

2022

## Legal Effects Arising between the Parties to the Commercial Concession Contract

Linda Malkawi  
Dr.lindamalkawi@gmail.com

Follow this and additional works at: <https://digitalcommons.aaru.edu.jo/jpu>



Part of the [Arts and Humanities Commons](#), and the [Social and Behavioral Sciences Commons](#)

### Recommended Citation

Malkawi, Linda (2022) "Legal Effects Arising between the Parties to the Commercial Concession Contract," *Jerash for Research and Studies Journal* *الدراسات والبحوث*: Vol. 23: Iss. 2, Article 52. Available at: <https://digitalcommons.aaru.edu.jo/jpu/vol23/iss2/52>

This Article is brought to you for free and open access by Arab Journals Platform. It has been accepted for inclusion in *Jerash for Research and Studies Journal* *الدراسات والبحوث* by an authorized editor. The journal is hosted on [Digital Commons](#), an Elsevier platform. For more information, please contact [rakan@aarj.edu.jo](mailto:rakan@aarj.edu.jo), [marah@aarj.edu.jo](mailto:marah@aarj.edu.jo), [u.murad@aarj.edu.jo](mailto:u.murad@aarj.edu.jo).

## الآثار القانونية الناشئة بين طرفي عقد الامتياز التجاري

ليندا حامد أحمد ملكاوي\*

### ملخص

يتناول هذا البحث موضوع الآثار القانونية الناشئة بين طرفي عقد الامتياز التجاري. وهو إحدى الموضوعات التي ذات الصلة الوثيقة بالمعاملات التجارية المتعلقة بالنشاطات التجارية التي حصل بين مالك العلامة التجارية والشخص المرخص له باستعمال هذه العلامة من أجل انتاج سلع تحمل العلامة المرخص بها.

ويجب أن يقترن الامتياز التجاري بشرط السرية نظراً لطبيعته، والذي يلتزم به الممنوح له الامتياز بالحفاظ على أسرار المعرفة الفنية التي اطلع عليها بنفسه أو بوساطة أشخاص من طرفه سواء قبل إبرام العقد أو بعده وسواء تم إبرام العقد أو لم يتم.

## Legal Effects Arising between the Parties to the Commercial Concession Contract

Linda H. Malkawi, Full Time Lecturer.

### Abstract

This research deals with the issue of legal effects arising between the parties to the commercial franchise contract, and it is one of the topics that are closely related to commercial transactions related to commercial activities that take place between the owner of the trademark and the person authorized to use this mark in order to produce goods bearing the licensed mark.

The commercial franchise must be combined with the condition of confidentiality in view of its nature, to which the franchisor is obliged to keep the secrets of technical knowledge that he had personally or through people from his side, whether before or after the conclusion of the contract and whether or not the contract was concluded.

### المقدمة:

تعتبر المعرفة الفنية الحديثة الآلية المثلى لظهور الطابع السلعي. في عقد الامتياز التجاري. باعتباره محلاً للتبادل التجاري. إذ يتسع مفهوم عقد الامتياز التجاري ليشمل التصرفات التي تجيز للغير استغلال المعرفة. وبالتالي فإنه عقد يتسع ليشمل مجالات اقتصادية مختلفة. ولهذا

© جميع الحقوق محفوظة جامعة جرش 2022.

\* محاضر متفرغ. Email: [Dr.lindamalkawi@gmail.com](mailto:Dr.lindamalkawi@gmail.com)

3523

كان عقد الامتياز التجاري أكثر ملائمة للتعبير عن المفهوم الموسع للمعرفة الفنية. فكان هذا العقد قادراً على تحديد نطاق هذه المعرفة وإيضاح الحق الوارد عليها. إذ تدخل المعرفة الفنية إلى جميع جوانب هذا العقد فتكسبه طابعاً مميزاً. وبالتالي فإن هذه المعرفة تكون الباعث لتعاقد بين المرخص له أي المستورد أو المتلقي. والمرخص أي المورد أو المانح. ونتيجة هذا التعاقد تنشأ رابطة عقدية تكون المعرفة الفنية جوهرها تحكمها وتبلور حدودها. وبالتالي تكون كافة الالتزامات المترتبة على هذا العقد مرتبطة بهذا الجوهر ارتباطاً مباشراً أو غير مباشر.

وأن الغاية من هذا العقد هي السماح للغير باستثمار أحد الحقوق الفكرية أو أساليب الصنع ومدته بالمواد الأولية والمعرفة الفنية المقتضية لتسويق مواد وخدمات معينة. ويعمل المرخص على ترويج مبيعاته وخدماته بإقامة شبكة من الموزعين أو العملاء يقومون بتسويقها بالعلامة التجارية العائدة له وفق أساليب الصنع التسويقي التي وضعها وطورها فتنتشر أصنافه وعلاماته في مناطق وبلدان مختلفة وتوفر له موارد إضافية بكلفة محدودة فيسيطر بذلك على شبكة واسعة من الموزعين تمتد من إنتاج السلع والخدمات حتى إعادة البيع بالتجزئة إلى المستهلك وتعمل وفق تقنية مدروسة وأساليب فعالة وموحدة.

مشكلة البحث:

تكمن مشكلة هذا البحث في سؤال رئيس وهو ما هي: "الأثار القانونية الناشئة بين طرفي العقد في عقد الامتياز التجاري". ويتفرع عن هذا السؤال عدة أسئلة وهي:

- 1- ما هي خصائص عقد الامتياز التجاري؟
- 2- ما هي التزامات وحقوق مانح الامتياز التجاري؟
- 3- ما هي التزامات وحقوق الممنوح له الامتياز التجاري؟

أهمية البحث:

تظهر أهمية هذا البحث بيان الأثار القانونية بين طرفي العقد في الامتياز التجاري. وما يترتب على ذلك من التزامات وحقوق بين مانح الامتياز التجاري. والممنوح له الامتياز.

أهداف البحث:

يهدف هذا البحث إلى ما يلي:

- 1- إلقاء الضوء على النصوص القانونية الواردة في القانون المدني الأردني. وقانون المنافسة غير المشروعة والأسرار التجارية رقم (15) لسنة 2000.
- 2- التعريف بعقد الامتياز التجاري.
- 3- بيان خصائص عقد الامتياز التجاري.
- 4- التعرف على التزامات وحقوق مانح الامتياز التجاري.
- 5- التعرف على التزامات وحقوق الممنوح له الامتياز التجاري.

منهجية البحث:

اعتمدت الباحثة في دراستها على المنهج الوصفي التحليلي حيث التزمت في دراسة هذا الموضوع بصورة متعمقة بالوصف والتحليل. وذلك من خلال مناقشة نصوص القانون المدني الأردني. وقانون المنافسة غير المشروعة والأسرار التجارية رقم (15) لسنة 2000 لمعالجة موضوع هذا البحث.

المبحث الأول: ماهية عقد الامتياز التجاري

المطلب الأول: التعريف بعقد الامتياز التجاري.

عرف عقد الامتياز التجاري بعدة تعريفات. نورد منها:

وعرف بأنه: "عقد بين مالك العلامة التجارية (المرخص) وبين شخص آخر (المرخص له) بمقتضاه يسمح مالك العلامة لشخص أو أكثر باستعمال العلامة على كل أو بعض المنتجات أو بعض المنتجات أو الخدمات المسجلة لها العلامة بمقابل"<sup>(1)</sup>

وعرف بأنه: "عقد يخول المرخص له حق إنتاج السلع التي تحمل العلامة بكميات معينة أو في حدود إقليم معين وبذلك يكتسب المرخص له حق إنتاج هذه السلع مع وضع نفس علامة المرخص خلال مدة العقد مع التزامه بشروط الترخيص"<sup>(2)</sup>.

