

التنظيم القانوني لعقد الامتياز التجاري (Franchise)

(دراسة حالة في وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية في سوريا)

مشروع أعد لنيل درجة الماجستير في قانون الأعمال

إعداد الطالب

محمد نعيم نذير الخجا

إشراف

الدكتور هيثم الطحان الزعيم

العام الدراسي: 2024

الشكر والتقدير

أتوجه بالشكر والحمد لله سبحانه وتعالى الذي ألهمني الصبر ومنحني العزيمة والقدرة وهياً لي السبل لإتمام هذا البحث.

ويطيب لي أن أتقدم بجزيل الشكر والتقدير للدكتور هيثم الطحان الزعيم لتفضله بالإشراف على هذه الرسالة وعلى كل ما قدمه لي من نصح وإرشاد وتوجيه.

كما أتوجه بالشكر والتقدير للأساتذة الأفاضل أعضاء لجنة الحكم الدكتور راتب البلخي والدكتور زكريا سلامة لقبولهم تحمل عناء قراءة ومناقشة هذا البحث وتقديمهم الآراء لتقويمه.

ملخص

تهدف هذه الدراسة إلى فهم الطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري، والوقوف على حقيقة هذا العقد، كما أن لهذه الدراسة أهمية خاصة لمعرفة الجوانب القانونية لهذا العقد وتمييزه عن العقود المشابهة.

وتعد هذه الدراسة محاولة جادة لإعطاء فكرة واضحة عن عقد الامتياز التجاري فقد ذهبت معظم الأنظمة القانونية لمختلف الدول العربية إلى تفسيره وتطبيقه بما يتماشى مع أحكامها الوطنية. وقد توصلت هذه الدراسة إلى مجموعة من النتائج كان من أبرزها تحديد مفهوم الامتياز التجاري، وطبيعته القانونية، وتحديد التزامات المتعاقدين فيه، والآثار القانونية التي تترتب على انعقاده وانقضائه.

وقد بين الباحث ضرورة العمل على توفير بيئة قانونية ملائمة لتلك العقود، وتطوير الأنظمة الحالية المعمول بها بشكل يحمي كلا طرفي العقد، وكذلك العمل على إيجاد المناخ التنظيمي لنشر ثقافة الامتياز التجاري.

الكلمات المفتاحية

امتياز، المانح، الممنوح له، عقد الامتياز، اتفاقية امتياز، المرخص، المرخص له.

Summary

This study aims to understand the legal nature of the commercial franchise contract, and to identify the reality of this contract. This study also has a special importance in knowing the legal aspects of this contract and distinguishing it from similar contracts.

This study is a serious attempt to give a clear idea about the commercial franchise contract, as most legal systems in various Arab countries have interpreted and applied it in line with their national provisions. This study has reached a set of results, the most prominent of which was defining the concept of the commercial franchise, its legal nature, defining the obligations of the contracting parties, and the legal effects that result from its conclusion and expiration.

The researcher pointed out the necessity of working to provide a suitable legal environment for these contracts, and developing the current systems in effect in a way that protects both parties to the contract, as well as working to create a regulatory climate to spread the culture of commercial excellence.

مشكلة الدراسة

تتمثل إشكالية الدراسة في عدم وجود تنظيم تشريعي متكامل يتناول عقد الامتياز (Franchise) في سوريا وبعض الدول العربية فأن معظم الدول الأجنبية قد عنت بتنظيم الأحكام الخاصة بعقد الامتياز وذلك نظراً لأهميته، هذا بالإضافة إلى تشابهه مع الكثير من العقود التجارية الأخرى كعقد الوكالات التجارية، وعقد الترخيص باستعمال علامة تجارية.

كما ان اهم المشاكل التي تتعلق بلامتياز تلك الخاصة بلعقد والمشاكل القانونية والمالية الناتجة عن عدم معرفة الممنوح له بما له من حقوق وما عليه من التزامات ومشاكل اخرى تنتج عن ضعف الحماية الكافية للمستثمر.

وبناء على ماسبق ينبثق من مشكلة الدراسة تساؤل رئيسي وهو:

ما الأحكام القانونية التي تنظم عقد الامتياز التجاري (Franchise)

وتتفرع عنه عدة تساؤلات وهي:

1. ما الطبيعة القانونية لعقد الامتياز؟
2. ما الإجراءات القانونية المطبقة لتسجيل عقود الامتياز في سورية؟
3. هل لعقد الامتياز خصوصية يتمتع بها عن سائر العقود التجارية؟
4. هل تتوافق الأحكام القانونية لعقود الوكالات التجارية مع الطبيعة القانونية لعقود الامتياز؟
5. ما التزامات طرفي عقد الامتياز ومن المسؤول عن تحديدها؟

أهداف الدراسة

تهدف هذه الدراسة بشكل أساسي إلى توضيح ما يلي:

1. بيان المفهوم القانوني لعقد الامتياز، وذلك من خلال تعريفه وبيان أهميته، وتحديد الطبيعة القانونية له من خلال تمييزه عن العقود الأخرى المشابهة له، وتحديد الآثار المترتبة على العقد.
2. توضيح الأنواع المختلفة للامتياز والعقود المشابهة له.
3. بيان القواعد القانونية المطبقة على تلك العقود.
4. بيان أهم الإشكاليات التي يواجهها عقد الامتياز.
5. بيان العلاقات الناشئة بين أطرافه والتزاماتهم التعاقدية وكذلك الإجراءات المتعلقة بأنهاء العقد.

أهمية موضوع الدراسة

تتمثل الفائدة العملية بأرتباط عقود الامتياز بمعاملات تعاقدية أصبحت واقعاً لا يمكن تجاهله، إذ إن واقعنا العربي يزخر بذلك، فأغلب المنتجات الموجودة في أسواقنا والتي تحمل علامات شهيرة ذات سمعة تدخل تحت مظلة الامتياز. وهو ما يدعونا إلى دراسة ذلك العقد الذي أصبح من أهم العقود التي يتم من خلالها دفع عجلة النمو الاقتصادي وتحريك اقتصاد الدول النامية، والرقى بها إلى مصاف الدول المنتجة.

أما الفائدة القانونية فتتحقق من خلال مناقشة الجوانب القانونية لعقد الامتياز في ظل غياب التنظيم التشريعي له، إذ لا تزال هذه الفائدة حتى يومنا هذا رهينة اتفاق المتعاقدين، في المقابل فإن معظم الدول الأجنبية قد عنت بتنظيم الأحكام الخاصة لعقد الامتياز في حين لا تزال معظم الدول العربية بعيدة عن ذلك دون أن تتدخل لوضعها في إطار تشريعي ينظمها.

كما أن لهذه الدراسة أهمية علمية تتبين من خلال التعريف بعقد الامتياز وتوضيح خصائصه وتعدد أنواعه والتي تمكن الباحثين من الإفادة من هذه الدراسة واعتبارها كمرجعاً متواضعاً من حيث المعلومات التي يحويها عقد الفرنشايز .

محددات الدراسة

1. ندرة المراجع: حيث يوجد القليل من المراجع العربية التي تتناول موضوع هذا العقد.
2. انعدام التشريعات الخاصة بعقد الامتياز في سورية والعديد الدول العربية، وافتقار النصوص التشريعية إلى القواعد الخاصة بعقد الامتياز في العديد من البلدان العربية التي تسعى إلى تنظيم قانوني لعقود الامتياز.
3. عدم رغبة العديد من الشركات المانحة للامتياز أو الحاصلة عليه من عرض بياناتها أو عقودها المكتوبة للدراسة.
4. تشتت المعلومات في المراجع العلمية المتعلقة بالامتياز التجاري، حيث لا يوجد هناك مرجع علمي يتناول جميع تفاصيل ذلك العقد.

منهجية الدراسة

سيتبع الباحث منهج البحث العلمي المعاصر الذي يتمثل بالاعتماد على أكثر من منهج. حيث سيقوم بدراستين، دراسة مقارنة ودراسة استدلالية. وكذلك سيقوم بالاطلاع على الأدبيات المتعلقة بموضوع الدراسة وجمع المعلومات حول هذا العقد، وما يتعلق به من الأدبيات التي تبحث في هذا الموضوع، سواء أكان ذلك مؤلفات فقهية أو أبحاثاً أو دراسات سابقة، كما سيتم الاستعانة والاعتماد على الكثير من المعلومات المتعلقة بهذا العقد من خلال شبكة المعلومات الإنترنت؛ وذلك لحدثة هذا العقد. وأخيراً سيقوم الباحث بإجراء مقابلات مع الجهات الحكومية المعنية بتسجيل عقود الامتياز.

حدود الدراسة

الحدود المكانية: تم تطبيق الدراسة على الموظفين العاملين في وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية (مديرية التجارة الخارجية، دائرة الوكالات والفروع الأجنبية) في سوريا

الحدود الزمانية: تم تنفيذ الدراسة خلال فترة زمنية محددة استمرت من بداية الشهر الأول من عام 2024م الى نهاية الشهر السابع من عام 2024م

الدراسات السابقة المتعلقة بموضوع البحث:

- بتشاوي، دعاء طارق، عقد الفرنشايز وآثاره، رسالة ماجستير، جامعة النجاح الوطنية، 2009، فلسطين

- تناولت هذه الدراسة تعريف عقد "الامتياز" ضمن دراسة علمية فقهية قانونية مفصلة ومبينة النشأة التاريخية لهذا العقد والقوانين المنظمة له، ومن ثم انتقلت إلى إيراد التعريفات الخاصة بعقد الفرنشايز، وذكرت أنواع هذا العقد والنماذج المختلفة لإدارته بالإضافة إلى تمييز عقد الامتياز بطبيعته القانونية وتحديد خصائصه والتزامات أطراف العقد، حيث توصلت الدراسة إلى أن العقد عبارة عن نظام مستقل و متميز عن غيره من العقود والتصرفات المشابهة له، بحيث يجمع بين طياته خصائص العديد من العقود والتصرفات، لكنه مستقل عنها فهو يتمتع بخصائص معينة تستوجب تمتعه بقواعد وأحكام خاصة.

- الهيدوس، عائشة، الطبيعة القانونية لعقد الفرنشايز، دراسة مقارنة، 2020، جامعة قطر، كلية القانون

- تبحث هذه الرسالة بالتحليل والمقارنة مدى فعالية تطبيق بعض الأنظمة للعقود المسماة المشابهة لعقد "الفرنشايز" عليه، كما بينت هذه الدراسة بأن عقد "الفرنشايز" هو عقد خاص ذو طبيعة خاصة تميزه عن غيره من العقود المشابهة، وتوصلت الدراسة إلى نتيجة مفادها أنه على المشرع القطري القيام بسن تشريع خاص بعقد "الفرنشايز" وقد اقترحت في هذا السياق بعض القوانين التي تساعد المشرع عند سنه التشريع.

يغلب على تلك الدراسات الطابع النظري حيث ستتلاقى هذه الدراسة مع الدراسات السابقة في المفهوم العام لعقد الامتياز وتحديد أنواعه وخصائصه، وتختلف عنها في كونها ستظهر أهم الإجراءات القانونية والقواعد المطبقة في تسجيل عقود الامتياز، كما سوف يعرض أهم المستجدات في الدول العربية التي تعنى بتنظيم الأطار القانوني لذلك العقد بغية الاستفادة منها.

الفصل الأول

الإطار التمهيدي

المقدمة:

مع النمو الاقتصادي الدولي السريع، وتزايد الرغبة في ريادة الأعمال، وإنشاء مشاريع جديدة أو توسيع انتشار علامات تجارية موجودة بالفعل، يظهر الامتياز التجاري كحل سحري يخدم رواد الأعمال والمستثمرين حيث برز نظام الامتياز بقوة كبديل جيد وفعال في تخفيض معدلات فشل المشروعات التقليدية خلال الفترة الأخيرة، وأصبح الخيار الأفضل من جانب الاستثمار، بالإضافة إلى تحسين بيئة المنافسة، وزيادة جودة المنتجات، والاستفادة من نقل التكنولوجيا.

إن الامتياز هو الحل الأمثل، سواء كنت تبحث عن مشروع رائد أو علامة تجارية لتستثمر فيها بدلاً من تأسيس شركة ناشئة من الصفر، أو كنت من الذين قد نجحوا بالفعل في بناء علامات تجارية رائدة تستحق التوسع والانتشار، ولكنك تفكر لرأس المال الكافي لتمويل توسعك.

وتتلخص عملية الامتياز في أن شخص يدعى مانح الامتياز يتكفل بموجب هذا العقد بتعليم شخص آخر يدعى الممنوح له المعرفة العلمية والفنية، وتخويله استعمال علامته التجارية وتزويده بالسلع. أما الممنوح له فيتكفل باستثمار هذه المعرفة واستعمال العلامة التجارية الخاصة بمنتجات المانح وبهذا فإن المانح يتغلب على تعقيد عملية إدارة فروع جديدة قد تتطلب إدارتها رأس مال كبير، وبنفس الوقت المحافظة على جودة المنتجات التي ينتجها الممنوح له من خلال الرقابة التي يفرضها المانح ما يضمن له المحافظة على سمعة المنتج الخاص به، بالإضافة إلى الإفادة المادية من المبالغ التي تدفع له من قبل الممنوح له، في المقابل يستفيد الممنوح له من اسم المانح وشهرته وذلك ما يوفر عليه الجهد والوقت ليضمن فرصة استثمارية قوية للنجاح.

وتظهر لعقد الامتياز أهمية كبيرة كأداة تساعد على الإنماء الاقتصادي والتجاري، حيث يكون هذا العقد وسيلة لجذب الاستثمارات التي تجلب التكنولوجيا المتقدمة، ووسيلة لتطوير اليد العاملة الوطنية؛ من خلال التدريب الذي يتلقاه العمال لتحضيرهم للمشاريع المقامة، وذلك ما يسهم في

رفع كفاءة القوى البشرية، والتقليل من نسب السيولة المتسربة للخارج، وزيادة الاستثمار في المشاريع المتوسطة والمبنية على العلامات التجارية الناجحة، والعمل على عدم الإضرار بالمنتجات الوطنية، وتحفيز الشركات المحلية لإعادة ترتيب أوراقها حتى تتمكن من المنافسة بما يرفع من قيمة منتجاتها المقدمة للمستهلك.

استنتج الباحث مما سبق قدر الأهمية العملية لهذا العقد في بيئة ريادة الأعمال والأنشطة التجارية، وحاجة كل من أصحاب المشاريع الناجحة والعلامات التجارية إلى التوسع في أعمالهم وأنشطتهم التجارية محلياً ودولياً، كذلك حاجة المستثمرين لفهم الطبيعة القانونية لهذه العقد وتفريقه عن سائر العقود التجارية المشابهة له.

ومما يميز عقد الامتياز التجاري أنه لا يوجد في معظم الدول تشريعات تحكم جميع جوانبه، وعلى الأخص الدول العربية، حيث لا يوجد قانون ينظم أحكام هذا العقد باستثناء وجود بعض النصوص المتفرقة المتعلقة ببعض جزئيات هذا العقد، وبالتالي غموض الطبيعة القانونية له، وتشنت القواعد التي تحدد طبيعة هذا العقد وآثاره على المتعاقدين من حيث الحقوق والالتزامات، مع ندرة في المراجع التي تعالج موضوع هذا العقد، وبالتالي فإن ذلك ربما يؤدي إلى إهدار الحقوق، ولاسيما حق الممنوح له

ونظراً لما لعقد الامتياز من أهمية اقتصادية؛ لا بد من توفير مناخ قانوني ملائم لهذا النوع من العقود، كذلك ضرورة العمل على توعية المستثمرين الراغبين في العمل بنظام الامتياز قانونياً ومالياً واقتصادياً وإدارياً وفنياً. ولذلك فقد ارتأى الباحث أن يبحث في موضوع الامتياز من حيث تحديد مفهومه، وحصر أركانه وخصائصه.

إذ سيرتكز هذا البحث على دراسة عامة لطبيعة عقد الامتياز، والخوض في مستلزمات دراسة الموضوع، بحيث سيوضح الباحث عقد الامتياز بوجه عام، مع بيان التطور التاريخي لهذا العقد، وتعريف هذا العقد مع تحديد أركانه وأنواعه، وخصائصه وأهميته، وتمييزه عن غيره من العقود الأخرى المشابهة، كذلك سيتناول آثار العقد على أطرافه وبيان التزاماتهم التعاقدية، وشروط إنهاء هذا العقد.

المبحث الأول: مفهوم الامتياز التجاري

تخيل وجود فكرة عمل رائعة ولكنها تفتقر إلى الموارد أو الخبرة لتحقيق ذلك. هنا يأتي دور الامتياز التجاري. إنها شراكة بين طرفين: مالك علامة تجارية ناجحة، وشخص أو شركة يريد استخدام تلك العلامة التجارية لتسويق سلعهم أو خدماتهم. يوفر مانح الامتياز العلامة التجارية، بينما يتحمل صاحب الامتياز مسؤولية تشغيل الأعمال. وبذلك يكون لدينا اتفاق مربح للجميع، حيث يقوم مانح الامتياز بتوسيع علامته التجارية، بينما يربح صاحب الامتياز من اسم راسخ. قد يبدو الامتياز معقدًا في البداية، لكن فهم الأساسيات قد يكون المفتاح لجعل هذا الحلم حقيقة واقعة.¹

لنفترض أن الشخص "أ" - نسميه سالم - لديه رأس المال والرغبة في إدارة عمل تجاري ناجح، ولكن مع اضطراب الاقتصاد العالمي ومعدل نجاح (10%) فقط للمشاريع الناشئة في عامها الأول يبدو أنها خطوة محفوفة بالمخاطر، وستحتاج إلى الكثير من الخبرة في الإنتاج والإدارة، الأمر الذي يستغرق وقتًا وجهدًا.

أما الشخص "ب" - نسميه محمود - قام بالفعل ببناء علامة تجارية مزدهرة من خلال تصميم منتج يلبي احتياجات العملاء ورغباتهم. وعلى الرغم من أنه لم يبدأ بقوة، فقد طبق نظام إدارة قويًا سمح له بالتوسع والتحسين المستمر. الدروس المستفادة من قصة نجاحه يمكن أن تكون ذات قيمة لأي رائد أعمال طموح. يبحث سالم عن فرصة عمل دون عناء تصميم وإدارة منتج أو خدمة معقدة. وفي الوقت نفسه يحلم محمود بتوسيع اسم علامته التجارية عالميًا، لكنه يواجه مهمة شاقة تتمثل في إدارة فروع متعددة مع عملاء متنوعين واتجاهات الشراء.¹

1. نقلًا عن شركة فرانستتر الاستشارية هي شركة رائدة في مجال تطوير وإدارة الامتياز التجاري والاستشارات

المتعلقة به. نشر في أبريل 2023

ومن خلال الموافقة على اتفاقية الامتياز التجاري، يظهر عقد الامتياز هو الحل الأمثل في هذا الموقف لجميع الأطراف. بسبب هذه الاتفاقية قد يؤسس سالم شركته الخاصة تحت علامة محمود التجارية، ويسوق لنفس البضائع، ويجني الأموال منها دون القلق بشأن القضايا القانونية المتعلقة بحقوق الملكية أو غيرها من القضايا.¹

لدى محمود فرصة ذهبية لنقل علامته التجارية إلى المسرح العالمي وتعزيز قيمته التسويقية في هذا المجال. حيث سيحقق نسبة ربح كبيرة من خلال بيع المنتجات وتبديد أسهمه دون أي عائق. مع هذه الميزة يمكن لمحمود أن يصنع لنفسه اسمًا في جميع أنحاء العالم ويستمتع بثمار عمله دون أي مشاكل إضافية. فعندما جمع عقد الامتياز الطرفين في علاقة عمل تفيد كليهما، بدأ الأمر وكأنه حلم تحقق. هذا ما نشير إليه بالامتياز، المعروف أيضًا باسم حق الامتياز التجاري. حيث إن أحد الطرفين يقدم العلامة التجارية والمعرفة الفنية التي يستفيد منها الطرف الآخر. يحصل مانح الامتياز على نسبة مئوية من الأرباح ويستفيد صاحب الامتياز من اسم العلامة التجارية الموثوق بها، بالإضافة إلى الدعم الإداري والفني وأشكال أخرى من الدعم. إنه ترتيب مفيد للطرفين، ينظمه القانون لضمان الإنصاف لجميع المعنيين.¹

1. نقلًا عن شركة فرانكستر الاستشارية هي شركة رائدة في مجال تطوير وإدارة الامتياز التجاري والاستشارات

المتعلقة به. نشر في أبريل 2023

المبحث الثاني: لمحة تاريخية عن نشأة الامتياز

يعد عقد الامتياز شكلاً من أشكال التعامل التجاري الذي وجد له إطاراً مؤاتياً يتطور ويتقدم ويزدهر في الولايات المتحدة. فقد ظهر عقد الامتياز في الولايات المتحدة الأمريكية أولاً، وانتقل بمفاهيمه وأسسهِ إلى أوروبا، ثم إلى الشرق الأوسط وباقي العالم، وفي دراسة إحصائية لانتشار الامتياز في الولايات المتحدة الأمريكية أظهرت النتائج أن الولايات المتحدة هي الرائدة في هذا المجال، وصاحبة خبرة في هذا النظام، إذ يتم افتتاح محل يعمل بنشاط الامتياز كل (8) دقائق في كل يوم عمل، وأن حوالي (41%) من مبيعات السوق القطاعي على صعيد الولايات المتحدة تباع من خال الحملات الخاضعة لنظام الامتياز. وقد أشارت بعض التقديرات أواسط العقد الماضي إلى أن نظام الامتياز يسهم بحوالي (900) مليار دولار من قيمة الناتج المحلي لأمریکا سنوياً، كما وقر حوالي (8) مليون وظيفة متاحة ضمن الاقتصاد الأمريكي.¹

أولاً: ظهور الامتياز في الولايات المتحدة الأمريكية

بدأ نظام الامتياز التجاري في الظهور تجارياً لأول مرة في عام (1871م) في الولايات المتحدة الأمريكية، وكان ذلك بعد الحرب الأمريكية، وقد ظهر تحديداً في عملية تسويق وتوزيع ماكينات الخياطة (سنجر) حيث كانت المشكلة التي تواجه مصنعي ومنتجي ماكينات (سنجر) هي كيفية تسويقها، وخصوصاً أن الولايات المتحدة الأمريكية بعد انتهاء الحرب الأهلية كانت تعتبر سوقاً ضخماً وواسعاً، هذا بالإضافة إلى عدم وجود نظام للإتصالات في ذلك الوقت، فابتدع منتجي ماكينات الخياطة هذا المفهوم من أجل تعيين أشخاص يقومون بتوزيع الماكينات وصيانتها وبيعها، وتبعتها سنة (1901م) شركة (ريكسال) وشركة (جنرال موتورز) ثم شركة سيارات (فورد).

1. بحث منشور، مركز البحوث والمعلومات - ABHA CHAMBER - السعودية - 2021

ثانياً: ظهور الامتياز في أوروبا.

يذكر أن أول من قام بالتجارب الأولى المتعلقة بحق الامتياز كان شركة (باتا) التشيكوسلوفاكية للأحذية سنة (1925م)

وفي فرنسا بدأ منتجو السيارات اللجوء إلى عقود الامتياز تهرّباً من قوانين المنافسة، ثم ما لبث أن شاع استعمال هذا العقد في القطاعات الاقتصادية الأخرى وبخاصة في الخدمات والتوزيع. وقد تميز تميز التطور القانوني لعقد الامتياز التجاري بمروره بمرحلتين:

المرحلة الأولى: فترة المتقدمين وكانت مرحلة الانطلاق عام (1970م)، حيث كانت العلاقة بين الممنوح له ومانحه تتحقق إما بشكل شراكة أو بشكل عقد.

المرحلة الثانية: عام (1980م) وكانت مرحلة التطور والازدهار. وفي غضون المرحلة الثانية أصبح الامتياز التجاري نظاماً تقليدياً تعاقدياً منظماً؛ فظهرت شبكات (إيف روشيه) و(هوليداي إن) وغيرها، ثم بدأت مرحلة التراجع مع بداية تسعينيات القرن الماضي.¹

وتشير الإحصائيات إلى أن الامتياز تزايد عملياً من (5) إلى (700) وحدة خلال عام (1977م) ثم إلى (3300) وحدة عام (1988م) وتشير البيانات إلى تزايد العمل في الامتياز في ألمانيا بمعدل (20%) سنوياً. وبلغ حجم التجارة الداخلية من خلال هذا النظام (20) بليون مارك ألماني.

ووفق إفادة جمعية الامتياز الألمانية تبين أن (4.2%) فقط من أصل (15000) نشاط مسجل بالجمعية فشل، في حين يعمل الباقي بنجاح. وفي اليابان بلغ حجم التجارة في مجال الامتياز (119) بليون دولار، ونسبة نمو تراوحت بين (7-6%) سنوياً. وفي استراليا بلغت قيمة التعامل في مجال الامتياز (50) مليون دولار أسترالي.¹

1. بحث منشور، مركز البحوث والمعلومات – ABHA CHAMBER – السعودية – 2021

ثالثاً: ظهور الامتياز في الدول العربية.

وعلى صعيد الدول العربية فقد ظهر الامتياز في الدول العربية في لبنان عام (1973م) مع شركة (كنتاكي) للدجاج المقلي ثم شركة (بيبيسي كولا)، وشركة (ماكدونالد) وشركة (بيتزا هت)، ثم شركات النفط مع محطات الوقود وغيرها.

وكان أول تعامل بنظام الامتياز في المملكة العربية السعودية في أوائل الثمانينيات، وبلغ عدد المشروعات المؤهلة للحصول على الامتياز بنهاية العقد الأول من القرن الحالي (800) مشروعاً، وأكثر من (200) مستثمر يشغلون (26) مشروعاً، قيمتها وصلت إلى (5) مليار ريال سعودي .

وتمتلك المملكة السعودية تجربة رائدة في هذا المجال من خلال مطاعم الطازج السعودية التي تمكنت من الانتشار محلياً وعالمياً بعد أن وصلت أعمالها إلى أندونيسياً شرقاً، وأمريكا غرباً، وإلى معظم الدول العربية.

وأظهرت دراسات في عام (2004م) أن هناك أكثر من (100) شركة سعودية في المجالات كافة أثبتت نجاحها وقدرتها على العمل ضمن هذا النظام الذي ضمن انتشارها في المملكة وخارجها. وأصبح نظام الامتياز يغطي الكثير من الأنشطة، مثل المطاعم ومحلات الملابس ومواد التجميل ذات العلامات التجارية المميزة، وكذلك مصانع تصنيع وبيع الدهانات والديكورات والأجهزة الطبية، والمراكز التعليمية والترفيهية.¹

1. بحث منشور، مركز البحوث والمعلومات - ABHA CHAMBER - السعودية - 2021

المبحث الثالث: تعريف عقد الامتياز

سيتم فيما يلي إيراد بعض التعريفات الخاصة بعقد الامتياز:

أولاً. تعريف الإتحاد البريطاني للامتياز:

يعرّف الإتحاد البريطاني (The Association Franchising British) عقد الامتياز بأنه عقد يتم بين شخص يُسمى المانح (Franchisor) وشخص آخر يُسمى الممنوح له (Franchisee) وقد ترتب في هذا التعريف البنود التالية:

1. يسمح أو يطلب من الممنوح له أن يمارس خلال فترة معينة عملاً معيناً تحت اسم معين مملوك للمانح.
2. يمارس المانح سيطرة ورقابة مستمرة خلال مدة الامتياز على الأعمال التي يقوم بها الممنوح له، والتي تشكل موضوع الامتياز.
3. يلتزم المانح بتزويد الممنوح له بكل ما يلزم لتأدية الأعمال ذات العلاقة بالامتياز، ومُساعدته في ذلك وبالأخص تنظيم عمل الممنوح له، وتدريب موظفيه، والبضائع المستخدمة والإدارة...
4. يلتزم الممنوح له خلال فترة العقد أن يدفع للمانح أتعاب الامتياز، والعمولات المستحقة نتيجة المبيعات التي يقوم بها الممنوح له.¹

¹ البشتاوي، دعاء طارق، عقد الامتياز واثاره، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، في 2008، ص 20+21

ثانياً. تعريف الاتحاد الفرنسي للامتياز:

كما عرّف الاتحاد الفرنسي الامتياز والذي أعاد النظر به في سنة (1987م) ، على أنه طريق تعاون بين مشروع المانح من جهة، وبين مشروع أو عدة مشاريع للممنوح له من جهة أخرى.

وهو يفترض فيما يخص المشروع القائم على الامتياز:

1. ملكية مركز رئيسي، اسم تجاري، شعار، نماذج وصور، ماركة صناعة، تجارة أو خدمة، كذلك المعرفة الفنية والمساعدة التقنية.
2. مجموعة منتجات وخدمات معروفة بصورة مبتكرة ونوعية موحدة مجربة سابقاً، وموضوعة بشكل ثابت بالاستعمال والمراقبة.

هذا التعاون هدفه تطوير المشاريع المتعاقدة وتنشيطها، من خلال النشاط والحركة المشتركة الناتجة عن تعاضد الأشخاص والأموال، مع المحافظة على استقلاليتها في إطار اتفاقيات متبادلة. وهي تفترض مقابلاً يكتسبه المانح مالك العلامة التجارية والمعرفة الفنية.

ثالثاً. تعريف القضاء الفرنسي للامتياز:

أما القضاء الفرنسي، فقد عرف الامتياز بأنه (العقد الذي بموجبه يضع المانح تحت تصرف الممنوح له اسمه التجاري، بالإضافة إلى الأحرف الأولى والعلامة التجارية والمعرفة الفنية ومجموعة من السلع أو الخدمات يتم إنتاجها بطرق أصلية ومحددة، ويجري استغلال هذه العناصر بإتباع طرق فنية وتجارية موحدة سبق تجربتها، ويجري اختبارها وضبطها باستمرار، وذلك بمعرفة المانح وتحت إشرافه).¹

¹ البشتاوي، دعاء طارق، عقد الامتياز واثاره، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، في 2008، ص20+21

رابعاً. تعريف الامتياز في لبنان:

في لبنان جاء تعريف عقد الامتياز بواسطة القضاء اللبناني عبر محكمة الدرجة الأولى في بيروت في حكمها تحت رقم (96/28) أثناء نزاع على أنه (اتفاق يحصل عادةً بين تاجر أو صناعي يتعاطى تجارة الجملة، وبين شخص يتعاطى أو يرغب بتعاطي تجارة المفرق بصورة مستقلة ولحسابه الخاص، فتعتمد الشركة إلى تسهيل تكوين مركز أو محل تجاري يكون ملكاً للتاجر، وتعطيه حق بيع بضاعة من ماركة مشهورة، مع حق استعمال هذه الماركة والاسم التجاري في محله، على أن يتمتع التاجر عن بيع بضاعة أخرى مزاحمة لهذه الماركة)

ويلاحظ من هذا التعريف أنه جاء متجاهلاً للعنصر المميز في الامتياز، وهو عنصر المعرفة العملية التي يكتسبها المانح بالتجربة والخبرة التي قد حصل عليها سابقاً، كذلك فإن التعريف جاء متجاهلاً لعنصر المساعدة طوال فترة تنفيذ العقد، من خلال التزام المانح بإعلام الممنوح له ما استجد لديه من طرق ابتكار، ويضاف إلى ذلك أن هذا التعريف يشير إلى أن الامتياز يقتصر فقط على التوزيع، مع أن الامتياز أشمل من ذلك، فقد يكون تصنيعياً أو توزيعياً، أو بنيان تجاري أو خدماتي.¹

خامساً. تعريف الامتياز في مصر:

وفي مصر تم تعريف الامتياز التجاري بأنه: أداة تجارية يسمح من خلالها صاحب العمل (المانح) لشخص آخر (الممنوح له) بالتداول في سلعه أو خدماته بما يتوافق مع خطة عمل مانح الامتياز وباستخدام العلامة التجارية لمانح الامتياز مقابل الحصول على رسوم الامتياز من الممنوح له.²

1. البشتاوي، دعاء طارق، عقد الامتياز واثاره، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، في 2008، ص 20+21

2. نظام حق الامتياز التجاري (الامتياز) في مصر - إرادة - مبادرة إصلاح مناخ الأعمال في مصر (errada.gov.eg) -

2021سبتمبر

سادساً. تعريف الاتحاد الدولي للامتياز:

وأخيراً ورد تعريف الأمتياز في المنظمة العالمية للامتياز IFA³

A franchise (or franchising) is a method of distributing products or services involving who establishes the brand's trademark or trade name and a business ،a franchisor who pays a royalty and often an initial fee for the right ،and a franchisee ،system the contract ،to do business under the franchisor's name and system. Technically but that term more commonly refers to ”،binding the two parties is the “franchise the actual business that the franchisee operates. The practice of creating and distributing the brand and franchise system is most often referred to as franchising.

