

المحور الخامس: عقد الفرانشيز

يشكل عقد الفرانشيز إحدى التقنيات الجديدة للعصر الذي نعيشه في إطار العولمة الاقتصادية أو تجميع رؤوس الأموال، ظهر كغيره من العقود الحديثة، نتيجة للتطور الاقتصادي الذي رافق التطور التكنولوجي، وانفتاح العالم وبروز العولمة، فهو من أحد الأساليب التي تسعى إلى توسيع دائرة المشروع التجاري، ومن أشكال التعامل التجاري هذا من جهة، ومن جهة أخرى نتيجة عجز العقود الكلاسيكية على مواكبة تطورات مجال الأعمال بسبب تشعبها، كثرة السلع والطلب، المنافسة وكون بيئة الأعمال هي بيئة معقدة على أساس أن المصالح الجديرة بحمايتها متنوعة ومتعددة بتعدد المجالات التي يشملها قانون الأعمال، لذلك تم البحث عن تقنيات أخرى مواكبة لمثل هذه التطورات وملائمة لهذا المجال المعقد وعلى رأسها **تقنية عقد الفرانشيز**¹.

أولاً: مفهوم عقد الفرانشيز

يعد ظهور **عقد الفرانشيز** كغيره من العقود في بيئة المال والأعمال الرأسمالية، وكان نتيجة للتطور الاقتصادي الذي رافق التقدم التكنولوجي وانفتاح العالم على بعضه بسبب نظم الاتصال الحديثة والثورة المعلوماتية الهائلة في عصر العولمة، ويقوم هذا العقد على أساس قيام أحد طرفيه وهو مانح الامتياز بنقل اسمه التجاري وعلامته التجارية ومعارفه الفنية الخاصة بإنتاج سلعة معينة أو توزيع منتجاته أو خدماته إلى طرف آخر يسمى متلقي الامتياز، والذي بموجبه يتمكن هذا الأخير من استخدام هذه المعارف الفنية والعلامة التجارية وغيرها من عناصر الملكية الصناعية في صناعة هذه السلعة أو توزيعها تحت اسم وعلامة المانح مقابل أجر يدفعه له². كما يعد **عقد الفرانشيز** من بين أهم عقود الأعمال الناقلة للمعرفة الفنية، حيث أدى التطور الملحوظ في مفهومه إلى بروز معالم المعرفة الفنية، والتي تعتبر من أهم العناصر الجوهرية المكونة لمحل عقد الفرانشيز، والتي تعني بمجموع المعارف التكنولوجية والصناعية والتجارية والإدارية والمالية يحتفظ

¹ - ياسر السيد الحديدي، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، دار الفكر العربي، القاهرة، 2009، ص22.

² - بوعش وافية، «مكانة المعرفة الفنية في عقود الأعمال: عقد الفرانشيز نموذجاً»، المجلة النقدية للقانون والعلوم السياسية، العدد 02، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، جوان 2021، ص457.

بها المشروعات أو الأفراد بشكل سري لضمان عدم انتهاكها أو افشاؤها وتكون قابلة للانتقال، مما ساعد على ظهور علاقة وثيقة بينهما، فنقلها للمرخص له يعد الهدف الأساسي من وراء إبرامه، وغيابها يستوجب إعادة وصف العقد أو فسخه لغياب السبب من إبرامه³، وهو من العقود المستحدثة والتي تشهد استخداما واسعا من قبل المتعاملين الاقتصاديين ورجال المال والأعمال. لذلك لابد الإلمام بمختلف العناصر المرتبطة بمفهوم عقد الفرانشيز بتوضيح ما يلي:

1- تعريف عقد الفرانشيز: عقد الفرانشيز هو حديث النشأة في الجزائر، تأخر ظهوره إلى غاية بداية التسعينيات، بعد انفتاح الاقتصاد الجزائري على الاقتصاد الوطني، وتكريسها لمبدأ حرية الصناعة والتجارة المكرس على مستوى المادة 37 من دستور 1996، والسماح للقطاع الخاص بممارسة العديد من الأنشطة بهدف تسهيل وجذب الاستثمار الأجنبي، الأمر الذي سمح بانتشار وتزايد العلامات التجارية الأجنبية ذات الشهرة العالمية في السوق الجزائرية، بفضل عقود الفرانشيز التي دخلت الأسواق الجزائرية منها العقود المبرمة مع شركة "كافور" الفرنسية، وسلسلة مطاعم "كويك" الفرنسية.... وغيرها.