وعرف أيضاً بأنه: "عقد إيجاري يقوم به صاحب العلامة بموجبه توضع هذه العلامة تحت تصرف الطرف الآخر مقابل إتاحة مع احتفاظ صاحب العلامة بملكيتها. ولا يعد الترخيص بيعاً أو تنازلاً حيث أن ذلك يؤدي إلى فقد صاحب العلامة لملكيتها"<sup>(3)</sup>.

وعرفته المنظمة العالمية للملكية الفكرية (WIPO) بأنه: "رضا مالك الحق الخاص المرخص لشخص آخر هو المرخص له ليؤدي عمل معين يكون هذا العمل الترخيص محمياً بحق المرخص الخاص"<sup>(4)</sup>.

وعرفه المشرع الأردني في المادة (87) من القانون المدني الأردني. بأنه "ارتباط الإيجاب الصادر من أحد المتعاقدين بقبول الآخر وتوافقهما على وجه يثبت أثره في العقود عليه ويترتب عليه التزام كل منهما بما وجب عليه للآخر"<sup>(5)</sup>.

المطلب الثاني: خصائص عقد الامتياز التجاري.

يتمتع عقد الامتياز التجاري بالخصائص الآتية:

أولاً: أن عقد الامتياز التجاري ينطوي على حق مقيد. فهو قد يقيد بمنطقة جغرافية دون أخرى. كما قد يقيد بمنتج أو سلعة أو خدمة دون أخرى. كما قد يقيد بنوع الترخيص. إذ قد يكون هذا الترخيص بسيطاً أو وحيداً أو استثنائياً<sup>(6)</sup>.

ثانياً: ينطوي عقد الامتياز التجاري على حق شخصي. حيث يربط المرخص مع المرخص له بعلاقة مديونية بمقتضاها يستطيع المرخص إن يطلب من المرخص له إما القيام بعمل أو الامتناع عن عمل أو بنقل حق عيني له<sup>(7)</sup>.

ثالثاً: من حيث رقابة الجودة. مما لا شك فيه إن الجودة متطلب يتطلع إليه جمهور المستهلكين في كل محل تجاري تحمل العلامة التجارية بضائعه أو خدماته. فالمرخص له هو من يقع عليه الالتزام باحترام مستوى الجودة في مواجهة جمهور المستهلكين ومن ثم الحفاظ على السمعة التجارية للعلامة التجارية التي يستعملها على بضائعه أو خدماته بينما يلتزم

المُرخص بالقيام برقابة صارمة على المرخص له إثناء تنفيذ عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية لضمان جودة المنتجات أو البضائع أو الخدمات التي تحملها علامته التجارية مما يكفل له حماية علامته التجارية محل هذا العقد. ويتميز العقد المذكور عن الأشكال الأخرى من التراخيص في مجال حقوق الملكية الفكرية بوجود متطلب للرقابة على الجودة إثناء استعمال العلامة التجارية من قبل المرخص له<sup>(8)</sup>. ويجب إن تكون رقابة الجودة التي تمارس على المرخص له رقابة فعلية كافية لغايات ضبط جودة السلع أو البضائع أو الخدمات التي توضع عليها العلامة<sup>(9)</sup>.

رابعاً: عقد الامتياز التجاري عقد تبادلي. إذ يعد عقد الترخيص الامتياز التجاري من العقود التبادلية الملزمة للجانبين. إذ ينشأ التزامات متقابلة على طرفيه بمجرد انعقاده. وتعد التزامات كل من الطرفين (المرخص والمرخص له) سبباً في التزامات الطرف الآخر. فالمرخص مثلاً يعد دائماً بدل الترخيص ومدينا يتمكن المرخص له من الانتفاع بالعلامة التجارية خلال المدة المتفق عليها. والمرخص له دائماً للمرخص بالتمكين من الانتفاع بالعلامة التجارية ومدينا ببدل الترخيص المتفق عليه<sup>(10)</sup>.

خامساً: عقد الامتياز التجاري من عقود المعاوضة: إن عقد المعاوضة هو ذلك العقد الذي يقصد فيه كل من الطرفين تلقي أداء مقابل من الطرف الآخر. كعوض بديل للأداء الذي أداه أو يؤديه. والعقد المذكور يعد من عقود المعاوضات. فكل طرف فيه يأخذ مقابلًا لما يعطي. فالمرخص يحصل على المقابل النقدي دفعة واحدة أو بشكل دوري حسب الاتفاق. كذلك فإن المرخص له يحصل على منفعة استعمال العلامة التجارية مقابل ما يدفعه خلال المدة المتفق عليها أو المحددة بنص القانون. وبما إن هذا العقد صورة من الإيجار إذا هو من العقود الدائرة بين النفع والضرر بأصله ويترتب على ذلك إن أي إخلال بذلك الالتزام بالمعاوضة يجيز المطالبة للحصول على المقابل ولو قضائياً وإلا كان هناك إخلال بالالتزام تعاقدي يتيح طلب الفسخ وفقاً لقواعد الفسخ. وما يدل على إن العقد المذكور من عقود المعاوضة. إن هذا العقد يعد عقداً تجارياً والأصل في العقود التجارية أنها غير مجانية. فالعقود التجارية بحسب الأصل تحدث بعوض لقاء مقابل وهو ما يتفق وطبيعة العمل التجاري القائم على المضاربة وتحقيق الربح<sup>(11)</sup>.

سادساً: يترتب على الصفة التجارية لعقد الامتياز التجاري إن هذا العقد ينقذ بمجرد تبادل الإيجاب والقبول. وبما إن العقد المذكور عقد تجاري. فيجوز إثباته بكافة طرق الإثبات دون اشتراط الكتابة لإثباته. إلا أن جانب من الشراح يرى انه لا مجال لتطبيق مبدأ حرية الإثبات في عقد الامتياز التجاري رغم أنه عقد تجاري لأن هذا العقد يستلزم تسجيله وذلك عن طريق قيده في سجل العلامات التجارية رغم انه عقد تجاري لأن هذا العقد يستلزم تسجيله وذلك عن طريق قيده في سجل العلامات التجارية حتى ينفذ في مواجهة الغير. إذ لا يعد حجة على الغير إلا بتسجيله. فالكتابة هنا ليس شرطاً لانعقاد هذا العقد وإنما شرط للإثبات وشرط لازم لاتخاذ إجراءات تسجيل عقد الترخيص<sup>(12)</sup>.

المبحث الثاني: الامتياز التجاري والتزامات وحقوق مانحه

إذا تم عقد الامتياز التجاري وكان صحيحاً. فإنه ترتبت عليه آثاره من التزامات وحقوق بين طرفيه. وعليه يتحمل مانح الامتياز في عقد الامتياز التجاري التزامات مقابل الحقوق التي يحصل عليها من هذا العقد. ولذا سأقوم بتقسيم هذا المبحث إلى الامتياز التجاري والتزامات مانحه في المطلب الأول منه. وفي المطلب الثاني الامتياز التجاري وحقوق مانحه. كما يأتي:

المطلب الأول: الامتياز التجاري والتزامات مانحه.

سأقوم ببيان التزامات مانح الامتياز التجاري على النحو الآتي:

### 1- التزام مانح الامتياز بنقل المعرفة الفنية:

يعد هذا الالتزام التزام أساسي. وهو من أهم التزامات مانح الامتياز. وبدونه لا يكون هناك وجود لعقد الامتياز التجاري. كونه هو محل هذا العقد.

حيث عرفت المعرفة الفنية بأنها "اكتساب المعرفة والتجربة الفنية أو الجمع بين المعارف والتجارب الفنية ذات الصلة السرية اللازمة لوضع تلك المعارف والتجارب موضع التطبيق العملي بقصد تحقيق أهداف صناعية"<sup>(13)</sup>.

