

عقد الفرونشيز كوسيلة لتحقيق التنمية الاقتصادية

The franchise contract as a mechanism for achieving economic development

*
محمد شعبان

مخبر الدراسات القانونية المقارنة

جامعة الدكتور مولاي الطاهر – كلية الحقوق والعلوم السياسية –
الجزائر.

mohamed.chabane@univ-saida.dz

سعيد بن يحي

مخبر الدراسات القانونية المقارنة

جامعة الدكتور مولاي الطاهر – كلية الحقوق والعلوم السياسية –
الجزائر.

Benyahia.saidi@univ-saida.dz

تاريخ الاستلام: 2020 / 12 / 27 تاريخ القبول: 2021 / 04 / 02 تاريخ النشر: 2021 / 05 / 23

الملخص :

تهدف هذه الدراسة إلى التعريف بأحد أنواع العقود التجارية ذات الأهمية الكبيرة، وهو عقد الفرونشيز الذي صار يعرف رواجاً كبيراً عبر دول المعمورة، لما أثبت من نجاعة وفعالية في تحقيق التنمية الاقتصادية، ونقل المعرفة الفنية والتقنية، أضف إلى ذلك أنه يمكن أن يتخذ عدة أشكال وأنواع تفتح المجال لطرفي العقد

*

محمد شعبان

في اختيار الصيغة التي تتماشى وقدراتهما، مما يعزز من زيادة فرص الاستثمار حتى أمام المؤسسات الصغيرة، والشيء الذي أسهم في نجاح عقد الفرونشيز في بعض الدول الغربية هو وضع إطار قانوني ينظمه، خاصة من حيث الآثار المترتبة عنه، سواء بين أطراف العقد أو الغير، وقد عرفت الدول العربية بدورها عقد الفرونشيز وصارت تتعامل به وحقت نجاحا مشهودا في ذلك إلا أنها لم تمض قدما في وضع نصوص قانونية تعنى بهذا النظام، مما قد يثير مخاوف المستثمرين الأجانب.

الكلمات المفتاحية: الفرونشيز، نقل التكنولوجيا، التنمية الاقتصادية

Abstract:

The franchise from the commercial field, the number thanks to the laws that regulate them, even the Arab countries have known development in this field, but the absence of legal texts for the franchise in this country is concerned Investors where ambiguity remains around determining the rights and obligations of both parties.

Keywords: franchise, Technology transfer, economic development.

مقدمة

يتطلب تحقيق التنمية الاقتصادية - من الدول الساعية إلى ذلك - عملاً كبيراً ومجهوداً حثيثاً واستغلالاً لكل ما من شأنه أن يسهم في تحقيق التطور والرفق، ومن أجل بناء اقتصاد قوي يقوم على أسس متينة، تسعى الدول وخاصة النامية إلى إنجاز مختلف المشاريع الاقتصادية وتجسيدها - سواء بالتركيز على الصناعة أو الفلاحة أو السياحة - من أجل تنويع مصادر الدخل وتحقيق

الاكتفاء قصد التخلص من التبعية، إلا أنه ومن أجل إنجاز هذه المشاريع كان لازماً على الدول النامية أن تستعين بخبرات الدول المتقدمة، من خلال إبرام عقود شراكة مع الشركات الكبرى، وبدرجة أهم توفير حد أدنى من رؤوس الأموال لولوج عالم الاستثمار الأمر الذي قد لا تقوى عليه بعض الدول النامية، وإن استطاعت إلى ذلك سبيلاً فإنها تجد نفسها أمام واقع هيمنة الطرف الأقوى في العقد الذي يفرض على الطرف الضعيف شروطاً وبنوداً وإن كانت في ظاهر الأمر تبدو أنها عادلة وتحقق التوازن لكلا الطرفين، إلا أنها تحمل في طياتها ما يغلب مصالح الطرف الأقوى في العقد بحكم مركزه الاقتصادي بالإضافة إلى حرمان الطرف الضعيف من اكتساب الخبرة الفنية ونقل التكنولوجيا واستغلال الثروات الطبيعية والبشرية، وهذا ما يلاحظ في غالبية الاستثمارات التي تكون مواطنها الدول النامية.

وفي حقيقة الأمر، فإن الاستثمار وبالرغم من إيجابياته العديدة من جهة، إلا أنه من جهة أخرى يمكن أن تنجر عنه بعض السلبيات، وهذا بالطبع حسب طبيعة العقود وأنواعها والمراكز القانونية لأطرافها، لذلك نجد أن الباحث عن فرص الاستثمار وقبل مباشرته لمشروعه يقوم بدراسات متعددة الجوانب تتعلق بمدى نسبة النجاح الممكنة بدرجة أولى، وعلى هذا الأساس يتم اختيار مجال الاستثمار الأقل مخاطرة والأكثر ضماناً للنجاح.

لذلك صار الاهتمام في الفترات الأخيرة موجهاً نحو أحد أنواع عقود الاستثمار المتمثل في عقد الفرونيشيز، الذي ما فتئ يعرف انتشاراً واسعاً وإقبالاً كبيراً لما حققه من نتائج إيجابية أثبتتها نجاحات الدول الرائدة في هذا المجال وزيادة على ذلك فهو يتناسب ومصلحة كل طرف سواء كان ذلك بالنسبة للمانح من خلال ما يحققه من أرباح وتوسع في النشاط الاقتصادي، أو بالنسبة للمتلقي الذي يستفيد من عدة مزايا أهمها نقل المعرفة الفنية.

وتجدر الإشارة إلى أن هذا الموضوع يستمد أهميته من المكانة التي يتبوؤها في المجالين الاقتصادي والاجتماعي، الشيء الذي شكل مسوغاً قوياً للبحث فيه بقصد تسليط الضوء على مواطن الظل فيه والوقوف على أطره القانونية، وتبيان دوره في تحقيق المنفعة سواء بالنسبة لأطراف عقد الفرونشيز بصفة خاصة، أو بالنسبة للغير.

بناء على ما تقدم يمكن طرح الإشكال الآتي:

باعتباره أحد أنواع عقود التجارة الدولية التي باتت تعرف رواجاً كبيراً،

ما مدى مساهمة عقد الفرونشيز في تحقيق التنمية الاقتصادية ؟

كما يمكن طرح بعض التساؤلات الفرعية.

- ما المقصود بعقد الفرونشيز؟

- ما هي أبرز أنواعه وأشكاله، وما هي أبرز العقود التي تتشابه معه؟

- ما مدى تطور عقد الفرونشيز في الجزائر؟

للإجابة على الإشكالية المطروحة قمنا بتقسيم هذا البحث إلى محورين

المبحث الأول: خصصناه لدراسة عقد الفرونشيز من حيث التعريف

وتمييزه عما يشابهه من عقود، وبيان أنواعه وكذا أشكاله.

المبحث الثاني: خصصناه لدراسة وإبراز أهمية عقد الفرونشيز ودوره في

تحقيق التنمية مع إعطاء نظرة اقتصادية وقانونية حول واقع عقد الفرونشيز في

الجزائر وبعض الدول العربية.

