

مكانة المعرفة الفنيّة في عقود الأعمال (عقد الفرانشيز نموذجاً)

The status of technical knowledge in business contracts
(The Franchise contract model)



د. وافية بوعش¹،

¹ كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد الصديق بن يحيى، جيجل، الجزائر.

تاريخ الاستلام: 2021/06/14 تاريخ القبول للنشر: 2021/06/24 تاريخ النشر: 2021/06/30



ملخص: يعد عقد الفرانشيز آلية فعّالة لنقل المعرفة الفنيّة وأسلوب نجاح في نقل التكنولوجيا لما يتميز من المرونة ومسايرته للمتطلبات والتطورات الحاصلة في المجالات الاقتصادية والتكنولوجية، ولأنه يفرض على المرخص نقل عناصر التكنولوجيا المادية والمعنوية إلى المرخص له ويلزمه بتقديم المساعدة الفنيّة المستمرة لضمان الاستخدام الأمثل لهذه التكنولوجيا.

يرجع الفضل في انتشار نظام الفرانشيز في وسط الأعمال إلى المكانة الهامة التي تحتلها المعرفة الفنيّة وفيه، وفي الحقل الاقتصادي والتي تزداد يوماً بعد يوم في ظلّ عولمة الاقتصاد، وما ينتج عنه من تشجيع للمنافسة والتزاحم في الأسواق، إذ تعدّ من العناصر الجوهرية المكونة لمحله وسمة للاقتصاد في مجال تنمية الإنتاج والتوزيع وحجم الاستثمار.

الكلمات المفتاحية: المعرفة الفنيّة، عقد الفرانشيز، عقود الأعمال، مجالات عقد الفرانشيز.

Abstract: Being an effective and flexible method for distributing products or services, the franchise contract is thus a very important mechanism for transferring technology and technical knowledge to keep pace with development in the economic and technological fields. And the franchiser in transferring his brand's trademark and technical knowledge to the franchisee, he in the same time obliges him to provide continuous technical assistance to ensure the optimal use of this technology.

As technical knowledge has taken center stage in business and in the economic field due to the spread of the globalization of the economy, the encouragement of competition and crowding in the markets, the franchise contract has become one of the essential elements to the economy in the field of production development, distribution and investment.

Keywords: Technical knowledge, the franchise contract, business contracts, the areas often Franchise contract.

مقدمة:

غذت المعرفة الفنيّة عنصر أساسي في خلق بيئة تنافسية وصناعية وتنمية قطاعات الإنتاج والخدمات، بما نتج عنه من زيادة في نسبة الصادرات المعرفية والخدمات المعرفية من استثمارات ومعلومات، وبغية الوصول إلى هذه الأهداف استدعى الأمر البحث عن تقنيات حديثة لتوسيع وتطوير نشاط المؤسسات في السوق، ونقل المعرفة الفنية بصورة قانونية، تجسدت على إبرام عقود اصطلح عليها بـ "عقود الأعمال"، والتي تعبر عن مفهوم فرضته الحياة الاقتصادية ومجال الأعمال، قبل أن تتصدى له التشريع لتنظيم بعض العقود، فهي تظل مرتبطة بالسوق وتوجهات الدول، وبقيمة العقد أي تلك العقود التي تبرم في السوق سواء كانت سوق تجارية أو سوق مالية لغرض تحقيق أهداف معينة، لاسيما إذا تعلق الأمر بعقد الفرانشيز.

يعد عقد الفرانشيز من بين أهم عقود الأعمال الناقلة للمعرفة الفنية، حيث أدى التطور الملحوظ في مفهومه إلى بروز معالم المعرفة الفنية، والتي تعتبر من أهم العناصر الجوهرية المكونة لمحل عقد الفرانشيز، والتي تعني بمجموع المعارف التكنولوجية والصناعية والتجارية والإدارية والمالية يحتفظ بها المشروعات أو الأفراد بشكل سري لضمان عدم انتهاكها أو إفشاؤها وتكون قابلة للانتقال، مما ساعد على ظهور علاقة وثيقة بينهما، فنقلها للمرخص له يعد الهدف الأساسي من وراء إبرامه، وغيابها يستوجب إعادة وصف العقد أو فسخه لغياب السبب من إبرامه. لذلك استدعى الأمر التساؤل: عن الدور الذي تلعبه المعرفة الفنيّة في مجال عقد الفرانشيز؟ للإجابة على هذا التساؤل المطروح يقتضياتلنطرق لطرح فكرة المعرفة الفنيّة جوهر عقد الفرانشيز(المبحث الأول)، ثم أبعاد عقد الفرانشيز في إطار نقل المعرفة الفنيّة(المبحث الثاني).

المبحث الأول**المعرفة الفنية جوهر عقد الفرانشيز**

يعد ظهور عقد الفرانشيز كغيره من العقود نتيجة للتطور الاقتصادي الذي رافق التقدم التكنولوجي وانفتاح العالم على بعضه بسبب نظم الاتصال الحديثة والثورة المعلوماتية الهائلة في عصر العولمة، ويقوم هذا العقد على أساس قيام أحد طرفيه وهو مانح الامتياز بنقل اسمه التجاري وعلامته التجارية ومعارفه الفنية الخاصة بإنتاج سلعة معينة أو توزيع منتجاته أو خدماته إلى طرف آخر يسمى متلقي الامتياز، والذي بموجبه يتمكن هذا الأخير من استخدام هذه المعارف الفنية والعلامة التجارية وغيرها من عناصر الملكية الصناعية في صناعة هذه السلعة أو توزيعها تحت اسم وعلامة المانح مقابل أجر يدفعه له. تأسيسا على هذا يتعين تحديد مفهوم المعرفة الفنية(المطلب الأول)، وتبيان الارتباط القائم بينها وبين عقد الفرانشيز(المطلب الثاني).

المطلب الأول: تحديد مفهوم المعرفة الفنية

تمثل المعرفة الفنية عنصرا هاما من عناصر التكنولوجيا ومحورا أساسيا لعقود نقل التكنولوجيا بصورة عامة، وعقد الفرانشيز بصورة خاصة، بهدف استخدامها في طريقة فنية خاصة لإنتاج سلع معينة أو تطويرها أو تركيب وتصنيع أو تشغيل آلات وأجهزة أو حتى لتقديم الخدمات، بما يفهم أن هناك التزام بنقل التكنولوجيا خصوصًا عندما يقوم الطرف الذي يسيطر على عملية إنتاجية معينة أو على إدارة تنظيمية بتمكين المتلقي من ذلك وفقا لطبيعة العقد المبرم لهذه الغاية¹.

لذلك تطلب الأمر تقديم تعريف للمعرفة الفنية (الفرع الأول)، وبيان خصوصيتها (الفرع الثاني)، مع تحديد العناصر المكونة لها (الفرع الثالث).

الفرع الأول: تعريف المعرفة الفنية

عرفت لجنة حماية الملكية الصناعية المنبثقة عن غرفة التجارة الدولية عام 1961 المعرفة الفنية على أنها: «عبارة عن اكتساب المعرفة والتجربة الفنية أو الجمع بين المعارف والتجارب موضع التطبيق العملي بقصد تحقيق الصفة السرية اللازمة لوضع تلك المعارف والتجارب موضع التطبيق العملي بقصد تحقيق أهداف صناعية»². فالمعرفة الفنية بالمعنى الدقيق **know how** أي المعلومات الفنية التي تستخدم في إنتاج السلع أو تقديم الخدمات³.

وهناك من عرفها على أنها «المعرفة أو الخبرة التقنية ذات الطابع السري والتي تكون ضرورية لتحقيق وتنفيذ بعض الطرق التقنية ذات الأهداف الصناعية»⁴، أو هي «مجموعة من المعلومات الفنية تجسد معلومة تقنية تحتوي على حقيقتين هما: أن تكون المعرفة سرية، أن تهيئ هذه المعلومة لصاحبها ميزة منافسيه الذين لا يعرفونها»⁵.

1- صلاح الدين جمال الدين، عقود نقل التكنولوجيا، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2004، ص.20.

2- عبد الهادي كاظم ناصر، نظام جبار طالب، "المعرفة الفنية وآثرها على عقد الفرانشيز"، مجلة جامعة بابل للعلوم الإنسانية، المجلد 17، العدد 09، كلية القانون، جامعة القادسية، العراق، 1998، ص.275.

3- يظهر المدلول اللغوي للمعرفة الفنية في ترجمة لعبارة Know-How التي تعني في مدلولها اللغوي تعرف كيف أو كما يقول الفرنسيون Le savoir Faire ، وهي كلمة من أصل أمريكي وعلى وجه التحديد كانت شائعة هناك في لهجة الدراجة كاختصار لعبارة Know how do it في معنى معرفة كيف تعمل ذلك أو يؤدي ذلك، من ثم راح هذا التغيير ينتقل إلى رجال الأعمال إذ تحمل معاني متعددة. جلال وفاء محمدين، " فكرة المعرفة الفنية والأساس القانوني لحمايتها: دراسة في القانون الأمريكي"، مجلة الحقوق والبحوث القانونية والأمريكية، العدد 03، مصر، 1993، صص.31-32.