وضح التعريف عدة نقاط يمكن تلخيصها كالتالي:

1. هو علاقة تجارية يقوم فيها مانح الامتياز (صاحب العمل الذي يقدم المنتج أو الخدمة) بتعيين الأشخاص المستقلين (الممنوح له) الحق في التسويق والبيع وتوزيع منتج أو خدمة مانحي الامتياز واستخدام الاسم التجاري لفترة زمنية محددة.³

2. الامتياز هو طريقة لتوزيع المنتجات والخدمات. ويشارك مستويان على الأقل شخصين في نظام الامتياز:

- مانح الامتياز الذي يقدم علامته التجارية أو اسمه التجاري ونظام الأعمال.

- صاحب الامتياز الذي يدفع إتاوة وغالباً ما يكون رسماً أولياً مقابل الحق في القيام بأعمال تجارية تحت اسم مانح الامتياز ونظامه.

من الناحية الفنية، فإن العقد الملزم للطرفين هو الامتياز، ولكن هذا المصطلح غالباً ما يستخدم ليعني العمل الفعلي الذي يديره صاحب الامتياز.³

3. مرجع الكتروني . IFA. Franchise organization (Franchise.org)

ومن خلال التعريفات السابقة يمكن تعريف عقد الامتياز بأنه: عقد يتكفل بموجبه شخص

يدعى المانح بتعليم شخص آخر يدعى الممنوح له المعرفة العملية، والتي تشمل نقل المعرفة الفنية

وتقديم المساعدة التقنية، وتخويله استعمال علامة تجارية وتزويده بالسلع. أما الممنوح له

فيتكفل باستثمار المعرفة العملية واستعمال العلامة التجارية والتزود من الممنوع، بالإضافة إلى التزام الممنوح له بدفع الثمن، والالتزام بعدم المنافسة والمحافظة على السرية.

وفي هذا السياق لا يُعد عمل الممنوح له فرعاً من عمل المانح، وإنما يُعد محلاً أو

مشروعاً مستقلاً، وذلك تحت اسم صاحب حق الامتياز الأصلي. بالإضافة لذلك فإن

عمل المشروع يكون في جوهره متفقاً مع النشاط الرئيسي للمانح، فيقوم الممنوح له بإدارة عمله

بدعم من المانح نفسه، مع تقديم المساعدة التجارية والفنية ضمن مدة زمنية معينة وفقاً للشروط

المنصوص عليها في عقد الامتياز الموقع بين الطرفين لهذه الغاية.

ولاحظ الباحث مما سبق على اتفاق التعريفات على النقاط التالية:

1. إن علاقة الامتياز هي علاقة عقدية بين الأطراف، يقوم فيها المانح بمنح الامتياز للممنوح له ليقوم بمباشرة العمل أو المشروع تحت الاسم أو العلامة والشهرة التجارية التي ترتبط بمنتج المانح.

2. سيطرة المانح على الطريقة التي يعمل بها الممنوح له في المشروع، والمقصود بالسيطرة هي حق المانح بالإشراف على كيفية إدارة الممنوح له المشروع.

3. يترتب على هذه العلاقة جملة التزامات ملقاة على كلا الطرفين، متمثلة بضرورة تقديم المساعدة

الفنية، والتدريب والإشراف والمحافظة على الأسرار الفنية وما إلى ذلك.

4. يُعد المشروع الممنوح له الامتياز مستقلاً عن المشروع الأصلي، أي أن الممنوح له يُقدم و يخاطر برأس ماله.¹

وكذلك يلاحظ أن التعريفات تتفق جميعها في العناصر الأساسية لإدارة نظم الامتياز والتي تتمثل بما يلي:

أ - مانح الامتياز: وهو الطرف الذي يمتلك سلعة أو منتج أو خدمة أو نظام عمل معين. بحيث يقوم بترخيص استعمال المنتج أو الخدمة مقابل عوض مالي ووفقاً لشروط يتم الاتفاق عليها، وغالباً ما يقرر المانح الشروط التي سيعمل من خلالها الممنوح له؛ ولكن دون ان يتحكم في عمله فهو بالتالي يمتلك العناصر الآتية:

اسماً تجارياً ناجحاً (Name Brand)، علامة تجارية مرموقة (Mark Trade)، حقوقاً فكرية تتمتع بالحماية (IPR)، الخلطة السرية.

ب - الممنوح له: وهو الطرف الذي يشتري حق الامتياز من المانح، ويقوم بتشغيله من خلال فتح مشروع مستخدماً نفس الاسم التجاري أو العلامة التجارية أو نظام العمل الذي يزوده به المانح؛ وبذلك فإن الممنوح له يعد مشترياً لحق الامتياز، والذي يملك حق تشغيل الأنظمة التي يملكها المانح، أو استعمال اسمه التجاري أو علامته التجارية وهو بذلك يتمتع بالمقدرة الإدارية والمالية، والاستعداد للعمل الشاق، والاستعداد للالتزام بنظام عمل مانح الامتياز، والالتزام بدفع رسوم الامتياز.

ج - عقد الامتياز: وهو الاتفاق القانوني المبرم بين الطرفين لتحديد الشروط التي سيتم بموجبها منح الامتياز وتشغيل المشروع. ويتضمن هذا الاتفاق الحقوق والالتزامات المترتبة على كل طرف. وتُعدّ هذه الاتفاقية تمثيلاً لإرادة الطرفين، فهي تختلف وتتنوع وفقاً لأهدافها؛ إذ ينبغي تفصيلها بالشكل الذي يعكس هذه الرغبة.

1. البشتاوي، دعاء طارق، عقد الامتياز واثاره، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، في 2008، ص 20+21

وتأسيساً على ما تقدم فإن عقد الامتياز يشمل ما يلي:

أطراف العقد (Parties)، مدة العقد، حزمة الامتياز، التزامات مانح الامتياز، التزامات الممنوح له، المنطقة الجغرافية، شروط إنهاء العقد والأمور المترتبة على ذلك (Termination).¹

د - حزمة الامتياز (Package Franchise): وتشمل المعرفة الفنية والتقنية، ونظام العمل، أدلة التشغيل والتدريب الأولي والمستمر.¹

ذ - مقابل الامتياز (Fees Franchise) وتشمل مقابل الترخيص باستعمال الاسم التجاري والعلامة التجارية، وتكلفة نقل نظام العمل والتدريب الأولي، وتكلفة المساندة الفنية والإدارية، ورسوم التسويق والترويج للمنتجات، محل الامتياز.¹

ر - منطقة الامتياز (Territory Franchise): هي المنطقة الجغرافية التي يتم الاتفاق عليها في

العقد القانوني للامتياز بين مانح الامتياز والممنوح له؛ لتشغيل النشاط ضمن إطار هذه المنطقة. سواء بوحدة تجارية مملوكة كلياً للممنوح له الامتياز، أو عن طريق منحه الحق بإبرام عقود امتياز فرعية.¹

1. المرجع السابق نفسه

المبحث الرابع: أهمية الامتياز التجاري

تكمُن أهمية الامتياز التجاري في أنه يحقق ذلك الانتشار والتوسع المنشود لأصحاب المشروعات التجارية الناجحة ذات السمعة والشهرة التجارية، وذلك بدون أي أعباء مالية أو إدارية إضافية. بل إنه يدر عليهم عوائد من الممنوحين حق الامتياز التجاري، بينما يحقق الطرف الآخر الذي يحصل على الامتياز التجاري تملك وتشغيل نشاط تجاري متمتعاً بالاستقلالية. بل إنه يبدأ من حيث انتهى الآخرون الذين حققوا نجاحات وسمعة تجارية مدعوماً بالمساعدة الفنية والإدارية، إضافة إلى خبرة مانح الامتياز. فنظام الامتياز التجاري يحقق مصالح المانح والممنوح له، بما فيه من تطوير وتنمية آليات الاستثمار، من خلال إفادة المانح من الانتشار في أسواق مختلفة ومتنوعة ما كان ليصل إليها دون استثمار أموال طائلة، ومن ناحية أخرى إفادة الحاصل على الامتياز من سمعة وشهرة المانح وما يقدمه من خدمات أو منتجات، محققاً بذلك أرباحاً ما كان ليحققها بمفرده في وقت وجيز، لذا ليس من المستغرب أن تغطي مجالات منح الامتياز قطاعات عريضة من الأنشطة المختلفة كالتعليم، والصحة، وخدمات النظافة والصيانة، والمطاعم، وغيرها من القطاعات الأخرى.¹

ووفقاً للمنظمة الدولية للامتياز، فقد ساهم الامتياز التجاري بإحداث تغييرات جوهرية في أكثر من (85) مجالاً من أوجه العمل التجاري من منتجات وخدمات مطبقة في أكثر من مئة دولة حول العالم. وتشير بعض التقديرات أن مشروعات الامتياز يمثل (50%) من نماذج أعمال التجزئة في العالم، بينما أصبحت تساهم بنحو (68%) من تلك الأنشطة، وتوسع العمل بعقود الامتياز التجاري ليلبغ عدد شركات الامتياز في العالم أكثر من 15 ألف شركة تعمل في (110) قطاعات من قطاعات الأعمال. وقدر اقتصاديون أن هناك امتيازاً جديداً كل ستة دقائق ونصف في العالم، فـ شركة (Eleven) على سبيل المثال بلغ عدد امتيازاتها أكثر من ثلاثين ألف امتياز¹

1. الغرفة التجارية الصناعية، مركز البحوث والمعلومات، بحث بعنوان الامتياز التجاري، ABHA CHAMBER،

وبلغ عدد الامتيازات الممنوحة في جميع أنحاء العالم من شركة الفنادق العالمية (InterContinental)

أكثر من ثلاثة آلاف امتياز، فضلاً عن انتشار استخدام عقود الامتياز التجاري في صناعات كبيرة كصناعة البترول والسيارات والأدوية وغيرها، وكذلك في قطاعات إنتاجية وخدمية كثيرة، كالمأكولات والمشروبات والأثاث والأجهزة الكهربائية والإلكترونية، وخدمات النقل، والصيانة والنظافة والكمبيوتر والخدمات التعليمية والسفر والسياحة. ففي مجال الصناعات البترولية هناك (Total) مثلاً، وفي مجال الملابس الجاهزة هناك أسماء مثل (Benetton) وفي مجال الوجبات السريعة (KFC)، وفي مجال الخدمات (VISA) وفي مجال صناعة السيارات (General Motors) وفي مجال الفنادق (Hilton)، والأمثلة كثيرة.

وبناءً على ذلك فإن أي رائد أعمال أو مستثمر يكون أمامه عند الشروع في بداية مشروعات حرة، ثلاثة خيارات استراتيجية وهي: شراء مشروع قائم، أو إنشاء مشروع جديد، أو الحصول على امتياز تجاري من شركة ذات اسم وعلامة تجارية ومنتجات معروفة.¹

وهنا تكمن أهمية الامتياز باعتباره بديل قوي لبدء النشاط التجاري، ويعود عقد الامتياز على كلا المتعاقدين بمجموعة من المزايا، فضلاً عن تحقيق مزايا للدول الممنوح لها. تتلخص في النقاط التالية:

أولاً. أهم المزايا المحققة للمانح:¹

- التوسع السريع في الأسواق المستهدفة دون تحمل تكاليف استثمارية عالية.
- توزيع السلع أو الخدمة بأسلوب محدد ومنظم.
- استفادة المانح المادية من المبالغ التي يدفعها الممنوح له سواء كرسوم أو نسبة أرباح.

1. الغرفة التجارية الصناعية، مركز البحوث والمعلومات، بحث بعنوان الامتياز التجاري، ABHA

CHAMBER، السعودية 2021

رابط الكتروني: [الغرفة التجارية الصناعية بأبها\(abhacci.org.sa\)](http://abhacci.org.sa)

• مديرو الوحدات التابعة للمانح هم في الواقع مالكون للمشروع وليسوا موظفين لديه؛ الأمر الذي يدفعهم للحرص على نجاح المشروع، وتقديم مقترحات إيجابية لتحسين العمل به، وبهذا يتغلب المانح على تعقيد عملية إدارة فروع جديدة قد تتطلب إدارتها رأس مال كبير جداً، وجهداً ورقابة ومخاطرة كبيرة.

• استعادة المانح المادية من عملية تزويد محلات الممنوح لهم بالمواد، لأنه وفق شروط النظام وللمحافظة على الجودة فإن الممنوح له يقوم بشراء معظم المواد من المانح الذي يستطيع أن يوفرها بسعر منافس.

• انخفاض نفقات مانحي الامتياز المخصصة للترويج والدعاية، لأنه عادة ما يتم إلزام ممنوحي الامتياز بدفع رسوم تخصص لصندوق الترويج والدعاية المشترك.

• لمانح الامتياز موقع مريح إذا ما تعلق الأمر بتوزيع الصلاحيات والمسؤولية تجاه الآخرين، لأن ممنوح الامتياز الذي يدير مشروعه كصاحب شركة مستقلة هو من يتحمل مسؤولية أفعاله، لذلك لن يطالب عمال ممنوح الامتياز مانح الامتياز مباشرة بأي حق من حقوقهم، على الرغم من إدارتهم بأن نظام الامتياز يعمل في كثير من الأحيان ككيان واحد.

• الامتياز بالنسبة لمانحي حق الامتياز هو أيضاً وسيلة للتخلص من مشاكل التوظيف وإدارة الموارد البشرية، لأن ممنوحي الامتياز هم الذين يأخذون ذلك على عاتقهم.¹

ثانياً. أهم المزايا المحققة للممنوح له:¹

• استعادة الممنوح له من اسم المانح وعلامته وشهرته وخبرته، مما يعزز ثقة الزبائن بالممنوح له، وتهافتهم عليه بمجرد فتح أبوابه، بحيث يضمن له فرص نجاح شبه مؤكدة، إلا أن ذلك قد يؤثر أيضاً على محدودية الإبداع من الممنوح له، فهو ملتزم حرفياً بما يقره المانح.

1. المرجع السابق نفسه

- استقلال الممنوح له بوصفه مستثمراً ومالكاً للمشروع، كذلك تجنب الخسائر بحيث يضمن النجاح كنتيجة طبيعية للدعم الفني والإداري والتسويقي، واسم الشهرة الذي يحصل عليه من المانح. ولكن من الأشياء الضرورية التي يجب وضعها في عين الاعتبار هو عدم وجوب تجديد عقد الامتياز بعد انتهاء الفترة المحددة. حيث أنه لا يوجد إلزام لأي من الطرفين، سواء متلقي الامتياز أو صاحبه بالموافقة على تجديد أو تمديد فترة عقد الامتياز مرة أخرى بعد انتهاء الفترة المتفق عليها في العقد.
- استفادة الممنوح له من قيمة المواد التي يوفرها المانح للممنوح له، بأسعار تنافسية.
- يستفيد الممنوح له من التدريب النوعي والمستمر المقدم من المانح، إذ يجنبه الأخطاء، ومن ثم تحقيق كمية أكبر من الأرباح. وبالتالي الاستفادة من الخبرة الكبيرة في المجال.
- سهولة الحصول على تمويل من المؤسسات المالية، لثقتها في نجاح المشروع المجرب من قبل. إلا أن هناك مخاطرة تتعلق بأن يكون متلقي الامتياز على دراية وعلم أنه ليس المتلقي الوحيد لذلك الامتياز، وأن هناك غيره الكثير ممن لهم حق استخدام اسم تلك العلامة التجارية، وكون وجود حق استخدام اسم العلامة التجارية لدى الكثير من الممنوحين بالطبع يشكل شيئاً من الخطورة، حيث أن الخطأ وارد لدى أي منهم، ويشكل خطأ أحد المستخدمين لاسم العلامة التجارية تهديداً كبيراً ليس فقط لسمعة العلامة التجارية بشكل عام ولكن أيضاً لبقية المستخدمين لها على نحو خاص.¹

ثالثاً. أهم المزايا المحققة على مستوى الدولة الممنوح لها:¹

- يعد عقد الامتياز من العقود التي تساعد على الإنماء الاقتصادي والتجاري للجهة الممنوح لها، إذ يسهم هذا النوع من الاستثمار بتشغيل الأيدي العاملة المحلية، فيعد وسيلة ناجحة لحل أزمة البطالة.

يقل هذا العقد من نسب السيولة المتسربة للخارج، وزيادة الاستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وتحفيز الشركات المحلية لإعادة ترتيب أوراقها حتى تتمكن من المنافسة بما يرفع من جودة المنتج أو الخدمة التي تقدمها للمستهلك، هذا التطوير في المنتجات المحلية يسهم في اللجوء لتداول المنتج المحلي عوضاً على البضائع المستوردة.

- يسهم هذا العقد في تطوير الأيدي العاملة الوطنية، من خلال التدريب الذي تتلقاه في المشاريع المقامة، مما يساعد في رفع كفاءة القوى البشرية.
- يساعد فتح المشروعات الجديدة على رفع معدلات التنمية وزيادة الناتج المحلي ومن ثم تحسين معدل النمو الاقتصادي.

المبحث الخامس: أنواع عقود الامتياز

تختلف أنواع العقود وفقاً لطبيعة الأنشطة التي يمارسها مانح الامتياز، فمنها عقد الامتياز التجاري للتوزيع مثل السيارات أو الإنتاج كالصناعات الغذائية الخفيفة أو الخدمات كتأجير السيارات، وتكون تلك العقود إما عقوداً رئيسة تغطي كامل البلد، أو أحد مناطقها وبموجبه يحق للحاصل على الامتياز منح ترخيص من قبله للراغبين في ذلك بمنطقته أو عقد امتياز خاص بوحدة واحدة، وفيه يقتصر العقد على منح الحاصل على الامتياز حق افتتاح وحدة في مكان محدد لممارسة النشاط.

ويتحدد ضمن عقود الامتياز التجاري التزامات الطرفين، ومدة الامتياز، والنطاق الجغرافي، والنواحي المالية، وانقضاء العقد، وطريقة حل الخلافات. وعادة يسبق عقود الامتياز توقيع عقد تفاوض بين الطرفين، حيث يتعرف كل طرف على الطرف الآخر ويتعرف الراغب في الحصول على الامتياز على معلومات شاملة عن النظام المرخص به والكيان القانوني لمانح الامتياز، وخبراته ووضعته المالي، والتزامات الطرفين، والجدوى الاقتصادية، ومعلومات عن أنظمة التشغيل والتسويق والمشتريات والتخزين والتدريب. وتتعدد أنواع عقود الامتياز لتتناسب مع الوضع القائم، ومع طبيعة النشاط التجاري، ويمكن تقسيم هذه الأنواع إلى خمسة أنواع رئيسية:¹

1. المرجع السابق نفسه

أولاً. امتياز التصنيع:¹

يعتمد هذا النوع من الامتياز 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 مستعيناً 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 هذا العقد متضمناً لترخيص باستغلال براءة الاختراع أو حق من حقوق الملكية الصناعية. وينتشر هذا النوع في مجال صناعات كثيرة منها صناعة تعبئة المياه الغازية مثل (Pepsi).

ثانياً. امتياز التوزيع:¹

يهدف هذا النوع من الامتياز إلى تمكين المانح من تسويق منتجاته من خلال نظام توزيع معين. بحيث يلتزم المانح بتوريد المنتجات 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، ويقر العقد للممنوح له بصفة أساسية الحق في استعمال اسم المانح وعلامته التجارية، كذلك فإنه يقر له الحق في استخدام وسائل التسويق الفنية باتتبع تعليمات المانح. وفي هذا النوع أيضاً يمارس المانح الرقابة والسيطرة والإشراف على أعمال الممنوح له، الذي يكون ملتزماً باتتباع تعليمات المانح.

وعادةً ما يقترن هذا النوع بإعطاء الممنوح له حق القصر أو الحصر؛ أي أن يكون هو الموزع الوحيد لهذه المنتجات في منطقة نشاطه، وهو ما يعرف بعقد التوزيع القصري أو الحصري، وغالباً ما يتفق هذا النوع من الامتياز في كثير من الوجوه مع عقد امتياز البيع التجاري، وهذا ما دفع البعض أن يقرر أن عقد الامتياز ليس في حقيقته إلا الشكل أو النموذج الأمريكي لعقد امتياز البيع.

1. الغرفة التجارية الصناعية، مركز البحوث والمعلومات، بحث بعنوان الامتياز التجاري، ABHA

ثالثاً. امتياز البنين التجاري (Business Format franchising):

What is "Business Format" franchising?

In business format franchising, the franchisor prescribes for the franchisee a complete plan, or format, for managing and operating the establishment. The plan provides step-by-step procedures for major aspects of the business and, anticipating most management problems, provides a complete matrix for management decisions confronted by the franchisees. The major advantage of buying a business format franchise is that the system, the means for distributing goods and or services, has been developed, tested, and associated with the trademark. As a result, rapid expansion of a successful retail concept can occur more quickly than through company-owned expansion.

Sales by business format franchisors continued to increase steadily throughout the early 1990s. Some analysts indicate that sales through franchised establishments have grown faster than the gross domestic product. Retail sales from franchise businesses have been said to account for 15 percent of the U.S. gross domestic product. Although there is no really good recent data on the extent of franchising in the U.S; most analysts have stated that business format franchising accounts for approximately 27 percent of all franchising sales, 68 percent of all franchise establishments, and 74 percent of employees of franchised businesses.²

عرف هذا الشكل من أشكال الامتياز في زمن الحرب العالمية الثانية، ويعد اليوم الشكل الأكثر رواجاً وشعبية من بين أشكال الامتياز. يهدف امتياز البنين التجاري بصفة أساسية إلى العمل على شهرة العلامة التجارية وتعريف العملاء بها، إذ يعتاد الجمهور على طلب الخدمات أو السلع التي تحمل العلامة، لذلك يلجأ المانح في الغالب إلى إبرام عقود الامتياز مع عدد كبير من المشروعات التي يختارها والتي قد يصل عددها في بعض الحالات إلى عدة آلاف.

Franchising | Egyptian Franchise Development Association (EFDA) .2

EFDA was established with the aim of supporting and developing the franchise industry in Egypt.

تأسست EFDA بهدف دعم وتطوير صناعة الامتياز في مصر .

ويظهر كل مشروع ممنوح له كحلقة في سلسلة من مشروعات تستخدم جميعها اسم المانح وعلامته التجارية، ويقدم كل مشروع خدمات أو سلعاً متماثلة من حيث الأشكال والنوعيات؛ لأن تقديمها أو إنتاجها يخضع لرقابة واحدة من المانح الذي يحدد لجميع المشروعات الممنوح لها نماذج قياسية ومواصفات موحدة. ورغم استقلال كل مشروع ممنوح له من الناحية القانونية، إلا أن جميع المشروعات تبدو كشبكة واحدة أمام الجمهور؛ لأنها تستخدم اسم المانح وعلامته التجارية.

ويعد هذا النوع من الامتياز أقرب الأنواع لعقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية، ولذلك يطلق عليه أيضاً عقد الترخيص.

ويستخدم هذا النوع في أنشطة كثيرة أهمها المطاعم مثل (KFC) و(Burger King)، كذلك مكاتب تأجير السيارات مثل (Euro Car) وكثير من المحلات التي تقدم سلعاً أو بضائع ذات علامات تجارية مشهورة أو تلك التي تقدم خدمات للمستهلكين.¹

رابعاً. الامتياز الخدمي:¹

يتلاقى هذا النوع في نقاط كثيرة مع ما سبقه من أنواع، كتقديم سرية المعرفة المعتبرة أساساً للتجارة، وتطور هذا النوع بسرعة كبيرة في قطاع الفنادق وخاصة الأمريكية منها. وقد جاب العالم، فغدت الشبكات الفندقية الكبرى موحدة في معظم بقاع الأرض. تطبق عليها أنظمة موحدة صادرة عن المانح، فالآلات والمعدات قليلة نسبياً في هذا النوع، إنما التركيز يتم حول الأنظمة الواجب تطبيقها لجلب الزبائن. ويضع المانح بعض الخدمات بتصرف الممنوح له، الذي بدوره يقدمها للزبائن، تحت شعار الأول وعلى مسؤوليته. مثال ذلك: الامتياز القائمة لصيانة الخدمات وحمايتها مثل تصليح السيارات، وكذلك الفنادق العالمية مثل (Hilton).

1. الغرفة التجارية الصناعية، مركز البحوث والمعلومات، بحث بعنوان الامتياز التجاري، ABHA

CHAMBER، السعودية 2021

خامساً. الامتياز الاستثماري:¹

بموجب هذا النوع يتم الاتفاق على استثمار مؤسسة بذاتها بما في ذلك الاستراتيجية الخاصة بطبيعة عملها وإعلاناتها، فلا يتوقف الأمر على تقديم سرية المعرفة وأساليب التقنية فقط من قبل المانح للممنوح له. ويظهر هذا النوع أكثر في المؤسسات العلمية كالمدارس والجامعات، وكذلك الأندية والأكاديميات الرياضية.¹

المبحث السادس: نماذج عقود الامتياز

هناك نماذج وأنظمة مختلفة لإدارة الامتياز تحدد الحقوق والواجبات والالتزامات والأنشطة التي يتعهد كل طرف بقيام بها، ويجوز أن يتم إيجاد نماذج مختلفة من عقود وعلاقات الامتياز لضمان تنفيذ أهداف العمل بصورة صحيحة. وفي هذا الشأن يمكن التمييز بين أهم ثلاث أنواع من النماذج:

أولاً. الامتياز المحلي (الداخلي):¹

يعد أكثر النماذج وضوحاً ومباشرة لإدارة الامتياز الفردي وهو أكثر النماذج شيوعاً في الحالات التي يكون فيها الامتياز محلياً. وبموجب هذا الامتياز يتم منح الممنوح له الحق في تطوير محل واحد في موقع واحد أو في منطقة محددة. أما في الحالات التي يتعلق فيها الأمر بالتعاملات الدولية، فقد يجد المانح أن الأمور تحتاج إلى التعامل مع الامتياز بطريقة مختلفة باختلاف الدولة التي هي موطن الممنوح له. وبالتالي يقتضي ذلك إنشاء وجود تجاري على شكل امتياز رئيسي. وتجدر الإشارة إلى أن الحق في تطوير محل واحد فقط لا ينفي الحق بالحصول على امتيازات أخرى إضافية في مناطق محددة أخرى.

1. المرجع السابق نفسه

ثانياً. امتياز المنطقة أو الامتياز الأقليمي:¹

يهدف هذا النوع إلى تغطية منطقة جغرافية كبيرة، عن طريق إنشاء عدد من المحال والمتاجر وأماكن البيع، وهذا النموذج يعتمد على شكلين محددتين وهما:

امتياز اتفاقية المطور: بموجب هذا النموذج، فإن المانح مرتبط مباشرة بالتمنوح له الذي ينبغي عليه فتح عدة محال وتشغيلها، ويتضمن هذا الشكل من الامتياز تطوير العمل من قبل الممنوح له في المنطقة المسندة إليه، عن طريق إنشاء عدد من المحال أو المتاجر المتعلقة بالامتياز تلك التي يملكها بذاته مباشرة، وبالمقابل يمتلك الممنوح له المعرفة التي قام بتطويرها. وفي مثل هذه الحالات لايجوز للممنوح له أن يقوم بعقد امتياز فرعي مع طرف ثالث.

ثالثاً. الامتياز الرئيسي:

بموجب هذا الامتياز، فإن المانح يمنح الممنوح له الحق في منح الامتياز لطرف ثالث يسمى الممنوح له الفرعي، للقيام باستغلال الفرص الاستثمارية المحتملة في مناطق جغرافية أكبر. وقد يتم الاتفاق على أن يقوم بعض هؤلاء الممنوح لهم الفرعيين بإدارة امتياز أو أكثر. وينتشر هذا النمط في الامتيازات الدولية بكثرة، لا سيما مع عدم امتلاك المانح للخبرة الدولية الكافية لمعرفة ظروف كل بلد.²

1 .الغرفة التجارية الصناعية، مركز البحوث والمعلومات، ABHA CHAMBER، السعودية 2021

رابط الكتروني: [الغرفة التجارية الصناعية بأبها\(abhacci.org.sa\)](http://abhacci.org.sa)

2 .(EFDA) Egyptian Franchise Development Association | Franchising

EFDA was established with the aim of supporting and developing the franchise industry in Egypt.

الفصل الثاني

الإطار النظري

المبحث الأول: الأطراف المعنية بالامتياز

من الصعب تحديد جميع الأدوار في عملية الامتياز كونها تترجم مجمل العمليات الواجب إيجادها توصلاً إلى استراتيجية صحيحة. فعقد الامتياز يتجاوز الإطار التعاقدى للوصول إلى مخطط يتناول مجمل العاملين في هذا الحقل، سواء تعلق الأمر بالبضائع أو السلع أو الخدمات أو الأشخاص المنفذين، والمتعاقدين، والمستخدمين أو المستهلكين. فلا يعتبر الامتياز ناجحاً إلا من خلال جميع هذه الأدوار التي يجب أن تؤدي بالشكل الصحيح. كالتعاون بين الأطراف المتعاقدة واستثمار رؤوس الأموال بتوازن مستمر فيما بينهما، مع ضمان استقلاليتها في إطار التوزيع الحصري المعتمد.¹

المطلب الأول: أطراف عقد الامتياز التجاري

أولاً: المانح

إن مؤسس الامتياز هو صاحب فكرة الانطلاق؛ الذي يعمل على وضع مجموعة الأفكار حيز التنفيذ، سواء بالنسبة للخدمات أو التقنيات التي يقدمها، أو بالنسبة للأشخاص المتعاقدين معه. ويكون عادة شخصاً معنوياً لتأمين رأس المال والاستمرارية في الأعمال.¹

1. د.مغيب، نعيم، الامتياز دراسة في القانون المقارن، ص65-71، منشورات الحلبي الحقوقية، 2006،

ثانياً: الممنوح له

يشكل الممنوح له حلقة الوسط الرئيسية في عملية إنجاز هذا النشاط. فهو من يحرك المؤسسة بالشكل الذي يوحيه إليه المانح توصلاً الى الأفضل. ويعود له تنفيذ الإستراتيجية الموضوعية من قبل المانح. فهو الشخص الذي يتم التعامل معه أو التنازل له أو إعطاءه كامل التفاصيل التقنية والإدارية لضمان نجاح الامتياز.