وعرفت بأنها "التطبيق العملي لثمرات العلم وابتكار أفضل الطرق لاستعمالها. فاكتشاف الذرة مثلاً كان نتيجة بحوث علمية. أما التوصل إلى استخدامها في تسيير السفن فهو تطبيق تكنولوجي"<sup>(14)</sup>.

كما عرفت بأنها "مجموعة المعارف التكنولوجية النظرية والعملية، الصناعية والإدارية، الجديدة والقابلة للانتقال، والتي تحتفظ بها المشروعات بشكل سري. وغير المشمولة بحماية براءة الاختراع"<sup>(15)</sup>.

يتضح من التعريفات السابقة بأن المعرفة الفنية ليست عناصر مادية أو مستندات فقط وليست تعليمات أو طرق فنية فحسب. بل هي تحتوي على عناصر مادية ومعنوية<sup>(16)</sup>.

وعليه يجب على مانح الامتياز من أجل نقل المعرفة الفنية، أن ينقل له العناصر المادية، كالمنتجات والآلات اللازمة لتجهيز المصنع أو المحل التجاري. حسب ما هو متفق عليه بين الطرفين في العقد من حيث زمان ومكان التسليم والمواصفات التي يجب أن تتوافر فيها. ونقل المستندات التي تشمل دراسات الجدوى والخرائط والرسومات والنماذج والتعليمات التي يستخدمها مانح الامتياز كنسب التركيبات والمذكرات والنصائح العملية ليتمكن الممنوح له الامتياز من استغلال المعرفة الفنية. وهذه تكون في الغالب بشكل ملحق للعقد<sup>(17)</sup>.

### 2- التزام مانح الامتياز بتقديم المساعدة الفنية:

وذلك بتقديم المساعدة الفنية والتدريب اللازم إلى الممنوح له الامتياز طوال فترة تنفيذ العقد. فالتزام المانح بتقديم المساعدة الفنية إلى الممنوح له الامتياز هو التزام أساسي وضروري ويعتبر امتداداً لالتزامه بنقل المعرفة الفنية، فهذا الالتزام من الأهمية بمكان. بحيث يهدف إلى إخراج مشروع الممنوح له الامتياز كالمشروع الأم الذي أنشأه مانح الامتياز. فمشروع الممنوح له الامتياز يجب أن يأخذ نفس الشكل والألوان والتصميم الذي يكون لمشروع مانح الامتياز. لذلك يتوجب عليه تقديم المساعدة للممنوح له الامتياز من الناحية المالية والإدارية والفنية قبل إنشاء المشروع وخلال إنشائه وبعد البدء بالعمل به وحتى انتهاء عقد الامتياز التجاري. ولو لم ينص على وجوب تقديم هذه المساعدة<sup>(18)</sup>.

### 3- التزام مانح الامتياز بالضمان:

يضمن مانح الامتياز للممنوح له الامتياز الاستفادة من المعرفة الفنية واستعمالها بشكل هادئ ومستقر. ويعتبر هذا الالتزام من الالتزامات المهمة والملقاة على عاتقه والذي بمقتضاه

يمكن الممنوح له الامتياز من استغلاله واستثماره خلال فترة العقد<sup>(19)</sup>. فتطبق عليه الأحكام القانونية المتعلقة بضمان المبيع. فقد نصت المادة (503) من القانون المدني الأردني على أنه "1- يضمن البائع سلامة المبيع من أي حق للغير يعترض المشتري إذا كان سبب الاستحقاق سابقا على عقد البيع. 2- ويضمن البائع أيضا إذا استند الاستحقاق إلى سبب حادث بعد البيع ناشئ عن فعله".

فالنصوص السابقة تناولت الضمان بعدم التعرض والاستحقاق. والذي يقصد به أن يتم نقل المعرفة الفنية بكامل عناصرها المادية والمعنوية دون معارضة من أحد. لكون عقد الامتياز التجاري من عقود المعاوضة. فيلتزم مانح الامتياز بضمان عدم التعرض للمادي والقانوني<sup>(20)</sup>.

ويضمن أيضاً مانح الامتياز العيوب الخفية فيما ينقله للممنوح له الامتياز. وهذه هي الصورة الثانية من صور الضمان. حيث إن هذا الضمان كضمان مانح الامتياز بعدم التعرض والاستحقاق. يجاوز نطاق عقد الامتياز التجاري إلى كل عقد من عقود المعاوضة<sup>(21)</sup>. وقد نصت المادة (512) من القانون المدني الأردني على أنه "1- يعتبر البيع منعقداً على أساس خلو المبيع من العيوب إلا ما جرى العرف على التسامح فيه. 2- وتسري القواعد العامة بشأن خيار العيب على عقد البيع مع مراعاة الأحكام التالية".

#### 4- التزام مانح الامتياز بشرط الحصرية:

ويراد بهذا الشرط التزام أحد طرفي العقد بالتعامل مع الطرف الآخر. فيعد هذا الالتزام من الالتزامات التي جرت العادة على أن يتم تضمينها بعقد الامتياز التجاري لمصلحة الممنوح له الامتياز. فشرط الحصرية<sup>(22)</sup> هو الذي يعني الحق المعطى للممنوح له الامتياز وحده باحتكار استغلال النشاط المتعلق بالامتياز في إقليم معين. والذي قد يكون شارعا أو حيا أو مدينة أو جزءا من إقليم أو إقليما كاملا أو دولة ما وهو ما يسمى بشرط الحصرية الإقليمية. والذي يتحدد بالنشاط المتعلق بالامتياز وحده ولا يمتد إلى غيره من النشاطات. وهذا يعني أن للمانح الحق بممارسة نشاطاته الأخرى خارج منطقة الحصرية<sup>(23)</sup>.

المطلب الثاني: الامتياز التجاري وحقوق مانحه.

من المتفق عليه كما أن لمانح الامتياز التجاري التزامات. فإنه تترتب له حقوق. ومن هذه الحقوق ما يلي:

#### 1- الحق في الاحتفاظ بسرية المعرفة الفنية:

لا يفقد صاحب المعرفة الفنية حقه بالاحتفاظ بسريتها على الرغم من اطلاع الممنوح له الامتياز على هذه المعرفة تطبيقاً لعقد الامتياز التجاري. حيث إن عقد الامتياز لا ينقل الملكية وبالتالي يبقى هو صاحب الحق وحده في استغلال المعرفة الفنية أو السماح للغير باستخدامها<sup>(24)</sup>.

فلا يحق للممنوح له نقل المعرفة الفنية أو اطلاع غيره عليها دون موافقة وعلم مانح الامتياز. وبالتالي فإن من حقه الحفاظ على سرية المعرفة الفنية التي تعد من أهم ميزات عقد الامتياز التجاري.

فعقود الامتياز التجاري تتضمن شرط السرية التي تلزم كافة أطرافه به. والذي يجب أن يكون مذكورا في اتفاقية عقد الامتياز التجاري بشكل واضح بحيث تحدد بدقة طبيعة ونوع المعلومات التي تكون محلا للالتزام بالسرية ومدة هذه الحماية للأسرار والأشخاص الملزمين بالحفاظ على هذه السرية.

أما في حالة عدم وجود عقوبة جزائية، فإنه لا يبقى أمام صاحب الحق إلا المطالبة بالتعويض كما هو الحال في الأردن حيث نصت المادة (7) من قانون المنافسة غير المشروعة والأسرار التجارية رقم (15) لسنة 2000م على أن: لصاحب الحق في السر التجاري المطالبة بالتعويض عما لحقه من ضرر نتيجة إساءة استعمال هذا السر. كما نص القانون المدني الأردني رقم (43) لسنة 1976م في المادة (256) منه على أن "كل إضرار بالغير يلزم فاعله ولو غير مبرر بضمان الضرر". فيستطيع صاحب الحق الذي لحقه ضرر نتيجة الإخلال بهذا الشرط أن يطالب من ألحق به الضرر بالتعويض عما لحقه من أضرار.