4- مغيبغ نعيم، عقد الفرانشايز: دراسة مقارنة، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2006، ص.94.

5- محمد ابراهيم محسن النجار، عقد الامتياز التجاري (franchise) : دراسة في نقل المعرفة الفنية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2007، ص.35.

الفرع الثاني: خصوصية المعرفة الفنية

تعد المعرفة الفنية أداة رئيسية للاحتكار التكنولوجي، وتلعب دورا مهما وفعالا في عقد الفرانشيز، فهي جوهره ومحله، لذلك تتميز بالذاتية والقابلية للنقل (أولاً)، السرية (ثانياً)، الأصالة (ثالثاً)، الجدية والأهمية (رابعاً).

أولاً: الذاتية والقابلية للنقل

بمعنى أن المعلومات والتقنيات التي تشملها تكون قابلة للانتقال من مشروع إلى آخر، ومن مؤسسة إلى أخرى بالطرق التعاقدية، مهما كانت طبيعة العقد الذي يتم بواسطته عملية النقل، فأساليب نقلها متعددة سواء عن طريق الاستثمارات المباشرة أو المشروعات المشتركة بما يتبعها من مساعدة تقنية، فتتخذ صور تعاقدية مختلفة. يضاف إلى ذلك أن العناصر المادية التي تحوي تلك المعارف تكون السند الرئيسي والأساسي والوسيلة التي تنتقل من خلالها، لكون المهارة لصيقة بالشخص، لكن المعرفة يمكن نقلها للغير دون أن يتبع ذلك نقل صاحبها¹.

ثانياً: السرية

تكمن قيمة وأهمية المعرفة الفنية في ميزة السرية التي تتمتع بها، فهناك أموال ضخمة تتفق قصد اكتسابها والاستفادة منها والوصول إلى معرفة كيفية استخدامها، لكن لا يشترط أن تكون السرية مطلقة بل نسبية، على أساس أنها قد تكون معروفة ومعلومة لدى القلة من المستغلين لنشاط معين². فالسرية في المعرفة الفنية تعد الجوهر والسند الحقيقي لما تحتويه إذ لا يمكن أن تكون معروفة بسهولة لدى الجمهور، بيذا أن المعرفة الفنية لا تشمل براءة الاختراع على أساس أن طلب الحصول على براءة الاختراع يكشف المعرفة الفنية، وبالتالي يغير من طبيعة الحق الوارد عليها من حق محمي بموجب حماية المعلومات الغير مفصح عنها في إطار حق الملكية أو خارجها³، فتسجيل براءة الاختراع لدى المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية⁴ يزيل خاصية السرية ويغير من طبيعة الحق الوارد عليها من حق ملكية وارد على مضمون المعرفة الفنية مكتملة لبراءة الاختراع أو مرتبطة بها.

1- بن ساعد الهام، النظام القانوني لعقود نقل المعرفة الفنية على ضوء التطور الاقتصادي المعاصر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، تخصص: قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة يوسف بن خدة، الجزائر، 2002، صص 46-47.
2- أحمد أنور محمد، المحل في عقد الامتياز التجاري، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2010، ص 183.
3- غطراف زكرياء، "الامتياز التجاري"، المجلة المغربية للدراسات القانونية والقضائية، عدد مزدوج 11 و 12، مطبعة الوراقة الوطنية، المغرب، 2016، ص 175.

4- أمر رقم 03-07 مؤرخ في 19 جويلية سنة 2003، متعلق ببراءة الاختراع، ج ر ج ج عدد 44، صادر في 2003/07/23، المصادق عليه بموجب القانون رقم 03-18 مؤرخ في 4 نوفمبر 2003، ج ر ج ج عدد 67، صادر في 2003/11/05.

ثالثا: الأصالة

يرتبط مفهوم الأصالة بداية بالمجال الأدبي والفني، إلا أنه امتد ليشمل مجالات أخرى متنوعة وبصفة خاصة المجالات الصناعية والتجارية، وتظهر أصالة المعرفة من خلال سرية المناهج المرسله حتى لو تقاسمتها عدة مؤسسات من المتلقين، أو من خلال المعارف المنقولة أي أن تقديرها يتم بشكل كامل وليس من خلال كل عنصر من عناصر المعرفة على حدة¹، فلا يشترط أن تكون الأصالة مطلقة بل يكفي أن تكون نسبية شأنها في ذلك شأن خاصية السرية، بل وتعد القيمة التي يتطلع إليها المتلقي فتجذبه لدخول علاقات الفرانشيز ويقدر توافرها تتفق مع الميزة التنافسية لتمكين المانح المتلقي منها أي المرخص والمرخص له².

رابعا: الجدية والأهمية

يقصد بالجددة في المعرفة الفنية أنها غير معروفة في مجال الصناعة بصفة عامة ولا تكون في متناول الجمهور بل تحفظ في سرية وفي الحدود التي لا يتمكن الغير من معرفتها³، فمن العوامل المهمة التي يجب أن تتوفر فيها هو الأهمية بالنسبة للقطاع الصناعي والتجاري الوارد فيه هي وتضيف قيمة جديدة للمتلقى، من خلال منحه ميزة تنافسية في مواجهة غيره من أصحاب النشاط، وهذه الميزة لم يكن يصل إليها المتلقي إلا بعد جهد غير عادي وتكبده لنفقات باهظة⁴.

تتمثل جدوى وأهمية المعرفة الفنية في وجود تضمينها معلومات ذات أهمية بالنسبة لبيع المنتجات أو تقديم الخدمات للمستهلك النهائي، وعلى الأخص كيفية عرض المنتجات للبيع، كيفية استغلال المنتجات عند تقديم الخدمات، سبل تنمية العلاقات مع العملاء، طرق الإشراف الإداري والإدارة المالية للمنشأة، لذلك يجب أن تكون المعرفة الفنية ذات جدوى بالنسبة لمتلقي الامتياز وذلك بأن تكون قادرة على تحسين الموقف التنافسي لمتلقي الامتياز عن طريق تحسين النتائج التي يتوصل إليها أو مساعدته على دخول أسواق جديدة⁵.

- 1- ياسر السيد الحديدي، عقد الفرانشيز التجاري على ضوء تشريعات المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية: دراسة مقارنة، دار النهضة العربية، القاهرة، 2012، ص ص. 95-97.
- 2- محمد ابراهيم محسن النجار، مرجع سابق، ص ص. 45-46.
- 3- عبد الهادي كاظم ناصر، نظام جبار طالب، مرجع سابق، ص ص. 218-282.
- 4- ياسر قرني، دور عقود الامتياز في نقل المعرفة الفنية: دراسة مقارنة، رسالة دكتوراه، جامعة عين الشمس، القاهرة، 2005، ص. 95.
- 5- أحمد أنور محمد، مرجع سابق، ص. 192.

الفرع الثالث: عناصر المعرفة الفنية

يقصد بالمعرفة الفنية جمة المعارف الفنية والخبرات المكتسبة والمتراكمة في الوحدة الإنتاجية على مدى الزمن والمستخلصة من التجربة والخطأ في تطبيق المعارف التكنولوجية المجردة في العملية الإنتاجية والتي بدونها تصبح هذه المعارف مجردة غير ذات قيمة إنتاجية، وتشتمل على عنصر المعلومات الفنية (أولاً)، عنصر المهارة الفنية (ثانياً)، عنصر الأساليب (ثالثاً)، عنصر الخبرة الفنية (رابعاً).

أولاً: عنصر المعلومات الفنية

المعلومات الفنية هي عنصرا مهما ومكونا للمعرفة الفنية ويدخل في إطارها المعلومات ذات طبيعة تجريبية التي تعد عاملا ضروريا لتحسين الصناعة واستخدام الوسائل، والتي تنتج من خلال ما يقوم به العامل الفني من تجارب، كما أنها تكتسي أهمية كبيرة في المجال الصناعي، المعلومات التقنية الصناعية الجارية، معلومات التقنية الجارية. وللاشارة فقط أن هذه الأخيرة لا يمكن اعتبارها من قبيل المعرفة الفنية على أساس أن كل شخص يتحصل عليها يكون قد زاول مهنة ما ويتحصل على تدريب مهني معين¹.

ثانياً: عنصر المهارة الفنية

تعرف المهارة الفنية على أنها معلومات خاصة تم اكتسابها من تنفيذ المنتجات الخاصة بالمؤسسة التي يشتغل فيها الشخص الفني، فهي العنصر الأول للمعرفة الفنية التي لا تتعلق بالجانب اليدوي لشخص الفني فحسب بل بإتقان وثقة التي يؤديها بهما عمله². لذلك اعتبر هذا العنصر جوهر المعرفة الفنية، فهي شيء لاحق على نشوء المعرفة الفنية وليست سابقة، فالمعرفة يمكن أن توجد أو تنتقل من دون وجود وانتقال المهارة الفنية³.