هناك نوعان من الممنوح له:

- الشخص الممتن لنشاط معين.

- الشخص غير الممتن لأي نشاط.¹

1- الممنوح له شخص ممتن:

الشخص الممتن يعرف مسبقاً النشاط المطلوب منه، فعلى الأقل يكون على إطلاع واسع على النشاط التجاري بشكل عام، مما يسهل التعامل معه.

قد يتألف الطرف الممنوح له من عدد من الأشخاص، كل واحد منهم يملك حصصاً في العمل، فلا بأس من التعامل معهم جميعاً، شرط توضيح العقد صلاحية كل منهم.¹

2- الممنوح له شخص غير ممتن:

في معظم الأحيان يكون الممنوح له من غير الأشخاص الممتنين وغير التجار، وهم يشكلون أكثر من 70% من العمليات التي تتم في الواقع وهم بدورهم منقسمون إلى قسمين:

- ممارسون لنشاط أو خدمة أخرى.

- غير ممارسين لأي نشاط تجاري مطلقاً.¹

1. د.مغيب، نعيم، الامتياز دراسة في القانون المقارن، ص65-71، منشورات الحلبي الحقوقية، 2006،

المطلب الثاني: الشروط المطلوبة في مهنة الممنوح له

الامتياز الناجح يتطلب توفر بعض الشروط الضرورية في مهنة الممنوح له ليكون باستطاعته القيام بهذا النشاط عن جدارة ومهارة تمكنه من الانطلاق بالعمل بصورة طبيعية وناجحة. قد يصدف أن يتمتع الممنوح له بالشروط المطلوبة، لكن عندما يخضع للعمليات المشروطة بعقد الامتياز قد يصطدم بما لا يتوقعه. وبالرغم من المحاولات المتعددة المتكررة لن يتوصل إلى الحصول على مجمل المعلومات المطلوبة وكيفية استعمالها، والسبب يكمن في عدم تمكن الممنوح له من استيعاب ما يتم إعطاؤه له، واستثماره بالشكل الصحيح.

ومن أهم الخصائص الواجب توافرها عند اختيار الممنوح له:

1. أن يتمتع بمعلومات كافية وموقع تجاري يؤهله من استثمار الامتياز.
2. أن تكون مديونيته قليلة، ووضعه المالي سليم، يسمح له بمواصلة العمل بصورة طبيعية.
3. أن تكون مهنته قريبة إلى نشاط الامتياز، بحيث لا يعتبر هذا النشاط بعيداً عنه فيستطيع استيعابه بصورة سريعة وسهلة.¹

المطلب الثالث: المصلحة المشتركة

إن المصلحة المشتركة بين طرفين حق الامتياز تتمحور حول نجاح المؤسسة، سواء على الصعيد الوطني الداخلي أو على الصعيد الدولي. وينخرط في هذا النجاح مجمل العناصر العائدة للمانح والتي يستعملها في نشاطه، كالشعار وسرية المعرفة والأساليب والتقنيات التي تساهم في تحسين نوعية العمل في المؤسسة، لا يجوز التمييز بين العناصر المكونة لها، حيث تتناغم وتتناسق جميعها فيما بينها لتحقيق نجاح المؤسسة.

المصلحة المشتركة للمؤسسة لا تتوقف أمام العناصر المادية وغير المادية التي ذكرت، إنما تتعداها إلى العنصر البشري، فإذا كان لزاماً على الممنوح له تقديم الأشخاص الكفؤين للعمل في المؤسسة، فإنه يترتب على المانح تعليمهم وتهيئتهم وتدريبهم توصلاً للقيام بالنشاط على أكمل وجه، هؤلاء الأشخاص يتسلمون التقنيات وأساليب المعرفة وبالتالي يتوقف عليهم تقدم النشاط وتطوره .

المبحث الثاني: الالتزامات التعاقدية لطرفي العقد

المطلب الأول: التزامات المانح¹

يَقَع على عاتق المانح في عقد الامتياز جُملَةٌ مِنَ الالتزامات، وَقَبْلَ تَنَاقُلِ هَذِهِ الالتزامات لا بد من تَحْدِيدِ طَبِيعَةِ هَذِهِ الالتزامات تَجَاهِ المَمْنُوحِ لَهُ.

إِنْ تَحْدِيدِ طَبِيعَةِ التَّزَامِ المَانِحِ يَتَحَدَّدُ بِالنَّظَرِ إِلَى مَحَلِّ التَّزَامِ، فَالْمَانِحُ مُلْزَمٌ مِنْ لِحْظَةِ إِبْرَامِ العَقْدِ بِنَقْلِ المَعْرِفَةِ الفَنِيَّةِ، وَالعُنَاصِرِ المُرتَبِطَةِ بِهَا كَمَحَلِّ للعَقْدِ، وَيَتَرْتَبُ عَلَى ذَلِكَ أَنَّهُ التَّزَامُ ذُو طَّابَعٍ عَيْنِي، وَبِالتَّالِيِ لَا يَكُونُ المَانِحُ مُلتَزِمًا بِمُجْرَدِ بَذْلِ العِنَايَةِ لِتَحْقِيقِ هَذَا التَّزَامِ.

وَبِالتَّالِيِ يَكُونُ التَّزَامُ المَانِحِ هُوَ التَّزَامُ بِتَحْقِيقِ نَتِيجَةٍ، وَهَذَا التَّزَامُ لَا يَتَوَقَّفُ عِنْدَ التَّزَامِ العَامِ بِتَحْقِيقِهَا، وَإِنَّمَا بِمَا تَقْتَضِي بِهِ التَّطْبِيقَاتِ الخَاصَّةِ المُسْتَمَدَّةِ مِنْ طَبِيعَةِ هَذَا العَقْدِ.

هَذَا التَّزَامُ وَإِنْ كَانَ يَقَعُ قَبْلَ إِبْرَامِ العَقْدِ، وَأثناء تَنْفِيزِهِ، فَإِنَّهُ يَمْتَدُّ كَذَلِكَ إِلَى المَمْنُوحِ لَهُ بَعْدَ انْتِهَاءِ العَقْدِ مِنْ خِلَالِ التَّزَامِ بِعَدَمِ المُنَافَسَةِ.

وَعَلَيْهِ سَيَتِمُّ تَنَاقُلُ هَذِهِ التَّزَامَاتِ فِي عِدَّةِ فُرُوعٍ، وَهِيَ:

الفرع الأول: الالتزام بالإعلام في الفترة السابقة للتعاقد

وَفِيهِ يُلْزَمُ المَانِحُ بِإِعْطَاءِ المَمْنُوحِ لَهُ فِي الفَتْرَةِ الَّتِي تَسْبِقُ إِبْرَامَ العَقْدِ، وَثِيقَةً تَضُمُّ مَعْلُومَاتٍ عَنِ المَشْرُوعِ المُنْتَفَقِ عَلَى تَرْخِيصِهِ.

فَفِي فَرَنْسَا يُلْزَمُ المَانِحُ بِإِعْطَاءِ المَمْنُوحِ لَهُ وَثِيقَةً تَضُمُّ مَعْلُومَاتٍ عَنِ القِيَمَةِ التِّجَارِيَّةِ لِلإِسْمِ وَالعَلَامَةِ الفَارِقَةِ والشَّعَارِ، وَتَضُمُّ أَيْضًا مَعْلُومَاتٍ بِعُنْوَانِ المَانِحِ وَقِيَمَةِ رَأْسِمَالِ شَرِكَتِهِ وَخِبْرَتِهِ وَمَرَاكِلِ تَطَوُّرِهِ الرَّئِيسِيَّةِ وَنَشَاطِهِ التِّجَارِيَّ، بِالإِضَافَةِ إِلَى عَرْضِ شَبَكَةِ حَقِّ الامْتِيازِ وَمَمْضُونِ العَقْدِ وَمِنْطَقَةِ النِّشَاطِ المُعْطَاةِ وَالتَّزَامَاتِ المُلقَاةِ عَلَى المَمْنُوحِ لَهُ، وَالنَّفَقَاتِ وَالإِسْتِثْمَارَاتِ وَالجَائِبِ تَحْقِيقِهَا وَالمُدَّةِ وَأَمَاكِنِ الدَّفْعِ المَصْرَفِيَّةِ وَالقَيْدِ فِي السِّجْلِ التِّجَارِيِّ.

1. البشتاوي، دعاء طارق، عقد الامتياز واثاره، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، في_2008

يُلاحظ وفقاً للقوانين الفرنسية أن المانح ليس فقط ملزماً بإعلام الممنوح له بالمعلومات السابقة فحسب، بل بالتقيد بمبادئ حسن النية في إعلامه أيضاً، كذلك فإنه وبموجب هذه القوانين يُحظر على المانح قبول الثمن الأولي قبل نهاية المهلة القانونية التي تمنحه وقتاً للتفكير. فالهدف من هذا القانون هو حماية حقوق الممنوح له، نظراً لعدم خبرته في هذا المجال.

الفرع الثاني: الالتزام بنقل المساعدة التقنية

تتكون المساعدة التقنية من نصائح وآراء يُقدمها المانح. ويُمكن تعريف المساعدة بأنها تدريب يقوم به المانح لإطاقم الممنوح له على استغلال المعرفة الفنية المرتبطة بموضوع عقد الامتياز، فهي نقل لاختصاصات القدرة التقنية، تحت شكل تدريب على وضع المعارف التقنية المنقولة قيد العمل. فيكون المانح ملزماً بإعطاء النصائح للممنوح له حول إنشاء شركته وفتحها، فيعرض عليه المساعدة فيما يتعلق بتنظيم شؤونه الخاصة وإشراكه في تمارين إعادة تأهيل تقنية وتجارية وإدارية.

وتختلف وسائل تقديم المساعدة التقنية بحسب نوع النشاط وحجم الشبكة وطبيعة المعرفة الفنية محل التعاقد. وهذه الوسائل قد تكون: وسائل مادية، وقد تكون وسائل غير مادية.

أولاً. الوسائل المادية لتقديم المساعدة التقنية:

أ- كتيبات إرشادية: وتحتوي على طريقة التشغيل بالأساليب التي سيستخدمها الممنوح له طوال فترة العقد، وتكون في صورة بطاقات وصفية تتضمن نموذج التشغيل الذي يتوجب على الممنوح له تتبعه طوال مدة العقد.

ب- المجلات الخاصة بالشبكة: وتكون في صورة دوريات منتظمة، وتتضمن هذه الدوريات عرضاً لما يُريد المانح نقله من إرشادات، كما قد تتضمن نشر تجارب الأعضاء الآخرين، وهي بذلك تُعد مرجعاً عاماً ومباشراً لعرض تجارب أعضاء الشبكة.

ج- أشرطة الفيديو وبرامج الحاسوب وغيرها.

المرجع السابق نفسه

ثانياً. الوسائل غير المادية:

وتتمثل هذه الوسائل في دورات تدريبية وحلقات دراسية ومؤتمرات بصورة منتظمة، وبتصالات شخصية، وبتحديث كُتبيات التعليمات والتمارين.

ويقوم المانع أحياناً وحسب نطاق هذا الالتزام بزيارة منشأة الممنوح له، وقد تتخذ المساعدة شكل المساعدة القانونية بحيث تُترجم بعدة أعمال قانونية وإعداد مُتواصل للممنوح له، مثلاً: نصائح نموذجية واستشارات قانونية.

الفرع الثالث: الالتزام بنقل المعرفة الفنية

وتعرف المعرفة الفنية على أنها: مجموعة المعلومات المتعلقة ببيع المنتجات أو تقديم الخدمات. كذلك فإن للمعرفة الفنية مجموعة من الخصائص تتمثل فيما يلي:

- سرية: حيث يكون كل عنصر من عناصر المعرفة مجهولاً أو يستحيل الحصول عليه، خارج إطار العلاقات مع مانح الامتياز.
- معرفة: بحيث تكون المعرفة موصوفة بصورة كاملة وكافية.
- جوهرية: حيث تكون مفيدة ومهمة للممنوح له لنتيح له تحقيق نتائج ووضعه في السوق.

ولا يُشترط أن تكون معرفة التصرف مبتكرة ومستحدثة ومحددة، ولكن يكفي أن تؤدي إلى نجاح الممنوح له.

الفرع الرابع: الالتزام بنقل العلامات الفارقة

يلتزم المانع بنقل العلامات الفارقة التي تُميز السلعة أو الخدمة موضوع عقد الامتياز، وتتعلق تلك العلامات الفارقة بالاسم التجاري والشعار، والعلامة التجارية، وعنوان الشركة، والرسوم الصناعية ونماذجها.

وتبرز أهمية هذه العلامات الفارقة، بأنها تلعب دوراً كبيراً في جذب الزبائن الذين يبحثون قبل كل شيء عن العلامة التجارية قبل بحثهم عن المنتج.

الفرع الخامس: الالتزام بنقل التحسينات

يترتب على التزام المانح نقل عناصر حق الامتياز، والتزامه بنقل التحسينات، وهذا الالتزام يُعتبر من الأداءات المشتركة بين المانح والممنوح له.

إذ يفرض تراخي تنفيذ عقد الامتياز التزام المانح بإمداد الممنوح له بالتحسينات المتوالية التي يدخلها على المضمون الفني لنظامه. وينشأ هذا الالتزام في المرحلة التالية لإبرام العقد وأثناء تنفيذه. وطبيعة هذا الالتزام تتميز بالطابع الاحتمالي، الذي يعتمد ويتحدد وجوده بظروف المانح التقنية وقدرته على التطوير.

الفرع السادس: الالتزام بالبيع الحصري (الحصرية الإقليمية) والتمون الحصري (حصرية الإمداد)

يجوز الاتفاق في عقد الامتياز أن يكون للممنوح له وحده حق التوزيع ضمن منطقة جغرافية معينة.

الفرع السابع: الالتزام بالضمان

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

تبعاً لذلك فمن الطبيعي أن يضمن المانح للممنوح له صحة السلع والبضائع والخدمات وكيفية استعمالها، لما فيه خير للمصلحة المشتركة بينهما.

الفرع الثامن: الالتزام بتدريب العاملين

يلتزم المانح بتدريب العاملين لدى الممنوح له، وللتدريب نوعان: تدريب نظري وتدريب عملي. فالتدريب النظري يؤدي في صورة دروس تلقى على العاملين في مركز التدريب، أو في منشأة المانح، الأمر الذي يقتضي إرسال العاملين في بعثات خارجية إلى هذه المنشأة، أو يتم التدريب في منشأة الممنوح له إذا وجد فيها مركز للتدريب وهو أمر نادر في الدول النامية، وقد يقتضي الأمر إنشاء هذا المركز فيقدم المانح معونته في هذا الأمر.

ومن النادر أن يقتصر التدريب على الدروس النظرية، وإنما تقترن هذه الدروس عادة بالتدريب العملي، إما في منشأة المانح أو في منشأة الممنوح له.

يبدأ التدريب العملي في منشأة المانح بإرسال عدد من العاملين لتمضية فترة تمرين بها، ويبين العقد برامج التمرين والقطاعات التي يجري فيها التدريب، والساعات التي تخصص له وعدد المشرفين الذين يتولون الشرح للمتدربين، والإجابة على أسئلتهم وتقديم التقارير عن أدائهم.

المطلب الثاني: التزامات الممنوح له²

بعد أن تم دراسة التزامات المانح في المطلب السابق، سيتم دراسة التزامات الممنوح له في هذا المطلب، والتي تتلخص في عدة فروع هي:

الفرع الأول: التزام الممنوح له بدفع الثمن

يُمثل هذا الالتزام تبعية الممنوح له اقتصادياً للمانح، حيث يلزم الممنوح له بدفع قسط مالي مُحدّد، بحيث يُراعى عند تقدير هذا الثمن قيمة وشهرة العلامة التجارية والمعرفة الفنية وسمعة شبكة المانح ونجاح معرفته العملية، فالثمن يُعد بدلاً لشهرة العلامة الخاصة بالمانح.

وفيما يتعلق بالالتزام المالي، يتألف الثمن من نوعين من العائدات: الأولى ثابتة والثانية نسبية.

بتشاوي، مرجع سابق

أولاً. المقابل الثابت:

يَسْتفيد الممنوح له من الخَدَمات والمُنْتجات التي يُقدّمها المانح، بِحيث تكون هَذه المُنْتجات والخَدَمات مُحددة بِثمن ثابت يُدفع لدى افتتاح المشروع المتفق عليه بين الطرفين، ومن هنا جاءت تَسميته برسم الدخول.

ويُقدم هذا المَبْلغ أثناء تَوَقيع العقد وتَشكيله مقابل نقل المعرفة العملية وحق استثمار العلامة التجارية، وما إلى ذلك من الامتيازات التي يَسْتفيد منها الممنوح له. وتَتفاوت نسبة المَبْلغ حَسب شُهرة العلامة وأهمية المنطقة المُعطاة وعدد الممنوح لهم.¹

وتستمد أُسس دَفْع المقابل وجودها من عقد الامتياز ذاته، فلا بد إِنْ من مَلاحظة أن الاستمرار بدفع الثمن بعد انتهاء العَقْد يُعد باطلاً وذلك لانعدام السَبب، ويقترن هذا الثمن بالالتزام مَالِي آخر ذي طَابع مُتجدد يَتَمثل في أقساط دَوْرية يَدفعها الممنوح له طَوال مُدة العقد، لهذا يَقترن مُقابل حق الدخول بِهذه الأقساط ليكونا معاً الالتزام المالي المترتب على الممنوح له.

ثانياً. الثمن النسبي:

يحسب هذا العائد بالنسبة المئوية مُقابل الخَدَمات المُقدمة وهذا ما يُميزه عن عقد التوزيع، وبالمقارنة مع الثمن الثابت يُلاحظ أن الثمن الثابت يُستحق في بداية العقد، أما الثمن النسبي التوزيع يُستحق خِلال حَيَاة العقد وتَتفِيذه، في مُهل تُحددها الأطراف المُتعاقدة.²

1. د.مغيب، نعيم، مرجع سابق

2. البتشاوي، مرجع سابق

ويحسب الثمن النسبي بنسبة مئوية من حجم المبيعات، مقابل الخدمات المقدمة من المانح للممنوح. ويُراعى عند صياغة هذا العقد، أن يُؤكد المانح على ضرورة احتفاظ الممنوح له بالدفاتر المتعلقة بالمبيعات ودفاتر الحسابات بطريقة سليمة وفقاً للمعايير المُعترف بها. وقد يُطلب المانح الالتزام بمعايير مُحاسبية مُحددة، وضرورة تقديم تقارير دورية عن المبيعات والدخل، ولضمان التأكد من تمسك الممنوح له بالالتزام بما سبق، فإن المانح يكون من مصلحته أن يُنص في العقد على حقه في فحص الدفاتر وإجراء الرقابة المالية اللازمة، مع وضع الضوابط والوسائل اللازمة لإصلاح الأخطاء التي قد يكتشفها في طريقة حساب أو تقدير نسبة الجعالة التي من حقه الحصول عليها.

الفرع الثاني: التزام الممنوح له بالتمون الحصري من المانح

إن إيراد مثل هذا الشرط في العقد يترتب عليه، التزام الممنوح له بشراء السلع والبضائع بصورة حصرية من المانح، مُقابل ذلك يلتزم الأخير بأن لا يبيع أي شخص ثالث من هذه السلع والبضائع أو الخدمات ضمن المنطقة التعاقدية.¹

قد يكون الالتزام بهذا التّمون من قبل المانح كاملاً أو مُقتصراً على بعض السلع، مثلاً: قد يتم النص في العقد على أنه يجب أن يتمون الممنوح له من مانحه بفئة واحدة من المنتجات المُحددة، ويحتفظ بحرية التّمون بالنسبة للمنتجات الأخرى؛ فهنا نكون أمام التزام بالتمون بصورة جزئية.

يلاحظ أن المانح يفضل اشتراط بنود التّمون الحصري لعدة أسباب:

- خفض تكاليف الإنتاج أو مُفاوضة المومنين بالأسعار.
- زيادة إمداداته للممنوحين ما داموا يرغبون بذلك.
- حُسن إدارة المخزون والسّماح للممنوح لهم بتحسين الخدمات المُقدّمة للمستهلكين وزيادة المردود من نقطة بيعهم.

1. د. مغنغب، نعيم، مرجع سابق

في فرنسا، هذا الالتزام لا يصح إلا بشروط معينة، فيجب أن يتناول منتجات من نفس طبيعة المنتجات الموزعة من المانح والمعدة لإعادة بيعها. بإنعدام هذا الشرط يُعتبر هذا البند باطلاً لأنه يُعيق مسار حرية التجار.

الفرع الثالث: الالتزام بالخضوع والامتثال لأوامر المانح

أولاً. الإعلان عن الاستقلالية:

يلتزم المانح بإعلام الغير كالمستهلكين أو الممولين والمصارف وسواهم باستقلاليته عن الممنوح له، بالمقابل يلتزم الممنوح له الإعلان بأنه يعمل بصورة مستقلة عن المانح، وأنه يعمل لمصلحته الخاصة ولا تربطه أي علاقة بالمانح، وبالتالي يجب وضع الإعلانات خارج المؤسسة بشكل لافت؛ للإعلام بأنه المسؤول الوحيد عن هذه المؤسسة.

ثانياً. المحافظة على السرية:

يُلقي على عاتق الممنوح له الالتزام بعدم إفشاء أية معلومات سرية خاصة بالامتياز الممنوح له، سواء كانت هذه المعلومات تتعلق بالمستندات أو البراءة أو أية أساليب أو طرق مرتبطة بحق الامتياز وغيرها من المعلومات السرية، بحيث إذا تم إفشاؤها يُمكن أن يُوقع الضرر بالمؤسسة، فهذه المعلومات يجب حفظها بسرية وإبقائها بعيدة عن الأنظار بمعنى أن الموظفين العاملين في المؤسسة هم وحدهم من يحق لهم الإطلاع عليها بحكم وظيفتهم أو عملهم.

ثالثاً. الالتزام بالسماح بالتفتيش:

يُفرض على الممنوح له السماح للمانح بتفتيش مؤسسته ساعة يشاء، وله أن يتطلع على جميع المعلومات، ويُدقق في كل المستندات المتعلقة بهذا النشاط، وذلك بهدف المحافظة على المستوى المطلوب أدائه للمستهلكين، كما يحق للمانح التّكلم مع الزبائن والموظفين في مؤسسة الممنوح

له.¹

1. د.مغيب، نعيم، مرجع سابق

رابعاً. الالتزام بإدارة المؤسسة حسب النظام المحدد:

يتوجب على الممنوح له الإشراف على الدفاتر التجارية، وإنشاء مُحاسبة مُنظمة، بحيث يُمكن للمانح الاطلاع عليها دورياً، وتقديم خدمات للزبائن كإعطائهم تسهيلات بالدفع وتوفير موقف السيارات، كذلك يلتزم الممنوح له بأن يستعمل المستندات المكتوبة المتعلقة بالأسعار، وأسماء المنتجات والعروضات، كذلك يجب التقييد بالزّي الرسمي وجودة الإعلانات والتسويق الملائم، ويُساهم المانح في تمويل هذه الإعلانات بنسبة مُحددة، ويتم الاتفاق على كيفية دفع هذه النسبة من المدفوعات الخاصة بالإعلان.

خامساً. الالتزام بالإعلام عن التحسينات الطارئة:

يَتوجب على الممنوح له إعلام المانح عن كامل التحسينات التي قد تَطُرُ عند تنفيذ العقد، والتي يكون لها فائدة للاستثمار.

سادساً. التعاون في سبيل الدفاع عن الحقوق الفكرية:

في حال حدوث تقليد لعلامة المانح فعلى الممنوح له الإسراع في إعلامه بأن عملية تقليد وصلت إلى عمله، فيكون حاضراً في الحقل الإقليمي الذي يحصل فيه الاعتداء.

سابعاً. الالتزام بإنشاء عقد تأمين:

إذ يُمكن أن يُدرج في عقد حق الامتياز بند يُلزم إبرام عقد تأمين على المؤسسة، في حال تعرضت لأي أذى، بحيث يكون مؤمناً على المعدات والآلات. ويشمل التأمين أيضاً الحوادث التي تحصل لأي زبون بالإضافة إلى الحريق والسرقة والحوادث كافة.

ثامناً. الالتزام بتقديم كفالة مصرفية:

يُمكن كذلك أن يُدرج في العقد ما يوجب الممنوح له بتقديم كفالة مصرفية لصالح المانح وتُحدد قيمتها بالاتفاق بين طرفي العقد.

تاسعاً. الالتزام بتسويق منتجات المانح وعدم تسويق منتجات منافسة:

يَجِب أن يُحقّق الممنوح له زيادة في رَقْم المبيعات لِتسويق مُنتجات المانح، لهذا يفرض المانح في العقد حد أدنى لا يَجِب كسره.

إن هذا الالتزام مُلقى على عَاتق الممنوح له خلال حَيَاة العقد. ففي بَعْض العقود يَمنع المانح الممنوح له من بيع مُنتجات مُنافسة وهذا أمر مُعترف به بِصورة مَعقولة، إذ لا بُد أن يَتِمكّن المانح من اتخاذ التدابير التي من شَأنها الحفاظ على صُورة العلامة التجارية وسُمعة شبكتها، لأن كُل بَيع لِلمُنتجات المُنافسة يُؤثر بِطريقة مُباشرة أو غير مُباشرة على عملية تسويق مُنتجاته.

عاشراً. المحافظة على جودة المنتج:

جودة المنتج أو الخدمة هي مطلب يتطلع إليه المستهلك في كل مشروع يحمل العلامة التجارية أو شعار الشبكة، دون تمييز لهوية المشروع سواء أكان هذا المشروع مانحاً أم ممنوحاً له.

هذا الالتزام يفرض التزامات مشتركة على كل من المانح والممنوح له. فالممنوح له ملتزم باحترام مستوى الجودة في مواجهة مستهلكيه، ومن ثم الحفاظ على السمعة التجارية العامة للشبكة، بينما يلتزم المانح بالقيام برقابة صارمة تكفل حماية علامته التجارية محل العقد، بحيث يكون له الحق بالإشراف على الإنتاج، أو اختبار العاملين الفنيين، أو عمل زيارات لمنشأة الممنوح له.

1. البشتاوي، دعاء طارق، عقد الامتياز واثاره، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، في_2008

المبحث الثالث: الطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري

المطلب الأول: خصائص عقد الامتياز التجاري

أولاً. عقد رضائي:

هو العقد الذي ينعقد بمجرد ارتباط إرادتين وتطابقهما، ومن ثم فإن انعقاده لا يستلزم سو توافر التراضي أي تلاقي الإيجاب والقبول، ولا يتوقف انعقاد هذا العقد على طريقة معينة لارتباط هاتين الإرادتين، فقد يكون هذا الارتباط مشافهةً أو كتابةً وهو الدارج عملياً، ونتيجة ذلك تعقد عقود الإذعان عقوداً رضائية، وإن كان رضا المتعاقد المذعن محدوداً، إذ لا يحق له مناقشة شروط العقد وإنما يجب عليه الإذعان لها.

والأصل بمقتضى مبدأ سلطان الإرادة أن العقود رضائية ولا يتطلب من أجل انعقادها أي إجراء آخر إلا ما استثني بموجب نص خاص قانوناً أو اتفاقاً يقضي بضرورة توافر شكلية معينة أو ضرورة تسليم الشيء من أجل انعقاد عقد ما، ويترتب على ذلك أنه يجوز للمتعاقدين اشتراط الكتابة من أجل انعقاد العقد أو اشتراط تسلم الشيء محل العقد.¹

ثانياً. عقد غير مسمى:

هو العقد الذي لم يصف المشرع عليه اسماً خاصاً، ومن ثم لم ينظمه بموجب أحكام خاصة به وإنما يخضع في انعقاده وفي آثاره للأحكام العامة بنظرية العقد، ولكن اعتاد الأشخاص على إطلاق بعض التسميات على بعض هذه العقود كعقد العلاج الطبي الذي يربط المريض بالطبيب المعالج، وعقد نشر إعلان في جريدة، وعقد الاستثمار. ومع ذلك تحتفظ هذه العقود بتسميتها كعقود غير مسماة.¹

1. د.صالح، فواز، لمحة عامة حول العقد، كلية الحقوق، دمشق

ثالثاً. عقد مستمر (زمني)

هو العقد الذي يعد الزمن عنصراً جوهرياً فيه، ويدخل في تحديد محله، ويكون العقد مستمراً إذا كان محله منفعة أو عملاً، فالمنفعة لا يمكن تقديرها إلا بمدة زمنية مهما قصرت، كما لا يمكن تصور العمل من دون أن يكون مقترناً بمدة زمنية.¹

ويستخلص من ذلك أن عقد الامتياز التجاري هو عقد مستمر وذلك لأن محله المنفعة والأجر، ومن ثم فإن الزمن هو عنصر جوهري فيه إذ بدونه لا يمكن تحديد تلك المنفعة.

رابعاً. عقد يقوم على الاعتبار الشخصي:

يقصد بالعقود التي تقوم على الاعتبار الشخصي العقود التي تلاحظ فيها شخصية المتعاقد على مستوى انعقاد العقد وتنفيذه.

فالعقد يعتمد في قيامه وتنفيذه على شخصية المتعاقد، وفي عقد الامتياز التجاري يكون لهذه الفكرة مضمونها الخاص، ذلك المفهوم الذي يؤكد حقيقة المراكز الواقعية للأطراف، ومدى اختلاف الاستناد إليها بين المانح والممنوح له.²

خامساً. من عقود المعاوضة الملزمة للجانبين:

أكدت المادة (1107) مدني فرنسي في صياغتها الجديدة لعام (2018م)، إذ جاء فيها أن العقد يعد عاووضاً عندما يأخذ كل فريق من الأفرقاء من الآخر منفعة كمقابل لما أعطاه، ففي البيع يقوم البائع بإعطاء المبيع للمشتري، وبالمقابل يؤخذ الثمن من المشتري¹ وكذلك الحال بالنسبة لعقد الامتياز التجاري، حيث أن المانح يقوم بتقديم الاسم التجاري والخبرات الفنية والتقنية مقابل ثمن يتفق عليه ضمن العقد.