فمناح الامتياز وحده من له الحق بنقل المعرفة الفنية لمن يشاء. وهذا الحق لا يكون للممنوح له الامتياز بدون موافقة المانع<sup>(25)</sup>.

## 2- الحق في العوض:

عقد الامتياز التجاري أحدى عقود المعاوضة. فالمعاوضة سمة مميزة للعقود التجارية. التي تقتضي أن يحصل كل طرف من أطراف العقد على مقابل لما يؤدي للطرف الآخر<sup>(26)</sup>.

يلتزم في عقد الامتياز التجاري كل فريق تجاه الآخر بالتزامات على وجه التبادل وفقا للاتفاق المعقود بينهما. فمناح الامتياز يلتزم بتقديم المعرفة الفنية. وفي المقابل يلتزم الممنوح له الامتياز بدفع مبلغ مالي مقابل ذلك<sup>(27)</sup>.

فيحصل مانح الامتياز التجاري سواء أكان نقدا أم عينا. دفعة واحدة أو على عدة دفعات أو بشكل دوري يعد التزاما على الممنوح له الامتياز.

وعليه فإن أي إخلال بهذا الاتفاق يثير المسؤولية العقدية. ويؤدي إلى اللجوء إلى القضاء للمطالبة بالمقابل. ولذلك يتوجب تحديد آلية الدفع بنص صريح بالعقد. بشكل لا يوجد فيه لبس. حيث ثبت بالتطبيقات العملية أن لتحديد المصطلحات المستخدمة في بيان صيغة الدفع والكيفية التي يتم من خلالها أهمية كبيرة في التنفيذ السليم للعقد. ومن ثم تقليل المنازعات المتعلقة بهذه النقطة. وعليه يتوجب على من يحرر العقد أن يتوخى الدقة والحذر في بيان وتوضيح كل ما يتعلق باستحقاق هذا الحق. سيما وإن المصطلحات المستخدمة بهذا الصدد قد تختلف معناها من بلد لآخر. وأيضا يجب بيان نوع العملة التي يتم الوفاء بها. وتحديد سعر صرفها وطريقة تحويلها. هذا إن كان المقابل نقدا أما إن كان عينا فيجب تحديده ووصفه وصفاً نافيا للجهاالة تطبيقاً للقواعد العامة<sup>(28)</sup>.

## 3- التزامات وحقوق الممنوح له الامتياز التجاري:

يعد الممنوح له الامتياز طرف ثان في عقد الامتياز ولذا يلتزم بعدة التزامات تترتب عليه بموجب العقد وعليه تنفيذها والوفاء بها. هي في الأغلب تعد حقوقاً لمناح الامتياز. وهو الطرف الذي يصرح له باستغلال المعرفة الفنية التي تعتبر نتاج تجارب طويلة لمناح الامتياز. لذلك تكون التزاماته أوسع من تلك التي تقع على عاتق مانح الامتياز. مقابل هذه الالتزامات التي تقع على

عائق الممنوح له الامتياز. فإن العقد يمنحه امتيازات وحقوقاً كطرف في العقد يكون من حقه استعمالها.

المبحث الثالث: الامتياز التجاري والتزامات وحقوق الممنوح له

المطلب الأول: الامتياز التجاري والتزامات الممنوح له.

ومن التزامات الممنوح له الامتياز ما يأتي:

### 1- التزام الممنوح له الامتياز بأداء المقابل.

من خلال الالتزام بأداء المقابل إلى مانح الامتياز وذلك مقابل حصوله على المعرفة الفنية. ويتفق عادة على كيفية أدائه في العقد أو في ملحق للعقد. ويتفاوت مقدار المبلغ المدفوع حسب شهرة العلامة وأهمية المنطقة المعطاة وعدد أصحاب الامتياز. فقد يكون الدفع بصفة دورية أو دفعة واحدة<sup>(29)</sup>.

### 2- التزام الممنوح له الامتياز بالحفاظ على سرية المعرفة الفنية.

يقصد بهذا الالتزام أن يلتزم الممنوح له الامتياز بالحفاظ على كافة أسرار المعرفة الفنية. سواء خلال مدة التفاوض أو بعد إبرام العقد. فعند إجراء مفاوضات لإبرام العقد لا بد للممنوح له الامتياز من الاطلاع على أسرار المعرفة الفنية ليقدر قبل إبرام العقد إن كانت ذات قيمة بالنسبة له أم لا. وفي المقابل فإن هذا الأمر يتعارض مع مصلحة مانح الامتياز بعدم كشف أسرار المعرفة الفنية التي يمتلكها. ويخشى أن لا تؤدي المفاوضات إلى إبرام العقد في النهاية. وإن هدف الطرف الآخر ليس إبرام العقد وإنما الاطلاع على أسرار المعرفة الفنية. ولذلك فإنه يتم توقيع عقد يسمى العقد الابتدائي عند البدء بمرحلة المفاوضات يشترط به السرية ليضمن مانح الامتياز حماية أسرار المعرفة الفنية التي سوف يطلع عليها الطرف الآخر.

فبعد الامتياز التجاري يجب أن يقترن بشرط السرية نظراً لطبيعته. والذي يلتزم به الممنوح له الامتياز بالحفاظ على أسرار المعرفة الفنية التي اطلع عليها بنفسه أو بوساطة أشخاص من طرفه سواء قبل إبرام العقد أو بعده وسواء تم إبرام العقد أو لم يتم<sup>(30)</sup>.

وتتضمن عقود الامتياز التجاري شرط السرية الذي يلزم كافة أطرافه به. والذي يذكر عادة بعقد الامتياز التجاري بشكل واضح. بحيث تحدد بدقة طبيعة ونوع المعلومات التي تكون محلاً للالتزام بالسرية. ومدة هذه الحماية للأسرار. والأشخاص الملزمين بالحفاظ على هذه السرية<sup>(31)</sup>.

وقد ذهب بعض الفقهاء إلى أنه ليس بالضرورة ذكر شرط السرية. لأن هذا الالتزام يعتبر من الالتزامات الأساسية في عقد الامتياز التجاري. فيلتزم الممنوح له الامتياز بالحفاظ على سرية المعرفة الفنية وعدم إفشاء أسرارها للغير حتى لو لم يرد نص بالعقد عليها<sup>(32)</sup>.

أن المشرع الأردني ألزم من يطلع على أسرار تجارية بالحفاظ عليها وعدم إفشائها<sup>(33)</sup>. وفي حالة عدم وجود عقوبة جزائية، فإنه لا يبقى أمام صاحب الحق إلا المطالبة بالتعويض. حيث نصت المادة (7) من قانون المنافسة غير المشروعة "المطالبة بالتعويض عما لحقه من ضرر نتيجة إساءة استعمال هذا السر". كما نص القانون المدني رقم (43) لسنة 1976م في المادة (256) منه على أن "كل إضرار بالغير يلزم فاعله ولو غير مميز بضمان الضرر". فيستطيع صاحب الحق الذي لحقه ضرر نتيجة الإخلال بهذا الشرط أن يطالب من الحق به الضرر بالتعويض عما لحقه من أضرار.

ويكون هذا الالتزام طوال مدة العقد على عاتق الممنوح له الامتياز. ويستمر بعد انتهاء العقد حتى لا ينتقص من قيمة المعرفة الفنية التي سبق له استغلالها. ولكن يجب أن يكون لمدة محددة وليس إلى مالا نهائية. وعلى أن تكون هذه المدة معقولة<sup>(34)</sup>.