المبحث الأول: ماهية عقد الفرونشيز

نتناول من خلال هذا المبحث تعريف عقد الفرونشيز وتمييزه عما يشبهه

(المطلب الأول) مع تبيان الأنواع والأشكال التي يمكن أن يتخذها هذا العقد

(المطلب الثاني).

المطلب الأول: مفهوم عقد الفرونشيز وتمييزه عن بعض العقود

المشابهة له

نتناول في هذا المطلب تعريف عقد الفرونشيز، وتمييزه عن بعض العقود التي تتشابه معه، وذلك من خلال تبيان مفهومه (الفرع الأول) وإبراز الخصائص التي تميزه عما يشبهه من عقود (الفرع الثاني)

الفرع الأول: مفهوم عقد الفرونشيز

نتطرق من خلال هذا الفرع إلى تعريف عقد الفرونشيز (أولا) وبيان معنى المعرفة الفنية (ثانياً).

أولاً: تعريف عقد الفرونشيز

تعدد التعاريف المتعلقة بعقد الفرونشيز، إلا أننا نقتصر في بحثنا هذا على ذكر بعضها دون استرسال في حدود ما تقتضيه ضرورة البحث، إذ أنه ومن خلال الإطلاع على ما ورد في الفقه يمكن تعريف عقد الفرونشيز على أنه: "اتفاق يمنح بموجبه (الفرونشيزر) إلى (الفرونشيزي) لقاء بدل مادي مباشر أو غير مباشر حق استئثار بمجموعة من حقوق الملكية الصناعية أو الأدبية المتعلقة بالاسم التجاري، العلامات التجارية، الماركات، المعرفة العلمية... بحيث تكون هذه الحقوق مخصصة للاستثمار من أجل إعادة بيع منتجات أو تقديم خدمات للمستهلكين وفقاً للنظام الذي طوره (الفرونشيزر)، بالإضافة إلى تقديم المساعدة التقنية طيلة مدة العقد"¹.

وعرف الفرونشيز كذلك بأنه: "عقد يتكفل بموجبه شخص يدعى المانح بتعليم شخص آخر يدعى الممنوح له المعرفة العلمية التي تشمل نقل المعرفة الفنية وتقديم المساعدات التقنية، ويخوله استعمال علاقاته التجارية وتزويده بالسلع، أما الممنوح له فيتكفل باستثمار المعرفة العلمية واستعمال العلامة التجارية والتزود من الممون، بالإضافة إلى التزامه بدفع الثمن وعدم المنافسة والمحافظة على السرية"².

وكلمة فرونشيز لفظ فرنسي مفاده باللغة العربية الامتياز التجاري، وقد استخدمت أول مرة في العصور الوسطى في أوروبا، وذلك من أجل وصف الحقوق والامتيازات الممنوحة لصالح الملك مقابل سماحه بإقامة الأسواق والأعياد وعبر المناطق، لبدء نظام الفرونشيز في الظهور بصورة تدريجية في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1871³.

وتعد شركة (سنجر) للخياطة أول من قام باستخدام حق الامتياز (الفرونشيز) سنة 1871 في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث قامت بتعيين موزعين في مختلف أرجاء البلاد لبيع ماكناتها، لتأتي عقبها شركات تصنيع المشروبات، حيث منحت تراخيص لشركات أخرى للقيام بتصنيع وتوزيع منتجاتها تحت نفس علامتها التجارية⁴.

في ضوء ما سبق يتضح جلياً أن هذا النوع من العقود يقوم أساساً على نقل المعرفة الفنية من المانح إلى الممنوع له.

ثانياً: تعريف المعرفة الفنية

يُراد المعرفة الفنية - حسب الجمعية الدولية لحماية الملكية الصناعية - جميع الطرق الصناعية والمعرفة المكتسبة اللازمة لتشغيل واستغلال فن صناعي معين ووضعه موضع التطبيق العملي، كما يعرفها الفقيه (MAGNIV) بأنها مجموع المعارف الفنية المتراكمة - بعد التجارب والدروس - وتحويل مكتسبها القدرة على إنتاج شيء معين لم يكن من دونها متيسراً لإنتاجه بنفس التحديد والضبط اللازمين للنجاح في المجال الفني والتجاري⁵، وأهم خصائصها كونها سرية، مع عدم اشتراط الإطلاق في وصف السرية، بل يمكن أن تكون المعرفة الفنية معلومة لدى قلة من المشتغلين بفرع النشاط، كما تكون قابلة للانتقال من المانح إلى المتلقي، فتضيف لهذا الأخير قيمة جديدة تميزه عن منافسيه⁶.

الفرع الثاني: تمييز عقد الفرونشيز عن بعض العقود المشابهة له

هناك فئة من العقود التجارية التي يمكن أن تتشابه مع عقد الفرونشيز في جملة من الأوجه، لذلك سنقوم من خلال هذا الفرع بتمييز عقد الفرونشيز عما يشبهه، ونخص بالدراسة عقد نقل التكنولوجيا (أولاً) وعقد الوكالة التجارية (ثانياً) إضافة إلى عقد الترخيص باستغلال العلامة التجارية (ثالثاً).

أولاً: عقد الفرونشيز وعقد نقل التكنولوجيا

يعتبر عقد نقل التكنولوجيا اتفاقاً يلتزم بموجبه مالك التكنولوجيا بنقل معلومات فنية إلى مستوردها لاستخدامها في المجال الصناعي لإنتاج سلع معينة أو تطويرها وتركيب وتشغيل الآلات أو الأجهزة لتقديم الخدمات نضير مقابل مادي، مما يعني أن موضوع عقد نقل التكنولوجيا يتركز على نقل معلومات فنية متعلقة بتكنولوجيا الإنتاج والاستعمال أو تكنولوجيا الخدمات⁷.

ويكمن الاختلاف الجذري بين العقدين في اختلاف المفهوم الاقتصادي لكل منهما، وبالتالي في اختلاف موضوع العقد، فعقد نقل التكنولوجيا لا يتضمن في موضوعه تكرار تجربة اقتصادية متكاملة العناصر كما هو الحال في عقد الفرونشيز، كما يختلفان كذلك في شق وضع العلامات التجارية والعلامات الجاذبة للزبائن تحت تصرف (الفرونشيزي)، حيث يغيب هذا الالتزام نهائياً في عقد نقل التكنولوجيا⁸.

ثانياً: عقد الفرونشيز وعقد الوكالة التجارية

يتشابه كل من عقد الفرونشيز وعقد الوكالة التجارية من حيث الاعتبار الشخصي في العقد، حيث تكون شخصية المتعاقد محل اعتبار في العقدين لاسيما عندما يتعلق الأمر بالنشاط التوزيعي للسلع والخدمات، كما يتشابهان أيضاً من حيث الاستقلال القانوني، إذ يتمتع كل من متلقي الامتياز والوكيل التجاري باستقلالية في مواجهة كل من المانح والموكل، كما يوجد تشابه كذلك بين العقدين من ناحية وجود شرط الحصرية، إذ عادة ما يتم حصر التوزيع في منطقة نشاط معينة على كل من الوكيل الممثل التجاري ومتلقي الامتياز⁹.