كما أكدت المادة (1106) مدني فرنسي من عام (2018م) أن العقد يعد ملزماً للجانبين عندما يلتزم المتعاقدون على نحو تبادلي بعضهم تجاه بعضهم الآخر. ومن ثم يكون فيه كل من المتعاقدين دائناً ومديناً في الآن ذاته ومنذ انعقاد العقد.¹

1. د. صالح، فواز، لمحة عامة حول العقد، كلية الحقوق، دمشق

2. دراسة سابقة، بتشاوي

سادساً. الصفة التجارية:

يعد عقد الامتياز عقداً تجارياً لكون الصفة الممنوحة للمانح أو الممنوح له تتوافق مع المستلزمات والخصائص المطلوبة في الأعمال التجارية.

يمكن تعريف الأعمال التجارية على أنها كل نشاط يسعى إلى تحقيق الربح، ويوفر السلع والخدمات التي تشبع حاجات المستهلكين وتحقق رضاهم. وتتضمن الأعمال التجارية كافة الأنشطة المبذولة لإنتاج وتوزيع السلع والخدمات، ويستخدم مصطلح الأعمال التجارية بشكل واسع للدلالة على الأنشطة المنظمة التي يقوم بها الأفراد لإنتاج وبيع سلع وخدمات بهدف إشباع حاجات المجتمع ومن ثم تحقيق الربح.

تتميز الأعمال التجارية بمجموعة من الخصائص التي تميزها عن باقي الأعمال، ويمكن التطرق لأبرز هذه الخصائص فيما يلي:

- 1- يقوم بها ويملكها أفراد: أي شخصيات طبيعية أو شخصيات اعتبارية.
- 2- تمارس نشاطاً اقتصادياً.
- 3- تقام بهدف تحقيق الربح للمالك من خلال إنتاج وبيع منفعة للجمهور.
- 4- لها وجود قانوني.
- 5- حرية العمل التجاري.¹

سابعاً. عقد يتضمن التدريب:

ما يميز عقد الامتياز عن غيره من العقود أن المانح ليس ملزماً فقط بتقديم المساعدة التقنية، إنما تدريب الممنوح له وجعله قادراً على القيام بنشاطه. إذ يلتزم المانح بتتقيف المستخدمين لدى الممنوح له وذلك في إطار التعاون وضمن الاستقلالية القانونية التامة لكل من المتعاقدين³؛ فلا يجوز تخطي هذه الاستقلالية تحت طائلة الملاحقات القانونية.

1. د.عاشور، محمد سامر، القانون التجاري، الجامعة الافتراضية السورية، 2018

ثامناً. من العقود المحددة:

يعد العقد محدداً عندما يلتزم كل فريق بأن يقدم إلى الآخر المنفعة التي ينظر إليها كمقابل لما أخذه الفريق الثاني، ويستخلص من ذلك أن كل متعاقد يستطيع في العقد المحدد أن يحدد وقت انعقاد العقد، وما يعطى وما يأخذ مقابله.¹

1. د.صالح، فواز، لمحة عامة حول العقد، كلية الحقوق، دمشق

المطلب الثاني: التكيف القانوني للامتياز

تجدر الإشارة في البدء إلى أن عقد الامتياز التجاري هو من العقود التي لم يتم وضع قانون خاص بها في معظم الدول، بالرغم من انتشار هذا النوع من العقود في معظم دول العالم، وتحقيقه للعديد من الأرباح الهائلة. إلا أننا نجد أن هناك العديد من الدول التي اتخذت أسلوب القياس لهذا النوع من العقود، وهو تطبيق القواعد المطبقة على عقود أخرى بسبب ما يعتقد البعض به؛ وهو التشابه بين عقد الامتياز التجاري وبين غيره من العقود المسماة، وهو أمر غير مرغوب فيه من الناحية القانونية لأن هذا النوع من الخطأ قد يؤدي في النهاية إلى الخطأ في التكيف الفعلي للعقد، والذي لا يرغب به أطراف العقد حتماً، فمثل هذا الخطأ قد يؤدي إلى الخروج عن الإرادة الفعلية للأطراف التي بموجبها تم إبرام هذا العقد، وهو الأمر الذي لا نود حدوثه.

ونتيجة لغياب النصوص التشريعية التي تنظم هذا العقد فإنه لا يوجد قانون واحد يطبق على جميع جوانبه، وإنما وجدت بعض القوانين والأنظمة التي تعالج بعض جوانبه، كقوانين المنافسة ومنع الاحتكار، وقد وقع عبء إيجاد حلول قانونية للمشاكل التي تقع بسبب تنفيذه على عاتق القضاء والفقهاء، أسوة بغيره من العقود التي لم ينظم المشرع أحكامها. وفي بادئ الأمر أحال القضاء الفرنسي إخضاع عقد الامتياز التجاري لأحكام عقد البيع، وقد ذهب رأي آخر من الفقهاء إلى أن عقد الامتياز يعد من عقود الوكالات التجارية، إلا أننا نجد اختلافات كثيرة بينهما ونستنتج من ذلك أنه لا يمكن بأي حال من الأحوال تطبيق أحكام عقود الوكالات التجارية على عقد الامتياز التجاري، أو أية عقود أخرى يظن بأنها مشابهة له.

وبيان الطبيعة الخاصة لعقد الامتياز التجاري يتطلب إظهار الاختلافات التي تميز عقد الامتياز عن العقود الأخرى، ومن أهم هذه المميزات أظهرت عقود الامتياز أنه من الممكن بيع وشراء المعرفة الفنية والتقنية، وحقوق الملكية الفكرية بعد أن كان ذلك من المحظورات، حيث كان يحظر استعمال حقوق الملكية الفكرية لغير مالك العلامة التجارية.

كما أن عقد الامتياز يتميز برأسماله الفكري والذي يعتبر أثمن من الموجودات والأصول بالنسبة للكثير من الشركات حيث يتكون من المعرفة الفنية بالإضافة إلى العلامات التجارية وعدة أشكال أخرى من الملكية الفكرية ذكرت في هذا البحث، حيث يشكل هذا الجزء الأهم من عقد الامتياز حيث تميزه عن غيره من العقود التي يعتقد البعض أنها تتشابه معه.

كما يتميز عقد الامتياز في تعدد الأشياء المكونة لمحلله في طبيعتها القانونية حيث تتضمن عقود الامتياز نقل حق عيني وهو الالتزام بنقل المعرفة الفنية والتقنية من المرخص الى المرخص له في عقد الامتياز، كما يتضمن القيام بعمل وهو الالتزام من قبل المرخص بتدريب العاملين للمرخص له والذي قد يكون قبل بدء المشروع.

وبالرغم من هذه الاختلافات إلا أننا نجد أن القوانين في الدول العربية تخضع عقود الامتياز لأحكام عقود أخرى.

وفي مصر:²

وفقاً للبيانات المتاحة لدى الجمعية المصرية للتنمية فإن حقوق الامتياز توزع أنشطة الامتياز في مصر على عدة قطاعات من أهمها التجزئة، وسلاسل المحلات. ومع ذلك لا يوجد في مصر تشريعات متخصصة تنظم حق الامتياز، مما يؤدي إلى تحديات حقيقية للمستثمرين الذين يسعون إلى منح امتياز لأعمالهم في مصر، إلى جانب مستشاريهم القانونيين.

كما أنه يسبب مشاكل للمحاكم أثناء الحكم في النزاعات الناشئة عن معاملات الامتياز وذلك نظراً لغياب التشريعات الخاصة المنظمة لهذه المعاملات، والتي تخضع إلى أكثر من تنظيم قانوني في نفس الوقت بحسب موضوعها؛ فهي تخضع بالدرجة الأولى للقانون الذي يحكم العقود بصورة عامة، فلا بد فيه من رضا الطرفين كذلك تخضع للقوانين الخاصة بعقود التوزيع، من حيث هو عقد توزيع، والتراخيص الواقعة على العلامة التجارية وغيرها من عناصر الملكية الفكرية.

2. بحث منشور - إرادة - المبادرة المصرية لإصلاح مناخ الأعمال ص1+ص11

ويرى الباحث أنه في ظل غياب تحديد الطبيعة القانونية لعقد الامتياز بحكم أنه عقد مستحدث أوجدته التكنولوجيا الحديثة، والتقدم العلمي في هذا المجال، ونظراً إلى حاجة الناس إلى مثل هذا النوع من العقود. وكون هذا العقد لا يشبه غيره من العقود التجارية وإن وجد أن القوانين في بعض الدول العربية تطبق عليه أحكام العقود التي ترى أنها تتشابه مع عقود الامتياز إلا أنه خلاف ذلك؛ فالعقد محكوم بشروط وبنود الاتفاق المبرم بين طرفي العقد حيث يعتبر هذا الاتفاق المبرم هو المرجع الأساسي لطرفي العقد من حيث الحقوق والالتزامات لكلا الطرفين طالما أنه لا يحتوي في طياته على أية مخالفات للتشريع، ففي النهاية هو تطبيق لمبدأ حرية التعاقد وعلى الدول العربية وضع قانون خاص للامتياز أسوة بالمملكة العربية السعودية وغيرها ممن قام بتنظيم تشريع خاص بعقد الامتياز، فمحاولة بعض الدول تطبيق أحكام عقود أخرى بسبب ما تلقاه من تشابه بين عقد الامتياز والعقود الأخرى هي محاولات غير مجدية نظراً لتمييز هذا العقد عن غيره من العقود.

ولأثبات وجهة نظر الباحث وبأن عقد الامتياز هو عقد ذو طبيعة خاصة سوف يتم استعراض أهم أوجه التشابه والاختلاف بين عقد الامتياز وعقد الوكالة التجارية

المطلب الثالث: تفريق عقد الامتياز التجاري عن عقد الوكالة التجارية

لمحة عن الوكالة التجارية:

إن الحاجة الشديدة إلى السرعة في المعاملات والتبسيط في المبادلات فضلاً عن تطور الصناعة والتجارة وظهور الشركات التجارية الضخمة، اقتضى تزويد المستهلكين بالسلع والخدمات وجود وسيط يسعى إلى هؤلاء المستهلكين ليبرم معهم عقوداً لحساب موكله. ومن ثم ظهر ما يسمى بعقود الوساطة التجارية، كما هو الشأن بالنسبة لعقد السمسرة وعقد الوكالة بالعمولة وعقد الوكالة التجارية. ويعد عقد الوكالة التجارية من أكثر العقود التجارية انتشاراً في ميدان الوساطة التجارية. وقد عنى المشرع بتنظيمه.¹

نظم المشرع السوري عقد الوكالة التجارية بموجب المواد (154-170) من تجاري سوري

حيث عرفت المادة (154) الوكالة التجارية على أنها عقد بمقتضاه يلتزم الوكيل بأن يقوم بتصريف ذي صفة تجارية لحساب الموكل ولها نوعان يجب التفريق بينهما:

1. وكالة تجارية عادية: يكون فيها على الوكيل أن يتصرف باسم موكله ولحسابه.¹
2. وكالة بالعمولة: اذا قضت بأن يتصرف الوكيل باسمه الخاص لحساب موكله (154-تجاري سوري)

في التصرفات التجارية يستحق الوكيل الأجر في جميع الأحوال مالم يكن هناك نص مخالف (155-تجاري سوري)

1. شربيا، د.أمل، يوسف، د.محمد، قانون الأعمال، الجامعة الافتراضي السورية

الفرق بين عقد الامتياز التجاري وعقد الوكالة التجارية

نسعى في هذا المطلب إلى معرفة مدى إمكانية تطبيق الأحكام القانونية التي تضمنها نظام الوكالات التجارية على عقود الامتياز

فبالرغم من وجود التشابه بالقواعد العامة بين كل من عقد الامتياز التجاري والوكالة التجارية إلا أن هذا التشابه يحمل في طياته العديد من الفروق والفروق جوهرية التي تصنع لكل عقد منهما كيانه المستقل وفي هذا المطلب سيتم عرض الجوانب التي يختلف بها العقدان:

أولاً. الفرق في الأركان (التراضي والمحل والسبب)

بالرغم من أن جميع العقود تشترك في ضرورة وجود أركانها، إلا أن طبيعة هذه الأركان إذا ما اختلفت فإنها تعمل على تغيير الوصف القانوني من عقد لآخر.

وبالنظر إلى ركن الرضا الذي يجب أن يتوفر في عقد الوكالة التجارية¹ نجده مطابقاً مع ما يتطلبه عقد الامتياز عن طريق تبادل الإيجاب والقبول بين الموكل والوكيل.

ومن ناحية الأهلية ف كلا طرفي العقد يحتاج الأهلية التجارية الكاملة ليستطيع إبرام العقد مع الطرف الآخر وهي الأهلية ذاتها التي نظمتها التشريعات ومنها التشريع السوري.

ومع ذلك فالاختلاف يكمن في العناصر التي تم التراضي عليها من محل العقد وسببه.

فالمحل في الوكالة التجارية هو ذلك التصرف القانوني الذي يقوم به الوكيل لمصلحة وحساب موكله كعمليات التفاوض أو إبرام العقود سواء تعلق الأمر بالشراء أو البيع أو التأجير أو تقديم الخدمات بشكل مستمر مقابل الحصول على أجر.²

1. شرباء، د.أمل، يوسف، د.محمد، قانون الأعمال، الجامعة الافتراضي السورية

2. د.مغيب، نعيم، مرجع سابق

بالإضافة إلى تمثيل الوكيل للموكل أمام الزبائن.¹ ويرى الباحث أنه هو بذلك محل مختلف عن عقد الامتياز الذي يتعلق بترتيب حق الانتفاع على منقولات غير مادية ولا يرد على تصرفات قانونية، فالممنوح له لا يعد وكيلاً عن المانح ولا هذا الأخير يعد موكلاً للممنوح له في عقود الامتياز. كما يختلف عقد الامتياز في محله الذي يتضمن نقل المعرفة الفنية بالإضافة إلى الترخيص باستعمال العلامة التجارية، فإن عقد الامتياز بذلك يتميز عن غيره من العقود في محله إذ يضم المحل فيه العنصرين المذكورين اللذين لا يتوفران لغيره من العقود في آن واحد معاً. فإذا كان محل عقد الامتياز يضم عنصر المعرفة الفنية والعلامة التجارية الخاصة بصاحب الامتياز فإن محل العقود الأخرى التي قد تتشابه معه يرد على أحد العنصرين السابقين فحسب، فإذا ورد المحل على المعرفة الفنية فقط نشأ عقد نقل التكنولوجيا، أما إذا كان المحل هو استخدام العلامة التجارية فحسب كنا بصدد عقد ترخيص باستعمال علامة تجارية.

أما فيما يتعلق بالسبب أو ركن السبب فهو الدافع أو الباعث الذي دفع المتعاقد الى إبرام العقد، ولا يشترط لصحة السبب إلا شرطاً واحداً هو أن يكون الباعث مشروعاً.²

يظهر سبب الوكالة التجارية في الغرض الذي قصده كل من الوكيل والموكل، حيث إن سبب التزام الوكيل هو التزام الموكل بدفع العمولة والأجر. أما سبب التزام الموكل فيرجع إلى التزام الوكيل بتنفيذ مقتضيات مانصت عليه الوكالة.¹

ويظهر السبب في عقود الامتياز التي يكون فيها سبب التزام الممنوح له هو الرغبة بالاستثمار الناجح من خلال استغلال شهرة العلامة التجارية ومنتجاتها والمعرفة الفنية الخاصة بتلك الشركة المانحة، بينما يكون سبب التزام المانح هي التزام الممنوح له بدفع الثمن أو الأجر المتفق عليه ذلك بالإضافة إلى رغبة المانح بالتوسع بانتشار منتجاته جغرافياً مع ضمان الحفاظ على مستوى الجودة والمعايير الخاصة بمنتجاته دون أن يطرأ عليها أي تغيير.

1. شربا، د.أمل، يوسف، د.محمد، قانون الأعمال، الجامعة الافتراضي السورية

2. بتشاوي، مرجع سابق

يرى الباحث بأنه كلاً من العقدين يشتركان بسبب رئيسي لهما وهو تحقيق الربح وتوسع انتشار العلامة التجارية والوصول الى أكبر عدد من المستهلكن من خلال التوسع الجغرافي.

ولكن الاختلاف يكمن في أن سبب عقد الوكالة هو رغبة أحد طرفي العقد في أن يمثله شخص آخر وأن ينوب عنه في المعاملات التجارية والتصرفات القانونية، بينما نجد أن سبب عقد الامتياز هو رغبة المانح بأن يعمل تحت إشرافه شخص آخر يدعى الممنوح له وذلك ليقدم الخدمة أو السلعة التي يقدمها المانح بذات الجودة والطريقة والعلامة التجارية دون أي تعديل يطرأ على العلامة التجارية كما يحدث في بعض أنواع الوكالات التجارية.

ثانياً. الفرق في التزامات وحقوق المتعاقدين:

في عقد الوكالة يلتزم الوكيل بتأدية الحساب إلى من وكله، إذ يعد المال الذي قبضه الوكيل في حكم الوديعة، كما يلتزم الموكل بالمقابل بدفع الأجرة أو مبلغ العمولة المحدد.

أما الممنوح له في عقود الامتياز فيتصرف لحسابه ويعد ما يدفعه الممنوح له للمانح قسطاً مالياً محدداً من قبل المانح الذي يأخذ بعين الاعتبار قيمة علامته أو اسمه التجاري وسمعته ونجاح معرفته العملية.

كذلك " يلتزم الوكيل في عقد الوكالة بتنفيذ العمل وفق تعليمات الموكل، إذ يكون مسؤولاً عن عدم تنفيذ العمل ومسؤول عن أخطائه، أما في عقود الامتياز فيتم تنفيذ النشاط من قبل الممنوح له وعلى مسؤوليته ويقتصر دور المانح على المراقبة دون حق التدخل.¹

كذلك فغالباً ما يتعاقد الوكيل مع الآخرين باسم موكله ولحساب هذا الأخير. بخلاف عقد الامتياز الذي يتعاقد الممنوح له باسمه ولمصلحته الشخصية بشكل عام مع ظهوره بصفة المتعاقد مع المانح، فوجود عقد الامتياز بين المانح والممنوح له لا يرتب صفة التعامل مع وكيل عند التعاقد مع الممنوح له من قبل الآخرين وهذا يرتب فرقاً كبيراً في حال تجاوز الوكيل حدود وكالته في الأثر الذي يترتب على ذلك، ففي الوكالة يكون الوكيل مسؤولاً عن ما تجاوز به حدود وكالته مع الأصيل بينما في عقد الامتياز لا توجد وكالة بين المانح والممنوح له،

1. د.مغيب، نعيم، مرجع سابق

ويكون هذا الأخير قد تصرف تصرف الوكيل بذاته، مما يرتب عليه الالتزام بما تعاقده عليه بمعزل عن المانع وبمراعاة قواعد الاتفاق معه.

ثالثاً. المسؤولية العقدية وانتهاء العقد:

يعد الوكيل في عقد الوكالة التجارية مجرد وسيط فقط، وبالتالي لا يتحمل أي أضرار مالية فيما يتصل بالعلاقة التي يدخل فيها، حيث تنحصر مسؤوليته العقدية في التصرف بما وكل به، وتباعاً لذلك فإن خطأ الوكيل اتجاه الذي تعاقده معه نيابةً عن الموكل الأصلي يتحملها هذا الأخير اعتباراً لكون الوكيل التجاري يتفاوض ويتعاقد باسم موكله ولحسابه فإن جميع التصرفات التي يجريها الوكيل تنتقل إلى الموكل والذي يصبح إما دائناً أو مديناً بعد تنفيذ عقد الوكالة، وهكذا وفي حال حدوث نزاع بين الوكيل والزبون فإنه يتعين على هذا الأخير أن يرفع دعواه مباشرة على الموكل وهو ما أكدته الفقرة الثانية من المادة (159) تجاري سوري.¹ بينما وعلى النقيض فإن الممنوح له في عقود الامتياز الذي يتلقى سلماً لإعادة بيعها أو ذلك الذي يقوم بتصنيع تلك السلع يتحمل جميع الأضرار التي تنجم عن إدارته للنشاط، إضافة إلى الأضرار المتعلقة بظروف السوق التي يعمل فيها، فهو يعد مسؤولاً أمام الآخرين الذين تعاقده معهم بصفته واسمه.

أما بخصوص انتهاء عقد الوكالة التجارية، فنعلم أن الوكالة وفقاً للقواعد العامة عقد غير لازم، ومن العقود القائمة على الاعتبار الشخصي وهو ما يعني من ناحية جواز عزل الموكل للوكيل في أي وقت يراه، كما يعني من ناحية أخرى جواز تنحي الوكيل عن الوكالة في أي وقت يختاره، دون أن تترتب في ذمة الطرف المنهي بعقد أية مسؤولية مالم يكن متعسفاً في ذلك، ووفقاً للقواعد العامة لا يكون الموكل أو الوكيل متعسفاً في استخدامه لحقه في إنهاء العقد إلا إذا تم في وقت غير مناسب، وبغير عذر مقبول.¹

بينما في عقود الامتياز فإنه لا يمكن لأي من المتعاقدين أن ينهي العقد بمجرد رغبته الفردية بذلك إنما يجب أن يطلب فسخ العقد بناءً على سبب معين، وهو عادة ما يكون إخلال أحد العاقدين بالتزاماته.

1. شربا، د.أمل، يوسف، د.محمد، قانون الأعمال، الجامعة الافتراضي السورية

رابعاً. شرط التدريب:

أن الوكيل في عقد الوكالة التجارية لا يتلقى أية مساعدة فنية، أو نقل للمعارف التسويقية أو الإدارية وإن وجدت تكون عنصراً مكملاً وليس رئيسياً، ولا يخضع لرقابة دورية محكمة من المرخص له وإشرافه، ولا يدفع كذلك رسوماً للدخول في العلاقة بل إنه يحصل على عمولة المبيعات في المنطقة المحددة له وذلك بعكس عقود الامتياز حيث تكون المساعدات الإدارية والتسويقية والتدريبية جزءاً أساسياً من عقد الامتياز.¹

خامساً. الصفة الاعتبارية

بدايةً، وقبل التعاقد وجد أن الوكيل يقوم بالتعريف عن صفته أثناء تعاقد مع الآخرين، وأنه وكيل عن الموكل - باستثناء حالة الوكالة بالعمولة حيث لا يكشف الوكيل فيها عن شخصية الموكل - بينما في عقود الامتياز وجد أن المرخص له ليس بحاجة إلى هذه الميزة، فهو يتعاقد عن نفسه.²

سادساً. بيان الحسابات:

أن الوكيل ملزم بتقديم كشف حساب للموكل عن أية أموال تم تسليمها له بموجب الوكالة الممنوحة له، وتعتبر هذه الأموال وديعة يسأل عنها. أما المرخص له في عقد الامتياز في حال استلامه الأموال المسلمة إليه نظير الخدمات التي يقدمها، نجد أنه غير ملزم بتقديم كشف حساب للمرخص لأن هذا الأخير له أحقية بالحصول على مقابل كجزء من ثمن الامتياز المتفق عليه فقط.²

1. بنتشاوي، مرجع سابق

2. د.مغيب، نعيم، مرجع سابق

المطلب الرابع: التشريعات الخاصة بالامتياز

لا يوجد نصوص خاصة بالامتياز بالشكل الصريح، وإن كانت بعض الدول سارت قدماً في هذا المضمار، ولمعرفة التشريعات المطبقة يجب الرجوع إلى ثلاثة محاور:

أولاً: النصوص التشريعية الخاصة في بعض الدول.

ثانياً: القواعد السلوكية المطبقة.

ثالثاً: القواعد المستمدة من فدراليات الامتياز القائمة في بعض الدول.¹

1. مغنغب، نعيم، الامتياز، مرجع سابق

المبحث الرابع: إبرام عقد الامتياز

المطلب الأول: اتفاقية الامتياز

عقد الامتياز أو اتفاقية الامتياز هو الأساس الذي يتم عليه بناء العلاقة ما بين مانح الامتياز والممنوح له.

ويصنف عقد الامتياز ضمن العقود غير المسماة، أي تلك العقود التي لا تنظمها القوانين المدنية، حيث يمكن لطرفي العقد صياغة محتواه بشكل حر. غير أن عدم وجود قوانين لا يعني الحرية الكاملة في صياغة أحكامه.

وبموجب مبدأ حرية التعاقد المعمول به بالأنظمة التجارية فإن الطرفين بإمكانهما التعاقد فيما بينهما وفقاً لتقديرهما، شريطة ألا يكون هناك تعارض في محتوى العقد أو هدفه مع خصائص العلاقة، أو القانون أو مخالفة النظام العام. وبهذه الطريقة يرسم مبدأ حرية التعاقد المذكور حدود صياغة محتوى عقد الامتياز.

ونظراً لتنوع مجالات وأنشطة الاستثمار في الامتياز، فإنه من الصعب إعداد نموذج موحد لعقد امتياز يمكن تطبيقه على كافة الاتفاقيات التي تحمل طابع الامتياز.

إلا أنه يمكن تحديد الشروط التي يجب أن تدرج في كل عقد من هذا النوع، حيث أنها تشكل المحور الرئيسي الذي يبنى عليه مضمون العقد.

فالأكثر شيوعاً هو أن يبدأ عقد الامتياز بديباجة يتم فيها تحديد الوضع الفعلي من نوايا الطرفين، والأفكار، والقيم التي على أساسها سيكون التعاون بينهما.

وبعد ذلك ومن أجل تنظيم وفهم أفضل لمحتوى العقد ينبغي تضمين تعريف للمفاهيم الأساسية المستخدمة فيه، ثم يتم وضع الشروط اللاحقة للتعاون على أساس العقد، والتي لا تخرج في أي عقد من عقود الامتياز عن ما يلي:

- الأحكام المتعلقة بإبرام العقد: الأحكام التي تحدد حقوق والتزامات الطرفين خلال مدة سريان العقد، الأحكام التي تنظم أسباب وسبل فسخ العقد، منطقة عمل ممنوح الامتياز،

حماية العلامات التجارية، حماية أسرار الشركة، الأنشطة التنافسية، التدريب، رسوم الامتياز، ورسوم التسويق، الترويج والدعاية، الصلاحيات الرقابية لمناح الامتياز، الأحكام النهائية التي تتحدث في الغالب عن التشريعات المطبقة على مسائل لا ينظمها العقد وعن طريقة إجراء التعديلات عليه.

بالإضافة إلى ما سبق من الممكن أن تحتوي عقود الامتياز على شروط إضافية، تتعلق على سبيل المثال بالشروط الجزائية، حماية مستحقات مانح الامتياز، أو تحديد التزامات الأطراف بعد الانتهاء من التعاون.

المطلب الثاني: أهمية تسجيل عقود الامتياز لدى وزارة التجارة والاقتصاد

يجب على المستثمرين وأصحاب الأعمال الذين يرغبون في العمل بنظام الامتياز التجاري توخي الحذر عند اختيار الشركة المانحة لحق الامتياز، حيث لا بد من اختيار شركة لها سمعة وعلامة تجارية مشهورة وعلى مستوى عال من الكفاءة في نظامها الإداري والتشغيلي، وبضرورة الاستعانة بجهات استشارية متخصصة عند التفاوض وصياغة عقد الامتياز، لذا فإن أهمية تسجيل عقد الامتياز لدى وزارة التجارة والصناعة تكمن فيما يلي:

- استخدام العلامة التجارية لمناح الامتياز على لوحات المحلات أو المطاعم.
- يضاف في السجل التجاري للممنوح أنه صاحب حق امتياز للشركة المانحة.
- إعطاء الشركة قوة تسويقية وثقة تجارية في التعامل كونها صاحبة حق امتياز لشركة ذات سمعة عالمية وحتى أمام البنوك في حالة الاقتراض.
- (المنع) عدم إمكانية قيام الشركة الأجنبية مانحة الامتياز بتسجيل صاحب حق امتياز آخر أو موزع في نفس النطاق المكاني محل عقد الامتياز.
- (المنع) عدم إمكانية قيام مانح الامتياز بتسجيل صاحب حق امتياز أو موزع آخر في نفس النطاق المكاني محل عقد الامتياز التجاري المسجل في حالة وجود خلاف أو دعوى قائمة بخصوص عقد الامتياز حتى يصدر حكم نهائي⁴.

1. مقال منشور، مرجع الكتروني، almadanilaw.com، المدني للمحاماة

المبحث الخامس: انقضاء عقد الامتياز

تتقضي عقد الامتياز كسائر العقود التي تتقضي بتحقيق إحدى حالات الانقضاء للعلاقات التعاقدية بصفة عامة، وذلك وفقاً للقواعد العامة كفسخ العقد أو إلغائه أو إبطاله. وبما أننا بينا في الفصول السابقة أن عقد الامتياز يعد من عقود المدة فإن هذا الأمر يجعل أحد أسباب انقضائه هي انتهاء المدة المحددة في العقد. كما سبق وأن تمت الإشارة، إلى أن عقد الامتياز يعتبر من العقود التي تقوم على الاعتبار الشخصي، وهو أمر يقودنا لزاماً إلى نتيجة مفادها أن انتهاء عقد الامتياز يكون في حال انقضاء الشخصية القانونية لأحد أطرافه، كحالة وفاة أحد طرفيه، مما يؤدي إلى انتهاء العقد. وعليه سوف نستعرض في هذا المبحث الأسباب التي تؤدي إلى انقضاء عقد الامتياز.¹

المطلب الأول: أسباب انقضاء عقد الامتياز

سبق وأن بينا في هذا البحث خصائص عقد الامتياز، ذلك أنه عقد يشترك مع غيره من العقود في العديد من الخصائص التي تنطبق عليها القواعد العامة، لذلك نجد بأنه من العقود الزمنية التي تنتهي بانتهاء المدة المحددة .

كما أن عقد الامتياز من العقود الملزمة لجانبه، ويترتب عليه جزاء وهو الفسخ في حال تقاعس أحد جانبيه عن القيام بما عليه من التزامات، أو في حال استحالة تنفيذ العقد بسبب وجود قوة قاهرة جعلت تنفيذه من جهة أحد طرفيه أو كلاهما أمراً مستحيلاً، وكذلك في حال ما تم الاتفاق مسبقاً على هذا الأمر في العقد.¹

أولاً. انتهاء المدة المحدد

يتسم عقد الامتياز بوجود شرط للمدة التي على أثرها يتحدد النطاق الزمني للعقد، ونظراً لعدم وجود نصوص قانونية تحدد مدة العقد، فإن تحديد المدة يخضع لاتفاق الطرفين دون أي قيود تشريعية.

1. هيدوس، عائشة، دراسة مقارنة، الطبيعة القانونية لعقد الامتياز، جامعة قطر

وبمجرد انقضاء المدة المحددة بالعقد تنقضي الالتزامات التعاقدية على عاتق كل من طرفي العقد، وكذلك الالتزامات التبادلية، غير أن هذا الانتهاء لا يترتب انقضاء كافة الالتزامات، إذ تظل بعض الالتزامات قائمة الى ما بعد انقضاء العقد، وهذا ما سنتناوله لاحقاً.