ثالثاً: عنصر الأساليب

يعرف عنصر الأساليب على أنه جملة من الطرق والنظم والأساليب والعمليات المرتبة في نظام معين والمجتمعة فيما بينها في قانون مشترك، أو هو تقنيات يتم تطبيقها لتحقيق نتائج والتي تمتاز بالسرية كونها تتضمن الطريقة التي يمكن بها الوصول إلى منتج ما، فمن السهل التوصل إلى معرفة المنتج لكن من الصعب

1- اقلولي محمد، النظام القانوني لعقود نقل المعرفة الفنية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الدولي والعلاقات الدولية، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 1995، ص. 71.

2- وليد عودة الهاشمي، عقود نقل التكنولوجيا "الالتزامات المتبادلة والشروط التقيدية": دراسة مقارنة، دار الثقافة، الأردن، 2009، ص. 56.

3- أحمد أنور محمد، مرجع سابق، ص. 191.

جدا معرفة كيفية وأسلوب الوصول إلى تركيب هذا المنتج، ومن هنا تكمن أهمية وقيمة المعرفة الفنية والعلاقة الموجودة بين الأسلوب من جهة والمعرفة الفنية من جهة أخرى واعتباره من العناصر الهامة التي تكونها¹.

رابعاً: عنصر الخبرة الفنية

تكتسب الخبرة الفنية أي الخبرة التقنية عن طريق التجارب التي يحصل عليها الشخص عند ممارسة صناعته واستخدامه لأساليب علمية، وتضم العنصر الفكري كونها خاصة بالتفكير المنهجي، حيث لا تكفي المهارة الفنية حتى يمكن تطبيق الأسلوب أو تسيير آلة لتحقيق أي منتج بل وجب معرفة كيفية التصنيع والتشغيل قصد الحصول على نتائج ايجابية ومرضية والتمكن من حل المشاكل والصعوبات التي تعترض الشخص الفني أثناء أداء مهامه².

المطلب الثاني: الارتباط القائم بين المعرفة الفنية وعقد الفرانشيز

نظراً للدور التي تلعبه المعرفة الفنية في تعزيز المركز الاقتصادي للمرخص في العقد والسبب في ذلك هو حياة الأخير لهذه المعرفة ودرايته الكاملة بها وحاجة المتلقي لها، فبوجودها يكون المرخص ملتزماً بنقلها للمرخص له، لأن هذا الأخير ما كان ليقدم على التعاقد لولا حاجته الماسة والملحة إلى هذه المعرفة، لأن هذا الأخير ما كان ليقدم على التعاقد لولا حاجته الماسة إلى هذه المعرفة³. من هذا المنطلق يتعين تبيان أثر المعرفة الفنية على عقد الفرانشيز (الفرع الأول)، ثم أنماط أو مجالات نقلها فيه (الفرع الثاني).

الفرع الأول: أثر المعرفة الفنية على عقد الفرانشيز

تلعب المعرفة الفنية دوراً مهماً في عقد الفرانشيز، فتشكل هذه المعرفة مع العلامة التجارية محل هذا العقد، ويظهر أثرها كونها تشكل محله (أولاً)، أو تحدد طبيعته (ثانياً)، وأخيراً تعتبر التزاماً فيه (ثالثاً).

أولاً: المعرفة الفنية محل عقد الفرانشيز

تعد المعرفة الفنية ارتكازاً محورياً وأساسياً في عقد الفرانشيز⁴، إذ تعزز من هيمنة المرخص مانح الامتياز الاقتصادية على المرخص له، وتجعل لميزان القوى التعاقدية يميل لمصلحة المانح لما يتمتع به من قوة اقتصادية، فحاجة المتلقي للمعرفة الفنية التي يعد اقتنائها الدافع الذي من أجله يدخل المتلقي في شبكات الفرانشيز، وهذا ما أدى إلى احتلال هذا العقد مكانة فعالة ودور حيوي في الدفع بالتنمية الاقتصادية، حيث تعنى

1- اقلولي محمد، مرجع سابق، ص. 79.

2- المرجع نفسه، ص. 81.

3- توات أمال، الفرانشيز وقانون المنافسة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق، فرع: قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة يوسف بن خدة، الجزائر، 2008، ص. 16.

4- عمارة ماجد، عقد الامتياز، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992، ص. 75.

المعرفة الفنية بمجموع المعارف التكنولوجية والصناعية والتجارية والإدارية والمالية التي تحتفظ بها المشروعات أو الأفراد بشكل سري لضمان عدم انتهاكها أو إفشائها وتكون قابلة للانتقال. مع الملاحظة بأن هذه المعارف لم تصل إلى درجة براءة الاختراع، وبالتالي فهي لا تحظى بالحماية القانونية التي تتوفر للبراءة¹.

ثانياً: تحديد المعرفة الفنية لطبيعة عقد الفرانشيز

يسعى عقد الفرانشيز بحسب الأصل إلى تحقيق مصلحة طرفيه، لكن شروطه تميل لتحقيق مصلحة المرخص على حساب مصلحة المرخص له، لاسيما وأن المعرفة الفنية تعد من أهم الأصول التكنولوجية للمشروعات، لذلك تبحث مختلف الدول أو الأفراد التي تفنقر لهذه المعرفة للحصول عليها ممن يحوزها بغية مسايرتها للتطور، ولاسيما وأن هذه المعرفة قد أثبتت نجاحها والتجارب الطويلة في مشروع الأصل، مما يجعل المرخص في مركز قوي من الناحية الاقتصادية والفنية، الأمر هنا يتجسد في مسألتين هما:

الأولى ترتبط أو تتعلق بالشروط التقييدية أو الحصرية في عقد الفرانشيز: على اعتبار أن المرخص يستغل مركزه القوي في إملاء شروط العقد لمصلحته، وما على المرخص له أي الطرف المتعاقد معه إلا قبولها، لأنه يكون مضطراً لتقبل ذلك نتيجة لحاجته الماسة لهذه المعارف الفنية والتكنولوجية والعلامات التجارية التي يحوزها الطرف المانح، مما يجعله طرفاً ضعيفاً معرضاً للاستغلال من قبله، وهذا ما يؤدي إلى اختلال في ميزان العلاقة التعاقدية يميل لمصلحة المرخص، ومن أمثلة هذه الشروط شرط تقييد أو حصر المرخص له في القيام بعمليات البحث والتطوير أو الطريقة الصناعية محل الفرانشيز، وهذا الشرط من شأنه أن يؤدي إلى أحكام سيطرة المرخص على المرخص له وحرمانه كمن إمكانية الاكتساب الفعلي للتمكن التكنولوجي².

انطلاقاً من هنا يتضح الدور الذي تلعبه المعرفة الفنية بصفتها عنصراً في محل عقد الفرانشيز، وفي إعطائه وصفاً قانونياً، فقد يظهر لأول وهلة أن هذا العقد يقوم على أساس اتفاق طرفيه، فتأتي المعرفة الفنية لتعطي لأحد طرفيه، وهو المانح الأرجحية والقوة الاقتصادية التي تسمح له بغرض شروط تقييدية وتعسفية على المتلقي والتي لا يقبل مناقشتها، ولما كان المتلقي مجبراً على قبول هذه الشروط، لحاجته الماسة لهذه المعارف والمهارات المتطورة لدى المانح.

والثانية تتعلق بالصفة النموذجية في عقد الفرانشيز: فالعقد النموذجي يحزر من قبل الطرف القوي في العقد من الناحية الاقتصادية والمالية الذي عادة ما يكون شخصاً مهنية، وإذا كان هذا الشخص لا يقبل مناقشة نموذج العقد الذي يقدمه للمتعاقد الآخر، وهذا يعتبر من قبل عقود الإذعان، ففي هذه الحالة لا يستطيع الطرف الضعيف إلا قبول العقد النموذجي برمته، أو رفضه، وفي أغلب الحالات فهو سيرضخ لإدارة الطرف القوي،

1- عبد الهادي كاظم ناصر، نظام جبار طالب، مرجع سابق، ص. 275.

2- عبد الهادي كاظم ناصر، نظام جبار طالب، مرجع سابق، ص. 274.

وبالتالي يطبق عليه كافة البنود والشروط النموذجية الواردة في العقد. فانضمام إذن المتلقي يتم بموجب عقد نموذجي مطبوع ومحدد مسبقاً، تعده مكاتب حقوقية متخصصة، تتضمن التزامات طرفي العقد بطريقة تجعل كفة التوازن تميل لمصالحه، من هنا يتضح الدور الفعال والمؤثر للمعرفة الفنية بوصفها عنصراً في عقد الفرانشيز.