ويختلف عقد الفرونشيز عن عقد الوكالة التجارية من حيث نظام المركز القانوني لمتلقي الامتياز والوكيل، حيث يقوم متلقي الامتياز بالأعمال باسمه وحسابه الخاص، بينما يقوم الوكيل بالعمولة بالعمل باسمه لكن لحساب موكله، كما أن البديل في عقد الوكالة التجارية يكون على شكل عمولة يتم الاتفاق عليها بين الطرفين تختلف قيمتها حسب حجم المبيعات أو التوزيع، لكن في عقد الفرونشيز فإن الممنوح له هو من يأخذ ثمن المبيع والمرخص يتقاضى فقط النسبة المتفق عليها إذا كان هناك اتفاق أو يأخذ بدلا ثابتا متفقا عليه¹⁰.

ثالثاً: عقد الفرونشيز وعقد الترخيص باستغلال العلامة التجارية

يعرف عقد الترخيص باستغلال العلامة التجارية بأنه العقد الذي بمقتضاه يرخص صاحب العلامة لغيره باستعمالها خلال مدة معينة نظير أجر معلوم دون المساس بملكية العلامة¹¹.

وإذا ما تمت المقارنة بين عقد الفرونشيز وعقد الترخيص باستغلال العلامة التجارية، يلاحظ أن عقد الفرونشيز يكون أكثر تعقيداً، إذ يتضمن - فضلاً عن الترخيص باستعمال العلامة والاسم - الحق في استغلال حقوق الملكية الصناعية ونقل المعرفة الفنية والمساعدات التقنية المتضمنة للأساليب التي

ثبت تجارب المانح الناجحة وتقديمها إلى الممنوح له ليستطيع اختبار أنسب الوسائل لتحقيق النجاح تحت إشراف المانح ورقابته¹².

المطلب الثاني: أنواع الفرونشيز وأشكاله

ينقسم عقد الفرونشيز إلى عدة أنواع، (الفرع الأول) كما أنه يتخذ أشكالاً متعددة يمكن تجسيده من خلالها، (الفرع الثاني) وهذا ما نبينه على النحو التالي:

الفرع الأول: أنواع الفرونشيز

سبقت الإشارة إلى كون عقد الفرونشيز متعدد الأنواع، لذلك سنتناول أشهرها بدءاً بعقد فرونشيز التوزيع (أولاً) مروراً بعقد الفرونشيز الصناعي (ثانياً) ونعطف عليه عقد فرونشيز الخدمات (ثالثاً) وصولاً إلى عقد فرونشيز الشكل التجاري.

أولاً: عقد الفرونشيز التوزيع

يهدف هذا النوع من الفرونشيز إلى تمكين المرخص من تسويق منتجاته ويلزمه أثناء مدة العقد بتزويد المرخص له بهذه المنتجات، كما يلزمه بتقديم المساعدة الفنية في مجال التسويق كالإعلان عن المنتجات وتقديم خدمات الصيانة وتوفير قطع الغيار، ويتيح العقد للمرخص له بصفة أساسية استعمال اسم المرخص وعلامته التجارية، كما يتيح له استعمال وسائل التسويق الفنية، وذلك من خلال إتباع تعليمات المرخص وتحت إشرافه، ومن الأمثلة على هذا النوع من الفرونشيز، عقود صبغ السيارات وقطع الغيار والدراجات والأحذية¹³.

ثانياً: عقد الفرونشيز الصناعي

يسمح هذا النوع من (الفرونشيز) (للفرونشيزي) بإعادة إنتاج سلع يصنعها (الفرونشيزر) أساساً، حيث يقوم هذا الأخير بنقل المعرفة الفنية (للفرونشيزي)، ويقدم له المساعدة التقنية التي تلزم لذلك ويسمح له بإنتاج

السلع بنفس الماركة أو العلامة التجارية¹⁴، حيث أنه في هذا النوع من الفرونشيز يكون المانح والمتلقي عبارة عن مؤسستين صناعيتين، بالإضافة إلى نقل المعرفة الفنية وتقديم المساعدة التقنية، فإن محل العقد يتضمن أيضاً ترخيصاً باستغلال براءة اختراع أو حقاً من حقوق الملكية الصناعية وتوريد المواد الأولية¹⁵.

ويهدف هذا النوع من الفرونشيز إلى تلبية الطلبات المتزايدة على سلعة في سوق معينة دون أن يلجأ المانح إلى استثمار أمواله الخاصة، لاسيما في المناطق التي يتعذر عليه التواجد فيها، سواء بسبب المخاطر الاقتصادية أو السياسية أو القوانين، ومن ثم يستطيع المانح التخفيف من تكلفة نقل المواد والمنتجات من وإلى موطن الاستثمار، ليكون المتلقي بذلك هو من يتحمل جميع النفقات بمفرده باعتباره أكثر دراية بقوانين دولته، كما قد يقدم اقتراحات أو يبدى ملاحظات للمانح من شأنها أن تجعل المنتجات تتلاءم بشكل أفضل مع متطلبات البلد الذي تصنع فيه في إطار الفرونشيز، سواء تعلق الأمر بالإشهار أو التصنيع، وأشهر مثال على هذا النوع من العقود شركة كوكاكولا للمشروبات الغازية المتعاقدة في الجزائر مع شركة (fruital) منذ سنة 1995 والمتواجدة في معظم دول العالم، فهي تراعي في سياستها التسويقية خصوصية كل دولة وثقافتها خاصة فيما يتعلق بالمناسبات الدينية والوطنية¹⁶.

ثالثاً: فرنشيز الخدمات

في هذا النوع يقوم الممنوح له (الفرونشيزي) بتقديم خدمات باسم المانح (الفرونشيزر)، ويمارس الممنوح له نشاطه تحت إشراف الفرونشيزر¹⁷.

ويقوم فرونشيز الخدمات على معرفة علمية خاصة ومساعدة تقنية مستمرة، ويعتبر الشكل النموذجي للفرونشيز، فالنجاح في إطار هذا النمط من الفرونشيز يعتمد أكثر من غيره على مدى كمال المعرفة العلمية، ويتمثل هذا

النوع في تقديم خدمات كتلك التي تتعلق بالمنازل والسيارات أو الخدمات المالية، وكذلك خدمات المطاعم والفنادق¹⁸، ومثال ذلك فنادق شيراتون المتواجدة في بعض المدن الجزائرية، شيراتون الجزائر، شيراتون وهران 2005، وشيراتون عناية 2016.

رابعا: فرونشيز الشكل التجاري

هذا النوع المعروف دوليا بـ: (business format franchise)

والهدف منه هو تحقيق الشهرة للعلامة التجارية وتعريف العملاء بها، وذلك من خلال منح التراخيص لعدد كبير من المشروعات باستعمال العلامة التجارية، وقد يصل عدد المشروعات إلى الآلاف¹⁹.