"ولقد سبقت الإشارة في خصائص عقد الامتياز إلى أن عقود الامتياز من العقود الزمنية، إلا أنه وفي ظل عدم تحديد التشريع أدنى أو أقصى مدة لهذا العقد، سنجد أن القضاء الفرنسي قد تدخل في هذا الإطار فذهب إلى القول بأن مدة الامتياز يجب ألا تتجاوز عشرة أعوام وإلا جاز الحكم بأبطاله".²

إنه في حال النص على شرط التجديد الضمني في العقد، فإنه من الضروري إبلاغ الطرف الآخر بالإخطار، وفي حال عدم الإخطار فإنه يحق للطرف الآخر التجديد ويعتبر تجديداً ضمناً للعقد.²

ثانياً. الفسخ

فسخ العقد: هو انتهاء العقد قبل تنفيذه أو قبل تمام تنفيذه بسبب إخلال أحد المتعاقدين، فالفسخ سبب من أسباب انقضاء الالتزامات، ويترتب عليه عودة المتعاقدين إلى ما كانا عليه قبل التعاقد. وأثر الفسخ كما هو الأصل إعادة الحال إلى ما كانت عليه قبل التعاقد بحيث يسترد البائع المبيع والمشتري الثمن الذي دفعه، غير أنه يرد على ذلك استثناء هام بالنسبة للعقود المستمرة عقود المدة التي من شأنها انشاء التزامات متجددة، ذلك لأن فسخ هذه العقود لا يترتب أثراً رجعياً و يقتصر أثره على مستقبل الالتزامات التي لم تنفذ.

وهكذا ينصرف أثر الانفساخ في هذه العقود إلى مستقبلها تاركاً ما حدث في ماضيها لطرفي العقد، كأن يطالب أحدهما من تضرر منهم بالتعويض إذا رغب.

وفسخ العقد يفترض أن المتعاقد الذي يُطلب الفسخ في مواجهته لم يتم بتنفيذ التزاماته كلها أو بعضها، أو على الأقل لم يتم بتنفيذها على الوجه المطلوب، أو تأخر في هذا التنفيذ عن الوقت المحدد.

1. هيدوس، عائشة، دراسة مقارنة، الطبيعة القانونية لعقد الامتياز، جامعة قطر

هذا وقد يحدد في العقد الحالات التي يكون فيها للممنوح له الحق بالفسخ، ويُمكن تحديدها إذا أخل المانح عن مُوجباته بصورة جسيمة، لكن مدى هذا الخطأ الجسيم يُمكن تحديده إما من خلال العقد نفسه، بحيث يُدرج في العقد الحالات التي تُعتبر بمثابة الإخلال الجسيم عن الالتزامات.

وإذا لم يُدرج مثل هذه الحالات، فإنه يُمكن العودة إلى المبادئ العامة.

ومن أمثلة ذلك:

- عدم دفع العائدات للمانح: حيث يكون للمانح الحق بالفسخ إذا لم يفِ الممنوح له بموجباته المالية لصالحه.
- إفشاء الأسرار من قبل الممنوح له
- إذا تعرض الممنوح له لظروف مالية صعبة جداً، فيحق للمانح مطالبته بفسخ العقد كون الثقة التي منحه إياها قد فقدت.
- عدم التقييد برقم الأعمال المتفق عليه في العقد.
- الإخلال بالتزامات التعاقدية مثلاً: إذا لم يتم الممنوح له بالإعلانات اللازمة لصالح شبكة الامتياز، فهذا يؤثر سلباً، وقد يفتح المجال للمطالبة بفسخ العقد.
- عدم التقييد بالنوعية.
- انتهاك حقوق الملكية الفكرية .
- تقديم موازنة مغشوشة أو ارتكاب جرم جزئي.
- البنود التعسفية.¹

ثالثاً. إبطال العقد

يتم إبطال العقد إذا تضمن عيوباً أثناء الانشاء تجعله قابلاً للإبطال إما بصورة مطلقة أو بطلاناً نسبياً.

1. بتشاوي، مرجع سابق

ويمكن المطالبة بالإبطال في الحالات التالية:

2. إذا صدر غش من قبل المانح، ولم يتمكن من تيرير الأرقام المقدمة، وأخفى عمداً الصفات غير الأكيدة لتوقعاته الاستثمارية.
3. إذا حصل خطأ في موجب الوسيلة الملقى على عاتق المانح، كما لو كان الأمر يتعلق برقم الأعمال السنوي الملحوظ من قبله، وعلى هذا الأساس أقدم الممنوح له على استئجار الموقع ووظف المستخدمين لديه.
4. في حال غياب السبب، كما لو تم الاتفاق على الامتياز بدون وجود الشهرة اللازمة للمانح، ولا وجود لسرية معرفة لديه مبدعة وذات خبرة ولاحتى على التعاون الواجب تقديمه للممنوح له.
5. بسبب مداخلات المانح في نقاط البيع التابعة للممنوح له.
6. لعدم تحديد أسعار السلع والخدمات ضمن موضوع الامتياز.
7. لعدم تحديد الإقليم المقدم من قبل المانح إلى الممنوح له.
8. لعدم إعطاء قبل توقيع العقد بمدة (21) يوماً المستندات التفصيلية التي تسمح لهذا الأخير التعهد مع علمه اليقيني بكل ما يتعلق بموضوع التعاقد.¹

1. مغيب، نعيم، دراسة في القانون المقارن، الامتياز، منشورات الحلبي الحقوقية، ص253-254

المطلب الثاني: الآثار المترتبة على انتهاء عقد الامتياز

يترتب على تحقق أحد أسباب انقضاء عقد الامتياز العديد من الآثار ومنها ما يترتب بعض الالتزامات مثل:

- التوقف عن استعمال عناصر محل العقد واستغلالها.
- الالتزام بالإبقاء على سرية المعرفة الفنية وعدم المنافسة.²
- عدم إنشاء نشاط مشابه "عدم المنافسة".
- استحقاق كل المبالغ ذات الأجل.
- إيقاف خطوط الهاتف والفاكس والإنترنت.
- الالتزام بإرجاع المواد والمخزون.¹

1. بتشاوي، دراسة سابقة

2. مقال منشور، مرجع الكتروني، almadanilaw.com، المدني للمحاماة

القسم العملي

بعد أن تم بيان خصائص عقد الامتياز، وطبيعته القانونية، وتفريقه عن عقد الوكالة التجارية، وبيان أهم النقاط الرئيسية التي لا يتشابه بها العقدان؛ سيتم في القسم العملي دراسة حالة عملية لكيفية تسجيل عقد امتياز لشركة أجنبية تود أن تعمل بنظام الامتياز ضمن الجمهورية العربية السورية كما سيتم توضيح كلاً من:

- طبيعة التعامل القانوني مع عقود الامتياز المسجلة والمراد تسجيلها في سورية.
 - الأوراق الثبوتية والبيانات الواجب توفرها لتسجيل امتياز في سورية.
 - الشكل القانوني لتفويض الامتياز الأجنبي الممنوح لصالح شركة محلية.
 - الأهمية العملية لتوفير مناخ قانوني ملائم لعقود الامتياز في سورية.
 - تجارب بعض الدول العربية في ذلك المجال .
- كما سيقوم الباحث بإجراء مقابلة مفتوحة مع الجهات الحكومية المعنية بتسجيل اتفاقية الامتياز التجاري في سورية.

الفصل الثالث

الإطار العملي

المبحث الأول: المقابلة المفتوحة

قام الباحث بإجراء مقابلة حرة استخدم فيها الأسئلة التقديمية والتفسيرية وأسئلة المتابعة. وكانت تلك المقابلة مع احدى الموظفين العاملين في مديرية التجارة الخارجية (دائرة الوكالات والفروع الأجنبية) في وزارة الاقتصاد في الجمهورية العربية السورية. وقد جاء هذا الاختيار للاعتبارات التالية:

- هدفت الدراسة إلى التعرف على الجهات الحكومية المعنية بتسجيل عقود الامتياز والإفصاح عنها.
- تقديم المديرية لحزمة من الخدمات الخاصة بتسجيل الوكالات الخارجية والفروع الأجنبية ومكاتب التمثيل وغيرها.
- وفرة المعلومات في المديرية كونها المسؤول الأول عن تسجيل تلك العقود.

المطلب الأول: الحالة المدروسة:

تم تطبيق الدراسة على احدى العاملين مديرية التجارة الخارجية، دائرة الوكالات والفروع الأجنبية في وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية

أولاً. تتولى مديرية التجارة الخارجية المهام التالية:

1. متابعة وتنفيذ كل ما يتعلق بقضايا التجارة الخارجية وفق سياسة الدولة والأنظمة النافذة.
2. تقديم الدراسات والاقتراحات اللازمة لتطوير وتحديث أنظمة التجارة الخارجية.
3. متابعة الأمور المتعلقة بالمقاطعة الاقتصادية وتنفيذ أحكام المقاطعة العربية لإسرائيل.
4. إعداد مشاريع الأنظمة والقرارات والتعليمات والبلاغات ذات الصلة العامة والمتعلقة بتنظيم التجارة الخارجية ولا سيما الاستيراد والتصدير.

المقابلة المفتوحة: يطرح فيها سؤال عام أو موضوع على المشارك تتيح له الفرصة الرد بكامل حريته، ومن ثم توجيه المقابلة لتحقيق أهدافها، اختيار نوع المقابلة يعتمد على طبيعة البحث وأهدافه للبحث وتوفير بيانات مفصلة ودقيقة

5. المساهمة في إعداد خطة التجارة الخارجية كلما دعت الضرورة وذلك بالتعاون مع مديرية التخطيط والإحصاء.
6. المساهمة في المفاوضات المتعلقة باتفاقيات التجارة.
7. دراسة أنظمة الاستيراد والتصدير لبعض المواد مع الجهات المختصة ورفع نتائج تلك الدراسة إلى الوزارة للتوجيه بشأنها.
8. الإشراف من الناحية الفنية على عمل مديريات الاقتصاد والتجارة الخارجية في المحافظات فيما يتعلق بأنظمة التجارة الخارجية والمقاطعة.
9. المساهمة في دراسة الشؤون النقدية والمصرفية ومشروعات القوانين المتعلقة بالشؤون النقدية والمصرفية من خلال المشاركة في عضوية مكتب القطع.
10. المشاركة في تحديد السياسة العامة للاستثمار بالتعاون مع الجهات المعنية.
11. المشاركة في معالجة قضايا الاستثمار الوطني في ضوء التشريعات النافذة ومعالجة القضايا الناشئة عن تنفيذ الاستثمارات العربية والأجنبية المشتركة.
12. دراسة ما يحال إليها من الوزير أو من معاون الوزير المختص.

ثانياً. تحدد تقسيماتها الإدارية وفقاً لما يلي:

- آ- دائرة الاستيراد للقطاع العام، وتتولى:
 - القيام بدراسة طلبات الاستيراد لجهات القطاع العام ولبعض المواد التي يستوردها القطاع الخاص المحصور استيرادها بجهات القطاع العام.
- ب- دائرة الاستيراد للقطاع الخاص: وتتولى القيام بدراسة طلبات الاستيراد للقطاع الخاص.
- ج- دائرة المقاطعة: تتولى القيام بإعداد مشاريع القرارات والتعليمات والبلاغات والتعاميم التي تتعلق بحظر أو تقييد التعامل مع الشركات أو البواخر المشمولة بأحكام المقاطعة العربية لإسرائيل وذلك وفقاً لمبادئ وأحكام المقاطعة المقررة وتتكون من:
 1. شعبة الدراسات: تقوم بإعداد الدراسات اللازمة تمهيداً لإصدار القرارات والتعليمات المتعلقة بمقاطعة إسرائيل.
 2. شعبة أحكام المقاطعة: تقوم بتوزيع جميع القرارات والتعليمات على مديريات الاقتصاد

والتجارة الخارجية في المركز والمحافظات لتثبيت أحكام مقاطعة إسرائيل على طلبات الاستيراد للقطاع العام والخاص والمشارك.

د- دائرة التصدير: تتولى القيام بدراسة الطلبات المتعلقة بالتصدير والاستثمار ومعالجتها وتقديم المقترحات لتحديث وتطوير أنظمة التصدير.

هـ- دائرة أحكام التجارة الخارجية: تتولى القيام بتعديل مجموعة أحكام التجارة الخارجية وفق القرارات والتعليمات الصادرة بهذا الشأن وتتكون من:

1. شعبة المتابعة: تقوم بمتابعة كل ما يصدر من قرارات وتعليمات تتعلق بالتجارة الخارجية وتجميعها وتبويبها.

2. شعبة الأحكام: تقوم بإعداد ملاحق تعديل مجموعة أحكام التجارة الخارجية.

3. شعبة الإحصاء: تقوم بتجميع وتفرغ أرقام مستوردات وصادرات جهات القطاع العام

والخاص بالتنسيق مع المكتب المركزي للإحصاء التابع لرئاسة مجلس الوزراء ومدراء

الإحصاء في المديرية العامة للجمارك ومديريات الاقتصاد في دمشق والمحافظات.

ديوان المديرية:

يقوم باستلام وتسليم المعاملات الواردة إلى المديرية والصادرة عنها وتوزيعها وتصنيفها وحفظ

سجلاتها وأضابيرها ويقوم بأعمال الطباعة والتصوير. (وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية، بلا

تاريخ)

ثالثاً. نتائج المقابلة:

تم اجراء مقابلة مع احدى الموظفين العاملين في مديرية التجارة الخارجية (دائرة الوكالات والفروع الأجنبية) التابعة الى وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية في سوريا وقد تم طرح مجموعة من الأسئلة التي قد حضرها الباحث بشكل مسبق ذكرت نسخة منها في الملحق الثالث لهذه الدراسة وكانت نتائج المقابلة وفق الآتي:

- تخضع عقود الامتياز (الامتياز التجاري) إلى عملية التسجيل والتوثيق تحت مسمى الوكالات التجارية الأجنبية في موضوعها (وكالة لشركة مؤسسة خارج أراضي الجمهورية العربية السورية).
- تكون للمديرية عدة مهام وخدمات في تسجيل الوكالات على طبيعة نوعها وموضوعها، إضافة الى خدمات تسجيل فروع الشركات الأجنبية والمكاتب الإقليمية ومكاتب التمثيل.
- لا يوجد لائحة تنفيذية أو تشريع خاص يتناول عقود الامتياز على وجه الخصوص.
- يكون اعتماد المديرية في تسجيل وتوثيق عقود الامتياز على القانون رقم (34) لعام (2008م) المتعلق بتسجيل الشركات والمؤسسات والهيئات الأجنبية.
- تقتصر إجراءات الدائرة على تسجيل عقود الامتياز التجاري أو التفويض الممنوح من الشركة المانحة للامتياز وذلك بمنح المستثمر شهادة تسجيل وكالة للمستثمر ضمن غاية الوكالة وموضوعها وعلامتها التجارية بعد التأكد من صحة العقد أو التفويض وتقديم جميع المستندات الثبوتية اللازمة.
- يكون على المستثمر تسجيل علامته التجارية في وزارة التجارة الداخلية وحماية الملكية وتسجيله بالسجل الصناعي لمنحه الموافقات القانونية اللازمة كون الامتياز شاملاً للتصنيع وحصوله على تراخيص عديدة من الجهات المعنية ضمن موضوع وكالته.
- لا يوجد مشكلات قانونية في تسجيل الشركات إلا أن المشاكل التي تواجهها الدائرة هي كيفية إرشاد المستثمرين إلى وجهتهم في إجراء كافة المعاملات الخاصة بعقود الامتياز ضماناً لهم بمباشرة مزاوله عملهم بالشكل القانوني الصحيح من خلال تحديد الجهات الحكومية الأخرى والمعنية بذلك أيضاً، بما في ذلك تسجيل ضمان الجودة (ISO) للشركة المانحة. حيث يتعين على المستثمر البحث والتحري عن كيفية تسجيل ضمان

الجودة والمعايير المطابقة لضمان صحة توثيق العقد، وضمان الشركة المانحة بالتزام الممنوح له بالمعايير المطابقة.

- يلجأ المختص في تسجيل الوكالات إلى البحث في العديد من التشريعات، لضمان التحديد الصحيح لطبيعة العقد الذي يحمله المستثمر. حيث إن عدم وجود لائحة تنفيذية خاصة بعقود الامتياز يحمله على البحث في العديد من التشريعات المحلية المتعلقة بالوكالات التجارية وأنواعها أو استعانتة بالبحث العلمي بغرض جمع البيانات وتحليلها من مصادر تشريعية لدول عربية مجاورة لفهم آلية العمل كون عقود الامتياز من عقود التجارة الدولية، ومنه تحديد نوع عقد الامتياز المراد تسجيله مع التزامه بالتشريعات الوطنية.
- العديد من المستثمرين الذين يقومون بتسجيل وكالاتهم لديهم إشكالية بعدم وجود تعليمات تنفيذية تفصل القانون الخاص بتلك العقود وتنظم إجراءات نظام الامتياز.
- نسبة الامتيازات التجارية الخارجية المسجلة أصولاً في الدائرة لم يتجاوز عددها (15) امتياز خلال الربعين الأول والثاني من عام (2024م).

رابعاً. الشروط القانونية الواجب توفرها لتسجيل الوكالات الأجنبية في سورية:

1. تسجيل الوكالة التي تمنحها الشركة الأجنبية إلى المؤسسة أو الشركة السورية إضافة إلى وثائق التسجيل:

طلب تسجيل وفق الأنموذج المعتمد في وزارة الاقتصاد؛ حيث يقدم طلب تسجيل عقد الوكالة إلى أمين السجل التجاري خلال ستين يوماً من تاريخ العقد وفق النموذج المعتمد، ويجب أن يتضمن الطلب مايلي:

- عقد التوكيل أو الوساطة.
- اسم الشركة أو المؤسسة الأجنبية وعنوانها التجاري.
- جنسيتها ومكان تأسيسها.
- مركزها الرئيسي والعنوان الكامل: اسم وعنوان فروع الشركة إذا كانت الوكالة تشمل فروعها أيضاً.
- نوع الوكالة عمولة أو توزيع. الوساطة إذا كانت عمولة أو أجر، ومدتها ومنطقة عمل الوكيل وأصول تجديدها أو إلغائها.
- غاية الشركة وموضوع عقد الوكالة أو الوساطة، والأموال والخدمات التي تشملها الوكالة أو الوساطة.
- رقم سجلها التجاري.
- بيان مقدار العمولة أو الأجر: نسبة العمولة أو الأجر وكيفية تحديد الحقوق المالية للوكيل.
- موضوع عقد الوكالة والأموال والخدمات التي تشملها الوكالة مع ذكر الأصناف بالتفصيل ومدتها وأصول تجديدها.
- اسم الوكيل أو الوسيط وعنوانه التجاري مفصلاً متضمناً رقم الهاتف والبريد الإلكتروني والفاكس.
- مركز الوكيل وعنوانه.
- يجب أن يتضمن العقد أن الاتصال بالوكيل أو الوسيط يكون بشكل مباشر، وأن تصرح الشركة بعدم وجود وكيل أو وسيط لها في سورية، وفي حال وجوده لا يتم تسجيل الوكالة أو الوساطة الجديدة إلا بعد الغاء القديمة أصولاً.

- رقم السجل التجاري للوكيل ومكان تسجيله.
- الرقم الضريبي للوكيل.
- أية بيانات أخرى تتعلق بالوكالة أو الوكيل.
- يجب أن يرفق طلب التسجيل بصورة عن السجل التجاري للوكيل مصدقة أصولاً.
- يجب أن يرفق كتاب التوكيل بصورة عن هوية الوكيل.
- يرفق طلب التسجيل بصورة عن السجل التجاري للشركة أو المؤسسة الموكلة.
- يرفق طلب التسجيل بصورة عن عقد التوكيل مصدقة أصولاً و مترجمة الى اللغة العربية.
- طلب تصديق.
- يجب أن يكون عقد التوكيل أو الوساطة مترجماً من قبل ترجمان محلف في سورية ومصدقاً حسب الأصول من الجهات المختصة التالية:
 - الشركة الأجنبية الموكلة.
 - غرفة التجارة أو الكاتب بالعدل في بلد الشركة الموكلة الأجنبية.
 - السفارة السورية من بلد الشركة الموكلة الأجنبية.
 - وزارة الخارجية السورية بدمشق.

خامساً. القوانين والأحكام المتعلقة بالامتياز التجاري في سورية:

القانون رقم (34) لعام (2008م) ملحق 1

المصدر: وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية في سوريا

وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية | الوكالات الأجنبية تسجيل الوكالة التي تمنحها الشركة الأجنبية إلى المؤسسة أو الشركة السورية (syrecon.gov.sy)

نموذج تفويض بامتياز صادر عن شركة أجنبية إلى شركة سورية

عنوان الشركة الأم / تاريخ إصدار التفويض

تفويض

أنا الموقع أسفله الوكيل سوري الجنسية بموجب الإقامة رقم ____
مسير لشركة الشركة الأجنبية الأم لمواد ____ مقرها الكائن ب ____ رأس مالها ____ درهم
مسجلة بالسجل التجاري في مدينة الشركة الأم تحت رقم ____ رقم تعريفها الجبائي ____
الشركة اسم الشركة الأجنبية الأم بالكامل الى من يهمله الأمر في الجمهورية العربية السورية بناءً على المراسلات المشتركة بين الشركة ____
في الإمارات العربية المتحدة (الشارقة) ومجموعة ____ في الجمهورية العربية السورية (دمشق).

فأنه تعتبر مجموعة ____ الممثلة بمجلس ادارتها هي صاحبة الأمتياز باستيراد وتصدير وبيع وشراء وتصنيع جميع المواد المسموح بها
من ____

وتعتبر مجموعة ____ المسؤولة عن جودة المنتجات المطروحة بأسواق والموضوع عليها امتياز الشركة ____ وشعارها

يجب على مجموعة ____ استقبال خبراء وموفدين الشركة الأم للاطلاع على سير عمل الشركة وشعارها

يسمح لمجموعة ____ استخدام الأسماء والشعارات والعلامات المميزة والألوان المستخدمة على منتجات الشركة الأم

يمكن لمجموعة ____ بلرغوع الى الشركة الأجنبية الأم ببعض النفقات لأظهار المنتج بالمستوى المطلوب .

تعتبر مجموعة ____ الممثل الوحيد والحصري للشركة ____ أمام الدوائر الحكومية في منطقة الشرق الأوسط والجمهورية العربية السورية

يعتبر هذا التفويض جاري العمل به من تاريخ هذا العقد 2020/8/10 وحتى تاريخ 2025/8/10

تسري على هذا الامتياز القوانين الناظمة في الجمهورية العربية السورية

حرر بتاريخ 2020/8/10

نموذج عن طلب تسجيل وكالة لشركة مؤسسة خارج الأراضي السورية

الجمهورية العربية السورية
وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية
مديرية التجارة الخارجية
سجل الفروع والمكاتب والوكالات الخارجية

طلب تسجيل

وكالة لشركة مؤسسة خارج الأراضي السورية

وكيل شركة:

انا الموقع ادناه:

أقدم بالبيان المنصوص عليه بلمادة /34/ من القانون رقم /34/ تاريخ 2008/12/24 وأصرح بأنه مطابق للحقيقة كما أقدم صورة عن الوكالة الممنوحة إلي مصدقة من قبلي مع ترجمتها من ترجمان محلف راجياً تسجيلها لديكم في السجل المختص .

البيان

الشركة الموكلة:	الوكيل
اسمها بالعربية:	اسمه:
اسمها باللغغة الأجنبية:	جنسيته:
الدولة المؤسسة فيها:	مكان محله التجاري:
عنوان مركزها الرئيسي:	محل اقامته:
المسجلة بالسجل التجاري رقم _____	رقم السجل التجاري:
رقمها الجبائي _____	الرقم الضريبي:

الوكالة

موضوعها (أصناف وبضائع) استيراد وتصدير وبيع وشراء وتصنيع جميع المواد المسموح بها في ال.....
نوعها: توزيع
تاريخ منح الوكالة: 2020/8/10
ارتباط الوكيل بمركز الشركة: مباشر
بيانات إضافية: يعتبر الوكيل الممثل الحصري والوحيد في الجمهورية العربية السورية
جميع البيانات المذكورة أعلاه صحيحة وعلى مسؤوليتي
دمشق في //
اسم وتوقيع الوكيل

رقم التسجيل _____

سجل هذا البيان تحت رقم _____ تاريخ _____ في سجل وكالات الشركة المؤسسة خارج الأراضي السورية بعد أن استوفى الرسم البالغ
ليرة سورية بموجب ائصال صندوق الخزينة لمحافظة دمشق رقم _____ تاريخ _____

دمشق في //

المبحث الثاني: تأثير الامتياز التجاري في الاقتصاد المحلي

يشكل الامتياز التجاري نموذجاً اقتصادياً مهماً يساهم في تطوير الاقتصاد المحلي وتعزيز نمو الأعمال التجارية على المستوى العالمي. تتيح هذه النماذج للممنوحين الفرصة لاستغلال العلامات التجارية المعروفة والنجاح التجاري للشركات الأم؛ ما يسمح لهم بتوسيع نطاق أعمالهم وزيادة العوائد المالية.

يوضح تأثير الامتياز التجاري في الاقتصاد المحلي والفوائد التي يمكن أن يجلبها وذلك على النحو التالي:

• توفير فرص عمل

أحد التأثيرات الرئيسية للامتياز التجاري في الاقتصاد المحلي هو توفير فرص العمل. فعندما يوسع ممنوح الامتياز أعماله بفتح فروع جديدة يتطلب ذلك توظيف العديد من العاملين المحليين. ويتم تدريبهم على معايير الشركة الأم وطرق العمل المطلوبة، وذلك يؤدي إلى تحسين فرص العمل المحلية وتعزيز الاستقرار الاقتصادي في المنطقة. بالإضافة إلى ذلك يتم توفير فرص عمل في الخدمات اللوجستية والتوريد والتسويق المحلي، ما يعزز قطاعات أخرى في الاقتصاد المحلي.

• دعم المشاريع المتوسطة والصغيرة

يسهم الامتياز التجاري أيضاً في تعزيز المشاريع الصغيرة والمتوسطة. فعندما يقرر رجل الأعمال المحلي أن يصبح ممنوحاً للامتياز يحصل على الفرصة لتطوير مشروعه الخاص بناءً على نموذج تجاري معترف به ومثبت، ويحصل على الدعم والتوجيه من الشركة الأم فيما يتعلق بتصميم الموقع والتدريب والتسويق والعمليات، وهذا يقلل من المخاطر ويزيد من فرص النجاح. ذلك التحول من العمل الفردي إلى العمل كجزء من شبكة امتياز يعزز الاقتصاد المحلي بزيادة عدد المشاريع الصغيرة الناجحة وتوفير المزيد من فرص العمل للسكان المحليين.

• تعزيز الاستثمار المحلي

بالإضافة إلى ذلك يعمل الامتياز التجاري على تعزيز الاستثمارات المحلية وتحفيز النمو الاقتصادي. فعندما يفتح ممنوح الامتياز فروعاً جديدة يتطلب ذلك استثمارات محلية في البنية التحتية والأراضي والتجهيزات والتكنولوجيا. يتم توجيه هذه الاستثمارات المحلية لتلبية احتياجات الفرع الجديد وتوفير الخدمات والمنتجات للعملاء المحليين. هذا يعزز النشاط الاقتصادي في المنطقة ويحفز الاستثمارات الأخرى؛ ما يؤدي إلى تحسين البنية الاقتصادية المحلية وتعزيز الازدهار الاقتصادي.

• نقل وتوطين المعرفة التكنولوجية

يسهم الامتياز التجاري أيضاً في نقل المعرفة والتكنولوجيا إلى المجتمعات المحلية. فعندما يتعاون ممنوح الامتياز مع المانح يتم نقل المعرفة والخبرات المكتسبة على مدار سنوات من العمل الناجح. يتلقى الممنوح التدريب والدعم اللازم لتنفيذ أفضل الممارسات واستخدام التكنولوجيا المتقدمة في عملياته. هذا يساهم في تطوير القدرات المحلية ورفع مستوى الكفاءة في العمل، ويعزز التنمية الاقتصادية ويدعم الابتكار في المجتمع المحلي.

على الرغم من الفوائد الاقتصادية للامتياز التجاري يجب مراعاة بعض التحديات والمخاطر المحتملة. قد يكون هناك تأثير في التجار المحليين الصغار الذين قد يواجهون منافسة قوية من الفروع الجديدة للامتياز. لا بد أيضاً التأكد من أن الامتياز يلتزم بالتشريعات واللوائح المحلية، ويحافظ على المعايير العالية للجودة والخدمة، ويعزز الاستدامة البيئية في المجتمعات المحلية.

المبحث الثالث: تجارب بعض الدول العربية

المطلب الأول: واقع الامتياز التجاري في مصر.¹

وفقاً للبيانات المتاحة لدى الجمعية المصرية لتنمية حقوق الامتياز (EFDA) تتوزع أنشطة الامتياز في مصر على عدة قطاعات من أهمها قطاع البيع بالتجزئة والتي تكون سلاسل محلات، إذ تمثل نسبة (49%) من هذه الأنشطة في حين يمثل قطاع المطاعم والأغذية حوالي (22.5%) من هذه الأنشطة.

وبالطبع كان العائد الاقتصادي للامتياز في مصر يعتبر متواضعاً إذا ما قورن بمثيله في بلدان أخرى قطعت شوطاً كبيراً في مجال حقوق الامتياز مثل الولايات المتحدة الأمريكية. ففي حين أن عدد شركات الامتياز في مصر يصل إلى (800) شركة يتبعها (60) ألف فرع، فإن مثيلاتها تصل إلى (3400) شركة يتبعها (801153) فرع في الولايات المتحدة الأمريكية، كما أن حجم الأعمال في هذا النشاط يصل إلى حوالي (9) مليار دولار في مصر، بينما يتجاوز (868) مليار دولار في الولايات المتحدة الأمريكية.

وقد أشار تقرير الدول الأكثر جاذبية لحقوق الامتياز في العالم لعام (2020م) الصادر عن مركز (روزنبيرج) الدولي لحقوق الامتياز التابع لجامعة (نيوهامبشير) أن مصر تأتي في الترتيب (51) بين (131) دولة. حيث يتم حساب مؤشر الجاذبية لمنح حقوق الامتياز على مؤشرين رئيسيين، أحدهما مؤشر حجم السوق لجذب العمال وثانيهما مؤشر خطورة دخول السوق.

ومع ذلك، لا يوجد في مصر تشريعات متخصصة تنظم حق الامتياز، مما يؤدي إلى تحديات حقيقية للمستثمرين الذين يسعون إلى منح امتياز لأعمالهم في مصر، إلى جانب مستشاريهم القانونيين. كما أنه يخلق مشاكل للمحاكم أثناء الحكم في النزاعات الناشئة عن معاملات الامتياز وذلك نظراً لغياب التشريعات الخاصة المنظمة لهذه المعاملات، والتي تخضع إلى أكثر من تنظيم قانوني في نفس الوقت بحسب موضوعها، فهي تخضع بالدرجة الأولى للقانون الذي يحكم العقود بصورة عامة، فلا بد فيه من رضا الطرفين.

1. المبادرة المصرية لأصلاح مناخ الأعمال "إرادة"، دراسة نظام حق الامتياز في مصر، 2021

كذلك تخضع للقوانين الخاصة بعقود التوزيع، من حيث هو عقد توزيع، والتراخيص الواقعة على العلامة التجارية وغيرها من عناصر الملكية الفكرية. وعليه فإن العقد الذي يثبت الاتفاق الحاصل بين الطرفين يعكس كل الجوانب المذكورة أعلاه ويحتوي على بنود تنظيمه.