### 3- التزام الممنوح له الامتياز بقصر تزوده من مانح الامتياز وعرض منتجاته فقط.

يكون شرط الحصرية متبادلاً بين طرفي عقد الامتياز التجاري غالباً. فيلتزم مانح الامتياز بعدم ممارسة نشاط الممنوح له نفسه الامتياز وبعدم منح غيره تراخيص في المنطقة الجغرافية نفسها التي يمارس فيها نشاطه<sup>(35)</sup>.

وعليه يلتزم الممنوح له الامتياز بالتزود الكلي أو الجزئي من مانح الامتياز أو أحد الموردين التابعين له بمستلزمات ممارسة النشاط المتعلق بالامتياز. ومثل هذا الشرط تظهر أهميته في عقود امتياز الإنتاج. بينما تقل في عقود امتياز التوزيع. وهذا ما يسمى بشرط حصرية الإمداد<sup>(36)</sup>.

وأحياناً يكون هذا الشرط مطلقاً بحيث لا يستطيع الممنوح له الامتياز التزود بالسلع والمنتجات إلا من مانح الامتياز أو الموردين الذين يختارهم هو. فليس له التعامل مع غيرهم. وقد يكون نسبياً بحيث يحدد بالعقد سلعا ومنتجات معينة يلتزم الممنوح له الامتياز بقصر التزود بها من مانح الامتياز وحده. مع احتفاظه بحريته في اختيار من يزوده بباقي السلع والمنتجات الأخرى<sup>(37)</sup>.

وحتى يكون هذا الشرط صحيحاً فإن ثمن السلع والمنتجات التي يلزم الممنوح له الامتياز بالحصول عليها من مانح الامتياز يجب أن تون محددة أو قابلة للتحديد. وكذلك السلع والمنتجات التي يلزم بالحصول عليها من مانح الامتياز يجب أن تكون محددة أو قابلة للتحديد. كما يجب أن يكون لهذا الشرط مدة محددة ومكان أو إقليم أو منطقة محددة<sup>(38)</sup>.

وبالرغم من الطبيعة الرضائية لعقد الامتياز التجاري وما يترتب عليه من احترام الشروط الواردة في العقد باعتبارها تعبر عن إرادة طرفيه. إلا أن بعض التشريعات اعتبرت شرط القصر قيذا على الحرية وبالتالي فهو يؤدي إلى عدم وجود المنافسة الحرة. لذلك اعتبرته شرطا غير مشروع مع عدم تأثير عدم مشروعيته على صحة عقد الامتياز.

### 4- التزام الممنوح له الامتياز بعدم المنافسة.

يجب على الممنوح له الامتياز أن يلتزم بعدم منافسة مانح الامتياز سواء أثناء تنفيذ العقد أو بعد الانتهاء منه.

حيث يلتزم الممنوح له الامتياز خلال تنفيذ العقد بعدم منافسة مانح الامتياز الذي يكون الهدف منه في الدرجة الأولى توفير الضمانة للمانح الامتياز لاحتمار المعرفة الفنية المستخدمة في هذا العقد وأية عناصر أخرى<sup>(39)</sup>.

أما بعد انتهاء العقد فإن هذا الشرط يهدف إلى منع الممنوح له الامتياز من القيام بأي عمل يهدف إلى منافسة أحد أعضاء شبكة الامتياز في الإقليم المحصص له. فيمتنع عليه أن يمارس النشاط السابق نفسه في ذات المنطقة الجغرافية ذاتها التي كان يمارس فيها نشاطه ولدة زمنية معقولة<sup>(40)</sup>.

ويشترط لصحة شرط عدم المنافسة بالإضافة إلى شرطي تحديد المكان والزمان. أن يكون النشاط الذي لا يجوز للممنوح له الامتياز مارسته محددًا تحديدًا دقيقًا. كما يشترط أن يكون النشاط المحظور على الممنوح له الامتياز مارسته حيويًا لشبكة الامتياز. أي أن يكون هناك مصلحة حقيقية في وضع هذا الشرط<sup>(41)</sup>.

وقد بين قانون المنافسة غير المشروعة والأسرار التجارية رقم (15) لسنة 2000 في المادة (2) منه الحالات التي تكون فيها المنافسة غير مشروعة. وذكر في المادة (3) من له المطالبة بالتعويض عن المنافسة غير المشروعة وإجراءاتها.

ويلزم أن يكون هذا الشرط موجودًا بالعقد بشكل متوازن بحيث يكون محددًا بشكل صريح لا لبس فيه. لأنه سوف يكون له تأثير بالغ في الممنوح له الامتياز إن كان هذا هو نشاطه أيضًا

قبل الامتياز. بحيث سوف يفقد إلى حد كبير عملاءه وشهرته التجارية ويجعله يبدأ من جديد بتكوين شهرة تجارية وعملاء جدد وإحضار عمال لتدريبهم من جديد. مما يزيد في التكاليف والنفقات بالنسبة له.

أما إن لم يتم ذكره صراحةً بالعقد فإنه يعتبر موجوداً وله مفعوله نظراً لطبيعة العقد التي تتطلب وجود حماية لصاحب المعرفة الفنية التي تكون مصلحته مرتبطة بموضوع العقد. أي أنه إن لم ينص على هذا الشرط فإن الممنوح له الامتياز لا يستطيع أن يقوم بأعمال تدخل في مجال المنافسة غير المشروعة في مواجهة مانح الامتياز<sup>(42)</sup>.

##### 5- التزام الممنوح له الامتياز باستثمار واستغلال المعرفة الفنية.

وذلك من خلال تقديم الاستثمارات اللازمة لتنفيذ النشاط المتفق عليه مع مانح الامتياز. والذي يكون هدفه الرئيس الاستفادة من المعرفة الفنية. فيقدم الممنوح له الامتياز رأس المال<sup>(43)</sup> اللازم لهذا الاستثمار الذي لا يتحمله مانح الامتياز. بل يقوم بالإفناء عليه الممنوح له الامتياز. وبعد الانتهاء من إنشاء المشروع تبدأ مرحلة استغلال المعرفة الفنية حسب شروط العقد المتفق عليها. وهذا الالتزام من أهم الالتزامات التي تميز عقد الامتياز التجاري عن غيره من العقود<sup>(44)</sup>.

يستطيع الممنوح له الامتياز في مرحلة الاستغلال المشرووع بنفسه أو بوساطة موظفيه. والأصل في عقد الامتياز أنه لا يجوز للممنوح له الامتياز التنازل عنه للغير<sup>(45)</sup>. لكونه قائماً على الاعتبار الشخصي. فأهمية شخص الممنوح له الامتياز لها اعتبار في عقود الامتياز. ولكن يمكن للممنوح له الامتياز التنازل عن عقد الامتياز للغير بموافقة مانح الامتياز. وإذا لم يسمح للممنوح له الامتياز بالتنازل عن العقد فإنه لا يعد متعسفًا في استعمال حقه لكون العقد قائماً على الاعتبار الشخصي. وكون شخصية الممنوح له الامتياز ذات أهمية في هذا العقد<sup>(46)</sup>.

يلقى هذا الالتزام على الممنوح له الامتياز عبئًا ثقيلًا. حيث يتطلب منه حكمة ونظرة للمستقبل. إذ قد تزول سرية المعرفة الفنية خلال مدة العقد وبالتالي تفقد قيمتها وأهميتها. أو يتوصل إليها منافسوه فيغرقون الأسواق. ويؤدي بالتالي إلى إلحاق خسارة الكبيرة بمشروع الممنوح له الامتياز. وفي الوقت نفسه يكون ملزمًا بمواصلة استثمار واستغلال المعرفة الفنية دون إقبال عليها من الجمهور. لذلك فإن هذا الالتزام يتطلب من الممنوح له الامتياز أن يحتاط لهذا الأمر بحيث لا تكون مدة الاستغلال طويلة تكون خلالها قد زالت سرية المعرفة الفنية<sup>(47)</sup>.