ثالثاً: الالتزام بنقل المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز

لا ينتهي دور المعرفة الفنية بوصفها جوهر عقد الفرانشيز على أثرها في تغيير الوصف القانوني للعقد، بل وتفرض على المرخص التزاماً بنقل مختلف المعارف والخبرات للمرخص له، يرتبط به التزام آخر هو التزام المانح بتقديم المساعدة الفنية للمتلقي ومساعدته على الوصول إلى درجة من التقدم تضاهي شهرة المرخص أو على الأقل إلى مستوى يسمح المانح بوصول المتلقي إليه، وخصوصاً إذا عرفنا أن بعض المانحين لا يريد أن يتنازل إلى المرخص له بكل شيء، بل البقاء والمحافظة على سيطرته وقوته الاقتصادية.¹

و يعتبر الالتزام بتقديم المساعدة التقنية في عقود الفرانشيز أيضاً من قبيل الالتزامات التي تفرضها طبيعة هذه العقود من دون حاجي إلى النص عليها صراحة، باعتباره مكملة لعقد الفرانشيز، ووسيلة لضمها كلها واكتسابها وتطويرها، وتكتسب هذه المساعدة الطابع الاستمراري المتواصل، فتكون مسبقة على إبرام عقد الفرانشيز وتستمر طوال فترة تنفيذه، فيكون ذلك على سبيل خدمة المتلقي فقط، بل لمحافظة المانح على حسن صورة منتجاته وسلعه واسم التجاري وسمعته، وهي بذلك تكتسب الطابع السري والجوهري.²

الفرع الثاني: تعدد أنماط نقل المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز

يسعى عقد الفرانشيز إلى تحقيق فائدة اقتصادية ووطنية وهي انتقال المعارف الفنية والتقنية وبراءات الاختراع والعلامات التجارية... وغيرها، والتي ستمكن الشركات الوطنية من المنافسة الداخلية وحتى الدولية، وخاصة إذا تعلق الأمر بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تقتصر إلى مثل هذه المعارف، مما سيساعدها على تعزيز قدرتها التنافسية في الأسواق واكتساب المعرفة الفنية. لذلك تعدت وتنوعت مجالات وأنماط استخدامه وسواء تعلق الأمر بنمط التوزيع (أولاً)، نمط التصنيع (ثانياً)، وأخيراً نمط الخدمات (ثالثاً).

أولاً : نمط التوزيع

انتشر الفرانشيز في المجال التسويقي أو التوزيعي من خلال تمكين المرخص من تسويق المنتجات، حيث يلتزم بتوريد السلع خلال مدة العقد إلى المرخص له، كما يقدم له المساعدة التقنية في مجال التوزيع كالإعلان

1- عبد الهادي كاظم ناصر، نظام جبار طالب، مرجع سابق، ص 276-278.

2- ياسر السيد الحديدي، مرجع سابق، ص 77-81.

عن المنتجات وتقديم خدمات الصيانة وتوفير قطع الغيار¹، ويقرر العقد للمرخص له بصفة أساسية الحق في استغلال العلامة والاسم التجاريين للمرخص، كما يستخدم وسائل التسويق الفنية بإتباع تعليمات المرخص وتحت إشرافه، كعقود بيع السيارات والدراجات والأحذية... وغيرها².

ثانياً: نمط التصنيع

يرتكز عقد الفرانشيز في المجال الصناعي على نقل المعرفة الفنية من المرخص إلى المرخص له لتصنيع المنتجات أو تجميعها، ويقوم المرخص له بتصنيع وتوزيع السلعة التي تحمل العلامة، ويستعين بذلك بخبرات ومعلومات ومعارف المرخص الذي يحدد نماذج قياسية يجب مراعاتها، كما يشرف المرخص فيه على الإنتاج للتأكد من جودة السلعة التي تحمل العلامة ومطابقتها للمواصفات التي يحددها.

يتضمن هذا العقد نقل التكنولوجيا، حيث يكشف المرخص الأسرار الصناعية اللازمة للإنتاج للمرخص له، ومن أمثلة العقود التي تأخذ هذا الشكل، العقود التي تبرمها شركة كولا كولا الأمريكية مع بعض الشركات العالم³، حتى قصد بعقد الفرانشيز الصناعي نقل المعرفة الفنية من صاحب العلامة التجارية إلى مستغل العلامة لتصنيع المنتجات وتجميعها ويقوم المستغل بتصنيع السلعة التي تحمل العلامة محل العقد⁴، وذلك يكون عن طريق أسلوب الترخيص كالترخيص باستغلال العلامة التجارية، وهذا النوع يكون منتشر بكثرة في مجال الصناعات كالعقود التي تبرمها شركة كوكا كولا الأمريكية، في قطاع السيارات... غيرها.

ثالثاً: نمط الخدمات

يقوم الفرانشيز الخدماتي على السماح للمرخص له باستعمال نظام موحد ومتكامل يتضمن عناصر لجذب الزبائن تم وضعه وتطويره من قبل المرخص من أجل تقديم خدمات معينة للجمهور، كذلك يقوم على معرفة خاصة ومساعدة تقنية، وهو يعتبر الشكل النموذجي للفرانشيز، إذ يظهر خصوصيته بالشكل الأوفى، فالنجاح في إطار هذا العقد يعتمد أكثر من أي نوع على مدى كمال المعرفة العملية⁵.

شهد هذا النوع من الفرانشيز وما يزال تطبيقات هامة في مجالات متعددة ومتنوعة في قطاع الخدمات حيث يمكن التمييز على سبيل المثال: فرانشيز الخدمات المادية كتلك المتعلقة بالمنزل أو تلك المتعلقة

1- مغيبغ نعيم، مرجع سابق، ص. 47.

2- عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية: النظرية المعاصرة، الطبعة الثانية، دار هومة، الجزائر، 2009، ص. 205.

3- مغيبغ نعيم، مرجع سابق، ص. 45-46.

4- عمر سعد الله، مرجع سابق، ص. 206.

5- لبنى عمر مسقاوي، عقد الفرانشيز: دراسة على ضوء الفقه والاجتهاد والعقد النموذجي المعتمد في غرفة التجارة الدولية، المؤسسة الحديثة، لبنان، 2012، ص. 25.

بالسيارات، فرانشير خدمات غير المادية كتلك المتعلقة بالخدمات الاستشارية في إطار الإدارة أو التوظيف أو التسويق أو الخدمات المالية، فرانشير المطاعم والفنادق والتي تعتبر من القطاعات النموذجية في إطار فرانشير الخدمات، حيث شهدت الشبكات المتعلقة بها انتشارا عالميا¹.

إذ تتميز هذه القطاعات ببروز دور المعرفة الفنية العملية المميّزة ونوعية الخدمات المقدمة والضوابط الموضوعية للانتشار بالإضافة إلى أهمية المساعدة التقنية المستمرة، لذلك ففكرة المعرفة العملية تلعب دورا أساسيا في هذا النوع من الفرانشيز، ذلك أن موضوع نظام الفرانشيز هنا هو القيام بعمل، وأن هذا الأمر يعتمد على مدى كفاءة المانح وعلى الطريقة التي يقدم بها الخدمة، مما يعني أن الخطوات الواجب عليه إتباعها أثناء تقديم الخدمات يجب أن يتم توضيحها بصورة وافية في المستندات الخطية التي تسلم للمرخص له، والتي تحدد بصورة مفصلة كيفية تقديم الخدمة موضوع عقد الفرانشيز².

المبحث الثاني

أبعاد عقد الفرانشيز في إطار نقل المعرفة الفنية

يعتبر عقد الفرانشيز إحدى عقود الأعمال الناجحة في نقل المعارف الفنية والمشاريع الإنتاجية، حتى وصف بأنه أسلوب أو طريقة لتوسيع دائرة المشروعات التجارية، والسبب راجع في كونه يسمح له وللمؤسسة الاقتصادية أيضا بالتوسع والتطور والتنافس فيها خصوصا في ظل المنافسة القوية التي تكفل لهم التمتع بالسمعة والمكانة التجارية المطلوبة وهذا راجع كله لارتباطه بالتطور الاقتصادي والاجتماعي، والذي صاحبه التطور العلمي والتكنولوجي من خلال أفكار اقتصاد السوق. وبالتالي فهو نظام مزدوج له ويحمل في طياته عدة أبعاد في مجال نقل المعرفة الفنية، بعد دولي (المطلب الأول)، وبعد وطني أو محلي (المطلب الثاني).

المطلب الأول: البعد الدولي لعقد الفرانشيز في نقل المعرفة الفنية

نظرا لما يمثله المجال الاقتصادي من أهمية بالغة في تطوير اقتصاديات الدول ومواكبتها للتنمية الاقتصادية، فكان لا بد من الإقرار بتقنيات حديثة لنقل المعارف الفنية والتكنولوجيا بطريقة تحقق مصالح متعددة تجسدت في عقود الفرانشيز، التي تعتبر من أهم عقود الأعمال التي يتم من خلالها تحريك اقتصاد الدول النامية

1- المرجع نفسه، ص. 28.

2- نواتي نصيرة، «الإطار التطبيقي لعقود الأعمال»، الملتقى الوطني: عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية يومي 16 و 17 ماي 2012، ص. 388.