ومن المؤكد أن وجود تنظيم تشريعي خاص بهذا القطاع في مصر سوف يعمل على تنظيم العمل في ذلك القطاع بصورة أفضل بما يضمن حقوق ومصالح طرفي التعاقد بالإضافة إلى جذب المزيد من الاستثمارات المحلية والأجنبية، وتوفير المزيد من فرص العمل وتحقيق معدلات متزايدة لنمو ذلك القطاع بما يسهم بشكل مباشر أو غير مباشر في زيادة معدلات نمو الاقتصاد المصري.

ولذلك قامت الحكومة المصرية متمثلة في وزارة التجارة والصناعة في عام (2010م) بإعداد مقترح لمشروع قانون حق الامتياز التجاري وذلك لمنح صغار المستثمرين علامات تجارية عالمية ومحلية؛ للبدء في تأسيس مشروعات صغيرة للحد من تداعيات الأزمة المالية العالمية على معدلات البطالة والتشغيل.

وقد قام المكتب الفني لوزير التجارة والصناعة بإسناد مراجعة موضوع حق الامتياز التجاري لمبادرة (إرادة) بداية عام (2015) لوضع بعض المقترحات حول هذه المسألة، وقد تم وضع مقترحات وسياسات لتقادي تلك التحديات.

وعليه تم الاستعانة ببعض من المنظمات الدولية مثل (SAAP) لمساعدة المبادرة المصرية لإصلاح مناخ الأعمال (إرادة) ولعمل دراسة تقييم الأثر تحت مسمى:

(Study for comprehensive regulatory impact assessment on Franchise international consultants) (Spain)"، July 2015 By ACE، in Egypt

وقت قامت المبادرة بعقد عدة جلسات مشاورات بناء على تأشيرة معالي وزير التجارة والصناعة بتاريخ (19) أغسطس (2018م) مع مجتمع الأعمال والجهات المعنية للوقوف على أهم التحديات وهذه الجمعيات هي:

- الجمعية المصرية لتنمية الامتياز التجاري (EFDA).
- الصندوق الاجتماعي للتنمية (حالياً جهاز المشروعات المتوسطة والصغيرة).
- هيئة التنمية الصناعية (IDA).

- ممثلي بعض القطاعات.
 - غرف التجارة المحلية والدولية.
 - المؤسسات المالية والحكومية ومانحو الامتياز والمستثمرون المحتملون.
- وبتاريخ (5) يوليو (2021م) قدم لمبادرة إرادة مشروع قانون الامتياز التجاري المحال اليها من وزارة التخطيط والتنمية الاقتصادية المقدم من السيد النائب أحمد بهاء الدين شلبي عضو مجلس النواب وأكثر من عشرة أعضاء مجلس النواب. لإجراء دراسة عليه وقد نظم مشروع سمي بمشروع (قانون الامتياز التجاري في مصر) النقاط التالية في التشريع المصري:

1- عرف الامتياز التجاري، وشروط منح الامتياز التجاري، والتزامات مانح الامتياز والممنوح له الامتياز.

2 -نظم عقد الامتياز التجاري، وحالات إنهاءه، وحالات تجديد العقد.

3- تسوية المنازعات عن طريق التحكيم والوساطة والتوفيق، عن طريق المحاكم الاقتصادية للفصل في هذه المنازعات.

أنشطة الامتياز في مصر على القطاعات

النسبة	عدد الشركات	القطاع
%1.4	5	خدمات السيارات
%0.3	1	بناء المكاتب والخدمات المنزلية
%0.3	1	خدمات الاعمال (B2B)
%0.5	2	بيع السيارات
%3.3	12	تعليم وتدريب
%3.0	11	ترفيه
%1.6	6	مراكز تجميل
%2.5	9	محطات وقود وتجزئة
%0.5	2	خدمات طباعة وتصوير
%0.3	1	خدمات عقارية
%48.9	178	تجزئة وسلاسل محلات
%0.5	2	مستشفيات
%4.4	16	خدمات طبية وصيدلانية
%22.5	82	مطاعم واغذية
%9.9	36	أخرى
%100	364	الإجمالي

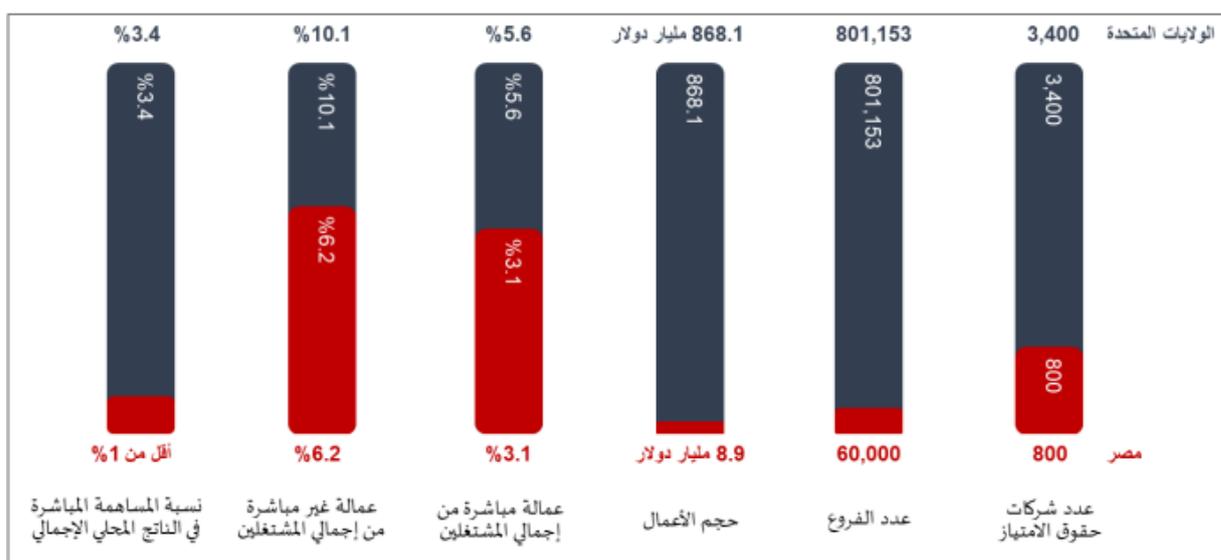
(المرجع السابق)

العائد الاقتصادي للامتياز بالمقارنة بين الولايات المتحدة ومصر

الدولة	الولايات المتحدة	مصر
عدد شركات حقوق الامتياز	3400	800
عدد الفروع	153.801	60,000
حجم الأعمال	868.1 مليار دولار	8.9 مليار دولار
معدل النمو من 2007 حتى 2017	2.8% سنويا	NA
عمالة مباشرة من إجمالي المشتغلين	5.6%	3.1%
عمالة غير مباشرة من إجمالي المشتغلين	10.1%	6.2%
أجور ومرتببات مباشرة من إجمالي الأجور والمرتبات	3.8%	NA
أجور ومرتببات غير مباشرة من إجمالي الأجور والمرتبات	7.7%	NA
الناتج الاقتصادي المباشر من إجمالي الناتج الاقتصادي للدولة	2.8%	NA
العائد الاقتصادي غير المباشر من إجمالي الناتج الاقتصادي للدولة	6.8%	NA
قيمة المساهمة المباشرة في الناتج المحلي الإجمالي	541.1 مليار دولار	NA
قيمة المساهمة غير المباشرة في الناتج المحلي الإجمالي	1.2 تريليون دولار	NA
نسبة المساهمة المباشرة في الناتج المحلي الإجمالي	3.4%	أقل من 1%
نسبة المساهمة غير المباشرة في الناتج المحلي الإجمالي	7.4%	

(المرجع السابق)

العائد الاقتصادي للامتياز بالمقارنة بين الولايات المتحدة ومصر



(المرجع السابق)

أفضل الدول الجاذبة لحقوق الامتياز عالمياً خلال عام (2020م)

ترتيب الدولة لحقوق المنح	درجة الجاذبية لحقوق المنح	الترتيب على مستوي مخاطر السوق	مخاطر ثقافية والموقع الجغرافي	المخاطر القانونية والاجرائية	المخاطر السياسية والاقتصادية	الترتيب على مستوي حجم السوق	معدل نمو الناتج المحلي	نصيب الفرد من الناتج المحلي	حجم السكان	الدولة
1	26.38	7	9	22	11	17	101	14	18	ألمانيا
2	28.8	9	4	8	29	22	105	23	20	بريطانيا
3	32.13	11	2	23	16	34	104	19	35	كندا
4	33.23	15	12	31	21	25	109	22	21	فرنسا
5	33.25	24	18	39	27	8	41	37	34	بولندا
6	33.28	12	40	14	8	24	85	16	49	استراليا
7	33.48	22	16	29	36	14	67	28	28	اسبانيا
8	33.70	8	3	24	13	6	1	3	102	ايرلندا
9	35.35	45	116	30	45	1	9	59	1	الصين
10	36.06	6	34	10	5	37	74	13	75	السويد
11	38.63	33	119	5	38	12	69	26	25	كوريا
12	38.85	17	20	41	7	31	84	10	62	هولندا
13	38.85	34	87	28	35	21	112	25	10	اليابان
14	40.93	1	14	4	3	78	99	17	95	الدنمارك
15	41.05	4	33	1	9	55	56	29	101	نيوزيلاند
16	41.18	23	11	40	28	23	44	32	73	النشيك
17	42.45	16	82	3	14	36	66	7	87	هونغ كونج
18	42.48	2	22	9	4	74	103	4	99	النرويج
19	42.93	52	49	32	79	9	47	48	17	تركيا
20	43.23	63	48	60	72	2	4	90	2	الهند
21	43.45	13	17	26	10	59	96	15	83	النمسا
22	43.53	10	7	35	1	68	110	8	85	سويسرا
23	43.90	43	117	21	51	15	50	56	19	تايلاند
24	44.10	27	124	15	12	40	100	12	51	تاوان
25	44.55	5	8	20	6	81	97	21	97	فلندا
51	59.40	89	62	94	92	10	27	75	13	مصر

(المرجع السابق)

المطلب الثاني: واقع الامتياز التجاري في السعودية¹

في المملكة العربية السعودية كانت عقود الامتياز التجاري تخضع لأحكام الوكالة التجاري سابقاً، إلا أنها قد اختلفت حديثاً عقد الامتياز التجاري بأحكام خاصة وكانت هذه اللائحة التنفيذية لنظام الامتياز التجاري لعام (2020م) اولتي تضمنت ما يلي:

1. إجراءات القيد والإفصاح ومتطلباتها.

2. اتفاقية الامتياز.

3. التنازل عن اتفاقية الامتياز.

4. التعويض.

5. أحكام العامة.¹

صدر نظام الامتياز التجاري بالمملكة العربية السعودية بالمرسوم الملكي رقم (م/ 22) وقرار مجلس الوزراء رقم (122) بتاريخ (9/2/1441هـ) والجدير بالذكر أنه قبل ذلك لم يكن هناك نظاماً للامتياز التجاري في المملكة، وإنما تم إخضاعه لنظام الوكالات التجارية بموجب قرار وزير التجارة رقم (1012) بتاريخ (17/ 09/1412هـ) الذي أوجب قيد عقد الامتياز التجاري في سجل الوكالات التجارية.

وجاء النظام في (27) مادة تحدثت في مجملها عن شروط منح الامتياز، القيد والإفصاح، التزامات أطراف الاتفاقية، الحد الأدنى للبيانات الواجب تضمينها في الاتفاقية، التنازل عن الاتفاقية للغير، تجديد الاتفاقية، إنهاؤها أو انقضاؤها، وأخيراً التعويضات، كما عرف النظام كل من الامتياز التجاري ومانح الامتياز.

1. الغرفة التجارية الصناعية في السعودية، مركز البحوث والمعلومات، ABHA CHAMBER، السعودية

2021، بحث الكتروني

- وتتميز المملكة بوجود عدد من المقومات التي تساعد في نجاح الامتياز التجاري بها. أهمها في:
 - عدد السكان الملائم والقوة الشرائية التي يتمتع بها أفراد المجتمع.
 - القدرة المالية والإدارية للمستثمر السعودي، والتي تساعده في الحصول على الامتياز.
 - اتساع مساحة وتعدد المناطق والانتشار والتنوع في أسواق المملكة.
 - توفر البنية الأساسية والخدمات المساندة، والتي تساهم في نجاح وتطور الأعمال التجارية والاستثمارية.
 - وجود عديد من البنوك العالمية والمحلية، وماتوفره الحكومة من دعم وتشجيع واستقرار للقطاع الخاص، مما أدى لتحقيق نجاحات اقتصادية بارزة أهمها: منح بعض المطاعم السعودية الشهيرة الامتيازات داخل وخارج المملكة على غرار الشركات العالمية.
 - توافر العمالة باختلاف أنواعها وأنماطها.
- ووفقاً لدراسة أعدت في عام (2014م) شكلت أنشطة تشغيل المطاعم وتقديم الوجبات (28%) من إجمالي أنشطة الامتياز بالمملكة، وتلتها أنشطة توزيع الملابس الجاهزة بنحو (20%) ثم تشغيل محلات المثلجات والحلوى وتشغيل أعمال الدعاية والإعلان بنسبة (3,1%) لكل منهما.

2. الغرفة التجارية الصناعية في السعودية، مركز البحوث والمعلومات، ABHA CHAMBER، السعودية

2021، بحث الكتروني

رابط الكتروني: [الغرفة التجارية الصناعية بأبها\(abhacci.org.sa\)](http://abhacci.org.sa)

الأنشطة التي حصلت على عقود الأمتياز بالمملكة السعودية حتى منتصف عام

2014

(%)	عدد المشروعات	النشاط
27.6%	133	تشغيل مطاعم وتقديم وجبات.
20.1%	97	توزيع منتجات الملابس الجاهزة.
3.1%	15	تشغيل محلات الأيس كريم والعصائر والشكولاتة والحلوى.
3.1%	15	تشغيل أعمال الدعاية والإعلان.
2.9%	14	تشغيل محلات بيع خزانات المياه وبيع مبيدات الجراثيم.
2.9%	14	تشغيل محلات زخرفة الأجهزة الإلكترونية وأواني سيراميك.
2.7%	13	تشغيل معاهد التدريب واللغة الانجليزية والحاسب الآلي.
2.5%	12	تشغيل محلات بيع الأثاث المنزلي
2.5%	12	أدوات زينة ومستحضرات تجميل وشامبوهات الشعر.
2.3%	11	تقديم مشروبات ساخنة والقهوة والشاي.
2.3%	11	تشغيل محلات بيع حقائب اليد والأحذية.
2.3%	11	تشغيل محلات بيع البن والهيل والمكسرات.
2.3%	11	تشغيل محلات لعب أطفال.
2.1%	10	منتجات الأدوات الطبية.
2.1%	10	تشغيل محلات تركيب اكسسوارات لسيارات وطلائها.
2.1%	10	تشغيل محلات بيع أدوات التهوية من الألمنيوم.
2.1%	10	تشغيل محلات لتأجير السيارات.
1.9%	9	تشغيل محلات المجوهرات والإكسسوارات الثمينة.
1.9%	9	تشغيل مكتب تصوير ونسخ وطباعة.
1.9%	9	تشغيل محلات عزل النوافذ وبيع البوية والأكسيد.
1.7%	8	تشغيل محلات بيع أجهزة اللياقة البدنية.
1.7%	8	تشغيل محلات بيع المعدات الميكانيكية والإلكترونية والكهربائية.
1.7%	8	تشغيل المخازن.
1.5%	7	تشغيل محلات بيع النظارات.
1.2%	6	تشغيل مراكز ترفيه.
1.0%	5	تشغيل استوديوهات وتأمين محطات النقل المباشر.
0.8%	4	تشغيل محلات حديد مخروطي.
100.0%	482	الإجمالي

المصدر: د. محمد القحطاني، مقومات تأهل المنظمات السعودية للامتياز، دراسة ميدانية على الشركات الوطنية الممنوحة، المجلة العربية للإدارة، مج، 37، ع، 1، مارس.

الخاتمة

من خلال الدراسة السابقة تم تناول أهم الجوانب القانونية لعقد الامتياز، باعتباره أحد العقود المستحدثة التي لم تتل نصيباً كبيراً من اهتمام الفقه والتشريع العربي سابقاً. إلا أن أهمية تلك العقود اهتمت به ليصبح كسائر العقود التجارية وعقود التجارة الدولية. وقد تم التمهيد لهذه الدراسة من خلال فصل تمهيدي يتناول ماهية عقد الامتياز، والذي حاول فيه الباحث إلقاء الضوء على مفهوم عقد الامتياز، حيث تعددت التعريفات التي قيلت في شأن عقد الامتياز تبعاً لطبيعة الوجهة التي ينظر بها إلى العقد، سواء كان ينظر إليه من وجهة قانونية بحتة أم من وجهة قانونية يشوبها صبغة اقتصادية. كما تناول الفصل التمهيدي صور عقود الامتياز وأنواعه.

ومن ثم ذهبت الدراسة إلى فهم خصوصية ذلك العقد والبحث عن أركانه من خلال تحديد خصائصه والتزامات كل من طرفي التعاقد فيه التي تميز ذلك العقد مما فيها من حقوق وواجبات، فحقوق مانح الفرنشيز والتي تشكل التزاماً على الممنوح له تتمثل بدفع مقابل، مادي ومن ثم دفع مقابل دوري يمثل نسبة من إجمالي الدخل التي يدفعها الممنوح مقابل الانتفاع بالعلامة التجارية والمعرفة الفنية الخاصة بالمانح، والالتزام بالمحافظة على سرية المعرفة الفنية، كذلك الالتزام بالتumon الحصري من المانح، والالتزام بالخضوع والامتثال لأوامر المانح من خلال الإعلان عن استقلاليته والالتزام بالتحسينات التي تطرأ، والالتزام بالتعاون للدفاع عن الحقوق الفكرية والالتزام بتسويق منتجات المانح، كذلك الالتزام بعدم تسويق منتجات منافسة، وضرورة المحافظة على جودة المنتج.

أما حقوق الممنوح له التي تعد لزاماً على المانح فتتمثل في الالتزام بالإعلام في الفترة السابقة للتعاقد، والالتزام بنقل المساعدة التقنية، كذلك الالتزام بنقل المعرفة الفنية، والالتزام بنقل العلامات الفارقة، والالتزام بنقل التحسينات، والالتزام بالبيع الحصري والتموين الحصري، وضرورة الالتزام بالضمان.

وقد تمكن الباحث من خلال هذا البحث إلى إجراء دراسة محلية بلأضافة الى دراسة مقارنة من خلال عرض واقع الامتياز في عدة دول عربية مما توصل إليه ذلك العقد من أهمية اقتصادية وقانونية.

وقد أمكن من خلال الدراسة استخلاص النتائج التالية:

النتائج:

1. الامتياز هو من العقود التجارية التي أوجدها الفرنسيون، ولكن بالرغم من ذلك كان الانتشار الفعلي لهذه العقود في الولايات المتحدة الأمريكية.
2. يمثل عقد الامتياز أحد المعاملات العقدية الحديثة التي تسمح لأصحاب الأنشطة الاقتصادية الناجحة ذات الشهرة بالولوج إلى أسواق جديدة وتوزيع وبيع منتجاتهم دون تحمل أية أعباء مالية. وذلك من خلال الترخيص لبعض الأشخاص باستخدام العلامة التجارية لأنشطتهم، واستغلال المعرفة الفنية، فلقد امتياز أهمية كبيرة بالنسبة لأطرافه، فهو يساعد المانح على توسيع دائرة نشاطه، وفي المقابل يستفيد الممنوح من اسم المانح وشهرته مما يوفر عليه الجهد والوقت.
3. هناك مصطلحات كثيرة لعقد الامتياز كأن يطلق عليها اتفاقية امتياز أو عقد السماح والترخيص التجاري، والتي تبدو أنها مجرد محاولات للوصول إلى المعنى الفعلي لمصطلح (franchise) الذي لا يوجد لمعناها كلمة أو مصطلح مقابل في اللغة العربية.
4. لا يوجد تعريف واحد للامتياز إنما جميع التعاريف المذكورة أتت على ذكر جوهر ذلك العقد من تقديم المعرفة الفنية والعلامة التجارية والتدريب وغيرها مما يميز ذلك العقد ويجعل له طبيعة قانونية خاصة تفرقه عن سائر العقود التجارية.
5. يعد عقد الامتياز من العقود غير المسماة التي لا تخضع لتنظيم قانوني يحكمها، كما أنه يعد من عقود المعاوضة الملزمة للجانبين.
6. وقع عبء إيجاد حلول قانونية للمشاكل التي تقع عند تنفيذ عقود الامتياز على عاتق الفقه والقضاء وذلك بسبب عدم وجود قواعد قانونية خاصة به في معظم الدول العربية.
7. قامت بعض الدول العربية بتنظيم قوانين محلية خاصة بعقود الامتياز مثل السعودية التي نظمت قانون شامل ضمن لائحة تنفيذية خاصة. ومصر التي اختصت تلك العقود بتعريفات واضحة ومشروع قانوني ينظم تلك العقود.
8. في السابق كان يحظر استعمال حقوق الملكية الفكرية لغير مالك العلامة التجارية، إلا أن وجدت معظم التشريعات تسمح باستعمال حقوق الملكية الفكرية، وأنه من الممكن بيع وشراء المعرفة الفنية والتقنية، ويعود الفضل في ذلك إلى عقود الامتياز التي ساهمت بانتشار الفكرة.

9. المعرفة الفنية هي جوهر عقد الامتياز، كما أنها هي التي تجعل العقد ذو طبيعة استثنائية، بل إن خلو العقد من المعرفة الفنية يسمح للطرف الآخر بالانحلال من هذا العقد.
10. هناك التزامات تقع على عاتق المانح، كالتزام بالإعلام قبل التعاقد، أو الالتزام السابق على التعاقد، وذلك عكس العقود الأخرى التي تنتج أثرها لحظة إبرامها.
11. تطبق على عقود الامتياز في سورية شروط وأحكام التسجيل بموجب القانون رقم (34) لعام (2008م) المتعلق بتسجيل الشركات أو المؤسسات أو الهيئات التي يقع مركزها الرئيسي خارج أراضي الجمهورية العربية السورية لعدم وجود قانون خاص بالامتياز وبما أن القوانين المعمول بها لا تقدم تعريفاً خاصاً للامتياز، وبالتالي يتم التعامل مع اتفاقيات الامتياز على غرار اتفاقيات الوكالات التجارية، فإن منح الامتياز قد يعاني من الحماية التعاقدية المقدمة للوكلاء في بعض الحالات.
12. وجد أن التنظيم القانوني المعني بتسجيل عقود الوكالات الأجنبية في سوريا اهتم بإجراءات الإفصاح والتسجيل والعديد من الإجراءات الخاصة بانقضاء العقد والتزامات الممنوح له في احترام شروط المانح وهي من أساسيات العقد وكذلك عدة شروط وضوابط للوكالة، ولكنه لم يتطرق كثيراً في باب العقوبات إلى تفصيلات ذلك العقد مثل النزاعات القائمة بين كل من المانح والممنوح له، لكن بين القانون رقم (34) لعام (2008م) المادة (59) والتي تقول: (تكون المحاكم السورية صاحبة الاختصاص في كل نزاع ينشأ عن تطبيق هذا القانون).
13. وجد أن القانون المنظم للعقود الأجنبية في العديد من الدول العربية اختص تلك العقود بمسمى الوكالات التجارية الأجنبية، ولم يذكر المسمى القانوني الأصلي لتلك العقود مثل الامتياز أو اتفاقية امتياز وغيرها وقد بينا سابقاً الاختلاف الجوهرى بين كل من عقد الامتياز وعقد الوكالة التجارية.
14. أن القانون رقم (34) لعام (2008م) لم يأت على ذكر عنصر المعرفة الفنية والتي تعتبر جوهر العقد، فمن دونها قد لا يبرم العقد.

التوصيات:

1. بسبب ظهور العديد من التسميات في محاولة للوصول إلى المعنى الفعلي لهذا العقد يأمل بالمشروع العربي عامة والسوري خاصة اعتماد مصطلح قانوني وهو "الفرنشايز" (Franchise) كما متعارف عليه دولياً بدلاً من الامتياز التجاري وغيره، وذلك بسبب اعتماد العديد من الدول والمستثمرين على ذلك المسمى.
2. يجد الباحث أن الدول تطبق قوانينها الوطنية على عقود الامتياز بسبب عدم وجود نظام خاص لعقود الامتياز، وهو أمر خطير قد يصل إلى الخروج عن إرادة المتعاقدين، لذلك يجب إصدار تشريع خاص ينظم عقود الامتياز، كما يأمل الباحث أن يتم تسليط الضوء على هذا النوع من العقود التجارية، وذلك من خلال المراكز المختصة لتعريفها وبيان أهميتها واختلافها عن العقود الأخرى.
3. يوصي الباحث المشرع السوري بضرورة توفير مناخ استثماري متنوع من خلال تبني نظام الامتياز لما له من أهمية في رفع المستوى الاقتصادي للدولة، وخاصة بعدما أثبت هذا النظام نجاحه في الدول التي تتعامل معه بدءاً من الولايات المتحدة وفرنسا وصولاً إلى الدول العربية انتهاءً بالجمهورية العربية السورية.
4. يوصي الباحث بأن يكون هناك تشريع قانوني محلي خاص بالامتياز في الدول العربية عامة وفي سورية خاصة، أسوة بلمملكة العربية السعودية وبعض الدول العربية التي نظمت ذلك العقد بحيث يوفر وضوحاً في الحقوق والالتزامات بين مانحي ومتلقي الامتياز، على أن تكون هي المكونات الرئيسية له، كما يجب أن يعالج القانون الشامل الغموض القانوني في النواحي التالية:
 - اتفاقية الامتياز نفسها.
 - وثيقة الإفصاح.
 - إجراءات إنهاء العقد.
 - ترتيبات تسوية النزاعات.

وفي هذا الصدد لدينا بعض المقترحات آمليين من المشرع الأخذ بها:

- أ. أن يكون هناك وثيقة قانونية تستخدم لتوضيح شكلية وديباجة عقود الامتياز.
- ب. أن وجود لائحة تنفيذية خاصة بنظام الامتياز من شأنه أن يرفع الأهمية الاقتصادية لتلك العقود والتشجيع على التعامل بها.
- ت. إذا كان العقد مبرماً لمدة غير محددة، يقتضي اشتراط الإنذار ضمن مهلة مقبولة قبل المطالبة بفسخ العقد.
- ث. منع الممنوح له من القيام بنشاط منافس للنشاط الذي تعاقد بتنفيذه طوال فترة العقد، كذلك منعه من مزاوله أي نشاط مشابه بعد انقضاء مدة العقد إلا في حال انتهاء المدة المحددة.
- ج. النص على التزام قانوني بالمحافظة على سرية المعرفة الفنية بعد انتهاء التعاقد، وذلك بغية الحفاظ على تميز صاحب الامتياز.
- ح. أن يتم الاتفاق مسبقاً في حال انتهاء العقد على مصير المخزون والآليات التابعة للمؤسسة، ذلك بأن يكون للمانح حق الافضلية في شراء المؤسسة في حال بيعها على ألا يقل السعر المقدم من قبله عن أي سعر آخر مقدم من غيره.
- خ. أن يتضمن عقد الامتياز منهجاً لتسوية النزاع، مع بيان الجهة التي يتم اللجوء إليها في حالة النزاع والقانون الواجب التطبيق.

قائمة المراجع:

الكتب:

- د.مغيب، نعيم، الفرشاييز دراسة في القانون المقارن، منشورات الحلبي الحقوقية، 2006، لبنان

كتب الكترونية:

- شربا، د.أمل، يوسف، د.محمد، قانون الأعمال، الجامعة الافتراضي السورية .
- عاشور، د.محمد سامر، القانون التجاري، الجامعة الافتراضية السورية، (2018).

الدراسات العلمية:

- البشتاوي، دعاء طارق، عقد الامتياز واثاره، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، (2008).
- د.صالح، فواز، لمحة عامة حول العقد، كلية الحقوق، دمشق.
- الهيدوس، عائشة، الطبيعة القانونية لعقد الفرشاييز، دراسة مقارنة، جامعة قطر، كلية القانون

المراجع الالكترونية:

- errada.gov.eg/ar مبادرة إصلاح مناخ الأعمال في مصر (إرادة) هي مبادرة وطنية تأسست في عام (2008م).
- abhacci.org.sa
- franchester.com/ar شركة فرانشر الاستشارية هي شركة رائدة في مجال تطوير وإدارة الامتياز التجاري والاستشارات المتعلقة به.
- franchisecenter.sa مركز الامتياز التجاري في السعودية هو مركز تم إنشاؤه بناءً على قرار مجلس الوزراء لتحقيق عدة مهام، تهدف إلى تعزيز مفهوم الامتياز التجاري لدى الأفراد والمنشآت الصغيرة والمتوسطة وتمكينهم من تبنيها.

أبحاث ونشرات الكترونية:

- المبادرة المصرية لأصلاح مناخ الأعمال "إرادة"، دراسة نظام حق الامتياز في مصر، (2021م).
- الغرفة التجارية الصناعية في أبها، مركز البحوث والمعلومات، ABHA CHAMBER، الامتياز التجاري، السعودية (2021م).
- مقال منشور، مرجع الكتروني، almadanilaw.com، المدني للمحاماة.