المطلب الثاني: الامتياز التجاري وحقوق الممنوح له.

نتناول في هذا المطلب حق الممنوح له الامتياز أن تكون المعرفة الفنية التي يزوده بها مانح الامتياز ملائمة له وللبيئة المحيطة به وحق الممنوح له الامتياز في الحصول على المساعدة والدعم الفنيين خلال مدة العقد. النقطة الثانية:

### 1- حق الممنوح له الامتياز في ملائمة المعرفة الفنية له وللبيئة المحيطة به.

ويراد بالملائمة مدى التوافق والانسجام مع طبيعة الأغراض التي اختيرت من اجلها المعرفة الفنية. ويتطلب هذا الأمر تحديد طبيعة الأغراض وبالتالي تحديد نوع المعرفة الفنية التي تلائم الممنوح له الامتياز وللبيئة المحيطة به. من حيث الاستخدام والاستغلال والتشغيل والبحث والتطوير وتوافر الموارد الأولية محلياً<sup>(48)</sup>.

إن مانح الامتياز يحاول عادة وضع العراقيل أمام الممنوح له الامتياز وذلك باشتراط أن الممنوح له الامتياز لا يستطيع تعديل أو تكييف المعرفة الفنية بما يتلاءم وظروف الممنوح له الامتياز بحجة الحفاظ على شكل المعرفة الفنية كما هي.

وقد لجأت الدول النامية إلى حرّم مثل هذا الشرط في قوانينها. ويجب في الوقت نفسه أن تتلاءم المعرفة الفنية مع النظام العام والآداب في بلد الممنوح له الامتياز. ففكرة النظام العام تختلف من بلد لآخر ومن زمان لآخر في البلد نفسه. وكذلك هي فكرة الآداب العامة التي تختلف من زمان لآخر ومن مكان لآخر. لذلك كان هناك اختلاف بين الفقهاء في تعريف هاتين الفكرتين بشكل يكاد لا ينتهي. وتباينت بالتالي فكرة النظام العام والآداب من حيث نطاقهما تبعاً للنزعة التي انبعث منها هذه التعريفات<sup>(49)</sup>. والمراد بالنظام العام هنا مجموعة المصالح المعترف بها كحاجات أساسية لحماية المجتمع وعناصره تتمثل بالأمن العام والصحة والسكينة العامة<sup>(50)</sup>.

فالمعرفة الفنية المنقولة للممنوح له الامتياز يجب أن لا تؤثر في الأمن العام للمجتمع واطمئنان الإنسان على نفسه وماله<sup>(51)</sup>.

كذلك يجب أن تكون المعرفة الفنية غير مؤثرة بالصحة العامة. بحيث لا تكون مصدراً للأمراض أو التأثير السلبي على المياه والغذاء والهواء. ويجب أن لا تكون مصدراً للإخلال بالسكينة العامة كالضوضاء والمضايقات.

وأن تكون منسجمة مع الآداب العامة والأخلاق في بلد الممنوح له الامتياز. فلا يجوز مثلاً أن تخالف المعرفة الفنية المعتقدات الدينية لذلك البلد. كأجهزة ذبح الحيوانات بطريقة الصعق المخالفة للشريعة الإسلامية<sup>(52)</sup>.

إن من حق الممنوح له الامتياز أن يتلقى المعرفة الفنية التي تلائم الظروف المحيطة به. وأن تكون منسجمة مع النظام العام والآداب في بلده. وإلا فإنه سوف يضيع أمواله مقابل معرفة فنية لا يستطيع الاستفادة منها في بلده.

### 2- حق الممنوح له الامتياز بالحصول على المساعدة والدعم الفني.

من حق الممنوح له الامتياز الحصول على المساعدة الفنية من الناحية المالية والإدارية والفنية قبل إنشاء المشروع وخلال إنشائه وبعد إنشائه<sup>(53)</sup>. فتتعدد أشكال المساعدة الفنية بحيث قد تشتمل على تدريب موظفي الممنوح له الامتياز على فهم واستيعاب المعرفة الفنية وكيفية

استخدامها والتعامل معها. ومعاونة الممنوح له الامتياز من الناحية الإدارية. بحيث يستطيع إدارة مشروعه على أكمل وجه من حيث تقسيم العمل والمهارات التي يجب توافرها في الموظفين والإدارة المالية للمشروع. وقد تشمل المساعدة الفنية كيفية عرض المنتجات وتسويقها والدعاية والترويج لها. واختيار نقاط البيع والأبنية. ووسائل جذب العملاء وطريقة التعامل معهم. وكيفية حفظ وتخزين المنتجات الزائدة<sup>(54)</sup>.

وترد المساعدة الفنية في عقد الامتياز ذاته أو بأحد ملاحقه. وقد ترد بشكل بند في العقد أو بشكل عقد مستقل. فان وردت بشكل بند في عقد الامتياز التجاري. فانه يجب أن يحدد فيه طبيعة المساعدة الفنية ومكانها ومدتها واللغة التي تقدم من خلالها. أما إن كانت بشكل عقد مستقل. فغالبا ما تتمثل بالتدريب أو بنقل الخبرة عن طريق الخبراء أو بعقد مشاوره<sup>(55)</sup>.

وإذا وقع خلاف بين طرفي عقد الامتياز التجاري. فإن بإمكانهما حل خلافهما أمام القضاء للممنوح له الامتياز أو باللجوء للتحكيم حسب اتفاقهما في العقد. فيما يتعلق بحل النزاع والمطالبة إما بالتنفيذ أو التعويض إذا كان له مقتضى طبقا للقواعد العامة. ويقدر ما يتعلق الأمر بالمدة التي تقدم خلالها المساعدة الفنية. لا بد من أن تستمر لفترة من الزمن ليتمكن الممنوح له الامتياز من التعرف والسيطرة على المعرفة الفنية بحيث يستطيع استخدامها بالصورة الأمثل.

ولكن التساؤل الذي يطرح هنا بخصوص المساعدة الفنية هو هل هي التزام بديل عناية أو بتحقيق نتيجة؟ إن من حق الممنوح له الامتياز أن يحصل على مقابل ما يدفع ثمنه. وحيث إنه دفع ثمن الإفادة من المعرفة الفنية بكامل عناصرها. فإن من حقه استغلال المعرفة الفنية بكامل عناصرها كما هو متفق عليه. ولا يتم ذلك إلا بحصوله على المساعدة الفنية خلال المدة المتفق عليها. لذلك لا يكتفي من مانح الامتياز بتقديم المعرفة الفنية بل عليه أن يقدم المساعدة الفنية المتفق عليها بحيث يحصل الممنوح له الامتياز على كافة مزايا المعرفة الفنية. وإلا فإنه سوف لن يحصل على مقابل ما دفعه. وبالتالي فإن التزام مانح الامتياز هو بتحقيق نتيجة وليس بذل عناية. بحيث يستطيع الممنوح له الامتياز الإفادة من المعرفة الفنية من خلال المساعدة التي يقدمها مانح الامتياز. فبذل العناية بتقديم المساعدة الفنية للممنوح له الامتياز دون تحقق النتيجة لا يعد كافيا للقول بأنه قد قام بالوفاء بالتزامه<sup>(56)</sup>.