والرقي بها إلى مصاف الدول المنتجة، إذ يعد أسلوب مبتكر ابتدعه الحاجات التجارية لزيادة حجم المؤسسات الدولية أو المشاريع وتوسع دائرة نشاطها، وذلك بترويج البضاعة الدولية أيا كان نوعها¹.

يحقق عقد الفرانشيز فوائد ومزايا وأثار ايجابية على المستوى الدولي كونه يهدف إلى نقل المعرفة الفنية وتحقيق شهرة العلامة التجارية والتعريف بالعملاء حتى عدا من أفضل الوسائل فعالية من الناحية الاقتصادية والمالية لغزو أسواق عالمية جديدة²، فالتوسع في إنشاء شبكات جديدة في الخارج يؤمن لصاحبه فعالية أكبر وكلفة أقل ومردودا أكبر من افتتاح فروع لشركته في الخارج، حيث أدت عناصر واقعية عدة إلى تطوير وتسهيل التوسع الخارجي للفرانشيز.

وبالتالي تكريسه كأحد أشكال عقود التجارة الدولية مما يمكنه من تحقيق أرباح مالية، البحث عن أسواق جديدة ومخاطبة قدر أكبر من المستهلكين، هذه الأسواق لا تقتصر فقط على النطاق الوطني مهما اتسع مداها الجغرافي، بل هي تتعداه إلى كل نطاق جغرافي دولي، يمكن أن تجد السلع موضوع الفرانشيز زبائن لها فيه، فالانتشار الجغرافي أصبح ضرورة اقتصادية خصوصا للشركات الضخمة التي تبحث عن أسواق لسلعها وخدماتها³.

يساهم عقد الفرانشيز دوليا في النهوض بمستويات المنتج أو الخدمة المقدمة بسبب إمكانية تطويرها أو تعديلها، الأمر الذي يخلق التطور ويساعد على تحقيق أفضل واستمرار نجاح المنتج أو الخدمة، فنتيجة لتأثير العولمة الاقتصادية ومظاهر التوحيد الاقتصادي والثقافي في العالم في الطلب وفي نوعية الأذواق الزبائن التي أصبحت مرتبطة بالسلعة أو الخدمة وترغب في الحصول عليها في نطاق إقامتها، مما أدى إلى إمكانية تقديم السلع في الأسواق الخارجية عن طريق هذا العقد من دون تكبد نفقات إضافية هامة لتعديلها بما يتلاءم مع حاجات السوق المحلية⁴.

يعد عقد الفرانشيز الدولي من أهم الوسائل التي تقود للاستفادة من الخبرات والمعرفة للشركات الكبرى العالمية، ويقود لفتح باب لسوق العمل لرواد الأعمال والمستثمرين الدوليين والمتوسطي الدخل. فانتشاره الواسع في السنوات الأخيرة وبالأخص بالنسبة للدول النامية المفتقرة للتكنولوجيا، وتأثيره على اقتصاديات هذه الدول

1- حشود نسيم، «دور عقد الفرانشيز في نقل المعرفة الفنية»، عقود الأعمال، منشورات مخبر السيادة والعولمة، المدية، 2020، ص.406.

2- عمر سعد الله، مرجع سابق، ص.206.

3- لبنى عمر مسقاوي، مرجع سابق، ص.16-18.

4- أنوجال نسيم، "عقد الفرانشيز التجاري الدولي"، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، المجلد 07، العدد 01، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية 2013، ص.83-87.

كونه يمس مجالات تصنيع، وتوزيع، وخدمات، فضلا عن دوره في تطوير وترقية استثمار الدول. فهو إذن آلية دولية متميزة ونظام ناجح بالنظر إلى بعده الدولي في نقل المعرفة الفنية والدور الكبير الذي يلعبه في تطوير اقتصاديات المؤسسات العالمية، وتسجيل حضورها في الأسواق الدولية، وذلك عن طريق إحداث نظم التسويق والإدارة، ونقل التكنولوجيا والخبرات الدولية في معظم القطاعات الإنتاجية والتسويقية والتوزيعية والخدماتية.

يشكل عقد الفرانشيز إحدى عقود الأعمال في العالم الذي نعيشه اليوم بظهور إطار العولمة الاقتصادية أو تجميع رؤوس الأموال، فهو أكبر الوسائل فعالية لغزو الأسواق الخارجية وجذب الاستثمارات الدولية. فالاستثمار الدولي عن طريق عقود الفرانشيز يعد من أهم الطرق الاقتصادية التي تعتمد عليه العديد من الدول، ومنها الدول المتقدمة أو المتطورة، فهو تقنية دولية متطورة ابتدعتها الحاجات التجارية الدولية لزيادة حجم المؤسسات أو المشروعات الاقتصادية القوية في الأسواق العالمية وتوسيع مجال نشاطاتها، وذلك يكون بترويج لمختلف السلع والمنتجات وحتى الخدمات الدولية وفي الأقاليم الجغرافية المتعددة من العالم، حيث يقوم العقد على فكرة مفادها الترخيص الدولي باستغلال العلامة التجارية والسماح بالدخول في شبكات الفرانشيز، وكذا الاستفادة من المعارف الفنية والخبرات التكنولوجية الرائدة في المجال نقل المعرفة والتكنولوجيا، بما سيحقق أرباح ومنافع ويسهم في تطوير الاستثمارات وترقيتها في الدول التي ينتشر فيها استخدام هذا النوع من العقود.

كما يلعب دورا هاما ومكانة مرموقة في مجال تبادل المعلومات والخبرات بين الأطراف المتعاقدة، والتي قد لا تكونان من دولة واحدة أو جنسية واحدة، ولديه إيجابيات كثيرة لتطوير التجارة الدولية، وكذلك يؤدي إلى تشجيع المنافسة بين الدول من أجل تقديم منتجات حاملة لعلامات تجارية عالمية وخدمات عالية المستوى ذو جودة عالية تعود بالفائدة على الاقتصاد الدولي¹. فنتيجة للارتباط الموجود بين المعرفة الفنية والعقد التي الفرانشيز، حتى عدا هذا الأخير من الوسائل اللازمة لنقل المعرفة الفنية التي تشكل أحد عناصر التكنولوجيا في الإنتاج والاقتصاد حتى أضحت العامل الأساسي والرئيس في التقدم الصناعي والفني والوسيلة الناجحة لتخلص من مشكل التخلف الذي أرهق الدول النامية، خصوصا بعد إثبات أن التخلص من هذه المشاكل لا يمكن أن يكون إلا بامتلاك هذه الدول لرأس المال أو من خلال المساعدات التي تمنح لها دون حصولها على التكنولوجيا التي تعتبر عاملا من أجل التطور والنهوض².

1- بوحية وسيلة، «الإطار القانوني لعقد الفرانشيز ودوره في تطوير وترقية الاستثمار»، عقود الأعمال، منشورات مخبر السيادة والعولمة، المدينة، 2020، صص 211-212.

2- LE TOURNEAU Philippe, Le franchisage, Édition Economica, Paris, 1994, P.81.

وبالتالي عقد الفرانشيز هو نموذج عالمي ناجح لتطوير اقتصاد عالمي مستدام عبر نقل القدرات والخبرات والمعارف الفنية والتقنيات عالميا من خلال قطاعات المال والأعمال الاستثمار¹.

المطلب الثاني: البعد الوطني لعقد الفرانشيز في نقل المعرفة الفنية

يتضمن عقد الفرانشيز اكتساب الملكية الصناعية واستخدام المعرفة الفنية والتكنولوجيا تحت اسم أو علامة تجارية لشركة ناجحة في السوق، فمن خلاله يتم تداول واستخدام المعارف التي لا تعرض بحرية في السوق، وإنما هي تظل ملك للشركات القوية والعملاقة والتي تقوم بالبحث والتطوير في الدول الصناعية ومن ثم التحكم في عرض التكنولوجيا، لذلك يعد من العقود الشائعة الاستعمال في العديد من الدول لاسيما لما يمثله من وسيلة ناجحة في نقل المعارف الفنية والمساعدات التقنية، فهو أسلوب يحقق أهداف يعود بها على الاقتصاد الوطني (الفرع الأول)، وفوائد أو مزايا على كلا الطرفين (الفرع الثاني)، حتى قيل عنه بأنه نظام مزدوج.

الفرع الأول: فوائد عقد الفرانشيز على الاقتصاد الوطني

يسهم عقد الفرانشيز في التقليل من نسبة السيولة المتسربة للخارج وزيادة الاستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة وتحفيز الشركات المحلية لإعادة ترتيب أوراقها كي تتمكن من التنافس والتزاحم في الأسواق ورفع جودة منتجاتها وسلعها التي تقدمها لجمهور المستهلكين²، فالتطور في المنتجات الوطنية يساهم في اللجوء إلى تداول المنتجات المحلية بدلا من المنتجات المستوردة³.