مراجع أجنبية:

- & Education ،Opportunities ،IFA | Franchise Organization
- Franchising | Egyptian Franchise Development Association (EFDA)

مصادر القوانين والأنظمة:

- الموقع الرسمي لرئاسة مجلس الوزراء - مجموعة القوانين والمراسيم الصادرة لعام (2007م)
- الموقع الرسمي لرئاسة مجلس الوزراء - مجموعة القوانين والمراسيم الصادرة لعام (2008م)
- المجموعة الالكترونية للتشريعات الصادرة في الجمهورية العربية السورية
(pministry.gov.sy)
- الموقع الرسمي لوزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية في الجمهورية العربية السورية، مديريةية التجارة الخارجية.
- وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية | الوكالات الأجنبية تسجيل الوكالة التي تمنحها الشركة الأجنبية إلى المؤسسة أو الشركة السورية (syrecon.gov.sy)

الملحق الأول

القانون رقم 34 لعام 2008

المتعلق بتسجيل الشركات أو الهيئات أو المؤسسات

التي يقع مركزها الرئيسي خارج أراضي الجمهورية العربية السورية

القانون رقم 34 لعام 2008 المتعلق بتسجيل الشركات أو المؤسسات أو الهيئات التي يقع مركزها الرئيسي خارج أراضي الجمهورية العربية السورية

رئيس الجمهورية
بناء على أحكام الدستور

هجرية الموافق في 12/1429 /و على ما أقره مجلس الشعب في جلسته المنعقدة بتاريخ 20 م. 18/ 12/2008

: يصدر ما يلي

الباب الأول

تعريف:

[مادة:

.. يقصد بالتعريف الآتية في مجال تطبيق أحكام هذا القانون المعاني المبينة فيما يلي القانون: قانون فروع ومكاتب ووكالات الشركات والمؤسسات والهيئات الأجنبية الوزارة: وزارة الاقتصاد والتجارة الوزير: وزير الاقتصاد والتجارة

المديرية: المديرية المختصة بتسجيل فروع ومكاتب ووكالات الشركات والمؤسسات والهيئات التي يقع مراكزها الرئيسية خارج أراضي الجمهورية العربية السورية السجل: سجل الفروع والمكاتب والوكالات الأجنبية لدى الوزارة أمين السجل: العامل المسؤول عن السجل

الشخص الاعتباري الأجنبي: الشركة أو المؤسسة أو الهيئة التي يقع مركزها الرئيسي خارج أراضي لجمهورية العربية السورية

الشركة أو المؤسسة: شركات الأموال والأشخاص والمؤسسات الفردية أياً كان نشاطها الهيئة: المؤسسة أو المنظمة ذات الطابع الإداري أو الخدمي المسجلة خارج أراضي الجمهورية العربية السورية والتي لا تمارس نشاطاً تجارياً أو صناعياً سواء كانت ربحية أم غير ربحية الفرع: المركز الخاص الذي يحدثه الشخص الاعتباري الأجنبي في سورية ليعمل تحت عنوانه التجاري أو اسمه التجاري

المكتب المؤقت: مكتب الشركة أو المؤسسة الأجنبية الذي يسجل لتنفيذ عقد واحد في سورية وينتهي التسجيل بانتهاء تنفيذ العقد أو مدة سنة أيهما أقصر الشعبة: الشعبة التابعة للفرع

المكتب الإقليمي: المركز الخاص الذي يحدثه الشخص الاعتباري الأجنبي في سورية والذي يقوم من خلاله بإدارة أعماله وأنشطته خارج الأراضي السورية مكتب التمثيل: مكتب الشركة أو المؤسسة أو الهيئة الأجنبية الذي يسجل لتمثيلها في سورية دون أن يحق له ممارسة أي نشاط رئيسي في الأراضي السورية المدير العام: مدير عام الفرع أو المكتب

المدير: مدير الشعبة التابع للفرع الوكالة التجارية: عقد التوكيل المنظم بين الشركة أو المؤسسة وشخص طبيعي أو اعتباري ومسجل في السجل التجاري في سورية والمودع نسخة منه لدى المديرية

الموكل: الشخص الاعتباري الأجنبي المنتج أو الصانع أو المصدر أو مقدم الخدمة التجارية والذي يتخذ وكيلًا تجارياً في سورية

الوكيل التجاري: الشخص المعتمد من الموكل ليكون وكيلًا أو ممثلاً له في سورية أو موزعاً لمنتجاته فيها سواء كان وكيلًا بالعمولة أو بأي مقابل آخر أو كان يعمل لحسابه الخاص ببيع ما يستورده من منتجات الموكل أو لحساب الموكل

الوساطة التجارية: قيام شخص بالوساطة بين طرفين لإجراء عقود أو تسهيل عقد المعاملات التجارية وما يتفرع

عنها لقاء أجر دون تحمل تبعاتها
الوسيط التجاري: الشخص الذي يقوم بأعمال الوساطة التجارية بين طرفين أحدهما منتج أو موزع أو مصدر
مسجل خارج سورية لقاء مقابل من أجل إبرام عقد أو تسهيل إبرامه في المعاملات التجارية دون أن يكون طرفاً
في هذا العقد أو تابعاً لأي من طرفيه

الباب الثاني

تسجيل الأشخاص الاعتباريين الأجانب

المادة 2

يجوز للشركات أو المؤسسات أو الهيئات الأجنبية طلب تسجيلها وفق أحد الأشكال التالية

- 1- فرع
- 2- مكتب مؤقت
- 3- مكتب تمثيل
- 4- مكتب إقليمي

الفصل الأول

(تسجيل فرع)

المادة 3

- 1- لا يجوز لأي شخص اعتباره أجنبي أن يزاول نشاطه الرئيسي أو يمارس أي عمل تجاري في سورية أو ينشئ فرعاً أو مكتباً له ما لم يكن مسجلاً وفق أحكام هذا القانون وبعد الحصول على تصريح بالعمل بمقتضى القوانين والأنظمة النافذة
- يحدد التسجيل شكل الشخص الاعتباري والنشاط المرخص له بمزاويلته في سورية -2
- أما الشركات أو المؤسسات التي تكون حكومات الدول مساهمة أو مشاركة فيها والهيئات الحكومية فيتم -3 تسجيلها بعد الحصول على موافقة رئيس مجلس الوزراء بناء على اقتراح الوزير

المادة 4

يقدم الشخص الاعتباري الأجنبي طلب تسجيل فرع أو مكتب له إلى الوزارة متضمناً المعلومات التالية

- 1- اسمه وعنوانه التجاري
 - 2- جنسيته ومكان تأسيسه
 - 3- شكله القانوني
 - 4- مركزه الرئيسي وموطنه
 - 5- نوع التسجيل
 - 6- الغايات التي سيقوم بها في سورية
 - 7- رأسماله إذا كان شركة أو مؤسسة وتستنني من ذلك الهيئات والشركات غير الربحية
 - 8- مركز الفرع أو المكتب أو موطنهما المختار المؤقت
 - 9- الشعب إن وجدت وموطنها
 - 10- اسم المدير العام وجنسيته وموطنه المختار في سورية
 - 11- اسم الشخص المفوض بمتابعة إجراءات التسجيل في المديرية
 - 12- العنوان الإلكتروني للشخص الاعتباري الأجنبي
 - 13- بيانات تفصيلية عن الشركاء في شركات الأشخاص أو أعضاء مجلس الإدارة في شركات لأموال
 - 14- اسم مدقق حسابات الشخص الاعتباري الأجنبي
 - 15- اسم مفتش الحسابات في سورية
- يوقع طلب التسجيل أمام الموظف المسؤول في المديرية أو أمام الكاتب بالعدل المختص من قبل الشخص المفوض بتسجيل الشخص الاعتباري الأجنبي

المادة 5

- يرفق بطلب تسجيل الفرع أو المكتب الوثائق والثبوتيات مصدقة من الجهات المختصة في الدولة المسجل فيها الشخص الاعتباري الأجنبي إضافة إلى تصديقها من السفارة السورية ووزارة الخارجية في سورية ومترجمة إلى اللغة العربية من قبل مترجمان محلف وهي
- 1- نسخة عن عقد تأسيس الشركة أو المؤسسة أو صك تأسيس الهيئة ونظامها الأساسي أو ما يقوم مقامه مصدق - أصولاً.
 - 2- قرار مجلس إدارة الشركة أو المؤسسة أو الهيئة بإحداث الفرع أو المكتب مع بيان جهة ارتباطه.
 - 3- شهادة تسجيل الشخص الاعتباري الأجنبي في السجل التجاري أو ما في حكمه.
 - 4- نسخة عن الوكالة التي يعين الشخص الاعتباري الأجنبي بموجبها شخصاً مقيماً في سورية مديراً عاماً للفرع أو المكتب ويفوضه التبليغ نيابة عنه.
 - 5- وثيقة تثبت أن رأسمال الشركة أو المؤسسة المدفوع لا يقل عن خمسين مليون ليرة سورية أو ما يعادلها.
 - 6- بالعملة الأخرى موقع عليها من المفوض بالتوقيع ومصدق عليها حسب الأصول وللوزير تعديل مبلغ رأس المال.
 - 7- تستثنى من الشرط المذكور في الفقرة الخامسة أعلاه الهيئات والمؤسسات الأجنبية غير الربحية.
 - 8- البيانات المالية لأخر سنة مالية للشخص الاعتباري في مركزه الرئيسي مصدقة من مدقق حسابات قانوني.
 - 9- كتاب تفويض للشخص المكلف من قبل الشخص الاعتباري الأجنبي بمتابعة إجراءات التسجيل.

المادة 6

- تعتبر الأعمال التالية أو بعضها بمثابة تأسيس مؤسسة دائمة وممارسة النشاط التجاري أو الخدمي في سورية - وذلك على سبيل المثال لا الحصر
- 1- تعيين عاملين يتقاضون رواتبهم أو أجورهم من الشخص الاعتباري الأجنبي -
 - 2- المباشرة بتنفيذ عقود تتطلب خدمات أو توريدات وخدمات مختلطة في سورية ويستثنى من ذلك العقود التي لا تزيد مدة تنفيذها على ستة أشهر وعمليات التوريد أو الخدمات التي تؤدي خارج سورية
 - 3- إرسال خبراء للعمل في سورية لمدة تزيد على ستة أشهر -
 - 4- شراء أو استثمار العقارات باسم الشخص الاعتباري الأجنبي -
 - 5- تسجيل الشخص الاعتباري الأجنبي في دليل الهاتف -
 - 6- اتخاذ صندوق بريد أو عنوان برقي باسم الشخص الاعتباري الأجنبي -
 - 7- لا يجوز للجهات العامة والخاصة إتمام عمليات التعاقد مع أي شخص اعتباري أجنبي خلافاً لأحكام الفقرة 2- الأولى من المادة الثالثة من هذا القانون على أنه يمكن للجهات العامة والخاصة الحصول على تعهد من الشخص الاعتباري الأجنبي خلال مدة شهر واحد من تاريخ تقديم التعهد والالتزام بأحكام المادة الثالثة من هذا القانون

الفصل الثاني

(تسجيل المكتب المؤقت)

المادة 7

- 1- يجوز للشركات أو المؤسسات الأجنبية التي ترسو عليها عقود محددة المدة مع الجهات العامة أو الخاصة أن - تقوم بتسجيل مكتب مؤقت لها في سورية بعد الحصول على موافقة الوزير
- 2- يتم شطب تسجيل المكتب وإغلاقه بانتهاء تنفيذ كامل أعمال الشركة أو المؤسسة وتصفية حقوقها والتزاماتها
- 3- يجوز للشركة أو المؤسسة طلب تحويل تسجيل المكتب المؤقت إلى فرع في حال رسو عقود جديدة عليها

المادة 8

تقوم المديرية بإصدار شهادة التسجيل للمكتب المؤقت لمدة سنة قابلة للتجديد لمرة واحدة

المادة 9

تعتبر الشركة أو المؤسسة الأجنبية مسؤولة عن جميع التزامات المكتب المؤقت ولا يمس شطب التسجيل بالحقوق المترتبة للجهات العامة أو الخاصة في سورية التي تكون قد اكتسبتها بمعرض تنفيذ العقد

المادة 10:

يجوز للشركة أو المؤسسة الأجنبية استنجاز العقارات اللازمة لأعمالها وفق القوانين والأنظمة النافذة ولمدة لا تزيد على مدة تسجيل المكتب المؤقت

المادة 11:

يعتبر فرع أو مكتب الشخص الاعتباري الأجنبي موطناً له بالنسبة إلى نشاطه داخل سورية

الفصل الثالث:

(تسجيل مكتب التمثيل):

المادة 12:

- 1- يجوز للشخص الاعتباري الأجنبي طلب تسجيل مكتب تمثيل واحد له في سورية -
- 2- تحدد غاية مكتب التمثيل بالقيام بالترويج لنشاط الشخص الاعتباري الأجنبي وبالعلاقات العامة وإجراء الاتصالات مع الغير من مؤسسات وشركات سورية لأجل استقصاء المعلومات التي تهتم نشاطه الرئيسي
- 3- يجوز لمكتب التمثيل تقديم الدعم الفني لمنتجات و عقود الشركة أو المؤسسة الأم-3
- 4- لا يجوز لمكتب التمثيل القيام بأي نشاط تجاري تحت طائلة شطب تسجيله -4

المادة 13:

لا يجوز لمكتب التمثيل أن يمارس أي عمل في سورية قبل حصوله على الترخيص من الجهات المختصة وفق القوانين والأنظمة النافذة لدى هذه الجهات وأن يتم تعيين مدير المكتب وفقاً لأحكام هذا القانون

المادة 14:

- 1- يجوز للشركات و المؤسسات المالية و المصرفية الأجنبية طلب تسجيل مكتب تمثيل لها في سورية بعد -1 حصولها على موافقة الهيئات والجهات المختصة
- 2- يخضع تسجيل وعمل الشركات والمؤسسات المالية و المصرفية الأجنبية للشروط والأوضاع التي تحددها -2 الهيئات والجهات المعنية وتعمل تحت إشرافها ورقابتها
- 3- يتولى مكتب التمثيل رعاية مصالح الشركة أو المؤسسة المالية أو المصرفية الأجنبية دون أن تكون غايته -3 تحقيق الربح وله في سبيل ذلك أن يقوم بمايلي:
أ- نقل المعلومات التجارية المسموح بالإطلاع عليها أو نشرها من سورية إلى الجهة التي يمثلها المكتب
ب- تدعيم الصلة والتعامل بين الجهة التي يمثلها المكتب والمصارف والشركات المالية المحلية. ج- تقديم المشورة إلى الجهة التي يمثلها المكتب وعملاتها في الخارج بشأن فرص الاستثمار المتوافرة في سورية
د- القيام بأعمال وإجراءات الوساطة بين أي جهة في سورية و جهات أجنبية لتسهيل الأعمال المصرفية
هـ - متابعة مصالح وأعمال الجهة التي يمثلها والمتعلقة بأي قروض أو سلف أو مساعدات تكون قدمتها تلك الجهة أو أي جهة مالية أو مصرفية أجنبية أخرى إلى أي شخص اعتباري أو طبيعي في سورية
- 4- لا يجوز لمكاتب تمثيل الشركات والمؤسسات المالية و المصرفية الأجنبية القيام بعمل أو ممارسة أي نشاط -4 من شأنه الأضرار بالاقتصاد أو بالأمن الاقتصادي السوري أو بأي مصلحة من مصالح الدولة وذلك تحت طائلة المسؤولية الجزائية والمدنية ويعود للقضاء تقدير التعويض عن الضرر الحاصل إضافة لشطب تسجيل مكتب التمثيل وإغلاقه بقرار من الوزير بناء على اقتراح المديرية وبالتنسيق مع الهيئة الرقابية المعنية أو بناء على طلبها
- ب- للوزير طلب تحريك الدعوى العامة بحق ملحقى الضرر بالاقتصاد الوطني

الفصل الرابع
(تسجيل المكتب الإقليمي)

المادة 15:

- 1- يجوز للأشخاص الاعتباريين الأجانب طلب تسجيل مكتب إقليمي في سورية -
- يجب أن يكون المكتب الإقليمي مرتبطاً مباشرة بالمركز الرئيسي -2
- لا يجوز للمكاتب الإقليمية ممارسة أي نشاط أو عمل تجاري داخل سورية بما في ذلك أعمال الوكلاء -3
- والوسطاء التجاريين تحت طائلة شطبها وتحميلها مسؤولية التعويض عن الضرر أو الخسارة التي أحقتها بالغير
- يعتبر المكتب الإقليمي موطناً مختاراً للشخص الاعتباري الأجنبي صالحاً لتبليغ جميع القرارات والأوراق -4
- والإنذارات ومذكرات الدعاوى.

المادة 16:

إذا مارس المكتب الإقليمي أي عمل تجاري في سورية أو خالف أحكام هذا القانون والقوانين والأنظمة النافذة يحق للوزير بناء على اقتراح المديرية شطب تسجيله

الفصل الخامس:

(المدير العام):

المادة 17:

- 1- يكون المدير العام إما شخصاً طبيعياً من المتمتعين بالجنسية العربية السورية أو شخصية اعتبارية ممثلة -
- بشخص طبيعي مؤسسة في سورية على أن يكون جميع الشركاء فيها من الجنسية العربية السورية ويمكن أن يكون المدير العام شخصاً طبيعياً من غير الجنسية العربية السورية شرط الحصول على موافقة الوزير
- يجب أن يكون للمدير العام موطن مختار في سورية ويعتبر مقر الفرع أو المكتب موطناً مختاراً له عند إتمام -2
- تسجيله

المادة 18:

- 1- للمدير العام وبمجرد تعيينه صلاحية القبض والصرف والتعاقد والتوقيع على أي صك يتعلق بالأعمال التي يتعاطاها الشخص الاعتباري الأجنبي بموجب تسجيله وكذلك حق تمثيله لدى الجهات العامة أو الخاصة والمحاكم في سورية
- 2- يكون المدير العام ممثلاً للشخص الاعتباري الأجنبي وفروعه في الخارج أمام جميع الجهات في سورية ويعتبر مسؤولاً بصورة كاملة عن جميع الإجراءات والأعمال التي يقوم بها الفرع أو المكتب
- 3- يعتبر أي عمل قام به المدير العام أو تبليغ تم إليه باسم الفرع أو المكتب إجراءً قانونياً ملزماً للشخص الاعتباري الأجنبي
- 4- للمدير العام توكيل شخص آخر ببعض صلاحياته إذا أجاز له الشخص الاعتباري الأجنبي ذلك شريطة أن تتوافر في الوكيل جميع الشروط المطلوبة بالمدير العام بموجب أحكام هذا القانون
- 5- يكون الشخص الاعتباري الأجنبي مسؤولاً عن أعمال الفرع أو المكتب وجميع الالتزامات التي يرتبها -

المادة 19:

- في حال شغور مركز المدير العام بالوفاة أو لأي سبب آخر يجب على الشخص الاعتباري الأجنبي إبلاغ ذلك إلى أمين السجل خلال ثلاثين يوماً من تاريخ شغور المركز -1
- تعيين خلف له خلال ستين يوماً على الأكثر -2
- لوزير منع الفرع أو المكتب من متابعة أعماله في حالة مخالفة هذين الشرطين بقرار يصدر عنه إلى أن يتم -3
- تعيين الخلف

المادة 20:

- 1- على المدير العام تقديم تصريح إلى أمين السجل عند إحداث أي شعبة تابعة له يبين فيه عنوانها الكامل ويفرق به صك تعيين مدير لها على أن يكون شخصاً طبيعياً من الجنسية العربية السورية أو شركة تجارية ممثلة بشخص طبيعي مؤسسة في سورية ولها مركز أو فرع في منطقة مركز الشعبة على أن يكون جميع الشركاء أو المساهمين فيها من المتمتعين بالجنسية العربية السورية.
- 2- يدون أمين السجل التصريح في صحيفة تسجيل الفرع ويسلم المدير العام شهادة التسجيل خلال سبعة أيام من تاريخ تقديم التصريح ومرفقاته.
- 3- توضع الشهادة في مكان ظاهر في مقر الشعبة.
- 4- يجب على المدير العام تقديم تصريح إلى أمين السجل بكل تعديل يطرأ على مقر الفرع أو الشعب التابعة له أو المكتب خلال سبعة أيام من تاريخ التعديل.
- 5- يشطب أمين السجل قيد الشعبة المغلقة من صحيفة تسجيل الفرع.
- 6- تنشر شهادة الشطب في الجريدة الرسمية وعلى نفقة الفرع.
- 7- يدون أمين السجل عنوان المقر الجديد في صحيفة تسجيل الفرع.

الفصل السادس:

(تسجيل الشخص الاعتباري الأجنبي):

المادة 21:

- 1- يسجل فرع أو مكتب الشخص الاعتباري الأجنبي بعد التأكد من استكمال الوثائق الثبوتية والإجراءات القانونية في السجل الخاص وذلك خلال ثلاثين يوماً من تاريخ تقديم طلب التسجيل وتمنح شهادة تسجيل لقاء الرسم المحدد لذلك.
- 2- إذا انقضت المدة المحددة في الفقرة السابقة دون إعطاء شهادة التسجيل لأسباب يعود تقديرها للوزارة يحق للشخص الاعتباري الأجنبي تقديم اعتراض إلى الوزير الذي يفصل فيه خلال ثلاثين يوماً من تاريخ تقديمه ويبلغ الشخص الاعتباري الأجنبي خطياً بنتيجة اعتراضه.
- 3- تخضع شهادة تسجيل الفرع أو المكتب للنشر في الجريدة الرسمية وعلى نفقة الشخص الاعتباري الأجنبي.
- 4- يجب ذكر عنوان الفرع أو المكتب في جميع المطبوعات والمراسلات الصادرة عنهما.
- 5- يجب وضع شهادة التسجيل أو نسخة مصدقة عنها في مكان ظاهر في فرع أو مكتب الشخص الاعتباري الأجنبي في سورية.
- 6- يجب على الفرع والشعب والمكاتب التابعة له وضع لوحة باسم الشخص الاعتباري الأجنبي باللغتين العربية والأجنبية في مكان ظاهر خارج الأبنية التي توجد فيها مكاتبها وعلى أبوابها.

المادة 22:

- 1- يتمتع الشخص الاعتباري الأجنبي من خلال الفرع أو المكتب المسجل وفقاً لأحكام هذا القانون بالشخصية الاعتبارية في سورية من تاريخ تسجيله.
- 2- لا يجوز للفرع أو المكتب تمثيل شركات أو مؤسسات أجنبية أخرى.

المادة 23:

- 1- على الشخص الاعتباري الأجنبي أن يرسل إلى الوزارة تصريحاً عن كل تعديل في نظامه الأساسي وكل زيادة أو نقصان في رأسماله وكل تبديل في شخص مديره العام في سورية.
- 2- يرفق بالتصريح صورة مصدقة عن قرار الهيئة العامة للشخص الاعتباري الأجنبي بالتعديل أو سند التوكيل المتضمن تعيين المدير العام الجديد وصورة عن السجل التجاري أو ما في حكمه على أن تكون هذه الوثائق جميعها موقعة من رئيس مجلس الإدارة أو من ينوب عنه ومصدقة أصولاً.
- 3- تخضع التصاريح والوثائق الثبوتية المرفقة بها إلى الشروط والأحكام التي تخضع لها الوثائق الثبوتية المقدمة عند تسجيل الفرع أو المكتب.
- 4- يضع أمين السجل إشارة بالتعديلات في صحيفة تسجيل الفرع أو المكتب.

المادة 24:

يجب على الشخص الاعتباري الأجنبي المسجل أن يقدم تصريحاً كتابياً إلى المديرية يتضمن عنوان مركزه في سورية وعناوين شعبه فيها المسجلة وفق أحكام هذا القانون وبكل تغيير يطرأ على هذه العناوين ونشره في الجريدة الرسمية بعد تسديد الرسم المحدد.

: الفصل السابع

: (واجبات فروع ومكاتب الأشخاص الاعتباريين الأجانب)

المادة 25:

- 1- على فروع الشركات والمؤسسات الأجنبية العاملة في سورية مسك حسابات مستقلة بأعمالها في سورية بما فيها الميزانية وحساب الأرباح والخسائر وعدادها وفق معايير المحاسبة الدولية وتنظيم الدفاتر التجارية الإجبارية بحسب أحكام قانون التجارة
- 2- على فروع الشركات الأجنبية تعيين مدقق حسابات من مكاتب وشركات التدقيق المعتمدة في سورية.
- 3- على فروع الشركات والمؤسسات الأجنبية المسجلة أن تقدم إلى المديرية خلال تسعين يوماً من نهاية كل سنة مالية ميزانيتها السنوية وحساب الأرباح والخسائر عن أعمالها في الجمهورية العربية السورية مصدقاً عليها من مكتب أو شركة تدقيق حسابات
- 4- على الفروع والمكاتب المؤقتة للشركات والمؤسسات الأجنبية تقديم البيانات المالية الخاصة بها إلى الدوائر المالية المختصة ضمن المهل القانونية المحددة وذلك عملاً بالقوانين والأنظمة النافذة. 5- على فرع الشركة أو المؤسسة الأجنبية أن ينشر ميزانيته وحساب الأرباح والخسائر عن أعمالها في سورية في صحيفتين يوميتين تحتفظ فروع الشركات والمؤسسات الأجنبية بالدفاتر التجارية لمدة خمس سنوات بعد إلغاء تسجيلها -6 ويمكن للشركة أن تختار الاحتفاظ بهذه الدفاتر لدى وكيلها القانوني

المادة 26:

لا يجوز للشركة الأجنبية أن تطرح أسهمها أو سندات القرض الخاصة بها للاكتتاب العام في الجمهورية العربية السورية إلا بموافقة الوزير وهيئة الأوراق والأسواق المالية

المادة 27:

- 1- لا يجوز لفرع أو مكتب الشركة الأجنبية توظيف أي شخص لا يحمل الجنسية العربية السورية إلا بعد الحصول على بطاقة عمل من وزارة الشؤون الاجتماعية والعمل
- 2- لا يخضع العاملون غير السوريين الذين أبرمت عقود عملهم خارج سورية للتسجيل في التأمينات الاجتماعية

المادة 28:

- 1- على المدير العام إذا توقف الفرع أو المكتب عن أعماله نهائياً أو إذا تم حل الشخص الاعتباري الأجنبي لأي سبب من أسباب الانحلال القانونية أو أفلس أو أغلق تقديم تصريح إلى أمين السجل بالواقعة مع طلب شطب الفرع أو المكتب وذلك خلال ثلاثين يوماً من حدوث الواقعة
- 2- في حال اندماج الشخص الاعتباري الأجنبي مع شركة أخرى أو حدث أي تغيير على الشكل القانوني له يجب على المدير العام تقديم تصريح بذلك خلال ستين يوماً من تاريخ الاندماج لتوفيق أوضاع الفرع أو المكتب مع أحكام هذا القانون

المادة 29:

لا تسري التعديلات التي يدخلها الشخص الاعتباري الأجنبي على صك تأسيسه أو نظامه الأساسي أو أي تعديلات على فرعه وشعبه أو مكتبه أو التغييرات الأخرى بالنسبة للمتعاقدين معه في سورية إلا بعد نشرها في الجريدة الرسمية

المادة 30:

على فروع ومكاتب الأشخاص الاعتباريين الأجانب أن تذكر في مراسلاتها وفواتيرها وسائر المطبوعات الصادرة عنها اسم الشخص الاعتباري الأجنبي وشكله القانوني ورأسماله في دولة تسجيله وعنوان مركزه الخاص المتخذ في سورية وعناوين شعبها إن وجدت ورقم التسجيل لدى المديرية

المادة 31:

يحق لكل شخص الإطلاع على القيود المدرجة في السجل والوثائق المحفوظة لدى الدائرة في أضايرها والحصول على نسخ مصدقة عن هذه الوثائق والبيانات لقاء الرسم المحدد

المادة 32:

يعتبر مركز الفرع أو المكتب موطناً قانونياً صالحاً لتبليغ كافة الوثائق والإنذارات بصدد كل خلاف أو معاملة تتعلق بالشخص الاعتباري الأجنبي أو فرعه أو مكتبه أو شعبه ويبقى مقر الشعبة الخاص موطناً صالحاً للتبليغ فيما يتعلق بأعماله

المادة 33:

- 1- على المدير العام عند توقف الفرع أو المكتب عن أعماله نهائياً تقديم شهادات براءة ذمة إلى أمين السجل من الجهات العامة التي كان متعاقداً معها
- 2- يجب على المدير العام نشر إعلان في صحيفتين يوميتين تصدران في العاصمة وفي مركز الفرع إن وجدت وعلى مرتين على الأقل خلال الثلاثين يوماً التي تلي تقديم التصريح وطلب الشطب يصرح فيه بأن الفرع أو المكتب قد توقف عن أعماله وأنه سيتم شطبه من سجل الأشخاص الاعتباريين الأجانب ويدعو أصحاب الحقوق لمراجعة الفرع بصدد هذه الحقوق
- 3- يشطب أمين السجل تسجيل فرع أو مكتب الشركة أو المؤسسة الأجنبية بانقضاء تسعين يوماً على تاريخ تقديم التصريح وطلب الشطب
- 4- يسلم أمين السجل إلى المفوض من الشركة أو المؤسسة وثيقة شطب الفرع أو المكتب
- 5- تنتشر شهادة الشطب في الجريدة الرسمية على نفقة الفرع أو المكتب
- 6- إن شطب تسجيل الفرع أو المكتب لا يعني براءة ذمة الشركة أو المؤسسة تجاه أي جهة كانت
- 7- ينوب كل من المدير العام والمدير عن الشخص الاعتباري الأجنبي حكماً في كل ما يتعلق بتصفية أعمال الفرع أو المكتب أو الشعبة التي يديرها ما لم يعين الشخص الاعتباري الأجنبي مضيفاً آخر مقيماً في سورية

الباب الثالث:

(الوكلاء والوسطاء التجاريون)

المادة 34:

- 1- لا يجوز لأي شخص ممارسة أعمال الوكالة أو الوساطة في سورية إلا إذا كان مسجلاً في سجل الوكلاء والوسطاء لدى الوزارة
- 2- يجب أن يكون الوكيل والوسيط شخصاً طبيعياً عربياً سورياً مقيماً في أراضي الجمهورية العربية السورية أو شركة مؤسسة ممثلة بشخص طبيعي في سورية ويكون جميع المساهمين أو الشركاء فيها من العرب السوريين

المادة 35:

- 1- يقدم طلب تسجيل عقد الوكالة أو الوساطة إلى أمين السجل خلال ستين يوماً من تاريخ العقد وفق النموذج 1- المعتمد من الوزارة
- 2- يجب أن يتضمن طلب التسجيل البيانات التالية:
 - أ- اسم الشركة أو المؤسسة الأجنبية وعنوانها التجاري
 - ب- جنسيتها ومكان تأسيسها
 - ج- مركزها الرئيسي وعنوانه الكامل
 - د- غيابتها

- هـ- رقم سجلها التجاري
 و- موضوع عقد الوكالة أو الوساطة والأموال والخدمات التي تشملها الوكالة أو الوساطة
 ز- بيان مقدار الأجر أو العمولة
 ح- نوع الوكالة ومدتها ومنطقة عمل الوكيل وأصول تجديدها أو إلغائها
 ط- اسم الوكيل أو الوسيط والعنوان التجاري
 ي- مركز الوكيل أو الوسيط وعنوانه
 ك- رقم السجل التجاري للوكيل أو الوسيط ومكان تسجيله
 ل- الرقم الضريبي للوكيل أو الوسيط
 م- أي بيانات مفيدة أخرى تتعلق بالوكيل أو الوكالة أو الوساطة
 يرفق بطلب تسجيل عقد الوكالة أو الوساطة -3
 أ- صورة عن العقد مصدقة أصولاً و مترجمة إلى اللغة العربية من قبل ترجمان محلف في سورية
 ب- نسخة عن السجل التجاري للشركة أو للمؤسسة الموكلة

المادة 36:

يشترط في الوكيل أو الوسيط طالب التسجيل أن يكون مرتبطاً مباشرة بالشركة أو المؤسسة الأجنبية أو فرعها المعتمد على أنه يجوز للوزارة الموافقة على تسجيل الوكيل أو الوسيط المرتبط بوكيل عام للشركة أو المؤسسة تشمل وكالته عدة دول

المادة 37:

- 1- يسجل أمين السجل عقد الوكالة أو الوساطة بعد التأكد من استكمال الطلب والوثائق الثبوتية في سجل الوكالات و.الوساطة للشركات والمؤسسات الأجنبية وذلك لقاء الرسم المحدد
- 2- يصدر أمين السجل شهادة تسجيل الوكالة أو الوساطة ويسلمها إلى الوكيل أو الوسيط خلال سبعة أيام من تاريخ تقديم طلب التسجيل واستكمال الوثائق الثبوتية
- 3- إذا انتهت المدة المحددة دون منح شهادة التسجيل لأسباب يعود تقديرها للوزارة لطالب التسجيل أن يقدم -3 اعتراضاً للوزير وله أن يوافق على التسجيل أو يرفضه خلال ثلاثين يوماً من تاريخ تقديم طلب الاعتراض.