وعرف هذا النوع من الفرونشيز زمن الحرب العالمية الثانية، وبعد في الوقت الحالي الأكثر رواجاً وشعبية، وتبدو جميع مشروعات الممنوح له كحلقة في سلسلة مشروعات تستعمل اسم المانح وعلامته التجارية، ويقدم كل مشروع خدمات أو سلعة متماثلة شكلاً ونوعية طبقاً للمواصفات الأصلية، وذلك باعتبار أنها تخضع لرقابة المانح الذي يحدد نماذج موحدة لجميع المشروعات الممنوحة، بالرغم من استقلال كل مشروع عن الآخر استقلالاً قانونياً، إلا أنها تبدو أمام الجمهور كشبكة واحدة لأنها تستخدم نفس الاسم والعلامة التجارية²⁰.

الفرع الثاني: أشكال الفرونشيز

يلاحظ الباحث في موضوع عقود الفرونشيز أن هذه الأخيرة تتخذ مجموعة من الأشكال نذكر منها الفرونشيز المباشر (أولاً) ثم الفرونشيز الرئيسي (ثانياً) لنخلص إلى فرنشيز الشراكة (ثالثاً).

أولاً: الفرونشيز المباشر

في هذا الشكل يقوم (الفرونشيزر) باختيار أعضاء شبكته بنفسه في البلد، بحيث يرتبط هؤلاء الأعضاء معه بشكل مباشر، حيث يطور (الفرونشيزر) شبكته وهو على دراية بالظروف الاقتصادية والسياسية والضريبية، كما يختار (الفرونشيزي) وفقاً لكفاءته ومقدرته على تنفيذ العقد بشكل أفضل، فهذا الشكل يتميز بالبساطة وبالعلاقة المباشرة بين (الفرونشيزر) و(الفرونشيزي)، وكذلك ضمان الرقابة وحسن التنفيذ، إلا أن هناك عقبات تعترضه في الإطار الدولي حيث يفترض أن يكون (للفرونشيزر) خبرة مسبقة في العمل في البلد المزمع إقامة الشبكة فيه، وذلك من أجل ضمان نجاح مشروعه بناءً على الظروف الاقتصادية والإدارية والثقافية القائمة²¹.

ثانياً: الفرونشيز الرئيسي

وهو حق امتياز يتحصل بمقتضاه الممنوح له على حق عمومي بأكمله، ويقوم بدوره بمنح حقوق الفرونشيز للعديد من وحدات الامتياز في منطقته، كما يتعهد بإنجاز ما تم الاتفاق عليه مع المانح من تطوير النشاط في منطقته مثل افتتاح عدد من المحلات أو الوحدات خلال فترة زمنية محددة، كما يحق له حسب شروط العقد منح امتيازات فرعية في نفس البلد أو المنطقة²².

ثالثاً: فرونشيز الشراكة

وفيه تتجسد شراكة مانح الفرونشيز في رأسمال المتلقي، وكذا إمكانية مشاركة المتلقي في رأسمال المانح، إلا أنه غالباً ما يكون المانح - في هذا الشكل - هو المساهم في رأسمال المتلقي ويقدم له مساعدات مالية دون أن تتجاوز 50% من إجمالي الاستثمار، وذلك حتى لا يتحكم المانح في المتلقي ويبقى هذا الأخير يتمتع باستقلاليته، ويلجأ المانح إلى هذا النوع من العقود في حالة توافر مواصفات ومؤهلات من شأنها إنجاح المشروع في شخص المتلقي،

كتمتع به بكفاءة مهنية أو امتلاكه محلا في موقع جيد، إلا أنه يفقر للوسائل المادية لاستثمار وتجهيز محله²³.

المبحث الثاني : دور عقد الفرونشيز في تحقيق التنمية الاقتصادية

سنتطرق من خلال هذا المحور إلى الأهمية الاقتصادية لعقد الفرونشيز، ثم بعدها نلقي نظرة على واقع الفرونشيز في الجزائر (المطلب الأول) وبعض الدول العربية (المطلب الثاني).

المطلب الأول: الأهمية الاقتصادية لعقد الفرونشيز

تكمن أهمية عقد الفرونشيز في مجموعة من الأوجه منها زيادة حجم الاستثمارات (الفرع الأول) و تحقيق العوائد المالية (الفرع الثاني) بالإضافة إلى توفير مناصب شغل (الفرع الثالث).

الفرع الأول: زيادة حجم الاستثمارات

يعتبر عقد الفرونشيز من عقود الاستثمار حيث يتم بواسطته إنشاء المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي من شأنها الدفع بعجلة التنمية واستثمار رؤوس الأموال في مشاريع تعود بالنفع على طرفي العقد، وكذا اقتصادات الدول، ففي المملكة العربية السعودية الكثير من الأنشطة التي تعمل بنظام الفرونشيز وهي صناعات أخذت في التوسع والانتشار بشكل كبير، وذلك خلال العقدين الماضيين (1990-2009) إذ وصلت إلى 200 حق امتياز فرونشيز سنة 2004، وذلك حسب بيانات رسمية لوزارة التجارة والصناعة، حيث صارت تشمل مختلف الأنشطة كالمطاعم ومحلات بيع الملابس بأنواعها المختلفة ومواد التجميل ومصانع خاصة بإنتاج الدهن، وكذا الأجهزة الطبية والأثاث المنزلي وإنشاء مراكز الترفيه... الخ²⁴.

وفي فرنسا التي تعتبر من أكثر الدول المهتمة بعقد الفرونشيز، وحسب الإتحاد الفرنسي للفرونشيز، تم إحصاء ما يقدر بـ 68000 مشروع فرونشيز في الفترة الممتدة من سنة 1976 إلى غاية 2014، وهذا العدد مرشح للارتفاع بشكل مستمر نظرا لما يحققه من مردود، أما في الولايات المتحدة الأمريكية فهناك 781794 شبكة فرونشيز، وتعتبر مطاعم الوجبات السريعة هي الأكثر تطورا وانتشارا، إضافة إلى قطاع الخدمات المؤسسية، وحسب نفس الهيئة فإن عدد شبكات الفرونشيز في استراليا بلغ 1180، و 4000 في الصين، 1200 في كندا، و 2426 في البرازيل، الأمر الذي يعكس حجم الأهمية الاقتصادية للفرونشيز على المستوى الدولي²⁵.

أما الجزائر، فقد عرفت دخول علامات كبرى سوق الاستثمار في إطار عقد الفرونشيز منها شركة (Schweppes) للمشروبات الغازية وتستثمر بمبلغ قدر بـ 11 مليون دولار وشركة كانديا (la marque candia) لإنتاج الحليب ويقدر استثمارها في الجزائر بـ 600 مليون دولار أمريكي²⁶.

