق، ص ص 77-78.**

[3] – مسلم الطاهر، عقد الفرانشيز في العلاقات التجارية، مذكرة ماجستير، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق، قسم القانون الخاص، جامعة سعد دحلب، البليدة، 2012، ص 35.

دولية النشاط للإستثمار مع تفادي مخاطره، من خلال إقامة نوع من تقسيم العمل التجاري الدولي بين شركات تنتج المعرفة وأخرى تستغلها فنشاط الفرانشيز ينقل مبالغ مالية عبر الحدود وهذا ما يجعله عقدا دوليا[1].

علاوة على ذلك تتجلي الأهمية الحاسمة للمعرفة الفنية في عقد الفرانشيز على المستوى الدولي في عدة نقاط أساسية أهمها:

- الحصول على علامة تجارية مشهورة وقوية.
- توسيع الأعمال والإستثمار.
- تحقيق الربح.
- تقليل المخاطر.
- تحقيق النمو المستدام والمستقر على المدى الطويل[2].

إن إرادة أي منظومة إقتصادية في الدولة هو إستغلال نظام الفرانشيز، وإستقطاب العلامات التجارية الدولية المشهورة من أجل تطوير منشئاتها التجارية والدخول لأرض الوطن بأفكار إقتصادية جديدة ويتجذر هذا النظام على المستوى الدولي غالبا على تجار التجزئة بشكل أكثر فهو لا يسمح فقط بالتداول السريع للسلعة والتكلفة الأقل بل يسمح بالوجود والتموقع في عدة دول التي تتوفر على إمكانية محلية معتبرة لهذا يعبر لها نظام الفرانشيز إبداعا منظما.[3]

[1] – هيبة نجود، مكانة الأعراف التجارية في التجارة الدولية، اطروحة لنيل شهادة دكتوراه الطور الثالث ل. م. د في القانون، تخصص قانون اعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، جامعة محمد الصديق بن يحي، جيجل، 2021، ص ص 230 – 231.

[2] – الدودي شيماء، سلطاني جهاد، عيساوي هاجرة، عقد الفرونشيز كآلية لنقل التكنولوجيا، مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر ل. م. د في الحقوق، تخصص قانون اعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، جامعة الشهيد حمه خيضر، الوادي، 2023، ص 27.

[3] – بن زيد فتحي، علاقة العلامة التجارية ونظام الفرانشيز بالاستثمار، دراسة مقارنة، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه، كلية الحقوق، قسم القانون الخاص، جامعة بن يوسف بن خدة، جامعة الجزائر 1، 2018، ص 222.

تعتمد أي دولة أجنبية على نظام ما من أجل التموقع، فإن المؤسسات تطمح لتنظيم شروط نشاطها بشكل جيد في السياق الدولي، وهذا الإقتراح يشكل قرار إستراتيجي أساسي مقارنة بالإحتمالات الناشئة عن قوته القائمة، من أجل نجاعة العلامة التجارية وتطورها لهذا الشركة المانحة للفرانشيز تقوم بمنح مقومات نجاح تجربتها إلى الشركات المحلية دون أن تكون مجبرة على تحمل تكاليف تنفيذ المشروع، وتشاركه المنطقة الجغرافية فقط لمدة معينة.

يستمر نجاح الشركة خارج حدود دولتها، من خلال القيام بتجديد الفرص القائمة في الأسواق وهذا ما يسمح لها بدراسة المناخ العام الذي يواجه الشركات عند رغبتها في التوسع على المستوى الخارجي، وهذا ما يؤثر إيجابيا على الأهداف التي ترجو تحقيقها بخصوص السلع والخدمات في شتى العوامل الإقتصادية والثقافية والسياسية.[1]

الفرع الثاني: أبعاد المعرفة الفنية في مجال الاستثمار.

يظل عقد الفرانشيز الإستثماري بالرغم من أهميته من العقود الأقل استعمالا، بحيث بالإتفاق على إستثمار مؤسسة بذاتها بما في ذلك الاستراتيجية الخاصة بطبيعة عملها وإعلاناتها ولا يتم الإتفاق على تقديم سرية المعرفة والأساليب التقنية من المانح إلى الممنوح له، وإنما يسمح هذا النوع من العقود لمانح الامتياز بالإستثمار في مؤسسة أو في المحلات الممنوح بمنحه الأموال والمعرفة الفنية لتحقيق النتائج المنتظرة من وراء الإستثمار في تلك المؤسسات[2].

يلجأ الممنوح لهذا الشكل من عقود الفرانشيز في حالة إستثمارات كبيرة أو التي تتطلب جهودا وكفاءات عالية كالتسيير في الفنادق، حيث يعهد الممنوح له تسيير مشروعه الإستثماري

[1] – لونيس حنان، خميسي كنزة، عقد الفرانشيز كآلية للاستثمار، المرجع السابق، ص ص 74 – 76.

[2] – زعموم فتيحة، خصوصية عقد الفرانشيز في السوق، المرجع السابق، ص 63.

لشخص تتوافر فيه الكفاءة، الخبرة والمهنية وهي الصفات والمتطلبات التي لا يتوفرعليها الممنوح لعدم التفرغ أو نقص الكفاءة [1].

يمتاز هذا العقد ببساطة إلتزامات المانح والممنوح له والمزايا التي تعود عليها، ومن أجل تحقيق التطور الإقتصادي تستنجد إليه الدول للدخول في الأسواق العالمية وإحتلال موقع بارز فيها، والحصول على التكنولوجيا والقضاء على التخلف والتأخر الذي يؤثر على إقتصادها، وذلك من خلال إستثمار أموال أجنبية ودعم مشروعاتها.

تعتمد الشركات كونها الطرف الأقوى لإمتلاكها التكنولوجيا ورؤوس الأموال على آلية الفرانشيز وإلحاقه بالمشاريع الكبرى، لتجنب مخاطر الإستثمار المالي وجذب الممولين والمستثمرين، بفضل توظيف حقوق الملكية خاصة براءة الإختراع والعلامة التجارية[2].

تتلخص عملية تكامل المشروعات المختلفة في وجود نشاط إقتصادي ناجح في عدة مجالات يرغب صاحبه في التوسيع والإنتشار دون أن يستثمر أمواله الخاصة في إنشاء فروع جديدة فيعرض هذا النشاط على مستثمر آخر الحاصل على ترخيص في إستخدام العلامة التجارية لصاحب المشروع مع تزويده بطرق التشغيل والإدارة والتدريب الضروري له ولمساعديه طوال فترة العقد مقابل مبلغ مالي يدفعه بالإتفاق مع الطرفين[3].

يلجأ المتلقي إلى الفرانشيز الإستثماري في حالة الإستثمارات الكبيرة أو التي تتطلب كفاءات عالية في التسيير مثل الفنادق الضخمة ففي هذا النوع يتم الفصل بين إلتزام الإستثمار أي تحمل المتلقي نفقة العقد بمفرده والإلتزام لتسيير أي قيامه بتسيير المشروع بنفسه نتيجة

[1] – بن زيد فتحي، عقد الفرانشيز ودوره في نقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص592.

[2] – أوخالد نادية اغروسون نعيمة، دور حقوق الملكية الفكرية ضمن عقد الفرانشيز في تنشيط السوق، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون، تخصص قانون اعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، نظام ل.م.د، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2016، ص ص 32 –33.

[3] – شيخاوي أشواق، دور عقود الاعمال في تطوير المجال الاقتصادي، مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون الاعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجيلالي بونعامة، خميس مليانة، 2021، ص 35.

الإعتبار الشخصي الذي يقوم عليه العقد ويمنح هذا الأسلوب الفرصة لأصحاب رؤوس الأموال بالإستثمار في الفرانشيز[1].

يهدف إلى تحقيق التنمية الإقتصادية من خلال إنشاء المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي تدفع إلى زيادة الإستثمارات والتي تنفع كلا طرفي العقد من خلال عدة مزايا:

- توفير مناخ إستثماري للمشاريع الصغيرة والمتوسطة والتي تكمل أهميتها من خلال دورها الإقتصادي الذي يتمثل في توفير بيئة ملائمة لصاحب المشروع والعاملين لصالح مصلحتهم المشتركة.
- توفر الوظائف الإقتصادية للدول الإقتصادية والنامية على حد سواء.
- تعبئ الموارد المالية من خلال جمع أموال مختلفة المصدر.
- رفع إنتاجية العمل عن طريق تجسيد نظام رقابي فعال لضمان السير الحسن والسيطرة على العمل رغم صغر حجم المشاريع.
- ترقية التجارة الخارجية من خلال من خلال قيام المؤسسات بالمبادلات التجارية المتمثلة في التصدير والإستيراد.
- نقل المعرفة الفنية التي تعد من معلومات سرية تعطي مالكها ميزة على منافسيه في إنتاج سلع معينة وتوزيعها بحيث تكون حاملة للعلامة التجارية المشهورة كما يمتد عقد الفرانشيز لإستغلال بقية عناصر الملكية الصناعية المتمثلة في استغلال براءة الإختراع ورسوم ونماذج صناعية.
- يعود أيضا على كل من المانح والممنوح له بعدة مزايا يحققها هذا العقد أهمها:
- يساعد المانح على التوسع والإنتشار وعدم دفعه لأي مبالغ مالية للإستثمار الذي يحمل إسمه.

[1] – أقجطال فريدة، النظام القانوني لعقد الفرانشيز في ظل القانون الجزائري، مذكرة متطلبات نيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون العقود، مدرسة الدكتوراه للقانون الأساسي والعلوم السياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة اكلي محند اولحاج، البويرة، 2016، ص 38.

- حصول المانح على مزايا مالية من جراء المقابل الذي يتقاضاه من المتلقين نظير إنضمامهم لشبكة الفرانشيز وإختراقه لأسواق جديدة.
- يمكن الممنوح له من إستعمال الإسم التجاري للمانح وزيادة كفاءته العلمية نتيجة التدريب المستمر من طرف المانح والذي يعود عليه بتحقيق نسبة عالية من الأرباح.

يرجع الإستثمار في هذا العقد بالربح على الممنوح له من خلال إستفادته من تجارب سابقة وممارسة نشاطه تحت إسم أو علامة تجارية مشهورة مما يجعل الفشل فيه قليل.

فالهدف من الإستثمار هو نشر الثقافة الإستثمارية وتوعية رجال الأعمال الراغبين في الإستثمار في هذا النظام وتنبيههم إلى المشاكل التي يمكن أن يتعرضوا إليها بصفة عامة لتفادي أي مخاطرقد تؤدي إلى فشل المشروع[1].

المطلب الثاني: البعد الوطني للمعرفة الفنية في عقد الفرانشيز.

يحظى البعد الوطني لنقل المعرفة الفنية بالعديد من الفوائد في إطار عقد الفرانشيز، الذي يساهم في الإقتصاد المحلي لأي دولة من خلال زيادة الإستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتشجيع صغار المستثمرين خاصة بالإضافة إلى تشغيل الأيدي العاملة للقضاء على أزمة البطالة، وزيادة الطلب على المنتج المحلي المتميز بالرفعة والجودة عن طريق تشجيع الأعوان الإقتصاديين المحليين للتنافس مع المنتج الأجنبي، وتطوير اليد العاملة الوطنية من خلال التدريب المستمر الذي تتلقاه في المشاريع القائمة والمعرفة الفنية المنقولة سواءا على الإقتصاد الوطني (الفرع الأول) أو على الأطراف المتعاقدة (الفرع الثاني).[2]

[1] – لونيس حنان، خميسي كنزة، عقد الفرانشيز كآلية للاستثمار، المرجع السابق، ص ص 66 – 72.