. علما أنه سنة 2009 قررت الحكومة الجزائرية وعبر وزارة التجارة تبني نظام الفرانشيز أي نظام الامتياز التجاري بصفة رسمية، كأحد الأنظمة التجارية في الجزائر، وذلك بهدف تطوير وتشجيع وتنمية الرفاهية الاقتصادية وآليات الاستثمار عن طريق هذا النوع من العقود، على اعتباره إحدى آليات استقطاب المستثمرين⁴.

لذلك اختلفت وتعددت تعاريف عقد الفرانشيز فهناك من عرفه على أنه: «عقد يتكفل بموجبه شخص يدعى المانح بتعليم شخص آخر يسمى الممنوح له المعرفة العملية والتي تشمل نقل المعرفة الفنية وتقديم المساعدة التقنية وتخويله استعمال علامته التجارية وتزويده بالسلع، أما الممنوح له فيتكفل باستثمار المعرفة العملية الفنية واستعمال العلامة التجارية والتزويد من

³ - درع حامد عبد، مرجع سابق، ص.64.

⁴ - بوحية وسيلة، «الإطار القانوني لعقد الفرانشيز ودوره في تطوير وترقية الاستثمار»، عقود الأعمال، منشورات مخبر السيادة والعولمة، المدية، 2020، ص.220.

الممون، بالإضافة إلى التزام الممنوح له بدفع الثمن، والالتزام بعدم المنافسة والحفاظة على السرية»⁵.

صور عقد الفرانشيز: يسعى عقد الفرانشيز إلى تحقيق فائدة اقتصادية ووطنية وهي انتقال المعارف الفنية والتقنية وبراءات الاختراع والعلامات التجارية... وغيرها، والتي ستمكن الشركات الوطنية من المنافسة الداخلية وحتى الدولية، وخاصة إذا تعلق الأمر بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تفتقر إلى مثل هذه المعارف، مما سيساعدها على تعزيز قدرتها التنافسية في الأسواق واكتساب المعرفة الفنية، فنتيجة تعدد وتنوع مجالات وأنماط استخدامه ظهرت الصور التالية:

أ- عقد الفرانشيز التوزيعي: انتشر الفرانشيز في المجال التسويقي أو التوزيعي من خلال تمكين المرخص من تسويق المنتجات، حيث يلتزم بتوريد السلع خلال مدة العقد إلى المرخص له، كما يقدم له المساعدة التقنية في مجال التوزيع كالإعلان عن المنتجات وتقديم خدمات الصيانة وتوفير قطع الغيار⁶، ويقرر العقد للمرخص له بصفة أساسية الحق في استغلال العلامة والاسم التجاريين للمرخص، كما يستخدم وسائل التسويق الفنية باتباع تعليمات المرخص وتحت إشرافه، كعقود بيع السيارات والدراجات والأحذية... وغيرها⁷.

ب- عقد الفرانشيز الصناعي: يركز عقد الفرانشيز في المجال الصناعي على نقل المعرفة الفنية من المرخص إلى المرخص له لتصنيع المنتجات أو تجميعها، ويقوم المرخص له بتصنيع وتوزيع السلعة التي تحمل العلامة، ويستعين بذلك بخبرات ومعلومات ومعارف المرخص الذي يحدد نماذج قياسية يجب مراعاتها، كما يشرف المرخص فيه على الإنتاج للتأكد من جودة السلعة التي تحمل العلامة ومطابقتها للمواصفات التي يحددها⁸.

⁵ -PHILIPPE Le Tourneau, Le franchisage, Édition Economica, Paris, 1994, P.26.

⁶ -مغيب نعيم، مرجع سابق، ص. 47.

⁷ -عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية: النظرية المعاصرة، الطبعة الثانية، دار هومة، الجزائر، 2009، ص. 205.

⁸ -CLAUDELE Emmanuelle, Op.Cit, P.21.