الفرع الثاني : تحقيق العوائد المالية

إن الاستثمار بواسطة عقد الفرونشيز من شأنه أن يعود بالربح السريع والمضمون على المتلقي بأقل التكاليف، ذلك أنه يستفيد من تجارب سابقة قد كللت بالنجاح، إضافة إلى أنه يمارس مشروعه تحت اسم أو علامة تجارية مشهورة مما يجعل إقبال الزبائن عليه كبيرا لعلمهم المسبق بجودة السلع أو الخدمات المقدمة من طرف تلك العلامة المانحة، مما يعزز الثقة بين متلقي المشروع وزبائنه، فلا يحتاج إلى عملية إشهار، وكذلك بالنسبة للمانح فإن نجاح الفرونشيز يؤدي إلى زيادة المبيعات وبالتالي زيادة إيرادات المشروع وأرباحه، كما يحصل صاحب حق امتياز الفرونشيز على رسوم سنوية كنسبة من حجم المبيعات وليس على الأرباح وبالتالي إضافة إلى السمعة والانتشار، فإن المانح

يحصل على دخل مستمر من الممنوح له بغض النظر عما إذا كان هذا الأخير قد حقق أرباحاً أم لا²⁷.

كما أن الحملات الإعلامية والإشهار في الجرائد والقنوات الإعلامية وعلى شبكة الانترنت ومواقع التواصل الاجتماعي من شأنها أن تدر أرباحاً أخرى على المانح وكذا الممنوح له.

كما تستفيد الدول - المقامة على إقليمها مشاريع الفرونشيز هي الأخرى - من عوائد مالية مهمة من بداية المشروع إلى مرحلة الإنتاج، إذ تحصل الضرائب والرسوم من أصحاب المشاريع كالضريبة المفروضة على أرباح الشركات (IBS)، والرسم على القيمة المضافة (TVA) والرسوم الجمركية عند التصدير والاستيراد.

مع العلم أن القيمة التقديرية للرسوم الثابتة والمستمرة في المملكة العربية السعودية تقدر سنوياً بـ 1.5 مليار دولار مع زيادة سنوية تتراوح ما بين 12 إلى 15 بالمائة²⁸.

وفي فرنسا بلغ رقم أعمال الشركات المتلقية أكثر من 51 مليار أورو خلال سنة 2014²⁹، كما بلغ رقم أعمال مشروعات الفرونشيز بها 32 مليار أورو سنة 2000 و 33.71 مليار أورو سنة 2002، و 43 مليار أورو سنة 2005³⁰.

وفي الولايات المتحدة الأمريكية التي تحقق بها شبكات الفرونشيز نجاحاً كبيراً، بلغ حجم المبيعات 501 مليار دولار سنة 2009، وفي أوروبا يبلغ حجم معاملات شبكة الفرونشيز 133 مليار أورو سنوياً³¹.

وعلى هذا الأساس، فإن الاستثمار بواسطة الفرونشيز يحقق عوائد مالية ضخمة تسهم بشكل كبير في تطوير الاقتصاد وازدهاره.

الفرع الثالث: توفير مناصب الشغل

تجدر الإشارة إلى أنه يمكن لعقود الفرونشيز - بمختلف أنواعها وأشكالها - دور فعال في الدفع بعجلة التنمية الاقتصادية لتحقيق النمو الاقتصادي إذا كللت بالنجاح، ومن بين النتائج التي تعطي لعقود الفرونشيز أهمية اقتصادية - سواء كانت في مجال إنتاج السلع أو تسويق الخدمات - أنها توفر مناصب عمل وتسهم بذلك في امتصاص نسبة البطالة التي تكون مرتفعة بشكل لافت في الدول النامية، فالممنوح له (الفرونشيزي) عند انطلاق مشروعه ودخوله حيز الخدمة يحتاج إلى من يؤدي له عديد الأنشطة، كإدارة لتسيير المشروع وتقنيين في مجال الصيانة وموزعين للسلع والبضائع بواسطة الشاحنات، إضافة إلى التجار المسيرين لنقاط البيع، كل ذلك من شأنه توفير مناصب عمل خاصة للشباب، سواء كانت مناصب دائمة أو مؤقتة، وهذا ما نلاحظه في مجتمعنا من خلال اندماج العديد من الشباب في سوق العمل بفضل عقود الفرونشيز في عديد الشركات مثل شركة إنتاج الحليب (CANDIA) كانديا، وكذا علامة بيفا (BIFA) لمنتجات الحلويات بمختلف أنواعها.

المطلب الثاني: واقع الفرونشيز في الجزائر والدول العربية

نتطرق من خلال هذا المطلب إلى واقع الفرونشيز في الجزائر (الفرع الأول) وبعض الدول العربية (الفرع الثاني).

الفرع الأول: واقع عقد الفرونشيز في الجزائر

إن الحديث عن عقد الفرونشيز في الجزائر يقتضي تقديم لمحة حول وتيرة تطور هذا العقد (أولاً) بالإضافة إلى بيان مدى أهمية وضع إطار قانوني خاص به لجعله أكثر فعالية (ثانياً).

أولاً: تطور عقد الفرونشيز في الجزائر

يعتبر عقد الفرونشيز في الجزائر حديث النشأة، باعتبار أن النظام الاشتراكي كان سائدا ولم يساعد على ظهور هذا العقد ولا على تطوره ونموه³²،

مما جعل ظهوره يتأخر إلى بداية التسعينات، وذلك عقب الانفتاح الاقتصادي وانتهاج الجزائر نظام اقتصاد السوق الذي من خلاله تم تكريس مبدأ حرية المنافسة وحرية الصناعة والتجارة وتسهيل الاستثمار الأجنبي، الشيء الذي ساهم في تزايد العلامات التجارية الأجنبية المشهورة عالميا ودخولها السوق الجزائري عن طريق نظام الفرونشيز³³.

وقد سعى المشرع الجزائري - قصد مسايرة التغيرات الاقتصادية - إلى تعديل وسن القوانين مثل تعديل القانون التجاري وسن قانون المنافسة، الأمر الذي ساعد ومازال يساعد على ظهور وتطور عقد الفرونشيز، وقد انعقد ملتقى سنة 1998 نظّمته الغرفة الفرنسية للتجارة والصناعة بالجزائر بالتعاون مع الإتحاد الفرنسي للفرونشيز³⁴.

وفي سنة 2012 تم عرض إحصاء في ملتقى الفرونشيز بالجزائر، والذي انعقد في الفترة ما بين 22-24 جانفي 2012 من طرف هيئة العمل والتفكير حول المؤسسة، وجمعية الفرونشيز الجزائرية بالتعاون مع الاتحادية الفرنسية للفرونشيز، حيث أظهر وجود 70 علامة تجارية أجنبية متخصصة في عدة مجالات (مستحضرات التجميل، الخدمات، صيانة السيارات) إضافة إلى وجود بعض الشركات الجزائرية التي تستخدم عقد الفرونشيز لتطوير نشاطها³⁵.

وفي الوقت الحالي، تحصى الجزائر المئات من الشركات التي تعمل في مجال عقد الفرونشيز ولكن حسب المراقبين يبقى هذا العدد أقل أربع مرات مقارنة بالمغرب وتونس اللتان قطعتا أشواطاً كبيرة في هذا المجال³⁶.