[2] – بن زعرور ربيعة، **« اشكالية تقنين عقود الاعمال في الجزائر »**، مجلة حقوق الانسان والحريات العامة، العدد الخامس، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2018، ص 36.

الفرع الأول: على الإقتصاد الوطني

يحمل عدة إيجابيات تعود بالنفع على النشاط الإقتصادي لتطوير وترقية التجارة، من خلال تبادل الخبرات والمعارف وتواجد المنتوج بكثرة في السوق، وانخفاض الأسعار إلى حد ملائم وكذلك تزايد الصادرات والتنظيم الجيد لعمليات التوزيع، والتقليل من نسبة السيولة المتسربة إلى الخارج ويمكن ذكر أهم الفوائد في نقاط أساسية تتمثل في:

- الإلتحاق بمركب إقتصاديات الدول المتقدمة في ظل العولمة الجديدة، من خلال توفير بيئة إستثمارية متنوعة تعود بالنفع على الدخل القومي.
- يعمل على تحسين جودة السلع والخدمات في الدول وتحديثها.
- يحقق أرباح ترفع من المستوى الاجتماعي والمالي للبلاد، وزيادة القدرة الشرائية في الإقتصاد الوطني.
- إعادة هيكلة وتنظيم أعمال الشركة الوطنية للتنافس مع الشركات العالمية وتطوير مشاريعها لفتح الأسواق بكثرة، والعمل على توظيف طرق حديثة للإنتاج والتسويق.
- تهيئة الشركات المحلية لترتيب أوراقها للمنافسة من أجل رفع الإنتاج والخدمة التي تقدمها للمستهلك، بهدف تداول الإنتاج المحلي عوضا على البضائع المستوردة.[1]

ويفترض أن يكون المانح والمتلقي لديهم نفس الجنسية، وأن مقر كل واحد منهما يقع في بلد واحد في العقد الذي يخلو من أي عنصر اجنبي في العلاقة التعاقدية التي تجمعهم وينفذ في ذلك البلد ومن إمتيازات عقود الفرانشيز المحلية أنها لاتثير المسائل القانونية المرتبطة بعقد الفرانشيز الدولي بحيث تخضع النزاعات فيها للقانون الوطني، ومن حيث المبدأ للسلطات القضائية الوطنية.[2]

[1] – شيخاوي أشواق، دور عقود الاعمال في تطوير المجال الاقتصادي، المرجع السابق، ص ص 38– 39.

[2] – بوقريطة عبد القادر، النظام القانوني لعقد الفرانشيز، المرجع السابق، ص 26.

تتخذ عقود الفرانشيز الدولية، شكلا من أشكال التجارة الدولية التي تمثل إستراتيجية الشركات والمؤسسات لتوسيع نطاق أنشطتها خارج الدولة التي يقع فيها مقرها الرئيسي، وتعتمد الشركات على هذه الإستراتيجية عندما تكون السوق المحلية متشبعة والمنافسة شرسة وبذلك تمنح الإمتياز للمتلقي الذي يقع مقره في الخارج.

وتعد من أحد مظاهر العولمة الإقتصادية بحيث تقوم على شركات عالمية كبيرة يكون مقرها متواجد في إحدى عواصم الدول المتقدمة، وتقدم إمتيازات تجارية في جميع أنحاء العالم خاصة الدول النامية، وإذا أخذنا الجزائر كمثال فإن معظم عقود الفرانشيز المبرمة تربط بين شركات أجنبية تتمتع بشهرة العلامات التجارية وتملك متلقين جزائريين، وهذا ما يجعل هذه العقود دولية وليست محلية وعلاوة على ذلك يتم بذل الجهود لإنشاء شبكات فرانشيز محلية، كما هو الحال سنة 2006 أين تم بروتوكول إتفاقي بين المصنع الجزائري والبنك الخارجي الجزائري لغرض تمويل شبكة إمتياز داخلية تحت علامة DAR BKL الجزائري[1].

وإستقراءا على ذلك تلعب عقود الفرانشيز دورا مهما في تبادل المعارف الفنية والخبرات التي تعتبر مهارة جيدة في مجال المال والأعمال، فهي ضرورية للنشاطات الإقتصادية المتعددة وتقوم بعرض مجموعة متنوعة، من السلع والخدمات التي تحمل علامات تجارية مشهورة عالية الجودة بحيث يسعى على الترويج لها.[2]

الفرع الثاني: على الأطراف المتعاقدة

يتميز عقد الفرانشيز بدور إيجابي في نقل المعرفة الفنية، من خلال وسيلة تحقق للمتعاقدين أهدافهم فهي جزأ لا يتجزأ منه، باعتباره من أهم العقود التي تعتمد عليها الدول بحيث تتمتع

[1] – بوقريطة عبد القادر، النظام القانوني لعقد الفرانشيز، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون خاص للأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، جامعة محمد الصديق بن يحي، جيجل، 2017، ص ص 26 – 27.

[2] – بوعش وافية، ‹‹ **مكانة المعرفة الفنية في عقود الاعمال: عقد الفرانشيز نموذجا** ››، المرجع السابق، ص 472.

شبكة الفرانشيز بطابع تعاوني يقوم على أساس المصالح المشتركة ولهذا السبب سنتناول في هذا المطلب مزايا وفوائد هذا العقد بالنسبة لأطرافه، الطرف المانح (الفرع الأول) والطرف الممنوح له (الفرع الثاني).

أولا: بالنسبة للطرف المانح.

يمتلك المانح السلع أو الخدمات والمنتجات ويرخص إستخدامها بموجب عقد الفرانشيز، وفي المقابل يمكنه الإستفادة من عدة مزايا يخولها له هذا العقد .[1]

ويعرف المانح بأنه رأس الشبكة وصاحب فكرة الإنطلاق، أي هو من يعمل على وضع مجموعة الأفكار المجسدة في المعرفة الفنية التي توصل إليها بمجهوداته الخاصة، موضوع التنفيذ سواء بالنسبة للخدمات أو التقنيات التي يقدمها وبعبارة أخرى هو الشخص الذي بادر بإنشاء شبكة الفرانشيز الخاصة به بعد أن تمكن من الوصول إلى أصالة المعرفة الفنية وسيطر على التعقيدات المرافقة لها، ونظرا لأسباب متعلقة بتجميع رؤوس الأموال وإستمرارية النشاط، فإن المانح عادة مايكون شخصا معنويا.[2]

أ. الترويج للعلامات المميزة للمانح:

تتخطى المعرفة الفنية حدود الشبكة عن طريق العلامة التجارية فهي تعبر عنها وتلتصق بالسلعة لتميزها عن بقية السلع، ويظهر دورها في هذه الحالة كمعبر عن الشبكة التكنولوجية التي يترأسها المانح. [3]

[1] – مداني نسيم، عقود الاعمال والنظام العام الاقتصادي، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2018، ص 47.

[2] – سوسي لمين، عقد الفرانشيز، دراسة في القانون الخاص، مذكرة من أجل الحصول على شهادة الماجستير في الحقوق تخصص حماية المستهلك والمنافسة، كلية الحقوق، سعيد حمدين، جامعة بن يوسف بن خذة، جامعة الجزائر 1، 2016، ص ص 131 – 132.

[3] – بن عزة آ مال، دور عقد نقل التكنولوجيا في نقل المعرفة الفنية، رسالة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه، تخصص قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أو بكر بل قايد، تلسمان، الجزائر، 2018، ص 258.

يحقق عقد الفرانشيز للعلامة التجارية فرصة رائعة للإنتشار في مختلف القطاعات خاصة في العديد من منافذ البيع، وخاصةلإذا كان لهؤلاء المتلقين العديد من نقاط البيع أو منافذه، لذا توزيع الوحدات التي تحمل العلامة يحقق لها الترويج الذاتي، كل هذا من شانه أن يؤدي إلى نشر سمعة الشركة وإسمها في مناطق جديدة تسمح للمانح جذب المزيد من العملاء في منافذ البيع الحديثة، وهذا ما يعزز من شهرة العلامة التجارية وشهرة مؤسسة المانح .[1]

يقوم المانح بوضع تحت تصرف المتلقي علامة تجارية يكون حائزا على حق التصرف فيها وله حق منح رخصة إستغلالها، سواء كان مالكا لها أو يملك فقط حق إستعمالها ورغبة المتلقي في تكرار النجاح الإقتصادي الذي حققه المانح، والإستفادة من شهرة العلامة وقدرتها على جذب الزبائن، والدور الذي تلعبه شهرة العلامة يساعد على عقد الفرانشيز إذ ينعكس نجاح المانح على شهرة العلامة، فشهرتها من أهم أسباب إنضمام المتلقي لشبكة المانح، وغيابها يؤدي لعدم صحة العقد، فتوافرها أو غيابها أساسيا أداءات لتوازن أطراف العقد.[2]

ب. زيادة توسيع نشاط المانح:

يفتتح المنفذ الجديد لشركة ما في مناطق جغرافية حديثة، عند منح حق الفرانشيز الخاص بها لمستثمر جديد وبالتالي تنتشر بسرعة سمعة وإسم الشركة في هذه المناطق الجغرافية وهذا ما يحقق للمانح إستقطاب عدة عملاء في المنفذ الجديد، وتوسيع وإنتشار بفضل وصول المنتجات المشهورة عالميا ذات الجودة العالمية، من خلال العديد من نقاط البيع القريبة من المستهلك والمنتشرة أمامه لذلك توسع نشاط مانح العلامة التجارية وتداول سمعة شركته يؤدي إلى منافستها القوية في السوق سواءا من حيث الأسعار أو نوعية الخدمات المقدمة.[3]

[1] – مداني نسيم، عقود الاعمال والنظام العام الاقتصادي، المرجع السابق، ص 48.

[2] – صخري عقبة، مكيو وحيد، الطبيعة القانونية لعقد الفرانشيز، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2019، ص 19.

[3] – بوحية وسيلة، **«الإطار القانوني لعقد الفرانشيز ودوره في تطوير وترقية الإستثمار»**، عقود الأعمال، منشورات مخبر السيادة والعولمة، المدية، 2020، ص201.

ج. زيادة العائدات المالية بتكلفة أقل

تفوق عقد الفرانشيز رغم انتشاره السريع وهذا ما أدى إلى زيادة المبيعات زيادة إيرادات وأرباح المشروعات التجارية، مقابل حصول المانح على عمولة سنوية كنسبة مئوية من حجم المبيعات، فيلتزم الممنوح له بدفع مبلغ مالي مسبقا للانضمام إلى ما يسمى بشبكة صاحب العلامة التجارية، ويقوم المستعمل بالدفع سنويا بما يسمى بالأتاوى، فيقع على عاتق الممنوح له التزام مالي الذي يمثل مربح للمانح، وبالتالي يسمح هذا العقد بزيادة العائد عن طريق تحصيل نسبة معينة من الأرباح المقدمة بالإضافة إلى رسوم منح الفرانشيز.[1]

جني عوائد مادية مجزية عن طريق رسوم الدخول في الشبكة، سواءا كانت دفعة واحدة أو دفعات مستمرة أو متتالية.[2]

ثانيا: بالنسبة للطرف الممنوح له.