يتضمن هذا العقد نقل التكنولوجيا، حيث يكشف المرخص الأسرار الصناعية اللازمة للإنتاج للمرخص له، ومن أمثلة العقود التي تأخذ هذا الشكل، العقود التي تبرمها شركة كولا كولا الأمريكية مع بعض الشركات العالم، حتى قصد بعقد الفرانشيز الصناعي نقل المعرفة الفنية من صاحب العلامة التجارية إلى مستغل العلامة لتصنيع المنتجات وتجميعها ويقوم المستغل بتصنيع السلعة التي تحمل العلامة محل العقد⁹، وذلك يكون عن طريق أسلوب الترخيص كالترخيص باستغلال العلامة التجارية، وهذا النوع يكون منتشر بكثرة في مجال الصناعات كالعقود التي تبرمها شركة كوكا كولا الأمريكية، في قطاع السيارات...غيرها.

ت- **عقد الفرانشيز الخدماتي:** يقوم الفرانشيز الخدماتي على السماح للمرخص له باستعمال نظام موحد ومتكامل يتضمن عناصر لجذب الزبائن تم وضعه وتطويره من قبل المرخص من أجل تقديم خدمات معينة للجمهور، كذلك يقوم على معرفة خاصة ومساعدة تقنية، وهو يعتبر الشكل النموذجي للفرانشيز، إذ يظهر خصوصيته بالشكل الأوفى، فالنجاح في إطار هذا العقد يعتمد أكثر من أي نوع على مدى كمال المعرفة العملية¹⁰.

ثانيا: تكييف عقد الفرانشيز

رغم انتشار نظام عقد الفرانشيز في مختلف البلدان من العالم ومحاولة العديد منها وضع تشريعات خاصة لتنظيمه إلا أن التساؤل حول تكييفه القانوني لا يزال مطروحا، فمن خلال اجراء مقارنة بسيطة بينه وبين العقود الأخرى نجده يتشابه مع هذه العقود في الكثير من النقاط إلا أنه يختلف عنها في عدة مسائل أساسية، فهو عقد ذو طبيعة خاصة وبالتالي لا يمكن ادراجه تحت هذه النوعية من العقود، ومن ثم فهو يظل في حاجة ماسة إلى تشريع خاص ينظم أحكامه أو على الأقل شروطه¹¹، وحصل خلاف حول التكييف أو الوصف القانوني الذي يتلاءم وطبيعة الآثار

⁹- بوعش وافية، « مكانة المعرفة الفنية في عقود الأعمال: عقد الفرانشيز نموذجا»، مرجع سابق، ص.465.

¹⁰- لبنى عمر مسقاوي، مرجع سابق، ص.25.

¹¹- حمادوش أنيسة، «دور آلية عقد الفرانشيز في تطوير الاقتصاد الوطني»، الملتقى الوطني: عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، أيام 16 و 17 ماي 2012، ص.448.

التي يرتبها هذا العقد، وهو ما يتم إبرازه من خلال استعراض الخصائص التي يمتاز بها هذا من جهة، ومن جهة أخرى تمييزه عن غيره من العقود المشابهة له.

1- خصائص عقد الفرانشيز: تظهر الخصائص المميزة لعقد الفرانشيز في قالبين هما: القالب العام والقالب الخاص.

أ- الطابع العام أو القالب العام لعقد الفرانشيز: حيث يميز عقد الفرانشيز بخصائص المقررة في القواعد العامة من كونه عقد رضائي، عقد ملزم للجانبين، عقد محدد المدة، عقد معاوضة.

ب- الطابع الخصوصي لعقد الفرانشيز: على الرغم من عدم خضوع عقد الفرانشيز لنظام قانوني محدد إلا أنه يظل خاضع للعادات والأعراف التجارية، ومن هنا سأحاول معرفة القالب الخصوصي الذي يمتاز به هذا العقد.

- عقد غير مسمى أي غير منظم أو غير مقنن، عقد إذعان، عقد قائم على الاعتبار الشخصي، عقد من عقود الأعمال، عقد الفرانشيز عقد تبعية اقتصادية

2- تمييز عقد الفرانشيز عن غيره من العقود: رغم انتشار عقد الفرانشيز في مختلف البلدان إلا أن التساؤل حول تكييفه القانوني لا يزال مطروحا، فمن خلال اجراء مقارنة بسيطة بينه وبين العقود الأخرى نجده يتشابه مع هذه العقود في الكثير من النقاط إلا أنه يختلف عنها في عدة مسائل أساسية، فهو عقد ذو طبيعة خاصة وبالتالي لا يمكن ادراجه تحت هذه النوعية من العقود، ومن ثم فهو يظل في حاجة ماسة إلى تشريع خاص ينظم أحكامه أو على الأقل شروطه¹².