وقد زاد الاهتمام بشكل كبير بهذا النوع من العقود في السنوات الأخيرة من خلال تنظيم الندوات والمعارض المتعلقة بهذا الشأن، من بينها الندوة المنظمة من قبل الغرفة الجزائرية للصناعة والتجارة بالتعاون مع برنامج تطوير القانون التجاري لوزارة التجارة للولايات المتحدة الأمريكية، بعنوان "الامتياز أداة لتنمية

الاقتصاد الوطني"، بتاريخ 25 جانفي 2016، وجاء في بيان الندوة أن الهدف من فكرة تنظيم هذا اللقاء هو القضاء على السوق غير الرسمية والقضاء كذلك على ظاهرة التقليد، والتشجيع على طرق التوزيع الحديثة التي تحترم فيها قوانين الأمن والشفافية، وفي نفس الوقت تساهم في تشجيع وتطوير الإنتاج الوطني والمساهمة في نقل المعرفة الفنية³⁷.

ثانيا: ضرورة وضع إطار قانوني لعقد الفرونشيز

الواقع أن العلامات الكبرى المتواجدة في الجزائر تشكل تطبيقا فعليا لنماذج من الفرونشيز الأمر الذي يشكل أداة ظاهرة التقليد، ومع ذلك تجدر الإشارة إلى أن القانون التجاري الجزائري - وبالرغم من عدم حظره لعقد الفرونشيز- لا يحمي حقوق طرفي هذا العقد، وذلك لعدم وجود نص قانوني ينظم هذا النشاط، مما جعل العديد من الشركات الكبرى تفسخ عقودها المبرمة مع الشركات الجزائرية بعد عجزها عن الحصول على تراخيص دائمة لممثليها في الجزائر مثل شركة (كارفور) التي دام نشاطها 4 سنوات فقط³⁸.

كما يشير الخبراء الاقتصاديون في الجزائر إلى خطورة غياب نص قانوني ينظم عقد الفرونشيز فهو يخضع حاليا للإطار القانوني لنشاطات تشجيع الاستثمار والإطار القانوني لحماية المستهلك، وهذا ما يخلق عديد المشاكل لطرفي العقد خاصة في مجال تحويل الأموال (صافي الأرباح) إلى بلد الشركة المستثمرة في الجزائر، بحكم أن قانون الصرف الجزائري يمنع تحويل العملة نحو الخارج إلا بالنسبة لفروع الشركات الأجنبية، وهذا ما لا يطبق على الشركات الناشطة في مجال الامتياز التجاري، كما أن الشركات تواجه مشكلا آخراً يتعلق بالعقار الصناعي حيث لا تستطيع شراءه بل تكتفي فقط بالإيجار، وهو العامل الذي لا يساعد العلامات التجارية على الاستقرار مما يجعل عديد المشاريع معطلة³⁹.

في سنة 2009 اتجه المشرع الجزائري إلى تبني نظام الامتياز التجاري (الفرونشيز) بصفة رسمية عبر مشروع قانون خاص بهدف تطوير وتنمية آليات الاستثمار⁴⁰، وبعد ذلك ملءً للفراغ التشريعي الذي كان سائداً قبله لو كتب له أن يرى النور، لأن مشروع القانون لم يمر⁴¹ بسبب الرأي السائد حول عدم جدواه الاقتصادية واعتباره آلية تشجع على الاستيراد، وهذا ما يتعارض مع السياسة الرامية إلى تقليص فاتورة الواردات⁴².

الفرع الثاني: واقع الفرونشيز في الدول العربية

ظهر الفرونشيز في الدول العربية سنة 1990 ولا توجد أرقام رسمية حول حجم التعامل به في المنطقة العربية ككل، وإن كان هناك وجود لبعض التقديرات الأولية التي تعطي تقييماً مالياً لحجم التعامل وتقدر بمليار و270 مليون دولار في منطقة الشرق الأوسط فقط، وتعتبر منطقة الخليج العربي أكبر المراكز استقطاباً لهذا النوع من الأنشطة⁴³، سنأخذ مثلاً على ذلك المملكة العربية السعودية (أولاً) ومصر (ثانياً)

أولاً: الفرونشيز في المملكة العربية السعودية

تحتل السعودية المركز الأول عربياً في عدد مشروعات الفرونشيز بـ 15 ألف مشروع فرونشيز، حيث كشفت الغرفة التجارية بالرياض أن حجم الطلبات السنوية من مكاتب خارجية للحصول على الفرونشيز تصل إلى 1200 طلب، أغلبها في المطاعم ومواد التجميل والعطور والأشغال اليدوية، وقد قامت المملكة العربية السعودية بوضع مشروع نظام قانوني ينظم عقد الفرونشيز من 34 مادة، شملت عديد الأحكام المتعلقة بالفرونشيز من مفاهيم وبيان حقوق والتزامات طرفي العقد، وأحكام تتعلق باتفاقيات الفرونشيز وكذلك شروط منح الامتياز، وهذا بغرض وضع توازن بين مصالح طرفي العقد وعدم الإضرار بمصالح أي طرف، وكذلك إزالة الغموض الذي قد يكتنف هذا النوع من الأنشطة التجارية،

وهذا كله يندرج في إطار تطلع المملكة لبلوغ مصاف الدول الاقتصادية الكبرى في العالم بحلول 2030 وهو ما يعرف برؤية 2030⁴⁴.

ثانيا: الفرونشيز في مصر

بدأت مصر تعرف نظام الفرونشيز مع دخول محلات خاصة بالوجبات السريعة، عن طريق شركة (امريكانا)، وهي أول شركة تعمل بهذا النظام في مصر لتليها عديد الشركات فيما بعد على غرار شركة (كنتاكي)، وقد وصل حجم الاستثمارات في مجال الفرونشيز في مصر حوالي 30 مليار جنيه للمشروعات الصغيرة والمتوسطة التي حققت مبيعاتها 7 مليارات جنيه سنة 2006، وتعتبر مصر دولة ذات عضوية في المجلس العالمي للفرونشيز، حيث منحت لها العضوية سنة 2005، وتعتبر الدولة الثانية في إفريقيا بعد جنوب إفريقيا في مجال التعامل بنشاط الفرونشيز، وما زاد في انتشار عقود الفرونشيز في بها هو النجاح الكبير للعلامات التي ولجت السوق المصرية خاصة في سوق الواجبات السريعة وتمويل البنوك الإسلامية لهذا النوع من الاستثمار، ليصبح الفرونشيز من أهم المشاريع الاستثمارية الواعدة في مصر والمعول عليها في النمو الاقتصادي⁴⁵.

ما يلاحظ من خلال ما تقدم، أن عقد الفرونشيز في الدول العربية يعتبر حديث النشأة مقارنة بالدول الغربية مثل فرنسا والولايات المتحدة الأمريكية، لكنه بدأ يشهد تطورا ملحوظا وسريعا وهو ما يعد بمستقبل واعد في هذا المجال خصوصا إذا ما صاحب هذا النشاط إطار قانوني ينظمه.