يعرف الممنوح له بالشخص الذي يختاره المانح ليكون عضوا في شبكة الفرانشيز ويضطلع بمهمة تنفيذ الاستراتيجية الموضوعة من قبل المانح ويكون من الناحية القانونية مستقلا عنه، ولا يعتبر الممنوح له مكملا له فحسب وإنما الفاعل الاساسي في وضع استراتيجيته موضع التنفيذ وبعبارة أخرى هو الذي يتم تمكينه من التفاصيل التقنية والإدارية، وغيرها لتكرار نجاح ما حققه المانح.[3]

أ. اكتساب المعرفة الفنية:

يقدم الممنوح له للمتلقي المساعدة الفنية ويزوده بالمعلومات التسويقية والإنتاجية الكافية التي تقوي مركزه التنافسي، بحيث تشمل كافة المعلومات والخبرات الفنية والتجارية والإدارية القابلة للتطبيق العملي، بما يتيح للشركات إستعمالها فالمعرفة الفنية ناتجة عن خبرة المانح،

[1] – بوحية وسيلة، المرجع السابق، ص202.

[2] – محنان إيمان، إدارة العلامة التجارية في شبكات الفرانشيز، المرجع السابق، ص 50.

[3] – سوسي لمين، عقد الفرانشيز، المرجع السابق، ص 132.

وتجربته لتلك المعلومات في الواقع فمن الضروري أن تكون المعرفة الفنية حقيقية ولا لبس فيها ومصحوبة بواجب السرية.[1]

ب. الحصول على المساعدة التقنية:

المساعدة التقنية هي تلقين وتدريب المانح مستخدمي المتلقي كيفية إستغلال المعرفة الفنية المنقولة، فهو إلتزام المانح بنقل للمتلقي معرفة فنية مقابل ثمن محدد، لهذا تحظى بأهمية كبيرة في عقد الفرانشيز خاصة عندما يكون المتلقي غير مؤهل لإستيعاب المعرفة الفنية المنقولة إليه، كون الهدف منه هو تكرار نجاح المانح من قبل المتلقي بإنتاج منتوجات أو تقديم خدمات، بنفس الجودة التي يقوم بها المانح ولضمان وحدة الشبكة والحفاظ على صورته وسمعتها، للمساعدة التقنية دور مهم في متابعة العمليات المختلفة وتحقيق الإتصال والرقابة المستمرة، من قبل المانح على جميع أعضاء شبكة الفرانشيز (المتلقين).[2]

ويقدمها المانح من خلال برامج التدريب والمساعدة في الحملات الإشهارية والإعلانية والإستشارات القانونية، الواجب إتباعها من قبل الممنوح له ولضمان إتساقها مع التخطيط والشكل والمظهر الموحد للشبكة، وبإمكانها أن تكون على مستويين قبل بدء النشاط التجاري وبعد إفتتاح مؤسسة الممنوح له، أي خلال فترة تنفيذ العقد.[3]

ج. انخفاض نسبة المخاطر:

يتفق غالبية المتخصصين في مجال الإستثمار على أن إدارة نشاط ما عن طريق عقود الفرانشيز ينطوي على مخاطر أقل ووأن نسبة تعرضه للفشل تكون أيضا أقل، بفضل خبرة المانح ومعرفة رغبة المستهلكين قبل البدء في المشروع.[4]

---

[1] – مداني نسيم، عقود الأعمال والنظام العام الاقتصادي، المرجع السابق، ص 49.

[2] – صخري عقبة، مكيو وحيد، الطبيعة القانونية لعقد الفرانشيز، المرجع السابق، ص 21.

[3] – بوحية وسيلة، المرجع السابق، ص 202.

[4] – العبقري إحسان عبد الرحمان، عقد الإمتياز التجاري، " دراسة فقهية تطبيقية"، بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير في الفقه المقارن، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، المعهد العالي للقضاء، قسم الفقه المقارن، التعليم الموازي، المملكة العربية السعودية، 2010، ص 29.

وعلاوة على ذلك نظام الفرانشيز سبب لتجنب الخسائر وضمان النجاح كنتيجة طبيعية للدعم الفني والإدراي والتسويقي، المقدم من طرف المانح فنسبة نجاح النشاط تكون كبيرة إذا ما تمت مقارنتها بنسبة نجاح الأنشطة المستقلة الأخرى، فالأول يكون نشاط تشغيلي مجرب أما الانشطة الثانية إحتمال فشلها عند عدم تجربتها مسبقا.[1]

د. الإستفادة من خبرة صاحب الفرانشيز

وينتفع أيضا من تجربة وخبرة صاحب العلامة التجارية، سواءا في المجال الإداري أو التسيير أو التسويق وتتجسد هذه الخبرة في نظام العمل الرسمي، وتدريب العاملين فضلا عن المراقبة المستمرة وهذا ما يسمح للممنوح له تجنب الاخطاء، وتحقيق نسبة أعلى من الأرباح[2].

ويمكن للممنوح له الاستفادة من إسم وعلامة المانح وشهرته وخبرته، وهذا ما يعزز ثقة الزبائن به وتوافدهم عليه بمجرد الانطلاق في مشروعه، بحيث يكفل له فرص نجاح محتملة واتخاذه لصفة المستثمر بوصفه مالكا للمشروع [3].

هـ. المساعدات التسويقية أو التوزيعية:

يوفر المانح عدة مزايا تسويقية يقدمها للممنوح له، حيث يقوم بإعداد خطط تسويقية وترويجية، متخصصة على مستوى عالي من الخبرة والإحترافية بحيث تساعد خطط التسويق المحلي والإقليمي والدولي على ترويج المنتج أو الخدمة، إذ يقدم صاحب العلامة المستغل على إختيار منافذ بيع جديدة، أو توسيع وتطوير الشبكة وتحديد الأسعار والقيام بالتوزيع والإعانات والدعايات أو الموازنة المالية والحسابية، بهذا يكون المانح قد وفر خطط تسويقية مجربة ومعتمدة، بما في ذلك أيضا استفادة المرخص له من حقوق الملكية الفكرية، العائدة للمانح مثل الرسوم والنماذج الصناعية والعلامة التجارية، والتي أصبحت عاملا مهما لجذب

[1] – حجوط كهينة، حمادي حسيبة، دور عقود الأعمال في المجال الإقتصادي، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص القانون العام للأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2015، ص 45.

[2] – بوحية وسيلة، **«الإطار القانوني لعقد الفرانشيز ودوره في تطوير وترقية الإستثمار»**، المرجع السابق، ص202

[3] – شيخاوي أشواق، دور عقود الأعمال في تطوير المجال الاقتصادي، المرجع السابق، ص38.

العملاء للمنتجات التي تحمل العلامة وانضمام المتلقي إلى شبكة الفرانشيز بشكل معروف لجمهور المستهلكين، يكون وسيلة فعالة يستخدمها صغار التجار لتوسيع نشاطاتهم والوقوف أمام المشاريع التجارية الكبرى.[1]

و. التسهيلات الإنتمائية من البنوك:

يتوجه الممنوح له للإقتراض من البنوك، بهدف مزاولة نشاطه بصفته متقدم جديد ليحصل على حق الفرانشيز، من شركة المانح المشهورة، وهذا ما يسهل عليه إكتساب تمويل من المؤسسات المالية، وذلك لثقتها التامة بنجاح المشروع الذي جربه المانح مسبقا، حيث يعمل على جعل نشاط الممنوح له أقل عرضة للفشل، ومن ثم يكون البنك مطمئن على أمواله كونها في مكان آمن .[2]

[1] – بوعش وافية، **« مكانة المعرفة الفنية في عقود الاعمال: عقد الفرانشيز نموذجا »**، المرجع السابق، ص 475.

[2] – حجوط كهينة، حمادي حسيبة، دور عقود الأعمال في المجال الاقتصادي، المرجع السابق، ص ص 46 –47.

الفصل الثاني:

أثر المعرفة الفنّية في عقد الفرانشيز

تزيد المعرفة الفنية من هيمنة المانح لتمتعه بالقوة الاقتصادية على المتلقي الذي يكون بحاجة إليها وهذا ما يدفعه للدخول الى شبكة الفرانشيز، ورغم أهميته ساهم بشكل فعال في تعزيز عجلة التنمية الاقتصادية فاستغلال المعرفة الفنية طريقة جديدة لمواجهة المشاكل وتطوير نشاط مختلف المؤسسات الصناعية، خاصة إذا تعلق الأمر بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تفتقر لمثل هذه المعارف مما يساعدها على المنافسة في الأسواق واكتساب المعارف الفنية فقد تنوعت أشكال استخدامه كونها اتفاق على كيفية استخدام الطرق التجارية سواء من حيث التصنيع أو التوزيع أو الخدمات، فهو يرتب التزامات متقابلة في ذمة طرفيه، باعتباره من عقود المعاوضة الملزمة لجانبين، أين يأخذ فيها كل طرف مقابل لما أعطى ومن هنا يتضح الدور المؤثر للمعرفة الفنية بوصفها عنصر أساسي في عقد الفرانشيز.

تأسيسا عن هذا سوف نوضح العلاقة القائمة بين المعرفة الفنية وعقد الفرانشيز (المبحث الأول)، ثم بعد ذلك نبرز الالتزامات الناشئة عن المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز (المبحث الثاني).

المبحث الأول: العلاقة القائمة بين المعرفة الفنية وعقد الفرانشيز

تقوم المعرفة الفنية بدور مهم في تعزيز المركز الاقتصادي للمانح في عقد الفرانشيز الذي ظهر نتيجة التطور الاقتصادي وتكنولوجيا الاتصال الحديثة، وبسبب حيازة المانح لها ودرايته الكاملة بها، وحاجة المتلقي لها فوجودها في العقد تجعل المانح ملتزما بنقلها إلى المتلقي، لأن هذا الأخير لولا حاجته الماسة إليها فلا يقدم للتعاقد، بل هذا العقد ما كان ليبرم لولا تضمنه لهذه المعرفة فهي تشكل مع العلامة التجارية محل هذا العقد[1].

من هذا المنطلق يتعين تبيان دور المعرفة الفنية في تحديد طبيعة عقد الفرانشيز (المطلب الأول)، وأشكال نقل المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز(المطلب الثاني).

المطلب الاول: دور المعرفة الفنية في تحديد طبيعة عقد الفرانشيز.

يحقق عقد الفرانشيز مصلحة طرفيه بحسب الأصل، إلا أن شروطه تميل لتحقيق مصلحة مانح الإمتياز على حساب مصلحة المتلقي، ولاسيما أن المعرفة الفنية تعد من أهم الأصول التكنولوجية للمشروعات، لهذا تسعى الدول والشركات والأفراد التي تخلو من هذه المعرفة للحصول عليها ممن يحوزها بغية مسايرتها للتطور، فقد أثبتت نجاحها التجارب الطويلة وهذا ما جعل المانح في مركز قوي من الناحية الإقتصادية والفنية[2].

لذلك سوف نحدد الشروط التقييدية (الفرع الأول)، وصفة النموذجية (الفرع الثاني).

[1] بوعش وافية، **« مكانة المعرفة الفنية في عقود الاعمال :عقد الفرانشيز نموذجا »**، المرجع السابق، ص 463.

[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 القدسية، العراق، 1998، ص 284.

الفرع الأول: الشروط التقييدية.