يسمح عقد الفرانشيز بتطوير يد العاملة الوطنية، وذلك من خلال التدريب الذي تتلقاه من طرف مانح المعرفة في مجال التشغيل والإنتاج، الانفتاح على الأسواق بشكل واسع وباستغلال طرق حديثة للتصنيع والتوزيع، توفير جو أو مناخ استثماري متنوع الالتحاق بموكب اقتصاديات الدول المتقدمة في ظل نظام العولمة الجديد⁴.

دخول الامتيازات التجارية ووجود المنافسة مع الشركة المحلية والذي من شأنه أن يؤدي إلى إعادة هيكلة وترتيب المؤسسات المحلية. وخصوصا إذا تعلق الأمر بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة واكتساب قدرات على التنافس والتزاحم مع الشركات الدولية الرائدة في مجال نقل التكنولوجيات والمعارف الفنية والمساعدات التقنية

1- بوحية وسيلة، مرجع سابق، ص.124.

2- ساسان رشيد، عقد التوزيع بترخيص استعمال العلامة التجارية (عقد الفرانشيز): محاولة للتأصيل، دار النهضة العربية، القاهرة، 2013، ص.74.

3- حسام الدين عبد الغني الصغير، الترخيص باستعمال العلامة التجارية، دار القومية، القاهرة، 1993، ص.31.

4- دوار جميلة، «المبادئ العامة لعقد الفرانشيز في التشريعات الوضعية»، الملتقى الوطني: عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، يومي 16 و 17 ماي 2012، ص.105.

وتطوير مشاريعها، اكتسابها الشهرة من خلال استعمال الاسم والعلامة التجاريين لمانح الفرانشيز بما يساعد هذه الشركات على الانتشار العالمي. تزايد انتشار عقد الفرانشيز في الجزائر سببه سعي الدولة إلى تنويع أدوات الاستثمار من أجل تقليص الاعتماد على قطاع المحروقات كمصدر رئيسي للدخل الوطني والاستثمار، وإشراك المتعاملين الاقتصاديين الخواص في عملية التنمية الاقتصادية، وكذا زيادة عدد الاستثمارات في الجزائر، في ظل غياب قانون خاص ينظم هذا النوع من العقود الذي يظل خاضعا للنصوص والقواعد القانونية العامة للقانون المدني والقانون التجاري، وبعض القوانين ذات الصلة¹.

يوفر عقد الفرانشيز مناخ استثماري للمشاريع الصغيرة والمتوسطة، والتي تعتبر عمود الاقتصاد ومن المحركات الرئيسية للنمو الاقتصادي، والتي يمكن الاستفادة من مشاريع ناجحة، إذ يساهم في تحديث وتحسين جودة السلع والخدمات، وبالتالي يؤثر إيجابيا على النمو الاقتصادي وجذب الاستثمار².

يعالج هذا العقد مشكلة تدبير رأس المال بالنسبة للمستثمرين الجدد في الدولة الواحدة أو خارجها، كما يساهم في تكوين شبكة تجارية هامة وبنفقات مالية محدودة، فهو يتيح الدخول في أسواق جديدة ومتباعدة جغرافيا سواء على الصعيد الوطني أو الدولي.

كما يساهم في زيادة الاستثمار في مختلف المشاريع وتعزيز قدرة القطاع الخاص في تطوير الاستثمار، كما لديه دور كبير وبارز في تحفيز الأعوان الاقتصاديين المحليين، بما يزيد ويشجع المنافسة المشروعة ورفع المنتج المحلي، ويشجع على زيادة الطلب عليه، ورفع الكفاءة العاملة الوطنية من خلال التدريب الذي تتلقاه في المشاريع المقامة والمعرفة الفنية.

يعد عقد الفرانشيز من الوسائل المساعدة على الإنماء الاقتصادي والتجاري، إذ يساهم في حل أزمة البطالة، كما يقلل من نسب السيولة المالية المتسربة للخارج، وزيادة الاستثمار في المشروعات الصغيرة، وتحفيز المؤسسات الوطنية بما يرفع من جودة المنتج أو الخدمة التي تقدمها للمستهلك، لذلك فله فوائد إستراتيجية، ومالية، وإدارية، وتوزيعية، وتشغيلية تساهم بشكل كبير في تطوير وترقية الاستثمار المحلي والأجنبي، كما يساهم أيضا في التنويع الاقتصادي وزيادة أشكال وفرص الاستثمار في الدولة، باعتباره صورة من صور الحديثة لعقود الأعمال المطورة للاستثمار، إذ تقوم فيه الشركة المانحة باستثمار حقوق الملكية الفكرية المملوكة لها، بالإضافة إلى استثمار معارف فنية وتكنولوجيا مرتبطة بهذه الحقوق وفي المقابل تقوم الشركة المتلقية باستثمار النجاح

1- بوحية وسيلة، مرجع سابق، ص. 192.

2- المرجع نفسه، ص. 212.

الذي استطاعت الشركة الممنوحة تحقيقه في سوق معينة، وبهذا يساهم هذا العقد في تنويع المشاريع الاستثمارية المقامة في دولة ما والخروج عن النمط الكلاسيكي للاستثمار¹.

تؤدي عقود الفرانشيز دورا هام في تبادل المعارف الفنية والخبرات والمعلومات، فهو عقد ضروري ولازم لمختلف النشاطات الاقتصادية لما يحمله من ايجابيات وفوائد كثيرة في مجال تطوير التجارة والدخول للأسواق وتشجيع التنافس والتزاحم فيها من خلال عرض مختلف أصناف السلع والمنتجات والخدمات الحاملة للعلامات التجارية المشهورة وذات مستوى عالي من الجودة والترويج لها، فهو تقنية من التقنيات البارزة في مجال المال والأعمال².

الفرع الثاني: فوائد عقد الفرانشيز على أطرافه

لعقد الفرانشيز أهمية كبيرة في عملية نقل التكنولوجيا والمعرفة الفنية في قطاع الأعمال والتجارة، وتظهر خصوصيته في كون أن عنصر الخبرة غير مطلوب في متلقي الفرانشيز، حيث أن مانح الفرانشيز هو الذي يتكفل بتكوينه طيلة مدة العقد، كما يستفيد متلقي الفرانشيز بالشهرة التي تتمتع بها علامة المانح وقدرتها على استقطاب عدد كبير من الزبائن. إذ يتميز هذا العقد بجملة من الخصائص تميزه عن غيره من عقود الأعمال، وتجعل منه عقدا مستقلا بذاته عن باقي الصور الأخرى لعقود الأعمال، فهو عقد من عقود المعاوضة التي يحصل من خلالها طرفيه على حقوق ومزايا وفوائد تكون في مقابل الالتزامات المتبادلة فيما بينهما، وهناك فوائد ومزايا كثيرة يجنيها طرفي العقد على حد سواء من وراء إبرامه³، والتي تكمن في:

1- الطرف المرخص: يحقق عقد الفرانشيز للمرخص مانح الامتياز آثار إيجابية عديدة ممثلة في:

أ- انتشار سمعة المانح والتوسع السريع في الأسواق المستحدثة دون تحمل دون تكاليف توزيع السلع أو الخدمة بأسلوب منظم وإفادة المانح المادية من المبالغ التي تدفع له من الممنوح له، حيث يعتبر المانح مدير الوحدات التابعة له هم في الواقع مالكون للمشروع وليس موظفين لديه، الأمر الذي يدفعهم للحرص على نجاح المشروع وتقديم المقترحات ايجابية لتحسين العمل بهذا فإن المانح يعتمد على تعقيب عملية إدارة الفروع الجديدة التي قد تتطلب أدارتها رأس مال كبير جدا وجهد ورقابة ومخاطر للاستثمار وإفادة المانح المادية من عملية تزوير محلات الممنوح له بالمواد لأنه خرق شروط النظام وللمحافظة على الجودة، فإن الممول يقوم بشراء معظم المواد من المانح الذي يستطيع أن يوفرها بسعر منخفض.

1- بوحية وسيلة، مرجع سابق، ص، صص. 213-214.

2 - BESSIS Philippe, Le contrat de franchisage, LGDJ, Paris, 1990, P.112.

3- بوحية وسيلة، مرجع سابق، صص. 197-201.

ب- **زيادة عائدات المرخص مع تكلفة أقل:** إن نجاح عقد الفرانشيز وانتشاره بسرعة يؤدي إلى زيادة المبيعات، زيادة الإيرادات والأرباح بالمقابل حصول المانح على رسوم سنوية كنسبة لحجم المبيعات، وبالتالي الممنوح له يلتزم بدفع مسبقا مبلغا من المال للانضمام إلى ما يسمى بشبكة صاحب العلامة¹.

ت- **توسيع نشاط مانح الفرانشيز:** يكمن الهدف الأساسي الذي يسعى إليه هذا الطرف هو التوسع وانتشار علامته التجارية والصناعية والخدماتية في الأسواق المحلية والدولية دون استثمار مباشر منه، أي من دون أن يكلفه ذلك مخاطرة بأمواله، ودون أن يفقد ملكية العلامة التجارية، كما يحقق له عوائد مالية دون أن يتحمل في ذلك مخاطر الاستثمار².