أ- عقد الفرانشيز وعقد ترخيص استغلال العلامة التجارية: يعتبر عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية «ذلك العقد الذي يسمح بموجبه مالك العلامة التجارية لشخص طبيعي أو معنوي استغلال العلامة واستثمارها بوضعها على منتجات و سلع ولمدة معينة لقاء بدل مالي»¹³، كما

¹² - حمادوش أنيسة، «دور آلية عقد الفرانشيز في تطوير الاقتصاد الوطني»، الملتقى الوطني: عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، أيام 16 و 17 ماي 2012، ص.448.

¹³ - لبنى عمر مسقاوي، مرجع سابق، ص.25.

يُتيح أسلوب الترخيص بالاستغلال لمالك العلامة التجارية بالاستفادة من أسواق لا يسعه الوصول إليها مباشرة بتسويق العلامة التي يملكها في حين يستفيد المرخص له من شهرة العلامة من أجل تسويق بضائع يقوم هو بتصنيفها أو شرائها¹⁴. لكن عقد الفرانشيز يستند وبشكل أساسي على مقومات غير مادية تدخل في إطار الملكية الفكرية أو في إطار الأسرار الواجب حمايتها (المعرفة الفنية) كونها تشكل العصب الرئيسي لهذا النشاط¹⁵، إذ يركز على مجموعتين من العناصر: المجموعة الأولى وهي حقوق الملكية الصناعية والتجارية (العلامات التجارية، الاسم التجاري، الرسوم والنماذج الصناعية) هذه الحقوق مملوكة للمانح إلا أنه يعطي المتلقي الحق في استعمالها شريطة أن تكون العلامة التجارية من بينها، لأنها تشكل عنصراً جوهرياً في عقد الامتياز التجاري. أما المجموعة الثانية فتظهر في المعرفة الفنية والتي تتمثل بالأساليب والطرق والوسائل الناتجة عن خبرة وتجربة صاحب الامتياز، والتي كانت سبباً في نجاحه وازدهاره، وهي سرية وجوهرية ومحددة¹⁶.

تبرز أوجه التقارب بين عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية وعقد الفرانشيز في أنه يتضمن كل من عقد الفرانشيز وعقد الترخيص السماح للمتلقي أو للمرخص له باستعمال واستغلال العلامة العائدة للمانح أو للمرخص¹⁷، ولكلا من العقدين التزامات مالية تقع على عاتق المتلقي أو المرخص له والمتمثلة أساساً في دفع بدلات مالية للطرف الآخر تحسب على شكل نسبة مئوية من حجم الأعمال المحققة، تمتع كل من المتلقي والمرخص له بالاستقلال القانوني والمالي والإداري عن الطرف الآخر في العقد¹⁸.

¹⁴ - بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية وقواعد المنافسة، مرجع سابق، ص. 48.

¹⁵ - أحمد أشرف الدين، أصول الصياغة القانونية للعقود: تصميم العقد، الطبعة الثالثة، دار نصر للطباعة الحديثة، د.ب.ن، 2008، ص. 265.

¹⁶ - بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية وقواعد المنافسة، مرجع سابق، ص. 50.

¹⁷ - LE TOURNEAU Philippe, Les contrat de concession, Liets, Paris, 2003, P.91.

¹⁸ - دعاء طارق بكر البشتاوي، دعاء طارق بكر البشتاوي، عقد الفرانشايز وأثاره، أطروحة لاستكمال متطلبات الحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، 2011، ص. 25.

فمن حيث ملكية العلامة التجارية، يخول كل من عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية وعقد الفرنشايز الغير من حق الانتفاع بالعلامة التجارية، دون المساس بملكيتها، حيث تبقى في كلا من العقدين ملكا للمرخص أو المانح¹⁹.