هي مجموع الشروط التي يفرضها المانح على المتلقي للحد من استخدامه للمعرفة الفنية من جهة، ومن توسعه التجاري من جهة أخرى، لضمان احتكار السوق واستبعاد المتلقي من المجال التنافسي.

بالنظر إلى المانح هي وسيلة فعالة لخلق مزايا احتكارية لمصلحته، من خلال فرض التزامات على المتلقي للحصول على أعلى عائد مالي فضلا عن التحكم في بالمشروع، إذ أصبحت وسيلة لتكريس وتعميق التبعية في كافة النواحي الدولية، لأن انتشار هذه الشروط يجعل من مشاريع تلك الدول أقل فائدة، ولذلك استطاعت الشركات متعددة الجنسيات باعتبارها الطرف القوي في العقد المبرم مع المتلقي تحديد الصياغة العقدية، فتضمن العقد ما تشاء من قيود وشروط إما صراحة أو ضمنا، وهذا يعني إدراج الشروط المقيدة يخضع غالبا لمنطق التفوق المعرفي التجاري، فهو وسيلة لتحقيق الاستراتيجية الإنتاجية والتجارية والاقتصادية للمانح.

يمكن القول أن الشروط المقيدة ما هي إلا تعبير عن فلسفة رأسمالية احتكارية ناتجة عن سلوك مضر بحرية التجارة والمنافسة، تتميز بالتنوع والتعدد الأمر الذي يجعل لها أهدافا مختلفة تكون وراء إصرار المانح على إيرادها في العقد[1].

من أمثلة هذه الشروط "شرط تقييد أو حصر المتلقي" في القيام بعمليات البحث والتطوير أو الطريقة الصناعية محل الفرانشيز، وهذا من شأنه أن يؤدي إلى أحكام سيطرة المانح على المتلقي وحرمانه من إمكانية الاكتساب الفعلي للتمكن التكنولوجي.

يتبين الدور الذي تلعبه المعرفة الفنية بصفتها عنصرا في محل عقد الفرانشيز، وفي إعطائه وصفا قانونيا لأول وهلة أن هذا العقد يكون باتفاق طرفيه، فتأتي المعرفة الفنية لتعطى

[1] بن عزة آمال، دور عقد نقل التكنولوجيا في نقل المعرفة الفنية، رسالة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه، تخصص قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبو بكر بل قايد، تلمسان، الجزائر، 2018، ص 51.

لأحد طرفيه وهو المانح الذي يتمتع بقوة اقتصادية تسمح له بفرض الشروط التقييدية على المتلقي التي لا يقبل مناقشتها، بل يجبر على قبول هذه الشروط لأنه بحاجة للمعارف والخبرة لدى المانح[1].

الفرع الثاني: صفة النموذجية.

هي عبارة عن نماذج لعقود تعتبر حجة على الأشخاص الذين يقبلون صياغة عقودهم على منوالها، فهي ما يقوم به أحد المتعاقدين " الطرف القوي" في العلاقة التعاقدية من إعداد نماذج عقدية موحدة في حدود نشاطه، تنطبق على الطرف الآخر بقبوله لها[2].

في ظل التطور الذي عرفه عقد الفرانشيز في نقل التكنولوجيا والمعارف الفنية والسرعة في إتمام المعاملات التجارية فمن الطبيعي أن يتم توقيع هذه العقود بصورة تلقائية ودون التدقيق في شروط التعاقد، مما أصاب مبدأ الرضائية وبصورة غير مباشرة بشيء من الخلل أعلن عن ظهور صور جديدة من العقود ألا وهو العقد النموذجي إذ أهم ما هذه العقود النموذجية عن غيرها أنها تعد مسبقا وتحدد شروطها سلفا[3].

أما عقد الفرانشيز بوصفه نظاما قانونيا واقتصاديا يقوم على أساس أساليب موحدة في العمل وعلى شكل شبكة متعددة الأطراف، فإنه من الضروري أن تكون شروط التعاقد موحدة مع كل فروع الشبكة بغية ضمان التجانس المظهري والوظيفي لها حيث أن الشركات الكبرى لم يعد بإمكانها مناقشة كل عقد على حده خصوصا في ظل تشابه العلاقات وتكرارها إلى ما لا نهاية، ومن هنا كان انضمام الممنوح له لشبكة الفرانشيز يكون بموجب عقد نموذجي مطبوع

[1] بوعش وافية، **‹‹ مكانة المعرفة الفنية في عقود الأعمال: عقد الفرانشيز نموذجا ››**، المرجع السابق، ص 464.

[2] حاسي جهاد، **‹‹التنظيم القانوني للعقود النموذجية في قانون التجارة الدولية بالتطبيق على قواعد اليونيدروا››، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية، السياسية والإقتصادية**، المجلد 57، العدد الرابع، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة إبن خلدون، تيارت، 2020، ص 245.

[3] بن عزة آمال، المرجع السابق، ص 56.

سلفا يعده المانح بواسطة مكاتب قانونية متخصصة تتضمن التزامات طرفي العقد بطريقة تجعل كفة التوازن تميل لصالحه[1].

يحرر العقد النموذجي من قبل الطرف القوي من الناحية الاقتصادية والمالية الذي عادة ما يكون شخصا مهنيا فإذا لا يقبل الشخص مناقشة نموذج العقد الذي يقدمه الطرف الآخر وهذا يعتبر من عقود الإذعان فعلى الطرف الضعيف سوى قبول العقد النموذجي أو رفضه وغالبا فهو سيخضع لإرادة الطرف القوي وبالتالي يطبق عليه كافة الشروط النموذجية الواردة في العقد.[2]

المطلب الثاني: أشكال نقل المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز.

تظهر الطبيعة القانونية المتميزة لعقد الفرانشيز، من خلال مختلف الأشكال التي يأخذها بالإضافة إلى تنوع المواضيع التي يمكن أن تكون محلا لعقد الفرانشيز، إذ لا يمكن حصر القطاعات الإقتصادية التي يشملها، فكل تجربة إقتصادية ناجحة والتي تكون قابلة للتكرار عن طريق نقل المعرفة الفنية، يمكن أن تجد تطبيقا لها في شكل عقد الفرانشيز، كما أن الأشكال المعتمدة لتنفيذ موضوع عقد الفرانشيز ليست واحدة، بل يمكن أن يتخذ عدة صور بغض النظر عن النشاط محل العقد[3].

وفي هذا المطلب سنحدد الأشكال المتمثلة في شكل التصنيع (الفرع الأول)، شكل التوزيع (الفرع الثاني)، شكل الخدمات (الفرع الثالث).

[1] بوقعود نور الهدى، الموازنة بين طرفي عقد الفرانشيز، مذكرة تكميلية لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، تخصص قانون العقود، كلية العلوم القانونية والسياسية، مدرسة الدكتوراه للقانون والعلوم السياسية، جامعة محمد الصديق بن يحي، جيجل، 2016، ص 46.

[2] بوعش وافية، **« مكانة المعرفة الفنية في عقود الاعمال :عقد الفرانشيز نموذجا »**، المرجع السابق، ص 464.

[3] إقجطال فريدة، النظام القانوني لعقد الفرانشيز في ظل القانون الجزائري، المرجع السابق، ص 29.

الفرع الأول: شكل التصنيع.

يعتمد هذا النوع من الفرانشيز بشكل أساسي على نقل المعرفة الفنية اللازمة لتصنيع المنتجات أو تجميعها من المانح إلى الممنوح له، إذ يقوم الممنوح له بتصنيع السلعة التي تحمل العلامة وتوزيعها، مستعينا في ذلك بخبرات المانح، الذي يحدد نماذج قياسية ومواصفات يجب مراعاتها فيكشف المانح للممنوح له الأسرار الصناعية، المتصلة بكيفية الإنتاج للمنتجات المحددة في العقد، كما يشرف المانح على الإنتاج للتأكد من جودة السلعة التي تحمل العلامة ومطابقتها للمواصفات التي يحددها وعادة ما يكون محل هذا العقد، الترخيص باستغلال براءة الإختراع أو حق من حقوق الملكية الصناعية وهذا النوع من عقود الفرانشيز منتشر في مجال صناعات كثيرة، منها صناعة تعبئة المياه الغازية، والعقود التي تبرمها شركة كوكاكولا الأمريكية. [1].

الفرع الثاني: شكل التوزيع.

يهدف هذا النوع من الفرانشيز إلى تمكين المانح من تسويق منتجاته من خلال نظام توزيع معين، بحيث يلتزم المانح بتوريد المنتجات محل العقد خلال مدة العقد إلى الممنوح له ضمن الإطار الجغرافي المحدد، كما يقدم له المساعدات الفنية في مجال التسويق، كالإعلان عن المنتجات، وتقديم خدمات الصيانة وتوفير قطع الغيار، ويقرر العقد بصفة أساسية الحق في استعمال اسم المانح وعلامته التجارية، كذلك فإنه يقرر له الحق في استخدام وسائل التسويق الفنية بإتباع تعليمات المانح ويمارس المانح الرقابة والسيطرة والإشراف على أعمال الممنوح له، الذي يكون ملتزما بإتباع تعليمات المانح ويلاحظ أن هذا النوع عادة ما يقترن بإعطاء الممنوح له حق القصر، أي أن يكون هو الموزع الوحيد لهذه المنتجات في منطقة نشاطه، وهو ما يعرف بعقد التوزيع القصري[2].

[1] دعاء طارق بكر البشتاوي، عقد الفرانشايز وآثاره، أطروحة لنيل شهادة الماجستير، في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، 2008، ص ص 25 -26 .

[2] دعاء طارق بكر البشتاوي، عقد الفرانشايز وآثاره، المرجع السابق، ص ص 26 -27.

الفرع الثالث: شكل الخدمات.

يلعب عقد الفرانشيز دورا مهما في قطاع الخدمات بحيث يسمح للمتلقي بأن يستخدم اسم المرخص له أو المرخص وعلامته التجارية ليضعها على خدمات يقدمها للغير، ويلتزم فيها المتلقي بالنماذج والمواصفات التي يقدمها المرخص، كما يخضع كذلك إلى إشرافه ورقابته.

ومن المفيد الإشارة أيضا أن المتلقي في هذا النوع يعتمد على سمعة المرخص وشهرة علامته التجارية، وبالتالي يستطيع المرخص وفق هذا النظام من الانتشار السريع دون أن يتكبد أي نفقات أو مصروفات، مقابل ممارسة المرخص لرقابة صارمة على المتلقي في ممارسته للنشاط لضمان تماثل وجود السلع والخدمات التي يقدمها، ومطابقتها للشروط والمواصفات الموضوعية بمعرفة المرخص، بحيث تظهر المشروعات المتلقية والمكونة لشبكة الفرانشيز أمام الجمهور كمشروع واحد، رغم أنها مستقلة استقلالا كاملا من الناحية القانونية عن مشروع المرخص ويستخدم هذا النوع من الفرانشيز في الكثير من الانشطة كقطاع الفنادق[1].