الخاتمة:

اشتملت على أبرز النتائج والتوصيات. وهي:

أولاً: النتائج:

- 1- أن المعرفة الفنية ليست عناصر مادية أو مستندات فقط وليست تعليمات أو طرق فنية حسب. بل هي تحتوي على عناصر مادية ومعنوية.
- 2- يجب على مانح الامتياز من أجل نقل المعرفة الفنية. أن ينقل له العناصر المادية. كالمنتجات والآلات اللازمة لتجهيز المصنع أو المحل التجاري. حسب ما هو متفق عليه بين الطرفين في العقد من حيث زمان ومكان التسليم والمواصفات التي يجب أن تتوافر فيها.
- 3- لا يفقد صاحب المعرفة الفنية حقه بالاحتفاظ بسريتها على الرغم من اطلاع الممنوح له الامتياز على هذه المعرفة تطبيقاً لعقد الامتياز التجاري. حيث إن عقد الامتياز لا ينقل

- الملكية وبالتالي يبقى هو صاحب الحق وحده في استغلال المعرفة الفنية أو السماح للغير باستخدامها.
- 4- يعد عقد الامتياز التجاري إحدى عقود المعاوضة، فالمعاوضة سمة مميزة للعقود التجارية، التي تقتضي أن يحصل كل طرف من أطراف العقد على مقابل لما يؤدي للطرف الآخر.
- 5- يجب أن يفترن الامتياز التجاري بشرط السرية نظراً لطبيعته، والذي يلتزم به الممنوح له الامتياز بالحفاظ على أسرار المعرفة الفنية التي اطلع عليها بنفسه أو بوساطة أشخاص من طرفه سواء قبل إبرام العقد أو بعده وسواء تم إبرام العقد أو لم يتم.
- 6- يكون شرط الحصرية متبادلاً بين طرفي عقد الامتياز التجاري غالباً، فيلتزم مانح الامتياز بعدم ممارسة نشاط الممنوح له نفسه الامتياز وبعدم منح غيره تراخيص في المنطقة الجغرافية نفسها التي يمارس فيها نشاطه.
- 7- يجب على الممنوح له الامتياز أن يلتزم بعدم منافسة مانح الامتياز سواء أثناء تنفيذ العقد أو بعد الانتهاء منه.
- 8- يستطيع الممنوح له الامتياز في مرحلة الاستغلال استغلال المشروع بنفسه أو بوساطة موظفيه، والأصل في عقد الامتياز أنه لا يجوز للممنوح له الامتياز التنازل عنه للغير.
- ثانياً: التوصيات:
- 1- تشريع قانون خاص بالامتياز التجاري، لكثرة التعامل بهذا العقد، من أجل حماية الطرف الوطني صاحب الامتياز الذي يقع عادة تحت الشروط التعسفية من قبل مانح الامتياز.
- 2- ضرورة منح الامتياز التجاري صفة المشاركة لتحرير الأفراد من السلبية، ولضمان الربح العادل لصاحب المال.

## الهوامش

- (1) القليوبي، سميحة، الملكية الصناعية، ط2، دار النهضة العربية، 1996، ص 340.
- (2) الصغير، حسام الدين، الترخيص باستعمال العلامة، القاهرة، دن، 1993م، ص 70.
- (3) ماجد عمار، عقد الامتياز التجاري، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992، ص 53.
- (4) نقلًا عن: الجبوري، علاء عزيز حميد، عقد الترخيص - دراسة مقارنة-، ط1، دار الثقافة، عمان، 2003، ص 21.
- (5) المادة (87) من القانون المدني الأردني.
- (6) الصغير، حسام الدين، الترخيص باستعمال العلامة التجارية، ص 149.
- (7) الصرايرة، منصور، الترخيص باستعمال العلامة التجارية، ط1، دار رند، الكرك، الأردن، 2014م، ص 64.
- (8) الصغير، حسام الدين، الترخيص باستعمال العلامة التجارية، ص 115.
- (9) حبيب، مصطفى سليمان، الاستثمار في الترخيص الامتيازي، ط1، دار الثقافة، عمان، الأردن، 2012م، ص 103.
- (10) الحناكي، عبد الله محمد عبد الله، عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية في نظام العلامات التجارية السعودي رقم (م/21) تاريخ 1423/5/28هـ - 2002/8/7: دراسة مقارنة، رسالة ماجستير، جامعة اليرموك، إربد الأردن، 2013م، ص 28.
- (11) صرخوه، يعقوب، النظام القانوني للعلامات التجارية، مطبوعات جامعة الكويت، 1993، ص 104.
- (12) الصرايرة، الترخيص باستعمال العلامة التجارية، ص 74.
- (13) الحديدي، ياسر، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، دار الفكر العربي، القاهرة، 2006، ص 70.
- (14) شفيق، محسن، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة والكتاب الجامعي، 1984م، ص 4.
- (15) عيسى، حسام محمد، نقل التكنولوجيا دراسة في الآليات القانونية، دار المستقبل العربي، القاهرة، ص 130.
- (16) رضوان، فايز نعيم، عقد الترخيص التجاري، ط1، مطبعة الحسين، القاهرة، 1990، ص 148.
- (17) رضوان، فايز، عقد الترخيص التجاري، ص 149، المولى، نداء كاظم، الآثار القانونية لعقد نقل التكنولوجيا، ط1، دار وائل للنشر، عمان، 2003، ص 79، يحيى، سعيد، تنظيم نقل المعرفة التقنية، المكتب العربي الحديث، ص 97.
- (18) القليوبي، سميحة، الملكية الصناعية، ص 557، النجار، محمد محسن، التنظيم القانوني لعناصر الملكية التجارية والصناعية (في ضوء أحكام اتفاقية التريس وقانون الملكية الفكرية رقم 82 لسنة 2002)، دار الجامعة الجديدة للنشر، ص 202.
- (19) مرقس، سليمان، شرح القانون المدني، المجلد الأول، 1980، ص 395.

- (20) المولى، نداء كاظم، الأثار القانونية لعقد نقل التكنولوجيا، ص97، وانظر مغبغب، نعيم، الفرنشايز دراسة في القانون المقارن، ط.1، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ص202.
- (21) السنهوري، عبد الرزاق، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، الجزء الرابع، العقود التي تقع على الملكية - عقود المقايضة- منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2005، ص622، العبيدي، علي هادي، شرح أحكام عقدي البيع والإيجار، ط.1، المركز القومي للنشر، إربد، 2000، ص149.
- (22) رضوان، فايز نعيم، عقد الترخيص التجاري، ص106، النجار، محمد محسن، التنظيم القانوني لعناصر الملكية التجارية والصناعية (في ضوء أحكام اتفاقية التريس وقانون الملكية الفكرية رقم 82 لسنة 2002)، ص53.
- (23) رضوان، فايز نعيم، عقد الترخيص التجاري، ص106.
- (24) الجبوري، علاء عزيز، عقد الترخيص -دراسة مقارنة-، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2003، ص98.
- (25) الحديدي، ياسر، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، ص215.
- (26) عبد الرضا، عبد الرسول، والكناس، جمال، الوجيز في النظرية العامة للالتزامات (الكتاب الأول مصادر الالتزام والإثبات)، ط.2، مؤسسة دار الكتاب، الكويت، 2007، ص30.
- (27) الطيار، صالح بكر، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، دار شهيد، القاهرة، 1992، ص85.
- (28) الجبوري، علاء، عقد الترخيص -دراسة مقارنة-، ص99، وأنظر المولى، نداء كاظم، الأثار القانونية لعقد نقل التكنولوجيا، ص109.
- (29) الجبوري، علاء، عقد الترخيص -دراسة مقارنة-، ص124.
- (30) المولى، نداء كاظم، الأثار القانونية لعقد نقل التكنولوجيا، ص168، عيسى، حسام، محمد، نقل التكنولوجيا دراسة في الآليات القانونية، ص132.
- (31) المادة (4) وما بعدها من قانون المنافسة غير المشروعة والأسرار التجارية رقم (15) لسنة 2000، الجبوري، علاء، عقد الترخيص -دراسة مقارنة-، ص135، الحديدي، ياسر، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، ص215.
- (32) رضوان، فايز، عقد الترخيص التجاري، ص159، شفيق، محسن، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة، القاهرة، 1984، ص86.
- (33) المادة (6) من قانون المنافسة غير المشروعة والأسرار التجارية رقم (15) لسنة 2000م.
- (34) رضوان، فايز، عقد الترخيص التجاري، ص159، الطيار، صالح، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، ص231.
- (35) جلول، سبيل، عقد الفرنشايز، دار صادر، بيروت، 2001، ص81.
- (36) الحديدي، ياسر، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، ص237، القرني، ياسر، دور عقود الامتياز التجاري في نقل المعرفة الفنية، رسالة دكتوراة، جامعة القاهرة، 2005، ص207.
- (37) رضوان، فايز، عقد الترخيص التجاري، ص176.
- (38) القرني، ياسر، دور عقود الامتياز التجاري في نقل المعرفة الفنية، ص208.