رغم التقارب الموجود بين العقدين إلا أن عقد الفرنشايز يكون أكثر تعقيدا من عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية من جهة مشتملاته، فهو يتضمن منح ترخيص باستغلال العلامة التجارية مع منح الترخيص باستعمال حقوق أخرى من حقوق الملكية الفكرية، هذا يعني أن الترخيص في عقد الفرنشايز يمتد ليشمل الاسم التجاري وبراءات الاختراع والنماذج الصناعية والتصاميم والمعرفة الفنية... وغيرها²⁰.

يختلفان أيضا من حيث المساس بقواعد المنافسة في السوق: عقد الفرنشايز نوع من الاتفاقات العمودية المبرمة في شكل عقود التسويق أو التوزيع. فلقد اهتمت قوانين المنافسة بهذا العقد وبمدى تأثيره وعرقلته وإخلاله بقواعد السوق وبمبدأ المنافسة الحرة، فهو له تأثير سلبي وقوي ومباشر على قواعد المنافسة²¹، عكس عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية فرغم كونه من العلاقات التعاقدية العمودية إلا أن درجة تأثيره على قانون المنافسة ومبدأ الحرية التنافسية أقل حدة منه بكثير لأن موضوعه ينصب فقط على استغلال العلامات التجارية فقط وله مجاله الخاص طبقا لقانون العلامات²².

ب- عقد الفرنشايز وعقد الامتياز التجاري: عقد الامتياز التجاري هو: «ذلك الاتفاق الذي يلتزم بموجبه مانح الامتياز بالسماح للممنوح له باستعمال علامته التجارية مع توريد السلع

¹⁹ - بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية وقواعد المنافسة، مرجع سابق، ص.52.

²⁰ - ميثاق طالب عبد حمادي الجبوري، النظام القانوني لعقد ترخيص باستعمال العلامة التجارية: دراسة مقارنة، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، 2017، ص.58.

²¹ - BESSIS Philippe, Le contrat de franchisage, LGDJ, Paris, 1990, PP.26-30.

²² - ساسان رشيد، مرجع سابق، ص ص.27-30.

والمنتجات له بشكل حصري وتقديم المساعدة الفنية، في المقابل يلتزم الممنوح له بدفع مقابل نقدي يتم تحديده غالباً وفقاً لحجم المبيعات»²³.

فمن خلال هذا التعريف نلاحظ أن هناك ثمة تشابه بين عقد فرانشايز وعقد الامتياز، ففي كلا العقدين، نجد أن مانح الفرانشايز ومانح الامتياز ملتزم بوضع العلامة التجارية المملوكة له تحت تصرف الممنوح له، كما أنه ملتزم أيضاً تجاه الممنوح له بتقديم المساعدة الفنية والتجارية وتوريد المنتجات والسلع بشكل حصري في بعض الحالات، هذا فيما يتعلق بمانح الفرانشايز ومانح الامتياز، أما فيما يتعلق بالممنوح له، فنجد أن كل من المستفيد من نظام الفرانشايز ونظام الامتياز يتمتعان بالاستقلال القانوني والمالي تجاه المانح²⁴.

ورغم وجود هذا الشبه بين العقدين وخاصة فيما يتعلق بالالتزامات التي يترتبها العقد في ذمة الأطراف، إلا أنه توجد عدة فروقات واضحة بين العقدين، يكمن هذا الفرق في أن عقد الامتياز التجاري لا يتضمن نقل معرفة فنية من قبل صاحب الامتياز بخلاف ما عليه الأمر في عقد الفرانشايز، فصاحب الامتياز يلتزم فقط بالسماح للممنوح له باستغلال العلامة التجارية المملوكة له مع توريد منتجاته بصفة مستمرة وبشكل حصري وتقديم المساعدة الفنية والتجارية، دون أن يكون هناك التزاماً على عاتقه بنقل معرفته الفنية إلى الممنوح له²⁵.

ت- عقد الفرانشايز وعقد نقل التكنولوجيا: يعرف عقد نقل التكنولوجيا على أنه: «الاتفاق الذي يتعهد بمقتضاه مورد التكنولوجيا بأن ينقل بمقابل معلومات فنية إلى مستورد التكنولوجيا لاستخدامها في طريقة فنية خاصة لإنتاج سلعة معينة أو تطويرها أو تركيب أو تشغيل الآلات والأجهزة أو لتقديم خدمات، ولا يعتبر نقلاً لتكنولوجيا مجرد بيع أو شراء أو تأجير أو استئجار

²³ - مختور دليلة، تطبيق أحكام المنافسة في إطار عقود التوزيع، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم، تخصص: قانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2015، ص.149.