يقدم سرية المعرفة المعتبرة أساسا للتجارة، شهد تطورا بسرعة كبيرة في قطاع الفنادق وخاصة الأمريكية منها، وقد جلب العالم فغدت الشبكات الفندقية الكبرى موحدة في معظم بقاع الأرض، تطبق عليها أنظمة موحدة صادرة عن المانح فالآلات والمعدات قليلة نسبيا في هذا النوع، إنما التركيز يتم حول الأنظمة الواجب تطبيقها لجلب الزبائن تلك التي أدت في غالب الأحيان إلى جني الأموال الطائلة، لكن يبقى أن معدل الأرباح قد يتغير تبعا لسهولة انتشار الفرانشيز بشكل غير مكلف ويضع المانح بموجب هذه التقنية بعض الخدمات بتصرف الممنوح له الذي بدوره يقدمها للزبائن تحت شعار الأول وعلى مسؤوليته، مثال ذلك : الفرانشيز القائمة

[1] عائشة إبراهيم الهيدوس، الطبيعة القانونية لعقد الفرانشيز : دراسة مقارنة، رسالة مقدمة لاستكمال متطلبات الحصول على درجة الماجستير في كلية الحقوق، تخصص قانون خاص، جامعة قطر، 2020، ص ص 33 – 34.

لصيانة الخدمات وحمايتها مثل :تصليح السيارات، أو الخدمات العائدة لبطاقات الاعتماد، كذلك الفنادق العالمية [1].

المبحث الثاني: الالتزامات الناشئة عن المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز

على ضوء ما سبق، سنحاول في هذا المبحث إبراز مختلف الالتزامات التي يتوجب على المانح الالتزام بها اتجاه الممنوح له، كذلك التزامات هذا الأخير اتجاه المانح، بحيث سنقسم هذا المبحث إلى ثلاث مطالب، نتناول أولا التزامات مورد المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز (المطلب الأول) التزامات متلقي المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز (المطلب الثاني)،بالإضافة الى الالتزامات المتبادلة (المطلب الثالث) .

المطلب الأول: التزامات مورد المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز

يقع على عاتق مورد المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز جملة من الالتزامات اتجاه متلقي المعرفة الفنية والتي سنقوم بتحديدها كما يلي: الالتزام بالإعلام في الفترة السابقة للتعاقد (الفرع الاول) الالتزام بنقل كل عناصر المعرفة الفنية (الفرع الثاني)، ثم الالتزام بالضمان (الفرع الثالث) .

الفرع الأول: الالتزام بالإعلام في الفترة السابقة للتعاقد

يحتل الالتزام بالإعلام أهمية كبيرة في عقود التكنولوجيا الحديثة، لاسيما عقد الفرانشيز بصفة خاصة، وعلى الرغم من أن الالتزام بالإعلام هو التزام مشترك بين المانح والممنوح له، إلا أنه يقع على عاتق المانح بصورة أكبر فبالإضافة إلى اعلام الممنوح له برغبة المانح في التعاقد، يلتزم المانح كذلك في الفترة السابقة للتعاقد بتقديم بعض المعلومات الأساسية حول طبيعة النشاط الذي يمارسه[2].

وقد نص عقد الفرانشيز على الالتزام بالإعلام، على أساس مبدأ حسن النية والاستقامة في التعامل، فهذا الالتزام يسمح للممنوح له أن يكون على دراية بكل ما هو ضروري بالنسبة

[1] دعاء طارق بكر البشتاوي، عقد الفرانشايز وآثاره، المرجع السابق، ص ص 28– 29.

[2] – . هديل خالد محمد، مصطفى سدر، التنظيم القانوني لعقد الامتياز التجاري، المرجع السابق، ص 73.

له من المانح وبالتالي الدخول إلى مرحلة إبرام العقد[1]. فالهدف من هذا الالتزام هو حماية حقوق المانح، نظرا لعدم خبرته في هذا المجال، وكذا اقناع الممنوح بالتعاقد مع المانح بغية استثمار نشاط معين [2].

يترتب على مورد المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز الالتزام بإعطاء المتلقي في الفترة السابقة للتعاقد، وثيقة تتضمن معلومات مفصلة عن المشروع

، فالمتلقي قد يقدم على التعاقد، رغم أنه ليس على قدم المساواة مع الطرف الآخر إما لعدم درايته أو خبرته بالشيء محل هذا العقد، ومن بين أهم المعلومات الواجبة على مورد المعرفة الفنية أن يقدمها للمتلقي نجد: المعلومات المتعلقة بالمؤسسة (اولا) التسجيل بالسجل التجاري (ثانيا) المصاريف المتعامل معها (ثالثا) تاريخ انشاء المؤسسة (رابعا) المعلومات الخاصة بالأحكام القضائية (خامسا) .

أولا : المعلومات المتعلقة بالمؤسسة

وهي المعلومات التي يجب تقديمها للمركز الرئيسي للمؤسسة مع الإشارة إلى طبيعة نشاطها الشكل القانوني لها، هوية صاحب المؤسسة إذ كان شخصا طبيعيا، وهوية المدراء إذا كانوا أشخاصا معنوية[3].

ثانيا: التسجيل بالسجل التجاري

لابد من تقديم المعلومات الخاصة بالسجل التجاري أو رقم تسجيل الماركة المستعملة خصوصا إذا كان هذه الأخيرة قد تحصل عليها بالتنازل أو بالإجازة.

ثالثا: المصاريف المتعامل معها

يجب على مورد المعرفة الفنية أن يذكر المصاريف التي يتعامل معها في حالة تعددها، يكتفي بتعيين المصاريف الخمسة الكبرى من بينها.

[1] – دودي الشيماء، سلطاني جهاد، عيساوي هاجرة ، المرجع السابق، ص 64.

[2] – عروسي ساسية، المرجع السابق، ص 40 .

[3] – دودي الشيماء، سلطاني جهاد، عيساوي هاجرة، المرجع السابق، ص 63 .

رابعا: تاريخ إنشاء المؤسسة

من الواجب تحديد تاريخ إنشاء المؤسسة مع ملخص لمراحل تطور الرئيسية بما في ذلك الشبكة المستثمرة ويمكن أن يقتصر هذه المعلومات على السنوات الخمس السابقة للتعاقد، كما يمكن إكمالها بإضافة الجرد السنوي وميزانية السنتين السابقتين[1].

خامسا: المعلومات الخاصة بالأحكام القضائية

لابد من الاطلاع على الأوضاع المالية للأطراف المتعاقدة، وما إذا كان هناك أحكام مدنية بحقها أو كانت هناك حالة إفلاس أو غش أو خداع أو احتيال أو غيرها من الجرائم[2].

الفرع الثاني: الالتزام بنقل كل عناصر المعرفة الفنية

يعد الالتزام بنقل المعرفة الفنية أساس وجود عقد الفرانشيز، وغياب هذا العنصر الجوهري يمكن أن يفرغ العقد من غرضه الأساسي الذي بعث لأجله، إضافة إلى عدم تحقيق النجاح الذي سبق للمانح أن حققه. على اعتبار أن عقد الفرانشيز هو عقد استنساخ لمنشاة المانح بالأساس، ولهذا تعد المعرفة الفنية جوهر عقد الفرانشيز بامتياز وبالتالي فغيابها يلغي قيام العقد من أساسه، فالتزام المانح بنقل المعرفة الفنية إلى الممنوح له هو التزام جوهري وتخلفه يجعل العقد باطلا[3].

يشترط حتى تكون المعرفة الفنية محلا لالتزام المانح مجموعة من الشروط وهي:

أولا : تعريف مطابقة والمعرفة الفنية

معناه أن تكون متضمنة لكافة الوثائق ذات الطابع الفني وغيرها من البيانات والمعلومات والتعليمات التي تكون عناصر المعرفة الفنية المنقولة وأن يقوم المانح بضبطها ووضعها تحت تصرف المتلقي في علاقة الفرانشيز، حتى يتمكن من استيعابها كاملة وتحقيق النجاح الذي سبق للمانح تحقيقه.

---

[1] –دودي الشيماء، سلطاني جهاد، عيساوي هاجرة، المرجع السابق، ص ص 63، 64.

[2] – المرجع نفسه، ص 64 .

[3] – عائشة إبراهيم الهيدوس، المرجع السابق، ص67.

ثانيا: قابلية المعرفة الفنية للنقل

تعتبر المعرفة الفنية قابلة للنقل، إذا تم نقلها دون أن يؤدي ذلك نقل لحائزها، وهذا ما يميزها عن المهارة، كون هذه الأخيرة لصيقة بالشخص، تتميز المعرفة الفنية كذلك بخاصية النقل على السر الصناعي، الذي ينتقل في حدود ضيقة لا تتجاوز المنشاة التي تملكه وفروعها، فبالتالي نقل المعرفة الفنية يقصد به نقل القدرة على الانتاج والسيطرة على المعرفة الفنية واستيعابها[1].

ثالثا: سرية المعرفة الفنية

يقصد بسرية المعرفة الفنية أن يكون كل عنصر من عناصر المعرفة الفنية مجهولا أو يستحيل الحصول عليه خارج إطار العلاقة مع مانح الامتياز والتي يجهلها الغير[2].

رابعا: أصالة المعرفة الفنية

ويقصد بأصالة المعرفة الفنية أنها تضيف قيمة جديدة للمتلقي، مما تعطيه ميزة على منافسيه، حيث أنها تختلف في ذلك عن براءة الاختراع لإمكانية توفر عنصر الجدة في المعرفة الفنية، لمجرد استغلال جديد لعناصر المعرفة الفنية[3].

وللإشارة فانه يجب على المورد تقديم المساعدة الفنية حتى وان لم يتم النص على الالتزام بها صراحة في عقد نقل المعرفة الفنية، أو بموجب عقد مستقل يحدد ويبين نمط تنفيذها ومدتها، و كيفية تولي مهمة استضافة عمال المورد من اقامة ومصاريف ونقل وتأمين يتوجب اعتبارها من مستلزمات العقد حتى وان لم يشترط العقد ذلك [4].

[1] – مسلم الطاهر، عقد الفرانشيز في العلاقات التجارية، المرجع السابق، ص ص 61، 62.

[2] – ابن مبارك عبد الباري، عبد الوهاب حنين، عقد الامتياز التجاري، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أحمد دراية، أدرار ، 2017، ص 29.

[3] – مسلم الطاهر، عقد الفرانشيز في العلاقات التجارية، المرجع السابق، ص63.

[4] – أوشيش توفيق، ايت مالك مراد، المرجع السابق، ص 37 .

الفرع الثالث: الالتزام بالضمان

يقصد به ضمان نوعية التكنولوجيا في تحقيق أهداف المتلقي بالمواصفات المحددة في العقد إلى جانب ضمان إنتاج السلع أو أداه الخدمات وفقا للمواصفات المتفقه عليها، فمن الضروري أن يضمن مانح الامتياز للممنوح له إمكانية الاستفادة من المعرفة الفنية واستعمالها بشكل هادف ومستقر، فهذا الامتياز يمكن الممنوح له من استغلال واستثمار المعرفة الفنية خلال فترة التعاقد، إذ تطبق عليه الأحكام القانونية المتعلقة بضمان البيع[1].

الالتزام بالضمان هو التزام بتحقيق نتيجة والمتمثلة في الوصول إلى النتائج المحددة في العقد، وبالتالي يترتب على عدم تحقيق النتيجة اعتبار المورد مخلا بالتزامه بنقل المعرفة الفنية فالتزامه يكون ببدل عناية أو وسيلة، كون أن النتائج قد ترتبط بظروف أخرى خارجة عن إرادته كإهمال العمال المحليين، أو لرداءة المواد الأولية المحلية أو لعوامل جوية... إلخ[2].