الخاتمة:

في ختام هذه الدراسة نقوم بتقديم أهم النتائج المتوصل إليها مع إعطاء بعض التوصيات.

أولا : النتائج

- من خلال القراءة والبحث في تعريف عقد الفرونشيز وبيان أنواعه وأشكاله، يتبين أن هذا العقد يتصف بالمرونة والبساطة حيث أنه يتلاءم والوضعية المالية والاقتصادية للمستثمرين بأنجاز مشاريع مصغرة أو متوسطة وحتى المشاريع العملاقة.

- عقد الفرونشيز يسهم بشكل فعال في تحقيق النمو الاقتصادي من خلال التشجيع على الاستثمار وامتصاص البطالة وتوفير مداخيل لخزينة الدولة وتوفير السلع والخدمات بالتنوعية والجودة المضمونة والقضاء على الممارسات التجارية المحظورة كال تقليد والمنافسة غير المشروعة.

- إن النجاح الذي حققه عقد الفرونشيز في الدول الغربية على غرار فرنسا راجع للتنظيم والتأطير الجيد لهذا النوع من العقود من خلال وضع نظام قانوني خاص بغية حماية مصالح كل طرف في العقد.

- لعقد الفرونشيز دور كبير في نقل المعرفة الفنية والخبرة التقنية من الدول المتقدمة إلى الدول النامية فهو بذلك يسهم أيضا في دفع التطور في المجال التكنولوجي والاقتصادي بالدول النامية ويحد كذلك من احتكار التكنولوجيا.

- تجربة الجزائر وبعض الدول العربية في مجال الفرونشيز تعتبر متواضعة مقارنة مع تجارب الدول الرائدة فيه، وإن كان بالإمكان المضي قدما في مجال الفرونشيز في الدول العربية باعتبارها بيئة ملائمة لمثل هذا النوع من العقود خصوصا إذا ما تم وضع أنظمة قانونية تنظم عقد الفرونشيز.

ثانيا: التوصيات

من بين أهم التوصيات التي يمكن تقديمها ما يأتي:

- يعتبر عقد الفرونشيز من بين العقود التي تعرف انتشاراً واسعاً في مختلف دول العالم نظراً لما يحققه من نتائج مضمونة وسريعة مع الاقتصاد في الوقت والنفقات، لذلك على المشرع الجزائري التوجه نحو سن نظام قانوني يشجع هذا

النشاط بشكل فعلي باعتباره من بين الآليات التي تسهم في جلب مداخيل للخرينة، وتغيير النظرة السلبية تجاه هذا النوع من العقود كونه يستنزف أموالاً كبيرة ويزيد من حجم الواردات ويضخم فاتورة الاستيراد.

- ضرورة وضع إطار قانوني خاص بعقد الفرونشيز من أجل إعطاء الأمن والأريحية لأطراف العقد وللغير كذلك، لأنه لا يمكن تصور وجود نشاط استثماري مهم كالـفرونشيز دون منظومة قانونية توفر الحماية وتسهل المعاملة، الأمر الذي من شأنه أن يزيد من الإقبال على هذا النوع من المشاريع المهمة.

- تقديم الدعم المادي والمعنوي لكل من يرغب في الاستثمار في مجال الفرونشيز بصفة خاصة والأنشطة الاقتصادية الأخرى بصفة عامة من خلال التحفيز الضريبي وتسهيل منح القروض .

- ضرورة تفعيل دور الإعلام في إبراز مزايا الفرونشيز من خلال إعداد برامج توجيهية وتنظيم الندوات والملتقيات وتنظيم المعارض وعرض نماذج لتجارب الدول الناجحة في هذا المجال قصد إعطاء الدفع المعنوي للمهتمين بالاستثمار في هذا المجال.

- إنشاء أجهزة رسمية وهيئات الغرض منها تنظيم نشاط الفرونشيز مثل ما هو معمول به في الدول الرائدة في مجال الفرونشيز.

قائمة المصادر و المراجع المعتمد عليها

أولاً: باللغة العربية

- الكتب

1 جلال أحمد خليل، النظام القانوني لحماية الاختراعات ونقل التكنولوجيا للدول النامية، الطبعة الأولى، منشورات ذات السلاسل، الكويت، 1983.

2 حسام الدين عبد الغني الصغير، الترخيص باستعمال العلامة التجارية، القاهرة، 1993.

3 محمد السيد البدوي الدسوقي، ماذا تعرف عن الفرنشايز؟ مركز الإسكندرية للكتاب، الإسكندرية، 2009.

4 محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري الفرنشايز، دراسة في نقل المعارف الفنية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2007.

5 عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية، (النظرية المعاصرة)، الطبعة 3، دار هومه للنشر والتوزيع، الجزائر. 2016.

6 لبنى عمر مستعاوي، عقد الفرنشايز، دراسة على ضوء الفقه والاجتهاد، شركة المؤسسة الحديثة للكتاب، الطبعة الأولى، لبنان، 2012.

- المقالات -

1 د احسان شاكر عبد الله، الطالبة رغد ناظم مجيد الجنابي، الطبعة القانونية لعقد الترخيص والدعم التجاري الفرنشايز، مجلة جامعة تكريت للحقوق، العدد الثاني، المجلد (1)، الجزء الأول، كانون الأول، 2016، جامعة تكريت، العراق.

- الرسائل الجامعية -

1 رشا إبراهيم عبد الله عبد الله، النظام القانوني لعقد الترخيص التجاري والصناعي (الفرنشايز)، رسالة دكتوراه في القانون، جامعة القاهرة، كلية الحقوق، 2011-2012.

2 اقحطال فريدة، النظام القانوني لعقد الفرونشايز في ظل القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون العقود، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة البويرة، الجزائر، جوان 2016.

3 دعاء طارق بكر البشتاوي، عقد الفرنشايز وآثاره، رسالة ماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2008.

4 عروسي ساسية، الطبعة القانونية لعقد للفرونشيز، رسالة ماجستير في العلوم القانونية، تخصص قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة سطيف 2، جوان 2015.

5 نسيم أودجال، عقد الفرونشيز في القانون الجزائري، رسالة ماجستير في قانون المؤسسات، كلية الحقوق والعلوم الإدارية، الجزائر، 2008.

د - المجالات

1 مركز الدراسات والتطوير بالتعاون مع مركز تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة لاستثمار نظام الفرونشايز، الطبعة 2، الغرفة التجارية والصناعية للرياض، الرياض، 2016.

2 مجلة رواد الأعمال (ملحق خاص الامتياز التجاري)، العدد 89، 2017.

3 وزارة التجارة والاستثمار السعودية، مشروع نظام الامتياز التجاري، الموافق - لسنة 2017

- المواقع الالكترونية

1 تركي بن عبد الله الطيار، عقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)، صحيفة تواصل الإلكترونية

http =// mobile twasul.info- نشر

13/04/2017< 21;24

2 سميرة بلعمري، الحكومة تقرر فتح سوق الفرونشيز، echourouk 2009/12/14online.com.