ث- **تنمية مشروع صاحب الامتياز باستثمارات أقل:** حيث أن المتلقي غالبا ما يكون مالكا لمحل، كما يحصل بسهولة على دخل مضمون سواء بالوفاء به بالأقساط المفروضة على المنتمين لشبكتة أو الوفاء بقيمة البضائع التي تم توزيعها من خلال شبكة الامتياز، وكذلك لا يتحمل صاحب المشروع المخاطر الناجمة لسوء إدارة المتلقي لمشروعه رغم إمداده له بالمعارف الفنية والمساعدات التقنية اللازمة³، وفتح منافذ جديدة لصاحب الشركة المانحة الفرانشيز في مناطق جغرافية جديدة، بما يضمن الانتشار الكبير لسمعة واسم الشركة، ويكسب المانح المزيد من العملاء فيها⁴.

ج- **المحافظة على سرية المعرفة الفنية:** وذلك عن طريق شرط السرية الذي يرد في العقد، ويلزم المتلقي بالمحافظة على هذه السرية، وثانيا فهو يحقق أيضا اقتران المعرفة الفنية بالعلامة التجارية بشكل غير مباشر لأنه ليس من وظائف العلامة التجارية حماية سرية المعرفة الفنية التي تدخل في إنتاج السلع أو تقديم الخدمات ولكن يتحقق لك من خلال توجيه طلب الجمهور على سلع ومنتجات تحمل علامة تجارية معينة، تساهم شركات الدعاية والإعلان بشكل كبير في تجسيد ذلك من خلال هذا المنتج والمعرفة الفنية التي استخدمت في صناعته في العلامة التي يحملها، فأى محاولة للاستيلاء على المعرفة الفنية أو الحصول على أسرارها لإنتاج سلعة مماثلة لا يكون ذا جدوى ما لم يتعذر ترويج السلعة (المقلدة) باستغلال نفس العلامة⁵.

2- **الطرف الممنوح له:** تتلخص الفوائد والمزايا التي يوفرها عقد الفرانشيز بالنسبة للطرف الثاني المتعاقد أي ممنوح له في:

1- حشود نسيم، مرجع سابق، ص. 412.

2- بوحية وسيلة، مرجع سابق، ص. 201.

3- أحمد أنور محمد، مرجع سابق، ص. 70.

4- بوحية وسيلة، مرجع سابق، ص. 201.

5- أحمد أنور محمد، مرجع سابق، ص. 71-72.

أ- **إفادته باسم المانح وعلامته وشهرته وخبرته:** مما يعزز ثقة الزبائن بالمنح له تفاهتهم عليه بمجرد فتح أبوابه بحيث يضمن لهم فرص نجاح مؤكدة واستغلال المنح له بوصفه مستثمرا ومالكا للمشروع، لذلك يعتبر عقد الفرانشيز فرصة ممتازة للطرف الثاني المتعاقد معه لبدء أي مشروع تجاري دون الحاجة الكبيرة لإنشاء علامة تجارية مشهورة بداية من الصفر.

ب- **تقليل تكلفة المشروع:** وذلك من خلال الحصول على الكثير من التسهيلات التي يقدمها مانح حقوق الامتياز، والتي تكون على شكل تدريب فني، أو أنظمة إدارية، أو حتى نظام تقني لتشغيل المشروع، وهو يقلل تكلفة إنشاء وتشغيل هذا المشروع التجاري بالنسبة للشخص المنح له الفرانشيز¹.

ت- **تجنب الخسائر:** على أساس أنه يضمن النجاح كنتيجة لدعم الفني والإداري والتسويقي واسم الشهرة التي يحصل عليها من المانح، يضاف إلى ذلك إفادته من قيمة المواد التي يوفرها للمنح له بأسعار تنافسية يفيد المنح له من التدريب النوعي المستمر المقدم من المانح، إذ يجنبه الأخطاء وتحقيق كمية أكبر من الأرباح وسهولة الحصول على التمويل من المؤسسات المالية لتقتها في نجاح المشروع المجرب من قبله ويتمتع له بالحماية من المنافسة، إذ يحدد له منطقة جغرافية خاصة به.

ث- **اكتساب المعرفة الفنية:** المعرفة الفنية عنصر معنوي ذات طابع فكري وذهنى، إذ تعد حق منقول معنوي يؤدي إلى تحسين الإنتاج، وتشمل المعلومات والخبرات الفنية والتجارية والإدارية التي تكون قابلة للتطبيق العملي بما سيسمح للشركات باستعمالها، وهذه المعرفة الفنية ناتجة عن خبرة المانح وتجربته لتلك المعلومات في الموافقات العملية، وعليه فاجوء المؤسسات الوطنية والمتعاملين الاقتصاديين إلى استخدام آلية الفرانشيز يسمح لهم بالحصول على المعرفة الفنية التي حصل عليها صاحب الفرانشيز بعد تجربة طويلة في العمل واستثمارها في نشاطاتهم، لكن يستوجب في المعرفة أن تكون حقيقية ومعروفة وأن تكون سرية².

ج- **الحصول على المساعدة التقنية والتجارية من المانح:** والتي هي عبارة عن مجموعة النصائح أو الآراء التي يقدمها المانح عن طريق برامج التدريب والمساعدة في الحملات الاشهارية والاستشارات القانونية التي يجب أن يتبعها المنح له لضمان تماشي مشروعه مع التخطيط والشكل، والمظهر الموحد لشبكة الفرانشيز وهذه المساعدات وذلك طيلة مدة تنفيذ العقد.

ح- **الاستفادة من خبرة مانح الفرانشيز والمتابعة المستمرة له:** حيث يستفيد المنح له من تجربة وخبرة صاحب العلامة سواء في المجال الإداري، والتسيير، أو في مجال التسويق والتوزيع وتدريب العاملين، مما

1- بوحية وسيلة، مرجع سابق، ص. 201.

2- حشود نسيم، مرجع سابق، ص. 412.

يساعد الممنوح له على تجنب العديد من الأخطاء، وتحقيق نسبة أكبر من الأرباح، كما يوفر للممنوح له الكثير من الوقت والجهد والمال على ما هو عليه في نشاط مستقبل.

خ- المساعدات التسويقية: يقوم المانح بتقديم مزايا تسويقية عديدة للممنوح له، حيث يقوم بإعداد خطط تسويقية وترويجية متخصصة وعلى مستوى عال من المهنية، بحيث تساعد هذه الخطط التسويقية المحلية والإقليمية والدولية في نمو وانتشار المنتج أو الخدمة¹، إذ يساعد صاحب العلامة المستغل على اختيار نقاط بيع جديدة أو توسيع الشبكة وتطويرها، تقديم الخدمات، فرض الأسعار، القيام بالتوزيع و الإعانات والدعايات أو الموازنة المالية والحسابية، وبالتالي يقدم مانح الفرانشيز خطط تسويقية مجربة ومعتمدة²، أضف إلى ذلك استفادة المرخص له أيضا من حقوق الملكية الفكرية العائدة للمانح مثل الرسوم والنماذج الصناعية والعلامة التجارية، والتي تعد عاملا مهما لجذب العملاء تجاه المنتجات التي تحمل العلامة وانضمام المتلقي لشبكة الفرانشيز بشكل معروف لجمهور المستهلكين يكون وسيلة فعالة يستخدمها صغار التجار لتوسيع نشاطاتهم والصمود أمام المشروعات التجارية الكبيرة.

ح- تقليل مخاطر انضمام المتلقي إلى شبكة الفرانشيز التي تملك الأجهزة الإدارية والمالية والفنية التي تنقل تجارته إلى المنضم الجديد، وهذا ما يقلل بلا شك المخاطر التي يتعرض لها العقد الجديد، حيث المعروف أن كل مشروع يمكن أن يتعرض للمخاطر، ولكن فرص النجاح أكبر أمام الممنوح له في ظل انضمامه لشبكة تثبت نجاحه ونجاح العلامة التجارية التي يمارس النشاط في ظلها³.

خ- حصول الممنوح له على التسهيلات الائتمانية من البنوك: حيث يمكن له الحصول على تمويل من المؤسسات المالية في حالة لجوؤه إلى الاقتراض من البنوك، بالاعتماد على وجود علامة تجارية موجودة بالفعل، لها اسمها وجمهورها، ونظرا لتقنتها بنجاح المشروع المجرب من طرف المانح مسبقا، حيث يجعل نشاط الممنوح له أقل عرضة للفشل⁴.

يشكل عقد الفرانشيز إذن عقدا من العقود الهامة والمستحدثة الذي شاع العمل به في العديد من الدول لما يمثله من وسيلة ناجحة لنقل المعرفة الفنية والمشاريع الإنتاجية بأسلوب يحق أهداف المتعاقدين⁵.

1- بوحية وسيلة، مرجع سابق، ص. 202.

2- حشود نسيم، مرجع سابق، ص. 414.

3- أحمد أنور محمد، مرجع سابق، ص. 77.