من جانب اخر يضمن المورد المنتجات الموزعة من العيوب الخفية، بحيث يتوجب على المورد ضمان مطابقة المعلومات الفنية التي قدمها للمعلومات المطلوبة، والمحددة في العقد وملاحقه، كما قد يجوز للمتعاقدين أن يتفقا على ضمان قد يختلف بصورة أو بأخرى عن الضمان القانوني، فيجوز تعديل أحكام الضمان بشرط عدم الاضرار بالممنوح له أو بالغير، وذلك طبقا للقواعد العامة في القانون المدني [3].

المطلب الثاني: التزامات متلقي المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز

يلتزم متلقي المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز هو الآخر بجملة من الالتزامات اتجاه مورد المعرفة الفنية ومن بين هذه الالتزامات نجد:

[1] – بوغنجة شهرة، الحماية القانونية للمعرفة الفنية والأسرار التجارية، أطروحة مقدمة للحصول على شهادة الدكتوراه الطور الثالث في الحقوق، تخصص القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الحميد ابن باديس، مستغانم، 2022، ص 242.

[2] – المرجع نفسه، ص ص 242، 243.

[3] – مقيدش كنزة، بلحمري جيهان، المرجع السابق، ص ص 55، 56 .

الفرع الأول: الالتزام بدفع مقابل المعرفة الفنية

المقابل هو ثمن المعرفة الفنية التي يحصل عليها المورد من المتلقي ولا يوجد اتفاق على التسمية التي تطلق على هذا المقابل، فقد اطلق عليه مصطلحات عديدة، فهو أحيانا السعر، الثمن أو التعويض أو الأجر أو الاتعاب أو العوائد أو التكلفة [1].

اذ يلتزم متلقي المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز بدفع حقوق الدخول إلى الشبكة، مقابل السماح له باستعمال علامة المانح، أساليبه والاستفادة من شهرته، أما عن تحديد قيمة الدخول إلى الشبكة، فهو يختلف من عقد إلى آخر وحسب أهمية العلامة التجارية[2].

ينقسم هذا الثمن إلى قسمين، ثابت ونسبي، فالثمن الثابت يدفع أثناء إبرام عقد الفرانشيز ويكون ثابتا محددا أم الثمن النسبي فيحسب بنسبة مئوية من حجم المبيعات مقابل الخدمات المقدمة من مانح الامتياز لصاحب ذلك الامتياز[3].

الفرع الثاني: الالتزام بالمحافظة على السرية

يملك متلقي المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز العديد من الأسرار الفنية والتجارية التي تفوق قيمتها الفعلية قيمة عقد الفرانشيز، حيث يستأثر بيانات المنتج وشكله صفاته وطريقة إنتاجه ونظام العمل وكذلك المعايير والاجراءات التقنية التي قام بتطويرها.

يعد الالتزام بالمحافظة على السرية التزاما رئيسيا في عقود الترخيص فهو التزام بعدم إفشاء أي عنصر من عناصر المعرفة الفنية التي يتلقاها الممنوح له، ويحرص دائما ناقل التكنولوجية على ضمان سرية المعرفة الفنية محل العقد في حالة التعاقد على نقلها إلى الغير[4].

---

[1] – أوشيش توفيق، ايت مالك مراد، المرجع السابق، ص 40.

[2] – قونان كهينة، الأحكام الخاصة بعقد الفرانشيز، المرجع السابق، ص92.

[3] – معمر بن علي، فاطمة الزهراء عكاكة، "عقد الفرانشيز وآثاره"، "**مجلة الدراسات القانونية والسياسية**"، المجلد06، العدد الأول، جامعة ثليجي، الأغواط، 2020، ص ص 190،189.

[4] – دبيه عبد الحفيظ، بوغازي شعيب، عقد الترخيص التجاري والصناعي، مذكرة التخرج لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي، تخصص: قانون الشركات، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2018، ص53.

تجدر الإشارة إلى أن الحماية التي تحظى بها المعرفة الفنية قد تتعدى فترة سريان العقد إلى ما بعد انقضائه، حيث يلتزم الممنوح له بالحفاظ على السرية التامة[1].

الفرع الثالث : الالتزام بعدم المنافسة

يلتزم الممنوح بعدم منافسة المانح اثناء سريان عقد الفرانشيز، أو تقديم منافسة لما تقدمه مؤسسة المانح .و يلتزم الممنوح ايضا بعدم المنافسة بعد نهاية العقد، بان يمتنع عن ممارسة نفس النشاط في الاقليم الذي كان يزاول فيه نشاطه بعد انتهاء العقد بمدة معينة يتم تحديدها قانونا، أو بموجب اتفاق الطرفين، لان ما حققه الممنوح من شهرة تجارية، قد يرجع الى فاعلية المانح الفنية، وبالتالي اذا قام الممنوح بعد انتهاء عقد الفرانشيز بممارسة نفس النشاط أو الانضمام الى منافسين، مستغلا ما تحصل عليه من معلومات اثناء تنفيذ العقد، يكون قد اضر بالمانح واستولى على مقوماته تجارته المادية والمعنوية ومن ثم اخل بشروط المنافسة المشروعة [2].

المطلب الثالث: الالتزامات المتبادلة

سنتعرض بالدراسة الى الالتزامات المتبادلة والتي تقع على كلا الطرفين والمتمثلة في الالتزام بتبادل التحسينات (الفرع الأول) الالتزام بأداء الضريبة (الفرع الثاني)

الفرع الأول: الالتزام بتبادل التحسينات

بالحديث عن الأساس القانوني لتبادل التحسينات نجده اذا تعلق الأمر بتنازل المورد هو سبب وهدف التعاقد ذاته وهو اللحاق بالركب التكنولوجي، على أن تكون مدة هذا الالتزام اذا تجاوزت مدة العقد معقولة في حدود 05 سنوات عادة، وإذا تعلق الأمر بالطرف المتلقي يصبح الأساس القانوني لهذا الالتزام بالتزويد بالتحسينات للطرف المورد هو مبدأ التعاون بين الطرفين، ورغم هذين السندين القانونيين نبقى نتساءل عن مدى مصداقية تنفيذ هذا الالتزام،

[1] – محمد بن علي، فاطمة الزهراء عكاكة، عقد الفرانشيز وآثاره، المرجع السابق، ص 190.

[2] – شيماء محمد احمد علي، عقد الامتياز التجاري (الفرانشيز)، المرجع السابق، ص 795 .

فكل طرف تحدثه نفسه بعدم نشر ما قام به من تحسينات خاصة اذا مثلت وثبة في التطور التكنولوجي، فلا ينبغي على الطرف المورد أن يقوم بمراوغات بغية التملص من تزويد المتلقي بالتحسينات بحجة أنه لم يستهلك تلك الاستثمارات المتعلقة بها بعد، فعلى المتلقي مجددا أخذ الحيطة والحرص الشديدين على تضمين العقد بشروط تتعلق بهذه التحسينات [1].

و للإشارة فإن التحسينات الواردة في عقود نقل المعرفة الفنية ترد تحت حكم قواعد وفي شكل صور وهي عموما :تبادلية وغير تبادلية، مؤقتة أو مؤبدة، الزامية أو اختيارية، مطلقة أو نسبية [2].

الفرع الثاني: الالتزام بأداء الضريبة

الالتزام بأداء الالتزامات الضريبة تتضمن عقود نقل المعرفة الفنية، التزام الأطراف بأداء الأعباء الضريبية، بحيث يفرض بعض الضرائب والرسوم عند تنفيذ العقد، كما يتعين على العقد تبيان الطرف المتكفل بها، فالضرائب التي تكون محل دفع مثلا تتعلق برسوم توثيق العقد ونفقات تحويل العملة مثلما تدفع الضرائب الجمركية عن الآلات والأجهزة والمعدات التي تلحق بالمعرفة الفنية [3].

هذه الضرائب قد تستحق اما لدولة المورد أو لدولة المتلقي بطبيعة الحال، والتي حين تضعها وتفرضها تنظر الى ظروفها الاقتصادية والمالية الخاصة بصرف النظر عن باقي الدول، على ذلك قد يتعرض الأطراف للازدواج الضريبي[4] .

ويتعين عل كل طرف اعلام الاخر بتشريعاته المالية الضريبية منذ مرحلة التفاوض، ويجب على الأطراف تحديد من هو ملزم بدفع الضرائب والرسوم بموجب شروط عقدية،

[1] بن ساعد الهام، المرجع السابق، ص ص 179، 180 .

[2] – المرجع نفسه، ص 180.

[3] – أوشيش توفيق، ايت مالك مراد، المرجع السابق، ص 45 .

[4] – المرجع نفسه، ص 46 .

بالإضافة الى تحديد النسبة الواجب دفعها على كل طرف مع لجوء الأطراف الى تعيين خبير لتسهيل العملية، وفي حالة عدم النص على تحمل الأعباء الضريبية استقر التعامل الدولي على تحمل كل طرف الأعباء الضريبية الخاصة به والمفروضة عليه في تشريعاته الوطنية، على الرغم من أنه يمكن الاتفاق على تحمل طرف واحد هذه الأعباء كلية، وبالتالي يؤخذ بعين الاعتبار كامل المبلغ القابل للمعرفة الفنية وكذا قيمة المعرفة الفنية ذاتها، ويبقى أنه من العدل تحمل هذه الأعباء من الطرفين بغرض تحقق عدل وتوازن في العقد وإلا أصبحنا بصدد شروط تقييدية تفرضها جل التشريعات الداخلية والدولية [1].

[1] – بن ساعد الهام، المرجع السابق، ص ص 180، 181 .

الخـــاتمة

يعد عقد الفرانشيز كغيره من العقود الحديثة نتيجة للتطور الاقتصادي الذي رافقه التقدم التكنولوجي في عصر العولمة فهو أسلوب جديد للإستثمار عن طريق الترخيص بإستغلال حقوق الملكية الفكرية ونقل المعرفة الفنية في مختلف المجالات بحيث ترافق مع ظهوره إنتعاش للعلاقات الإقتصادية الدولية خاصة بين الدول المتقدمة والدول النامية، فهو من أهم النماذج التي تتيح الفرصة أمام المؤسسات الاقتصادية للتنافس من أجل الدخول في الأسواق الجديدة سواء كانت داخلية أو خارجية، هدفه ترقية اقتصاديات الدول وإحداث نظم التسويق والتوزيع والإدارة ونقل التكنولوجيات والمساعدات التقنية في معظم القطاعات الإنتاجية والخدماتية.

علما أنه احتلت المعرفة الفنية مكانة مهمة في نجاح عقد الفرانشيز وانتشاره، حتى أضحت مقياس لقوة وتطور الدول وهذا ما دفع الشركات العالمية والمحلية للاعتماد عليها في علاقاتها الاقتصادية المختلفة لتحقيق عوائد مالية كبيرة على المستوى الدولي أو الوطني فهذا النوع من العقود يسعى دائما لتلبية طلبات المتعاملين الاقتصاديين الراغبين في اكتساب المعارف الفنية لما لها من قيمة اقتصادية مهمة من أجل الدخول في الأسواق الجديدة وزيادة فرص المنافسة في مختلف القطاعات التجارية والاقتصادية.