²⁴ - ألاء أحمد فاروق شاهين، محمد فاروق أبو الشامات، «التكييف القانوني لعقد الفرانشايز: دراسة مقارنة»، مجلة جامعة الشارقة للعلوم القانونية، المجلد 17، العدد 01، جامعة الشارقة، جويلية 2016، ص.427.

²⁵ - دعاء طارق بكر البشتاوي، مرجع سابق، ص.44.

السلع، ولا بيع العلامات التجارية أو الترخيص باستعمالها إلا في حالة ورود ذلك كجزء في عقد نقل التكنولوجيا أو كان مرتبطاً به»²⁶.

عقد الفرانشيز لا يعدو كونه عقد نقل تكنولوجيا أو عقد لنقل تمكين التكنولوجيا باستثناء عقد الفرانشيز التوزيعي²⁷ الذي يقتصر على توزيع منتجات معينة من خلال متاجر تحمل نفس السعار والاسم والهوية الخارجية تجاه المستهلك، فلا يعتبر عقدا لنقل التكنولوجيا. يبدأ أن نقل التكنولوجيا يتم بواسطة عقود من أبرزها عقد الفرانشيز، لذلك يتشابه العقدين في النقاط التالية: يتضمن عقد نقل التكنولوجيا التزاماً رئيسياً بنقل المعرفة الفنية مع كل ما يتطلبه ذلك من مستندات ومساعدة تقنية لوضعها موضع التنفيذ، وهذا الالتزام يتطابق مع طبيعته مع التزام نقل المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز.

ويختلف العقدين كون محل عقد الفرانشيز أوسع وأشمل من عقد نقل التكنولوجيا لجهة أنه يتضمن إلى جانب ضرورة نقل المعرفة الفنية، الترخيص باستغلال أحد عناصر الملكية الصناعية والفكرية، الأمر الذي لا يشترط توافره في عقد نقل التكنولوجيا، للقول بأننا أمام عقد نقل تكنولوجيا، زد على ذلك أنه في عقد الفرانشيز لا تبرأ ذمة المانح بنقل المعرفة الفنية للممنوح له وقت التعاقد، بل يلتزم بتطويرها وتجديدها طوال مدة تنفيذ العقد ودون حاجة لوجود اتفاق خاص حول هذه النقطة، في حين عقد نقل التكنولوجيا يلتزم المورد بنقل المعارف الفنية محل التعاقد للمستورد ومتى قام بذلك يكون قد وفى بالتزاماته مام يتفق على خلاف ذلك²⁸.

يعتبر عقد الفرانشيز آلية فعالة لنقل التكنولوجيا والمعارف الفنية نظراً لما يتميز به من المرونة ومسايرته وللتطورات الحاصلة في المجالات الاقتصادية والتكنولوجية ولأنه يفرض على المانح نقل عناصر التكنولوجيا والمعرفة الفنية إلى المرخص له ويلزمه بتقديم المساعدة الفنية المستمرة لضمان الاستخدام الأمثل لهذه التكنولوجيا²⁹.

²⁶ - صلاح الدين جمال الدين، عقود نقل التكنولوجيا، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2004، ص.24.

²⁷ - ميثاق طالب عبد حمادي الجبوري، مرجع سابق، ص.55.

²⁸ - ألاء أحمد فاروق شاهين، محمد فاروق أبو الشامات، مرجع سابق، ص.429.

²⁹ - بوعش وافية، «مكانة المعرفة الفنية في عقود الأعمال: عقد الفرانشيز نموذجاً»، مرجع سابق، ص.458.