4- بوحية وسيلة، مرجع سابق، ص. 203.

5- المرجع نفسه، ص. 215.

الخاتمة:

يعد فهو عقد من العقود المستحدثة في المرحلة التي عجزت فيها العقود الكلاسيكية مسايرة التطورات العالمية، هدفه ترقية اقتصاديات الدول وتطوير المؤسسات الاقتصادية والانفتاح الأسواق الوطنية والدولية تشجع التنافس في الأسواق وإحداث نظم التسويق والتوزيع والإدارة ونقل التكنولوجيات والمعارف والخبرات والمساعدات التقنية وتنويع الاقتصاد الوطني، لذلك لا بد من وجود تنظيم قانوني تخضع له المعرفة الفنية لغرض حمايتها وتجنب الصعوبة فض النزاع الذي قد يثار بشأنها، وحتى يتحقق دورها المهم في عقود الفرانشيز.

وخلال البحث عن مكانة المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز تم التوصل إلى عدة نتائج أهمها:

● أن المعرفة الفنية عنصرا جوهريا وأساسيا في عقد الفرانشيز، فهي لم تعد محصورة في المجال الصناعي فقط بل امتدت إلى المجالات التجارية وعمليات التوزيع والتسويق ونظر الإدارة الحديثة والمؤسسات الاقتصادية، فصار نجاحها يعتمد على مثل هذه المعارف والخبرات والحدائق الفنية التي تحوزها في هذه المجالات.

● دور عقد الفرانشيز في نقل المعرفة الفنية وبالتالي تطوير المجال الاقتصادي، يظهر أن هذا النوع من عقود الأعمال استخدمها الواقع الاقتصادي في المرحلة التي عجزت فيها العقود الكلاسيكية عن مسايرة التطورات العالمية، لذلك فهو وسيلة متميزة نظرا للدور الكبير الذي يلعبه في زيادة اقتصاديات الدول والمؤسسات وتسجيل حضورها في الأسواق، و إحداث نظم التسويق والإدارة ونقل التكنولوجيا والخبران في معظم القطاعات الإنتاجية والخدماتية.

● أن عقد الفرانشيز نظام اقتصادي فعال للنهوض بالبيئة الاقتصادية والاستثمارية، فالمعرفة الفنية التي يتضمنها العقد لها أهمية ودور في نجاحه وانتشاره، لذلك احتلت المعارف الفنية مكانة مهمة في عقود الفرانشيز، فهي محله وعنصر مكون له، فأثرها واضح عليه.

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

● تنبيه المشرع الجزائري إلى أهمية إصدار تنظيم قانوني خاص بعقد الفرانشيز، يكفل حقوق وواجبات طرفيه، وكذا أهميته في نقل المعارف الفنية وفي الوضع الحالي الجزائري الذي تبنى سياسة الاقتصاد الحر وجذب الاستثمارات الخارجية، حيث يمثل هذا العقد آلية مهمة وفعالة في دعم هذا التوجه.

● توفير مناخ عملي تجاري ملائم ومواكب للتطورات الاقتصادية والتكنولوجيا لغرض إبرام عقد الفرانشيز باعتبارها من أدوات نقل المعرفة الفنية والاستثمار وتنويع الاقتصاد الوطني.

● العمل على إنشاء مؤسسات متخصصة في مجال عقود الفرانشيز وتوسيع نشاطاتها ليشمل كل القطاعات الاقتصادية مع ضرورة توفير الدعم الحكومي لهذه المؤسسات.

• تنشيط الحملات الإعلامية لأجل التعريف بعقد الفرانثيز وبيان دوره ومكانته في تطوير ونقل التكنولوجيا والمعرفة الفنية وترقية الاستثمار على الصعيد الوطني والدولي و الإقليمي، وجعلها في متناول والمتعاملين الاقتصاديين والمؤسسات الاقتصادية وخصوصا إذا تعلق الأمر بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

قائمة المراجع:

أولاً-باللغة العربية:

أ-الكتب:

1. صلاح الدين جمال الدين، عقود نقل التكنولوجيا، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2004.
2. مغيبغ نعيم، عقد الفرانشايز: دراسة مقارنة، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2006.
3. محمد إبراهيم محسن النجار، عقد الامتياز التجاري (franchise) : دراسة في نقل المعرفة الفنية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2007.
4. وليد عودة الهاشمي، عقود نقل التكنولوجيا "الالتزامات المتبادلة والشروط التقييدية": دراسة مقارنة، دار الثقافة، الأردن، 2009.
5. أحمد أنور محمد، المحل في عقد الامتياز التجاري، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2010.
6. عمارة ماجد، عقد الامتياز، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992.
7. ياسر السيد الحديدي، عقد الفرانشيز التجاري على ضوء تشريعات المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية: دراسة مقارنة، دار النهضة العربية، القاهرة، 2012.
8. عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية: النظرية المعاصرة، الطبعة الثانية، دار هومة، الجزائر، 2009.
9. لبنى عمر مسقاوي، عقد الفرانشيز: دراسة على ضوء الفقه والاجتهاد والعقد النموذجي المعتمد في غرفة التجارة الدولية، المؤسسة الحديثة، لبنان، 2012.
10. ساسان رشيد، عقد التوزيع بترخيص استعمال العلامة التجارية (عقد الفرانشيز): محاولة للتأصيل، دار النهضة العربية، القاهرة، 2013.
11. حسام الدين عبد الغني الصغير، الترخيص باستعمال العلامة التجارية، دار القومية، القاهرة، 1993.

ب-الرسائل والمذكرات الجامعية:

-رسالة الدكتوراه:

ياسرقرني، دور عقود الامتياز في نقل المعرفة الفنية: دراسة مقارنة، رسالة دكتوراه، جامعة عين الشمس، القاهرة، 2005.

-مذكرات الماجستير:

1. بن ساعد الهام، النظام القانوني لعقود نقل المعرفة الفنية على ضوء التطور الاقتصادي المعاصر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، تخصص: قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة يوسف بن خدة، الجزائر، 2002.
2. إقولي محمد، النظام القانوني لعقود نقل المعرفة الفنية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الدولي والعلاقات الدولية، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 1995.
3. توات أمال، الفرانكيز وقانون المنافسة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق، فرع: قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة يوسف بن خدة، الجزائر، 2008.

ج- المقالات و المداخلات:

-المقالات

1. عبد الهادي كاظم ناصر، نظام جبار طالب، «المعرفة الفنية وآثرها على عقد الفرانشايز»، مجلة جامعة بابل للعلوم الإنسانية، المجلد 17، العدد 09، كلية القانون، جامعة القادسية، العراق، 1998، صص. 274-294.
2. جلال وفاء محمدين، « فكرة المعرفة الفنية والأساس القانوني لحمايتها: دراسة في القانون الأمريكي»، مجلة الحقوق والبحوث القانونية والأمريكية، العدد 03، مصر، 1993، صص. 30-39.
3. غطراف زكرياء، «الامتياز التجاري»، المجلة المغربية للدراسات القانونية والقضائية، عدد مزدوج 11 و12، مطبعة الوارقة الوطنية، المغرب، 2016، صص. 171-179.
4. أنوجال نسيم، «عقد الفرانكيز التجاري الدولي»، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، المجلد 07، العدد 01، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية 2013، صص. 86-95.

-المداخلات:

1. أيت وزو زينة، « خصوصية عقد الفرانشايز في السوق »، الملتقى الوطني: عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، أيام 16 و 17 ماي 2012، صص. 129 - 172.

2. بوحية وسيلة، «الإطار القانوني لعقد الفرانشيز ودوره في تطوير وترقية الاستثمار»، عقود الأعمال، منشورات مخبر السيادة والعولمة، المدية، 2020، ص ص. 191-226.

3. تواتي نصيرة، «الإطار التطبيقي لعقود الأعمال»، الملتقى الوطني: عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية يومي 16 و 17 ماي 2012، ص ص. 381-400.

4. حشود نسيمة، «دور عقد الفرانشيز في نقل المعرفة الفنية»، عقود الأعمال، منشورات مخبر السيادة والعولمة، المدية، 2020، ص. 405-422.

5. دوار جميلة، «المبادئ العامة لعقد الفرانشيز في التشريعات الوضعية»، الملتقى الوطني: عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، يومي 16 و 17 ماي 2012، ص. 90-107.

د- النص القانوني:

- أمر رقم 07-03 مؤرخ في 19 جويلية سنة 2003، متعلق ببراءة الاختراع، ج ر ج ج عدد 44، صادر في 2003/07/23، المصادق عليه بموجب القانون رقم 03-18 مؤرخ في 4 نوفمبر 2003، ج ر ج عدد 67، صادر في 2003/11/05.

ثانيا - باللغة الفرنسية:

a-Ouvrages:

1. BESSIS Philippe, Le contrat de franchisage, LGDJ, Paris, 1990.
2. Le TOURNEAU Philippe, Le franchisage, Édition Economica, Paris, 1994.