من هذا المنطلق توصلنا إلى النتائج التالية:

- تعتبر المعرفة الفنية حقا لمن ابتكرها وأنشأها وعرف بها وهذا الحق هو ملك له شرعا لا يجوز لأحد أن يسطو عليه أو يستخدمه أو ينسبه إليه دون إذنه.
- أن المعرفة الفنية ليست عناصر مادية ومستندات فقط وليست تعليمات أو طرق فنية فحسب بل هي تحتوي على عناصر مادية ومعنوية.
- المشرع الجزائري لم يخصص للمعرفة الفنية نظام حمائي خاص ومستقل بعكس تشريعات العديد من الدول من بينها الدول العربية التي تصدت لهذا النوع بأنظمة خاصة وبأحكام مختلفة مثل (قانون مصر).

- المعرفة الفنية عنصر من عناصر عقد الفرانشيز لها خصائص مميزة ذات قيمة اقتصادية كبيرة كونها تمثل جوهره ومحله.
- تتداخل المعرفة الفنية بمصطلحات كثيرة تميزها عن غيرها من المفاهيم المشابهة لها التي تدخل في مضمون عقود الأعمال.
- تشمل المعرفة الفنية البعد الدولي والوطني الذي يقتصر على طرفي عقد الفرانشيز.
- تمتد المعرفة الفنية عبر عدة مجالات منها مجال التصنيع والتوزيع والخدمات التي تشترك في كونها اتفاق على كيفية استغلال الطرق التجارية.
- عقد الفرانشيز يعتبر من العقود الحديثة التي تتم أساسا بتسويق السلع والخدمات فقد كانت نشأته في الولايات المتحدة الامريكية ومن ثم بدأ استخدامه على النطاق الدولي.
- يعد ظهور عقد الفرانشيز كغيره من العقود ظهر نتيجة التطور الاقتصادي الذي رافقه التطور التكنولوجي وما رافقه من انفتاح العالم مع بعضه وحلول عصر العولمة.
- عقد الفرانشيز هو الذي يحدد العلاقة بين المانح والممنوح له لذلك يمثل المصدر الرئيسي لالتزاماتهم فهو من أهم نماذج عقود اعمال التي تتيح المؤسسات الاقتصادية الدخول لأسواق جديدة سواء على الصعيد الوطني والدولي.
- يترتب عن عقد الفرانشيز باعتباره عقد مستقل بذاته التزامات كباقي العقود الأخرى أثناء تنفيذه وانتهائه فرغم دخوله الحياة التجارية العالمية لا يزال المشرع الجزائري متعطلا من جهة إصدار قوانين خاصة بشأنه.
- وجود شروط تقييدية يفرضها المانح على الممنوح له كطرف ضعيف في العقد فيقبلها من أجل التعاقد لأنه بحاجة ماسة للمعرفة الفنية.
- الالتزامات المترتبة كآثار للعقد تقع على عاتق طرفيه حيث يلتزم المانح بنقل المعرفة الفنية والعلامة التجارية فضلا عن الالتزام بنقل التحسينات والالتزام بالضمان وفي المقابل يلتزم الممنوح له بالمحافظة على السرية وعدم المنافسة والالتزام بدفع الثمن.

في خضم هذه النتائج المتوصل إليها نقدم التوصيات التالية:

- ضرورة اهتمام الجزائر بوضع تنظيم قانوني لعقد الفرانشيز نظرا لأهميته في الحياة التجارية.
- نوصي المشرع الجزائري بتوفير الحماية اللازمة للممنوح له باعتباره الطرف الضعيف في العقد بهدف أن تكون المعرفة الفنية تتلائم مع ظروف الممنوح له الذي يكون في العادة من الدول النامية على خلاف المانح الذي يكون غالبا من الدول المتقدمة والراغب في أن يبقى الممنوح له تحت سيطرته.
- ينبغي تولي اهتمام متزايد بموضوع المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز في القانون الجزائري نظرا لمكانة الجزائر كدولة نامية بحاجة إلى تعزيز اقتصادها الوطني.
- لابد من تظافر الجهود الدولية لأجل تدعيم هذا النوع من العقود للظفر بمزاياها المتعددة خاصة تنشيط المعاملات التجارية وفك العزلة على عدة مناطق بتوصيلها بأكبر قدر ممكن من المنتوجات والسلع.
- ضرورة تنشيط الحملات الإعلامية الواعية على الصعيد الوطني والدولي لأجل التعريف بعقد الفرانشيز وتشجيع المتعاملين الاقتصاديين على تبنيه.
- ضرورة خلق فضاء لإنتاج وتسويق المعارف الفنية من بينها الشركات التجارية الكبيرة والمؤسسات الناشئة في هذا المجال وهدا ما يسهل عملية الاندماج الاقتصادي والتكنولوجي بالنسبة للجزائر.
- توجيه المشرع الجزائري إلى المبادرة بمراجعة هذه القضية من خلال وضع نظام قانوني خاص بالمعارف الفنية خاصة أن الجزائر تفتقر إلى وجود قواعد خاصة بها وهدا تقصير منها لا مبرر له ما ينتج عنه آثار سلبية خطيرة على حقوق الكفاءات العلمية الوطنية بحيث لا تزال تسعى للانضمام الى منظمة التجارة العالمية.
- وجوب إعطاء سلطة أوسع للقضاء الوطني في تعديل أو إلغاء أي شرط تقييدي لا يكون في صالح الممنوح له.

- الانتباه للشروط التقييدية التي قد يفرضها المانح والاستعانة بخبراء قانونيين لإبرام عقد الفرانشيز.

قائمة المراجع

قائمة المراجع

أولا باللغة العربية

أ. الكتب :

1- أحمد أنور محمد، "المحل في عقد الامتياز التجاري "، دراسة مقارنة، الطبعة الاولى، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2010.

2- صلاح زين الدين، "شرح التشريعات الصناعية والتجارية "، (براءات الاختراع، العلامات التجارية، الرسوم الصناعية، الاسماء التجارية، النماذج الصناعية، العناوين التجارية)، الطبعة الاولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع،الأردن، 2006 .

3- عبد الله حسين الخشروم، الوجيز في حقوق الملكية الصناعية والتجارية (منظمة التجارة العالمية اتفاقية تربس، براءات الاختراع، العلامة التجارية، حقوق الملكية الصناعية والتجارية الاخرى)، الطبعة الاولى، دار وائل للنشر، الأردن ،2005 .

4- فاضلي ادريس، الملكية الصناعية في القانون الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012

5- مجبل لازم مسلم المالكي، براءات الاختراع واهمية استثمارها، مصدر المعلومات العلمية والتقنية، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006 .

6- مراد محمد المواجدة، المسؤولية المدنية في عقود نقل التكنولوجيا، دار الثقافة للنشر والتوزيع،الأردن، 2010 .

7- ياسر سيد الحديدي، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، دار الفكر العربي، د.ب.ن ، 2002.

ب. الرسائل والمدكرات الجامعية

❖ **رسائل الدكتوراه:**

1- بن زيد فتحي، علاقة العلامة التجارية ونظام الفرانشيز بالاستثمار، دراسة مقارنة، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه، كلية الحقوق، قسم القانون الخاص، جامعة يوسف بن خدة، جامعة الجزائر 1، 2018 .

2- بن ساعد الهام، عقود نقل المعرفة الفنية وعلاقتها بالتنمية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في الحقوق، تخصص: قانون اعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2012 .

3- بن عزة أمال، دور عقد نقل التكنولوجيا في نقل المعرفة الفنية، رسالة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه، تخصص قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أب وبكر بل قايد، تلمسان، الجزائر، 2018 .

4- بوغنجة شهرة، "الحماية القانونية للمعرفة الفنية والأسرار التجارية، أطروحة مقدمة للحصول على شهادة الدكتوراه الطور الثالث في الحقوق، تخصص القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الحميد ابن باديس، مستغانم، 2022 .

5- هيبة نجود، مكانة الاعراف التجارية في التجارة الدولية، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه الطور الثالث ل م د في القانون، تخصص قانون اعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، جامعة محمد الصديق بن يحي، جيجل، 2021.

❖ **رسائل الماجستير:**

1- إحسان عبد الرحمان العبقري، عقد الامتياز التجاري، "دراسة فقهية تطبيقية "، بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير في الفقه المقارن، جامعة الامام محمد بن سعود الاسلامية، المعهد العالي للقضاء، قسم الفقه المقارن، التعليم الموازي، المملكة العربية السعودية، 2010 .

2- أقجطال فريدة، النظام القانوني لعقد الفرانشيز في ظل القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون فرع قانون العقود، كلية الحقوق العلوم السياسية، مدرسة الدكتوراه للقانون الاساسي والعلوم السياسية، جامعة اكلي محند، البويرة، 2016.

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

4- دعاء طارق البشتاوي، عقد الفرانشيز واثاره، اطروحة مقدمة استكمالا لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص من كلية الدراسات العليا في جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2008.

5- سوسي لمين، عقد الفرانشيز، دراسة في القانون الخاص، مذكرة من اجل الحصول على شهادة الماجستير في الحقوق تخصص حماية المستهلك والمنافسة، كلية الحقوق، سعيد حمدين، جامعة بن يوسف بن خدة، جامعة الجزائر، 2016 .

6- عائشة ابراهيم الهيدوس، الطبيعة القانونية لعقد الفرانشيز، دراسة مقارنة، رسالة مقدمة استكمالا لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير في كلية الحقوق، تخصص القانون الخاص، جامعة قطر، 2020

7- عروسي ساسية، "الطبيعة القانونية لعقد الفرانشيز "، مذكرة لنيلا شهادة الماجستير في القانون، تخصص قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة سطيف، الجزائر، 2015.

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

9- مسلم الطاهر، عقد الفرانشيز في العلاقات التجارية، مذكرة ماجستير، التخصص: قانون الاعمال، كلية الحقوق، قسم القانون الخاص، جامعة سعد دحلب، البليدة، 2012.

❖ **مذكرات الماستر:**

1-ابن مبارك عبد الباري، عبد الوهاب حنين، عقد الإمتياز التجاري، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة احمد دراية، ادرار، 2017.

2-أوخالد نادية، أغروسون نعيمة، دور حقوق الملكية الفكرية ضمن عقد الفرانشيز في تنشيط السوق، مذكرة لنيل شهادة الماسترفي القانون، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، نظام ل.م.د، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2016.

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

4-بوزيد سالمي، "عقد الفرانشيز بين الحرية التعاقدية والتنظيم التشريعي"، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، الجلفة، 2022.

5-بوقريطة عبد القادر، النظام القانوني لعقد الفرانشيز، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون للأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، جامعة محمد الصديق بن يحيى، جيجل، 2017.

6-حجوط كهينة، حسيبة حمادي، دور عقود الأعمال في المجال الإقتصادي، مذكرة لنيل شهادة الماسترفي الحقوق، تخصص القانون العام للأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية، 2015.

7-دبيه عبد الحفيظ، بوغازي شعيب، عقد الترخيص التجاري والصناعي، مذكرة التخرج لإستكمال متطلبات شهادة الماسترأكاديمي، تخصص: قانون الشركات، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2018.

8-زعموم فتيحة، خصوصية عقد الفرانشيز في السوق، مذكرة لنيل شهادة ماستر في القانون الخاص، تخصص قانون للأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم القانون، نظام (L.M.D)، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2013.

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

10- صخري عقبة، مكي ووحيد، الطبيعة القانونية لعقد الفرانشيز، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي، تخصص قانون اعمال، كلية الحقوق والعلوم الساسية، قسم الحقوق، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2019.