3 عادل عامر، تمويل مشروعات الفرنشايز في مصر،
www.masress.com 2018/05/22.

4 حمزة كحال، للائيازات الاءاراءة اناظر الأار من قاء الاءواءة،
WWW.ALARABY.COM 16 ساءار 2016.

5 انا(أ)، مناقشة الإمااز الأاراء كأاءة للأناة الإاءاءاءة،
www.el-massa.com 2016/01/16.

اااا: باللاءة الأناة

- Les Thèse

-Amandine Bouviver. regard sur le contrat de franchise,
Thèse de doctorat, spécialité Droit privé et science
criminelles, école doctorale Droit et science politique,
université Montpellier, France, juillet 2016.

- Documents

-Direction des petites et moyennes entreprises du
commerce des artisans et des professions libérales du
franchise. www.pmegow.fr

الهوامش

1-لبنى عمر مسقاوى، عقد الفرنشايز، اءاة على ضوء الفاء والأاءاء، شركة المؤسسة الأاءاة
للأاب، الأباءة الأولى، لبنان، 2012، ص 18.

2-اءاء طارق بكر البشاوى، عقد الفرنشايز وآأاره، رسالة ماأااسار فى القانون الأاب، كلية
الأاراساء العلاءا، أامعة الأاأ الوطناة، نابلس، فلسطين، 2008، ص 22.

3-أركب بن عباء الله الطبار، عقد الإمااز الأاراء (الفرنشايز)، صأفاة أوصل الإلكأرواة

أما الزبارة 24؛ 21 < 13/04/2017 نشر 4 - [http =// mobile twasul.info](http://mobile.twasul.info)
21:40 < 2/11/2018

4- مركز الأاراساء والأأوار بالأعاون مع مركز أنااة المناشأ الصأيرة والأواساة لاسأامار أنام
الفرنشايز، الأباءة 2، الأرفة الأاراءة والصناعاة للرباض، الرباض، 2016، ص 9.

5- ألال أأاء ألال، الأنام القانونب لأمااة الإأراعات وأقل الأأناأأأأا للأول الأاماة، الأباءة
الأولى، منشاءااa

6- أأاء أأاسن إبراأام الأار، عقد الإمااز الأاراء الفرنشايز، اءاة فى أقل المأارف الفناة، اار
الأامعة الأاءاة، الإسأنااة، 2007، ص ص4-5.

- 7- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص 90.
- 8- لبنى مسقاوي، المرجع نفسه، ص 92.
- 9- د احسان شاكر عبد الله، الطالبة رغد ناظم مجيد الجنابي، الطبعة القانونية لعقد الترخيص والدعم التجاري الفرنشايز، مجلة جامعة تكريت للحقوق، العدد الثاني، المجلد (1)، الجزء الأول، كانون الأول، 2016، جامعة تكريت، العراق ص 409.
- 10- المرجع نفسه، ص 409.
- 11- حسام الدين عبد الغني الصغير، الترخيص باستعمال العلامة التجارية، القاهرة، 1993، ص 84.
- 12- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 47
- 13- عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية، (النظرية المعاصرة)، الطبعة 3، دار هومة للنشر والتوزيع، الجزائر، 2016، ص 27
- 14- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص 20.
- 15- محمد السيد البدوي الدسوقي، ماذا تعرف عن الفرنشايز؟ مركز الإسكندرية للكتاب، الإسكندرية، 2009، ص 19.
- 16- اقحطال فريدة، النظام القانوني لعقد الفرونشيسايز في ظل القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون العقود، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة البويرة، الجزائر، جوان 2016، ص 35.
- 17- direction des petites et moyennes entreprise du commerce de artisan et des professions liberales du franchise p2.
www.pmegow.fr
- 18- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص 24.25.
- 19- عمر سعد الله، المرجع السابق، ص 275.
- 20- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 28.
- 21- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص 28
- 22- مركز الدراسات والتطوير بالتعاون مع مركز تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة، المرجع السابق، ص 11.
- 23- اقحطال فريدة، المرجع السابق، ص 37-38.
- 24- مركز الدراسات والتطوير بالتعاون مع مركز تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة، المرجع السابق، ص 14
- 25- Amandine Bouvier.regarde su r le contrat de franchise, Thèse de doctorat, spécialité Droit privé et science criminelles, ecole doctorat Droit et science politique, université mounpellier, France,jul2016,,p24.

- 26- نسيمه ادوجال، عقد الفرونشيز في القانون الجزائري، رسالة ماجستير في قانون المؤسسات، كلية الحقوق والعلوم الإدارية، الجزائر، 2008، ص 2.
- 27- مركز الدراسات والتطوير بالتعاون مع مركز تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة، المرجع السابق، ص 20.
- 28- مجلة رواد الأعمال (ملحق خاص بالإمتهياز التجاري)، العدد 89، 2017، ص 45.
- 29- Amandine Bouiver. Opct. P 24.
- 30- direction des petites et moyennes entreprise du commerce de artisan et des professions liberales du franchise op. cit, P3.
- 31- عروسي ساسية، الطبيعة القانونية لعقد للفرونشيز، رسالة ماجستير في العلوم القانونية، تخصص قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة سطيف 2، جوان 2015، ص 3.
- 32- نسيمه ادوجال، المرجع السابق، ص 14.
- 33- اقحطال فريدة، المرجع السابق، ص 5.
- 34- نسيمه ادوجال، المرجع السابق، ص 15.
- 35- عروسي ساسية، المرجع السابق، ص 2.
- 36- حمزة كحال، للامتهيازات التجارية تنتظر التحرر من قيود الحكومة، WWW.ALARABY.COM 16 سبتمبر 2016، تمت الزيارة 20 نوفمبر 18:00/2018.
- 37- حنان(ح)، مناقشة الإمتهياز التجاري كأداة للتنمية الإقتصادية، www.el-massa.com 16/01/2016 تمت الزيارة 25/10/2018، الساعة 18:00
- 38- حمزة كحال، المرجع السابق.
- 39- سميرة بلعمرى، الحكومة تقرر فتح سوق الفرونشيز، echourouk online 14/12/2009، تمت الزيارة 25/11/2018، 00:10
- 40- عروسي ساسية، المرجع السابق، ص 2.
- 41- حمزة كحال، المرجع السابق.
- 42- رشا إبراهيم عبد الله عبد الله، النظام القانوني لعقد الترخيص التجاري والصناعي (الفرونشيز)، رسالة دكتوراه، جامعة القاهرة، كلية الحقوق، 2011-2012، ص 16.
- 43- مجلة رواد الاعمال (ملحق خاص)، المرجع السابق، ص 44.
- 44- وزارة التجارة والإستثمار السعودية، مشروع نظام الامتهياز التجاري، الموافق لسنة 2017.
- 45- عادل عامر، تمويل مشروعات الفرونشيز في مصر، تمت الزيارة، 25/11/2018، الساعة، 20:00/2018/05 www.masress.com