- (39) المولى. نداء كاظم. الآثار القانونية لعقد نقل التكنولوجيا. ص175. رضوان. فايز نعيم. عقد الترخيص التجاري. ص160.
- (40) جلول. سيبيل. عقد الفرنشايز. ص98.
- (41) القرني. ياسر. دور عقود الامتياز التجاري في نقل المعرفة الفنية. ص240. الحديدي. ياسر. النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري. ص223.
- (42) رضوان. فايز. عقد الترخيص التجاري. ص191.
- (43) Richard p finn (your fortune in franchises) Chicago contemporary books, 1979. p30. نقلاً عن: عمار. ماجد. عقد الامتياز التجاري. دار النهضة العربية. القاهرة. 1992. ص95.
- (44) عمار. ماجد. عقد الامتياز التجاري. ص95.
- (45) الجنبهيه. منير. ومدوح محمد. العقود التجارية. دار الفكر الجامعي. الإسكندرية. 2000. ص22.
- (46) عمار. ماجد. عقد الامتياز التجاري. ص130.
- (47) شفيق. محسن. نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية. ص88. الجبوري. علاء. عقد الترخيص - دراسة مقارنة. ص130.
- (48) المولى. نداء كاظم. الآثار القانونية لعقد نقل التكنولوجيا. ص150.
- (49) سلطان. أنور. مصادر الالتزام في القانون المدني الأردني (دراسة مقارنة في الفقه الإسلامي). المكتب القانوني. عمان. 2002. ص125 وما بعدها. الصراف وحزبون. عباس وجورج. المدخل إلى علم القانون. منشورات الجامعة الأردنية. عمان. 1985. ص36.
- (50) المولى. نداء كاظم. الآثار القانونية لعقد نقل التكنولوجيا. ص152.
- (51) المولى. نداء كاظم. الآثار القانونية لعقد نقل التكنولوجيا. ص152.
- (52) المولى. نداء كاظم. الآثار القانونية لعقد نقل التكنولوجيا. ص153.
- (53) القليوبي. سميحة. الملكية الصناعية. ص557. مغبغب. نعيم. الفرنشايز دراسة في القانون المقارن. ص200. النجار. محمد محسن. التنظيم القانوني لعناصر الملكية التجارية والصناعية (في ضوء أحكام اتفاقية التريس وقانون الملكية الفكرية رقم 82 لسنة 2002). ص202.
- (54) القرني. ياسر. دور عقود الامتياز التجاري في نقل المعرفة الفنية. ص173. مغبغب. نعيم. الفرنشايز دراسة في القانون المقارن. ص200.
- (55) المولى. نداء كاظم. الآثار القانونية لعقد نقل التكنولوجيا. ص155.
- (56) المولى. نداء كاظم. الآثار القانونية لعقد نقل التكنولوجيا. ص159.

## المراجع:

الجبوري. علاء عزيز حميد. عقد الترخيص - دراسة مقارنة. ط1. دار الثقافة. عمان. 2003.

جلول. سيبيل. عقد الفرنشايز. دار صادر. بيروت. 2001.

- الجنبيهي، منير، ومدوح محمد، العقود التجارية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2000.
- حبيب، مصطفى سليمان، الاستثمار في الترخيص الامتيازي، ط1، دار الثقافة، عمان، الأردن، 2012م.
- الحديدي، ياسر، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، دار الفكر العربي، القاهرة، 2006.
- الحناكي، عبد الله محمد عبد الله، عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية في نظام العلامات التجارية السعودي رقم (م/21) تاريخ 1423/5/28هـ - 2002/8/7: دراسة مقارنة، رسالة ماجستير، جامعة اليرموك، إربد الأردن، 2013م.
- رضوان، فايز نعيم، عقد الترخيص التجاري، ط1، مطبعة الحسين، القاهرة، 1990.
- سلطان، أنور، مصادر الالتزام في القانون المدني الأردني (دراسة مقارنة في الفقه الإسلامي)، المكتب القانوني، عمان، 2002.
- السنهوري، عبد الرزاق، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، الجزء الرابع، العقود التي تقع على الملكية - عقود المقايضة - منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2005.
- شفيق، محسن، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة والكتاب الجامعي، 1984م.
- الصراف وحزبون، عباس وجورج، المدخل إلى علم القانون، منشورات الجامعة الأردنية، عمان، 1985.
- الصرابرة، منصور، الترخيص باستعمال العلامة التجارية، ط1، دار رند، الكرك، الأردن، 2014م.
- صرخوه، يعقوب، النظام القانوني للعلامات التجارية، مطبوعات جامعة الكويت، 1993.
- الصغير، حسام الدين، الترخيص باستعمال العلامة، القاهرة، دن، 1993م.
- الطيار، صالح بكر، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، دار شهيد، القاهرة، 1992.
- عبد الرضا، عبد الرسول، والكناس، جمال، الوجيز في النظرية العامة للالتزامات (الكتاب الأول مصادر الالتزام والإثبات)، ط2، مؤسسة دار الكتاب، الكويت، 2007.
- العبيدي، علي هادي، شرح أحكام عقدي البيع والإيجار، ط1، المركز القومي للنشر، إربد، 2000.
- عيسى، حسام محمد، نقل التكنولوجيا دراسة في الآليات القانونية، دار المستقبل العربي، القاهرة.
- القانون المدني الأردني.
- قانون المنافسة غير المشروعة والأسرار التجارية رقم (15) لسنة 2000.

- القرني، ياسر. دور عقود الامتياز التجاري في نقل المعرفة الفنية. رسالة دكتوراة. جامعة القاهرة. 2005.
- القليوبي، سميحة، الملكية الصناعية، ط2، دار النهضة العربية، 1996.
- ماجد عمار، عقد الامتياز التجاري، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992.
- مرقس، سليمان، شرح القانون المدني، المجلد الأول، 1980.
- مغيب، نعيم، الفرشدايز دراسة في القانون المقارن، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت.
- المولى، نداء كاظم، الآثار القانونية لعقد نقل التكنولوجيا، ط1، دار وائل للنشر، عمان، 2003.
- النجار، محمد محسن، التنظيم القانوني لعناصر الملكية التجارية والصناعية (في ضوء أحكام اتفاقية التريس وقانون الملكية الفكرية رقم 82 لسنة 2002)، دار الجامعة الجديدة للنشر.
- يحيى، سعيد، تنظيم نقل المعرفة التقنية، المكتب العربي الحديث.