11- عبدلي سهام، "عقد الإمتياز التجاري(الفرانشيز)"، مذكرة تكميلية لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة المسيلة، 2013

12- فصراوي بلقاسم، " عقد الإمتياز التجاري كآلية لنقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون إقتصادي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الطاهر مولاي، سعيدة، 2016.

13- لونيس حنان، خميسي كنزة، عقد الفرانشيز كآلية الإستثمار، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماسترفي الحقوق، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، جامعة مولودمعمري، تيزي وزو، 2022.

14- محنان إيمان، إدارة العلامة التجارية في شبكات الفرانشيز، دراسة حالة مؤسسة بي بي جي للدهن والتدليس-الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص تسويق وتجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم التجارية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2013.

15- مداني نسيم، عقود الأعمال والنظام العام الإقتصادي، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2018.

16- مقيدش فايزة، بلحمري كنزة، المعرفة الفنية في عقود الأعمال: عقد الفرانشيز نموذجا، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون الخاص، تخصص قانون أعمال، جامعة محمد الصديق بن يحيى، جيجل، 2022.

ج. المقالات والمداخلات

❖ **المقالات:**

1-الشافي نادر، " عقد الفرانشيز"، "**مجلة الجيش**"، العدد244، تشرين الأول، لبنان ،2005

2-بادي بوقميجة نجيبة، " حدود الإفصاح عن السرية المتعلقة بالاختراعات، **مجلة الحقوق والعلوم السياسية**، المجلد 07، العدد الثاني، خنشلة، 2020.

3-بن دريس حليمة:"أثر طبيعة المعرفة الفنية على وسيلة حماية سريتها"، **مجلة القانون الدولي والتنمية**، المجلد9، العدد الأول، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجيلالي، سيدي بلعباس، ، 2021.

4-بن زعرور ربيعة، "اشكالية تقنين عقود الاعمال في الجزائر"، **مجلة حقوق الإنسان والحريات العامة**، العدد الخامس، جامعة ابوبكر بلقايد، تلمسان، 2018، ص 36.

5-بن زيد فتحي، عقد الفرانشيز ودوره في نقل التكنولوجيا، **المجلة الأكاديمية للبحوث القانونية والسياسية**، المجلد السادس، العدد الثاني، مخبر تطبيقات التكنولوجيا الحديثة على القانون، جامعة سطيف2، 2022، ص 594.

6-بوبترة طارق، " العلامة التجارية ومتطلبات حمايتها"، **مجلة البحوث في العقود وقانون الأعمال**، العدد السادس، كلية الحقوق، جامعة الإخوة منتوري، قسنطينة01، 2019.

7-بوعش وافية، "مكانة المعرفة الفنية في عقود الأعمال : عقد الفرانشيز نموذجا"، **المجلة النقدية للقانون والعلوم السياسية**، المجلد، 16العدد الثاني، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تيزي وزو، 2021 ، ص 462 -475.

8-جيلالي يوسف، " 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.

9-حاسي جهاد، "التنظيم القانوني للعقود النموذجية في قانون التجارة الدولية بالتطبيق **على** قواعد اليونيدروا"، **المجلة الجزائرية للعلوم القانونية، السياسية والإقتصادية**، المجلد 57، العدد الرابع، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة إبن خلدون، تيارت، 2020، ص 245.

10- شيماء محمد أحمد علي، عقد الإمتياز التجاري(الفرانشيز)، **المجلة القانونية، (مجلة متخصصة في الدراسات والبحوث القانونية)**، كلية الحقوق، جامعة القاهرة.

11- 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 القدسية، العراق، 1998، ص 284.

12- محمد سادات مرزوق، " الجوانب القانونية لعقد الفرانشيز"، "**مجلة البحوث القانونية والاقتصادية**"، العدد 54، جامعة المنصورة، 2013.

13- ونوغي نبيل، "النظام القانوني لنقل التكنولوجيا (التطور التاريخي والقانوني –دراسة مرجعية)"،"**مجلة ايليزا للبحوث والدراسات** "،العدد الثالث ،المركز الجامعي ايليزي ،جامعة محمد الامين دباغين ،سطيف 02 ،2018.

❖ **المداخلات**

1-بوحية وسيلة، **«الإطار القانوني لعقد الفرانشيز ودوره في تطوير وترقية الإستثمار»**، عقود الأعمال، منشورات مخبر السيادة والعولمة، المدية، 2020.

2-قونان كهينة، " الأحكام الخاصة بعقد الفرانشيز"، عقود الأعمال، منشورات مخبر السيادة والعولمة، المدية، 2020.

النصوص القانونية :

❖ **النصوص التشريعية**

-أّمر رقم 03-06 مؤرخ في 19 جمادى الاولى عام 1424 الموافق ل 19 جويلية سنة 2003، المتعلق بالعلامة التجارية، ج .ر.ج.ج عدد 44 ،الصادرة بتاريخ 23 جمادى الاولى 1424 الموافق ل 23 جويلية 2003، معدل ومتمم .

- أمر رقم 03-07 المؤرخ في19 جمادى الاولى عام 1424 الموافق ل 19 جويلية سنة 2003 المتعلق ببراءة الاختراع ، ج.ر.ج.ج عدد 44 ، الصادرة بتاريخ 23 جمادى الاولى 1424 الموافق ل 23 جويلية 2003، معدل و متمم .

-قانون رقم 04-02 المؤرخ في 23 جوان سنة 2004، المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية، ج .رعدد41، المعدل والمتمم.

- قانون التجارة الجديد رقم 17 المتضمن التشريع المصري، لسنة 1999 من المادة 72-87 المتعلق بنقل التكنولوجيا جريدة رسمية في 17 ماي 1999، عدد 19 "مكرر".

فهرس المحتويات

شكر وتقدير

الإهداء

قائمة المختصرات

مقدمة 01

الفصل الأول: خصوصية المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز

المبحث الاول: مفهوم المعرفة الفنية كعنصر جوهري في عقد الفرانشيز 06

المطلب الأول: التعريف بالمعرفة الفنية في عقد الفرانشيز 06

الفرع الأول: تعريف المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز 06

أولا: التعريف القانوني للمعرفة الفنية في عقد الفرانشيز 06

ثانيا: التعريف الفقهي للمعرفة الفنية في عقد الفرانشيز 09

الفرع الثاني: الخصائص المميزة للمعرفة الفنية في عقد الفرانشيز 10

أولا: ميزة السرية 10

ثانيا: ميزة الذاتية والقابلية للانتقال 11

ثالثا: ميزة الجدة و الأهمية 13

رابعا: ميزة المرونة و القابلية للتطور 14

الفرع الثالث: تمييز المعرفة الفنية عن غيرها من المفاهيم المشابهة لها 14

أولا: تمييز المعرفة الفنية عن العلامة التجارية 14

ثانيا: تمييز المعرفة الفنية عن براءة الاختراع 16

ثالثا: تمييز المعرفة الفنية عن نقل التكنولوجيا 17

المطلب الثاني: العناصر المكونة للمعرفة الفنية في عقد الفرانشيز 18

الفرع الأول: المعلومات والأساليب الفنية 18

أولا: المعلومات الفنية 18

ثانيا: الأساليب الفنيّة 19

الفرع الثاني: المهارة والخبرة الفنية 19

أولا: المهارة الفنية 19

ثانيا: الخبرة الفنية 20

المبحث الثاني: ابعاد المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز 20

المطلب الأول: البعد الدولي للمعرفة الفنية في عقد الفرانشيز 21

الفرع الأول: في مجال التجارة الدولية 21

الفرع الثاني: في مجال الاستثمار 24

المطلب الثاني: البعد الوطني للمعرفة الفنية 27

الفرع الأول: على الاقتصاد الوطني 28

الفرع الثاني: على الأطراف المتعاقدة. 29

أولا: بالنسبة للطرف المانح 30

ثانيا: بالنسبة للطرف الممنوح له 32

الفصل الثاني: أثر المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز

المبحث الأول: العلاقة القائمة بين المعرفة الفنية وعقد الفرانشيز 38

المطلب الأول: دور المعرفة الفنية في تحديد طبيعة عقد الفرانشيز 38

الفرع الأول: الشروط التقييدية..... 39

الفرع الثاني: صفة النموذجية 40

المطلب الثاني: أشكال نقل المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز 41

الفرع الأول: شكل التصنيع 42

الفرع الثاني: شكل التوزيع 42

الفرع الثالث: شكل الخدمات 43

المبحث الثاني : الإلتزامات الناشئة عن المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز 44

المطلب الأول: إلتزامات مورد المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز..... 44

الفرع الأول: الإلتزام بالإعلام في الفترة السابقة للتعاقد..... 44

أولا: المعلومات المتعلقة بالمؤسسة 45

ثانيا: التسجيل بالسجل التجاري 45

ثالثا: المصارف المتعامل معها 45

رابعا: تاريخ إنشاء المؤسسة..... 46

خامسا: المعلومات الخاصة بالأحكام القضائية..... 46

الفرع الثاني: الإلتزام بنقل كل عناصر المعرفة الفنية 46

أولا: تعرف المطابقة والمعرفة الفنية 46

ثانيا: قابلية المعرفة الفنية للنقل 47

ثالثا: سرية المعرفة الفنية 47

رابعا: أصالة المعرفة الفنية 47

الفرع الثالث: الإلتزام بالضمان 48

المطلب الثاني: التزامات متلقي المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز 48

الفرع الأول: الإلتزام بدفع مقابل المعرفة الفنية 49

الفرع الثاني: الإلتزام بالمحافظة على السرية 49

الفرع الثالث: الالتزام بعدم المنافسة..... 50

المطلب الثالث: الالتزامات المتبادلة 50

الفرع الأول: الالتزام بتبادل التحسينات..... 50

الفرع الثاني: الالتزام بأداء الضريبة 51

خاتمة 54

قائمة المراجع 59

فهرس الموضوعات 67

الملخص

الملخص:

تحظى المعرفة الفنية بأهمية اقتصادية و قانونية في الحياة العملية و التجارية ،كونها تمثل مكانة هامة و بارزة في عقد الفرانشيز من خلال تسلسلها الى مختلف الجوانب الموضوعية لتنشئ رابطة تكون المعرفة الفنية هي جوهرها وكافة الالتزامات المرتبطة بها التي تنطلق من فكرة أساسية ألى وهي وجود طرف ضعيف يعرف بالمتلقي في مثل هذه العقود بحاجة للمعرفة الفنية ليرقى بمستواه الاقتصادي ،والمانح الطرف القوي الذي يمارس الضغط الدائم على المتعاقد معه ،فهي تحقق من خلال هذا النوع من العقود نجاح التبادل التجاري الدولي و العالمي ،لاسيما دورها الايجابي في ترقية وجذب استثمار الدول على المستوى الوطني والدولي و خلق بيئة تنافسية في الاسواق الجديدة بهدف تحقيق التنمية الاقتصادية .

ABSTRACT:

Technical knowledge has economic and legal importance in practical and commercial life, as it represents an important and prominent position in the franchise contract through its sequence to various objective aspects to create a bond in which technical knowledge is the core and all the obligations associated with it that start from a basic idea, which is the presence of a weak party.

The recipient in such contracts is known to need technical knowledge to raise his economic level, and the donor is the strong party that exerts constant pressure on the contracting party. Through this type of contract, it achieves the success of international and global trade exchange, especially its positive role in promoting and attracting investment from countries at the national level. International and creating a competitive environment in new markets with the aim of achieving economic development.