المادة 38:

- 1- على الوكيل أو الوسيط أو من ينوب عنه قانوناً أو وراثته في حال وفاته أن يتقدم بطلب تسجيل كل تعديل أو -1 تبديل في البيانات الواردة في طلب التسجيل أو عقد التوكيل وذلك خلال ثلاثين يوماً من تاريخ التعديل
- 2- يلتزم الوكيل الذي ينقطع عن ممارسة عمله أو ينتهي عقد وكالته بإبلاغ أمين السجل خلال مدة لا تتجاوز -2 ثلاثين يوماً من تاريخ انقطاعه أو انتهاء عقد الوكالة طالباً شطب تسجيله أو تسجيل وكالته من السجل
- 3- يلتزم الوسيط الذي ينقطع عن ممارسة عمله بإبلاغ أمين السجل خلال مدة لا تتجاوز ثلاثين يوماً من تاريخ -3 انقطاعه طالباً شطب تسجيله
- 4- يدون أمين السجل التعديل الطارئ على شهادة تعديل تسجيل الوكالة أو الوساطة بعد أن يستوفي الرسم -4
- 5- لا يجوز للوكيل أو الوسيط الادعاء بالتعديلات الطارئة على وكالته أو وساطته إذا لم يتم بتسجيلها لدى -5 الوزارة.

المادة 39:

- 1- يجب على الوكيل أو من ينوب عنه قانوناً أو وراثته في حال وفاته عند فسخ عقد الوكالة أو انقضائها لأي سبب -1 كان أن يتقدم بطلب إلى الوزارة مرفقاً بالمستندات المؤيدة لشطب قيد الوكالة في سجل الوكلاء والوسطاء وذلك خلال ستين يوماً من تاريخ الفسخ أو الوفاة أو الانقضاء
- 2- للوزارة إذا ثبت لها قيام سبب من أسباب شطب الوكالة أن تقوم بهذا الشطب بعد إخطار ذوي الشأن بخطاب -2 مسجل للحضور في مهلة أقصاها ستون يوماً لسماع اعتراضهم على السبب الموجب للشطب فإن تخلفوا عن الحضور تم إخطارهم مجدداً بالطريقة نفسها للحضور في مهلة أقصاها ستون يوماً أخرى فإذا تكررت تخلفهم عن الحضور جاز للوزارة أن تقوم بشطب القيد من تلقاء نفسها
- 3- يستمر عقد الوكالة مع الورثة إذا نص على ذلك -3

المادة 40:

يجوز للغير الحصول على المعلومات والبيانات المدونة بالسجل والمتعلقة باسم الوكيل أو الوسيط أو الوكالة أو الوساطة ورقم تسجيلها وتاريخ تسجيل الوكالة أو إلغائها بعد تسديدها الرسم المحدد

المادة 41:

يعتبر عقد الوكالة أو الوساطة حاصلًا لمصلحة المتعاقدين المشتركة

المادة 42:

- 1- لا يتمتع أي من طرفي عقد وكالة غير مسجلة وفق أحكام هذا القانون بأي مزايا منحها القانون للموكل أو للوكيل إلا أنه يجوز للغير إقامة الدعوى استناداً إلى وكالة غير مسجلة إذا ثبت وجودها من ناحية واقعية
- 2- لا تسمع دعوى شخص يقوم بأعمال الوساطة ضد أي من طرفي عقد كان وسيطاً بإبرامه إلا إذا كان مسجلاً في السجل

المادة 43:

- ..يجب على الوكيل التجاري
- 1- توفير قطع الغيار والأدوات والمواد والملحقات والتوابع اللازمة ومراكز الصيانة للمنتجات والسلع المعمرة - التي يستوردها أو الخدمات التي توفرها وكالته التجارية
 - 2- تأمين الصيانة اللازمة للمنتجات وضمن جودة الصنع والشروط التي يضعها المنتجون بصفة مستمرة طوال مدة وكالته
 - 3- احترام شروط وأوضاع ووثائق الضمان المقدمة من الموكل بشأن المنتجات والخدمات موضوع عقد الوكالة -
 - 4- الاحتفاظ بفواتير الشراء وجميع الوثائق المتعلقة بتكاليف الشحن والنقل والتأمين والرسوم الجمركية لمدة خمس سنوات على الأقل من تاريخ وضعها بالاستهلاك المحلي

المادة 44:

- لا يجوز لأي شخص طبيعي أو اعتباري أن يدعي أنه وكيل أو وسيط لإحدى الشركات أو المؤسسات أو -
- 1- الاستفادة من هذه الصفة في معاملاته ومراسلاته مع الجهات العامة أو أمام القضاء أو مع المؤسسات التجارية ما لم يكن مسجلاً وفق أحكام هذا القانون
 - 2- يجب على الوكيل أن يذكر رقم تسجيل الوكالة في جميع المراسلات والفواتير الصادرة عنه بهذه الصفة -

المادة 45:

- يعتبر عقد التوكيل ناظماً للعلاقة بين الشركة أو المؤسسة الموكلة والوكيل وأن فسخه من قبل الموكل دون -
- 1- خطأ من الوكيل يجيز للوكيل رغم كل اتفاق مخالف المطالبة بالتعويض أمام المحكمة المختصة عن الضرر الذي لحق به وما فاتته من ربح
 - 2- يتمتع الوكيل أو الوسيط المسجل وفق أحكام هذا القانون بالحماية والرعاية التي تمنحها القوانين النافذة في سورية

المادة 46:

تنفيذاً لأحكام المادة الرابعة والأربعين من هذا القانون يكون الموكل والوكيل الجديد متكافلين ومتضامنين بشراء ما يكون لدى الوكيل السابق من بضاعة شملتها الوكالة وذلك بسعر التكلفة أو بسعر السوق المحلي أيهما أقل والوفاء بجميع الالتزامات الناشئة عن عقد الوكالة السابق وخاصة ما ورد في المادة الرابعة والأربعين من هذا القانون

الباب الرابع:
(العقوبات):

المادة 47:

إذا باشر الشخص الاعتباري الأجنبي أو المكتب أو الفرع التابع له أو زاول نشاطه في سورية قبل إتمام -1 إجراءات التسجيل كان الأشخاص الذين باشروا هذا النشاط مسؤولين عنه شخصياً وعلى وجه التكافل والتضامن تعد الجهة العامة أو الخاصة التي تتعاقد مع شخص اعتباري أجنبي أو تسهل له ممارسة نشاطه الأساسي أو -2 أي نشاط تجاري في سورية خلافاً لأحكام المادة الثالثة من هذا القانون مسؤولة بالتكافل والتضامن عن أعماله

المادة 48:

للوزارة مطالبة النيابة العامة بتحرك الدعوى العامة لدى المحاكم المختصة بحق كل شركة أو مؤسسة أو وكيل من المبحوث عنهم في هذا القانون عند مخالفتهم لأحكامه وللمحكمة أن تحكم بوقف أعمال الشركة أو المؤسسة في سورية أو وقف أعمال الوكيل ما لم يتم بتوفيق أو ضاعه مع أحكام هذا القانون

المادة 49:

مع مراعاة الأحكام الخاصة الواردة في قانون العقوبات يعاقب بغرامة نقدية لا تقل عن مئة ألف ليرة سورية ولا تزيد عن مئتي ألف ليرة سورية كل من يخالف أحكام المواد 13 و 23-1 و 28-1 و 33-1 و 39-1 من هذا القانون

المادة 50:

يغرم بخمسين ألف ليرة سورية الفرع أو المكتب الذي يخالف الفقرتين الثالثة والرابعة من المادة الحادية والعشرين من هذا القانون

المادة 51:

يغرم الفرع أو المكتب الذي يخالف أحكام الفقرة الأولى من المادة السابعة والعشرين من هذا القانون بثلاثة أضعاف الرسم السنوي لبطاقة العمل والطلب من الجهات المختصة بإنهاء إقامة الشخص المخالف

المادة 52:

يغرم بمئتي ألف ليرة سورية كل مدير لفرع أو لمكتب أو وكيل تبلغ قراراً بوقف أعمال الشخص الاعتباري الأجنبي أو الوكالة في سورية وفقاً لأحكام هذا القانون وتابع تلك الأعمال

المادة 53:

مع مراعاة الأحكام الخاصة الواردة في قانون العقوبات يغرم بمئة ألف ليرة سورية كل من أعطى بياناً من البيانات المنصوص عليها في هذا القانون مخالفاً للحقيقة

المادة 54:

إضافة إلى العقوبات المنصوص عليها في هذا القانون للوزير أن يأمر بتريقين قيد الأشخاص الاعتباريين الأجانب الذين لهم فروع أو وكالات في سورية بقرار يصدر عنه في إحدى الحالات التالية
إذا خالفوا القوانين والأنظمة المتعلقة بالنظام العام أو خالف الشخص الاعتباري الأجنبي أو مديره النظام العام -1 الأساسي
إذا امتنعوا عن تنفيذ حكم قضائي مكتسب الدرجة القطعية صادر عن المحاكم السورية -2
إذا قضت بذلك ضرورات تتعلق بالأمن العام أو بمصلحة البلاد الوطنية -3

المادة 55:

دون الإخلال بأي عقوبة نص عليها أي قانون آخر يعاقب بغرامة لا تقل عن ثلاثمئة ألف ليرة سورية ولا تزيد على ستمئة ألف ليرة سورية كل من خالف أحكام المادتين السادسة عشرة والفقرة الثانية من المادة الثانية والعشرين من هذا القانون وان لم يتم بإزالة المخالفة يحق للوزير بناء على اقتراح المديرية شطب تسجيله.

المادة 56:

- على أمين المسجل شطب تسجيل الوكيل أو الوسيط في الحالات التالية -1
- أ- إذا تبين أن التسجيل قد تم بناء على بيانات غير صحيحة
 - ب- إذا ألغيت الوكالة أو الوساطة لأي سبب كان
- يتم أخطار الوكيل أو الوسيط بالبريد المسجل بأي من قرارات الشطب المذكورة في الفقرة واحد من هذه المادة -2
- خلال مدة لا تتجاوز خمسة عشر يوماً من تاريخ صدور قرار الإلغاء

المادة 57:

- دون الإخلال بأي عقوبة نص عليها أي قانون آخر يعاقب بغرامة لا تقل عن مئة ألف ليرة سورية ولا تزيد على ثلاثمئة ألف ليرة سورية كل من
- تقدم للمديرية أو لأي جهة رسمية بيانات غير صحيحة تتعلق بتسجيل الوكالة أو تعديلها أو تغييرها -1
- ادعى بالمراسلات أو المطبوعات المتعلقة بأعماله التجارية أو أعلن بأي وسيلة إعلان أنه وكيل أو وسيط دون أن يكون مسجلاً
- تخلف عن تسجيل وكالته وفقاً لأحكام هذا القانون -3
- خالف أحكام المادتين 34-38 من هذا القانون -4

المادة 58:

كل اتفاق أو عقد مستتر يهدف إلى التهرب من تطبيق أحكام هذا القانون كلاً أو جزءاً يعتبر باطلاً بطلاناً مطلقاً ولا أثر له تجاه المتعاقدين ولا تجاه الغير ويعاقب موقعوه بغرامة نقدية قدرها مئتا ألف ليرة سورية

الباب الخامس:

(أحكام عامة)

المادة 59:

تكون المحاكم السورية صاحبة الاختصاص في كل نزاع ينشأ عن تطبيق هذا القانون

المادة 60:

- يعود لمحكمة البداية المدنية أمر البت في الخلافات الواقعة بين الفرع أو المكتب والجهات المتعاقدة معها في -1
- سورية سواء كانوا أشخاصاً طبيعيين أم اعتباريين
- أما في حال وقوع أي خلاف بين فرع أو مكتب الشركة أو المؤسسة الأجنبية وبين إحدى الجهات العامة -2
- المتعاقدة معها فيعود أمر البت في هذا الخلاف إلى القضاء الإداري

المادة 61:

- للوزارة حق مراقبة أعمال الفروع والمكاتب المسجلة وفق أحكام هذا القانون للتحقق من قيامها بتنفيذ الأحكام -1
- المنصوص عليها وللوزير أن يأمر بإطلاع موظفي المديرية الذين لهم صفة الضابطة العدلية على حسابات الفرع أو المكتب وطلب ما يروونه لتحقيق مهمتهم من بيانات وسجلات ووثائق الفرع أو المكتب وذلك مع مراعاة السرية المهنية
- يجوز للوزارة طلب شطب تسجيل الفرع أو المكتب إذا تم إنشاؤه أو باشر نشاطه مخالفاً لأحكام هذا القانون -2

- ويعود للمحكمة المدنية المختصة الفصل في هذا الطلب
- 3- يفوض العاملون الذين يسميهم الوزير في الوزارة بقرار منه بصلاحيه الضابطة العدليه بتنظيم الضبوط
 - 4- بالمخالفات الحاصلة خلافا لأحكام هذا القانون
 - أقسم بالله العظيم أن أقوم بعملتي "يؤدي العاملون المشار إليهم في الفقرة (3) من هذه المادة اليمين التالية -
 - "بصدق وأمانة
 - 5- يتم أداء اليمين المذكورة أمام رئيس محكمة البداية المدنية -

المادة 62:

- 1- تسجل فروع ومكاتب ووكالات الشركات والمؤسسات والهيئات الأجنبية ذات الغاية غير التجارية في السجل بعد الحصول على الموافقات والترخيص اللازمة من الجهات المختصة ووفق أحكام القوانين والأنظمة النافذة للجهات المختصة حق مراقبة أعمال فروع ومكاتب ووكالات الشركات والمؤسسات والهيئات الأجنبية ووفق -
- 2- القوانين والقرارات النافذة لهذه الجهات

المادة 63:

- 1- ينهى العمل بالمرسوم التشريعي رقم 151 لعام 1952 وتعديلاته -
- 2- على جميع الفروع والوكالات المسجلة قبل صدور هذا القانون توفيق أوضاعها بما يتفق وأحكامه خلال تسعين -
- يوما من تاريخ نفاذه

المادة 64:

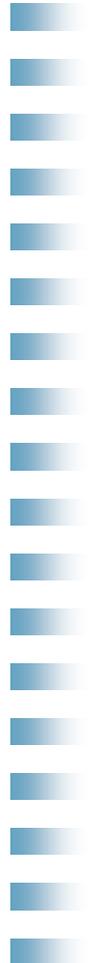
- 1- يعمل بجدول الرسوم الملحق بهذا القانون لاستيفاء رسوم تسجيل وتعديل كل من فروع ووكالات الأشخاص -
- الاعتباريين الأجانب وجميع الرسوم الأخرى التي أوجب هذا القانون استيفاءها
- 2- يجوز بقرار من مجلس الوزراء تعديل هذه الرسوم عند الضرورة -

المصدر: الموقع الرسمي لرئاسة مجلس الوزراء - مجموعة القوانين والمراسيم الصادرة لعام (2008م).



الملحق الثاني

أحكام وقوانين الوكالة التجارية المنظمة
في قانون التجارة السوري
رقم (33) لعام (2008م)



القانون رقم / ٣٣ /

رئيس الجمهورية

بناءً على أحكام الدستور

وعلى ما أقره مجلس الشعب في جلسته المنعقدة بتاريخ ١٧/١١/١٤٢٨ هـ الموافق ٢٧/١١/٢٠٠٧ م.

يصدر مايلي:

- المادة ١- تطبق أحكام قانون التجارة المرفق اعتباراً من تاريخ سريانه.
- المادة ٢- يلغى اعتباراً من التاريخ المذكور المرسوم التشريعي رقم /١٤٩/ الصادر في /٦/١٩٤٩ و٢٢ وتعديلاته وجميع الأحكام المخالفة لقانون التجارة المرفق.
- المادة ٣- ينشر هذا القانون في الجريدة الرسمية ويعمل به اعتباراً من تاريخ ١/٤/٢٠٠٨ م.

دمشق في ٢٩/١١/١٤٢٨ هـ الموافق لـ ٩/١٢/٢٠٠٧ م.

رئيس الجمهورية

بشار الأسد

الباب الرابع

الوكالة التجارية والسمسرة

الفصل الأول

أحكام عامة

- المادة /١٥٤/- ١- الوكالة التجارية عقد بمقتضاه يلتزم الوكيل بأن يقوم بتصريف ذي صفة تجارية لحساب الموكل.
- ٢- تسمى الوكالة التجارية وكالة تجارية عادية إذا كان على الوكيل أن يتصرف باسم موكله ولحسابه.
- ٣- وتسمى وكالة بالعمولة إذا قضت بأن يتصرف الوكيل باسمه الخاص لحساب موكله.
- المادة /١٥٥/- ١- في التصرفات التجارية يستحق الوكيل الأجر في جميع الأحوال ما لم يكن هناك نص مخالف.

- ٢- وإذا لم يحدد هذا الأجر في الاتفاق، فيعين بحسب تعرفه المهنة أو بحسب العرف أو الظرف.
- المادة / ١٥٦ -/ الوكالة التجارية وإن احتوت على توكيل مطلق لا تجيز الأعمال غير التجارية إلا بنص صريح.
- المادة / ١٥٧ -/ الوكيل الذي لم يتلق تعليمات إلا في شأن جزء من العمل يعد مطلق اليد في الجزء الباقي.
- المادة / ١٥٨ -/ على الوكيل أن يدفع الفائدة عن الاموال العائدة للموكل اعتباراً من اليوم الذي كان يجب عليه تسليمها أو إيداعها وفقاً لأمر الموكل.
- المادة / ١٥٩ -/ ١- يجب على الوكيل أن يقوم بذاته بتنفيذ الأوامر الصادرة إليه إلا إذا كان جائزاً له بحسب الاتفاق أو بحسب العرف أن ينيب عنه شخصاً آخر أو كانت هناك ظروف تضطره لهذه الإنابة.
- ٢- وفي هذه الأحوال يحق للموكل أن يخاصم مباشرة الشخص الذي أنابه الوكيل عن نفسه.
- المادة / ١٦٠ -/ لا يحق للوكيل أن يتعاقد مع نفسه باسم موكله إلا بإجازة خطية من الموكل.
- المادة / ١٦١ -/ إذا أقرض الوكيل أو أسلف الغير بدون رضى الموكل فيتحمل هو مخاطر عمله.
- المادة / ١٦٢ -/ ١- فيما عدا الحالة المذكورة في المادة السابقة لا يكون الوكيل مسؤولاً عن عدم الوفاء وعن عدم تنفيذ سائر الالتزامات المترتبة على الذين تعاقد معهم إلا إذا كفلهم أو كان العرف التجاري في المحل الذي يقيم فيه يقضي بذلك.
- ٢- يحق للوكيل الذي يكفل من يتعاقد معه أن يتناول عمولة خاصة باسم عمولة الضمان.
- ٣- وتحدد هذه العمولة عند عدم الاتفاق عليها بحسب عرف المحل الذي تم فيه التعاقد.
- المادة / ١٦٣ -/ ١- مع مراعاة أحكام المادة السابقة يستحق الوكيل الأجر أو العمولة بمجرد انعقاد العملية وإن لم يف المتعاقد الآخر بالالتزامات المترتبة عليه إلا إذا كان عدم القيام بها ناتجاً عن خطأ ارتكبه الوكيل.
- ٢- ويستحق الأجر أو العمولة أيضاً إذا حال دون إتمام العملية سبب يعود إلى الموكل.
- ٣- أما في العمليات التي حالت دون إتمامها أسباب أخرى وفي العقود التي فسخت أو أبطلت لسبب غير خطأ الموكل، فلا يحق للوكيل مقابل سعيه سوى المطالبة بالتعويض الذي يفرضه العرف المحلي.
- المادة / ١٦٤ -/ يحسب الأجر أو العمولة بالاستناد إلى العملية غير الصافية بما في ذلك النفقات الإضافية ما لم يكن ثمة اتفاق مخالف.
- المادة / ١٦٥ -/ ١- يحق للوكيل أن يسترد جميع النفقات والسلف والمصاريف التي قام بها لمصلحة الموكل مع فوائدها.
- ٢- ويحق له أيضاً أن يدخل في الحساب تعويضات مقابل نفقات الخزن والنقل ولكنه لا يستطيع أن يطلب أجراً لمستخدميه.
- المادة / ١٦٦ -/ إن الموكل الذي يلغي الوكالة وكذلك الوكيل الذي ينكل عن وكالته يلزم بالتعويض إذا وقع الإلغاء أو النكول بدون سبب مشروع.

المادة / ١٦٧ - تخضع الوكالة التجارية في كل ما لم ينص عنه في هذا القانون لأحكام القانون المدني وذلك بنسبة اتفاقها مع أحكام هذا القانون والعرف التجاري.

الفصل الثاني

الوكالة التجارية العادية

المادة / ١٦٨ - ١- إذا كان الوكيل التجاري العادي مرتبباً بعقد عمل مع موكله كما هي على الغالب حال المندوب المحلي والمندوب المتجول ومدير الفرع أو الوكالة، طبقت أحكام عقد العمل على علاقته بصاحب عمله وطبقت قواعد الوكالة على علاقته بالغير الذين يتعامل معهم بصفته هذه.

٢- إذا لم يكن الوكيل التجاري مرتبباً بعقد عمل مع موكله، وكان مستقلاً في عمله وصاحب مشروع لتعاطي الوكالات التجارية بما يقتضيه ذلك من رأس مال ومكتب ثابت وعمال مرتبطين به وإدارة واسم تجاري اكتسب صفة التاجر.

٣- إذا لم يكن الوكيل التجاري صاحب مشروع وكالات تجارية وكانت الوكالة التجارية مهنته الوحيدة والمعتادة وكانت علاقته بموكله مقيدة بقيود تحد من استقلاله في العمل (كتقييد حريته في اختيار موكله ونوع الوكالات التي يتعاطاها وفرض حد أدنى من الأعمال عليه، ومنعه من تعاطي عمل تجاري خاص به وتحديد صفة الزبائن الذين عليه التعامل معهم وعدد الزيارات التي يجب عليه القيام بها لزبائن معينين أو لمناطق معينة) دون أن تبلغ حد الارتباط بعقد عمل مع موكله، سمي ممثلاً تجارياً وخضع إلى أحكام المادتين ١٦٩ - ١٧٠ من هذا القانون.

المادة / ١٦٩ - ١- إذا كان عقد الممثل التجاري غير محدد المدة، فليس للموكل إنهاؤه بعد انقضاء ستة أشهر على العمل به، ما لم ينذر الممثل بذلك قبل حلول المواعيد التالية:

- نصف شهر إذا لم ينقض على التعاقد أكثر من عام واحد.

- شهر واحد إذا انقضى على التعاقد مدة تفوق عاماً واحداً ولا تزيد على عامين.

- ثلاثة أشهر إذا انقضى على التعاقد أكثر من عامين.

٢- ولا يخضع للإنذار المسبق العقد الذي يتم إنهاؤه خلال مدة ستة أشهر من تاريخ سريانه.

٣- فإذا لم يراع الموكل مهل الإنذار المذكورة، وجب عليه أن يسدد للممثل أجره عن تلك المهلة المحددة.

٤- يعد باطلاً كل اتفاق يخالف الأحكام المتقدمة.

المادة / ١٠٧ - إذا كان عقد الممثل التجاري محدد المدة وفسخه الموكل دون مبرر قبل حلول أجله، وجب عليه أن يسدد للممثل الأجر المترتب له عن المدة المتبقية ولا يعمل بأي اتفاق يخالف الأحكام المتقدمة.

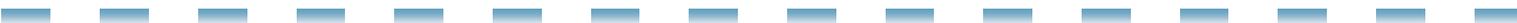
الفصل الثالث

الوكالة بالعمولة

المادة / ١٧١ - ١- الوكيل بالعمولة هو الذي يأخذ على نفسه أن يعقد باسمه الخاص ولكن لحساب موكله بيعاً وشراءً وغيرهما من العمليات التجارية مقابل عمولة.

- ٢- تسري قواعد الوكالة على عقد الوكالة بالعمولة مع مراعاة الأحكام المبينة في هذا الفصل.
- المادة /١٧٢/ -١- يكتسب الوكيل بالعمولة الحقوق الناتجة عن العقد الذي يبرمه لحساب موكله ويكون ملتزماً مباشرة نحو الأشخاص الذين تعاقد معهم كما لو كان العمل يختص به شخصياً ويحق لهؤلاء الأشخاص أن يحتجوا في مواجهته بجميع أسباب الدفع الناتجة عن علاقتهم المباشرة به ولا يحق لهم أن يخاصموا الموكل مباشرة.
- ٢- أما علاقات الموكل بالوكيل بالعمولة أو بدائنيته فتسري عليها قواعد الوكالة.
- المادة /١٧٣/ -١- للوكيل بالعمولة امتياز على قيمة البضائع المرسلة إليه أو المخزنة أو المودعة لحسابه لاستيفاء جميع القروض والسلف والمدفوعات التي قام بها سواءً أكان ذلك قبل تسلمه البضائع أم في مدة وجودها في حيازته.
- ٢- وينشأ هذا الامتياز بمجرد إرسال البضائع أو خزنها أو إيداعها.
- ٣- لا ينشأ هذا الامتياز إلا إذا تحقق الشرط المنصوص عليه في المادة /١٢٠/ من هذا القانون.
- ٤- ويدخل في الامتياز مبلغ الدين الأصلي مع الفوائد والعمولات والنفقات.
- ٥- إذا كانت البضائع قد بيعت وسلمت لحساب الموكل، فيحق للوكيل بالعمولة أن يستوفي من ثمنها قيمة دينه قبل دائني الموكل.

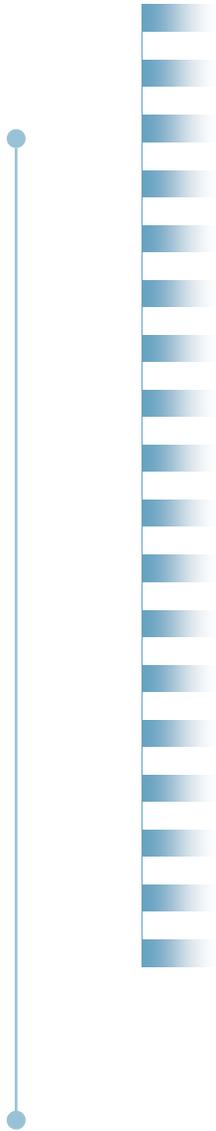
المصدر: الموقع الرسمي لرئاسة مجلس الوزراء - مجموعة القوانين والمراسيم الصادرة لعام 2007
المجموعة الالكترونية للتشريعات الصادرة في الجمهورية العربية السورية (pministry.gov.sy)



الملحق الثالث

المقابلة المفتوحة

أسئلة المقابلة



السؤال الأول: يرجى تقديم لمحة تعريفية عن مديريتكم.

السؤال الثاني: يرجى التعريف بموقعكم الوظيفي والمهام المرتبطة بكم في المديرية.

السؤال الثالث: ما الخدمات التي تقدمها مديريتكم؟

السؤال الرابع: كيف يتم التعامل مع عقود الامتياز المقدمة إليكم لتسجيلها وتوثيقها؟

السؤال الخامس: ما إجراءات خدمة تسجيل وكالة أجنبية.؟

السؤال السادس: الرجاء إعلامنا بكل من الأنظمة والتشريعات المعتمد عليها في مديريتكم والتي تعنى خاصة بكل من عقود الامتياز التجاري أو الوكالات الأجنبية.

السؤال السابع: كيف يتقاطع مسار إجراء تسجيل الامتيازات الممنوحة من الخارج مع مديريتكم؟

السؤال الثامن: هل يوجد جهات أخرى معنية بتسجيل وتوثيق عقود الامتياز التجاري؟

السؤال التاسع: ما متطلبات تسجيل شركة حاصلة على تفويض أو عقد امتياز تجاري من شركة أجنبية تقع خارج أراضي الجمهورية العربية السورية؟

السؤال العاشر: نظراً لعدم وجود لائحة تنفيذية أو تشريع خاص يعرف الامتياز التجاري بماهيته، ما المشاكل الحالية أو المحتملة التي تواجهها مديريتكم وما الصعوبات التي يواجهها الحاصلين على الامتيازات الخارجية عند التسجيل؟

السؤال الحادي عشر: ما نسبة الامتيازات التجارية الخارجية (وكالة لشركة مؤسسة خارج الأراضي السورية) خلال سنة (2024م)

3	ملخص
5	مشكلة الدراسة
6	أهداف الدراسة
6	أهمية موضوع الدراسة
7	محددات الدراسة
7	منهجية الدراسة
7	حدود الدراسة
8	الدراسات السابقة
9	الفصل الأول: الإطار التمهيدي
9	المقدمة
11	المبحث الأول: مفهوم الامتياز التجاري
13	المبحث الثاني: لمحة تاريخية عن نشأة الامتياز
16	المبحث الثالث: تعريف عقد الامتياز
23	المبحث الرابع: أهمية الامتياز التجاري
27	المبحث الخامس: أنواع عقود الامتياز
31	المبحث السادس: نماذج عقود الامتياز
33	الفصل الثاني: الإطار النظري
33	المبحث الأول: الأطراف المعنية بالامتياز
33	المطلب الأول: أطراف عقد الامتياز التجاري
35	المطلب الثاني: الشروط المطلوبة في مهنة الممنوح له
35	المطلب الثالث: المصلحة المشتركة
36	المبحث الثاني: الالتزامات التعاقدية لطرفي عقد الامتياز
36	المطلب الأول: التزامات المانح
40	المطلب الثاني: التزامات الممنوح له
46	المبحث الثالث: الطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري

46	المطلب الأول: خصائص عقد الامتياز التجاري
50	المطلب الثاني: التكيف القانوني للامتياز
53	المطلب الثالث: تفريق عقد الامتياز التجاري عن عقد الوكالة التجارية
59	المطلب الرابع: التشريعات الخاصة بالامتياز
60	المبحث الرابع: إبرام عقد الامتياز
60	المطلب الأول: اتفاقية الامتياز
61	المطلب الثاني: أهمية تسجيل عقود الامتياز لدى وزارة الاقتصاد والتجارة
62	المبحث الخامس: انقضاء عقد الامتياز
62	المطلب الأول: أسباب انقضاء عقد الامتياز
66	المطلب الثاني: الآثار المترتبة على انتهاء عقد الامتياز
68	الفصل الثالث: الإطار العملي
68	المبحث الأول: المقابلة المفتوحة
68	المطلب الأول: الحالة المدروسة
77	المبحث الثاني: تأثير الامتياز التجاري على الاقتصاد المحلي
79	المبحث الثالث: تجارب بعض الدول العربية
79	المطلب الأول: واقع الامتياز التجاري في مصر
86	المطلب الثاني: واقع الامتياز التجاري في السعودية
89	الخاتمة
90	النتائج
92	التوصيات
94	قائمة المراجع
96	الملحق الأول
110	الملحق الثاني
115	الملحق الثالث
119	نهاية المشروع



HIBA
HIGHER INSTITUTE OF
BUSINESS ADMINISTRATION

نهاية المشروع