ثالثا: النظام القانوني لعقد الفرانشيز

وسنكتفي هنا بالتنويه إلى الأحكام المرتبطة به والمتمثلة في: الأركان عقد الفرانشيز والالتزامات التي يربتها وأخيرا كيفية انقضائه

1- أركان عقد الفرانشيز: عقد الفرانشيز كغيره من عقود الأعمال، حتى يكون صحيحا وينتج آثاره من الناحية القانونية لابد من توافر الأركان التي تتطلبها العقود المدنية والتجارية، بحيث أن تخلف ركنا أي ركنا منها قد يؤدي إلى بطلانه، كما أن تخلف أي شرط من أركانه، أيضا قد يؤدي إلى ابطاله، وإذا ما تم إبرامه على الوجه الصحيح فإنه يرتب آثار³⁰. إذ يلزم المرخص بإعطاء المتلقي في الفترة التي تسبق التعاقد وثيقة تضم معلومات مفصلة عن المشروع المزمع إقامته حتى يكون رضا الطرف الآخر المتعاقد صحيحا، وذلك لأن هذا الأخير يكون مقبلا على التعاقد غالبا، وهو ليس على قدم المساواة مع الطرف الآخر، بسبب عدم درايته أو خبرته بالشئ محل هذا العقد³¹. ويجب على المرخص قبل التعاقد إعطاء الممنوح له المتعاقد معه أيضا معلومات حول المؤسسة مالكة العلامة التجارية، والمعلومات الخاصة في السجل التجاري، رقم تسجيل العلامة المستعملة إذا كان قد حصل عليها بالتنازل أو إذا كان لديه إجازة استعمالها³².

وحتى يكون العقد صحيحا ومنتجا لآثاره القانونية، يجب أن يتوافر على الأركان التالية: الرضا، والسبب وتمت الإشارة لهما سابقا

المحل: ينصب محل عقد الفرانشيز على عدة عناصر ممثلة في: العلامة والإشارات الجاذبة للزبائن، المعرفة الفنية، المساعدة التقنية.

العلامة والإشارات الجاذبة للزبائن: حيث تعتبر العلامة من أهم العناصر المميزة لعقد الفرانشيز باعتباره يهدف أساسا إلى تكرار نجاح نموذج المانح، فالعلامة أو الشكل أو المظهر المعبر عن هذا النجاح، حيث يلزم المرخص بتمكين المرخص من استغلال اسمه التجاري وعلامته وجميع

³⁰ - لبنى عمر مسقاوي، مرجع سابق، ص.186.

³¹ - درع حامد عبد، مرجع سابق، ص.101.

³² - بوحية وسيلة، مرجع سابق، ص.191.

العلامات التي تميز شركته ومنتجاته أو التي أدت إلى نجاحه، في هذا القطاع التجاري والاقتصادي الذي يمارس فيه مهنته³³.

نقل المعرفة الفنية: ويقصد بالمعرفة الفنية هي مجموعة المعارف التقنية القابلة للانتقال وغير المتاحة للجميع وغير المشمولة ببراءة الاختراع، وتعد المعرفة الفنية عنصرا أساسيا في عقد الفرنشايز، فبواسطتها تميز هذا العقد عن غيره العقود المشابهة، مثل الامتياز التجاري، الترخيص العلامات، ولهذا السبب نجد أن لائحة الإعفاء، ومدونة السوك الأوروبية³⁴.

المساعدة التقنية: تشمل على تقليل وتدريب المرخص لمستخدمي المتلقي على كيفية استغلال المعرفة الفنية المنقولة، فإذا كانت المعرفة الفنية كما رأينا جوهر نظام الفرنشايز والعنصر الرئيسي في محل العقد، فإن عملية نقل هذه المعرفة واستيعابها بشكل كامل وصحيح، تتطلب قيام المرخص بتقديم المساعدة الفنية اللازمة للمتلقي للتأكد من تمام استيعاب لهذه المعرفة الفنية، وهو التزام جوهري على المانح لا يقل أهمية عن التزامه بنقل المعرفة الفنية، وهو ما يميز عقد الفرنشايز عن غيره العقود الأخرى التي سيتم نقل المعارف من خلالها³⁵.

الشكلية: يقصد بالشكلية في عقد الفرنشايز هي وسيلة للإثبات، فإذا توافرت هذه الأركان يتم إبرام عقد الفرنشايز في شكل قانوني معين، والأكثر شيوعا في الواقع التجاري العملي هو أن يستهل هذا العقد بديباجة، يتم تحديد الوضع الفعلي، نوايا الطرفين والأفكار والقيم التي على أساسها سيكون التعاون بينهما، بعد ذلك ومن أجل تنظيم وفهم أفضل لمحتوى العقد ينبغي تضمين تعريف للمفاهيم الأساسية المستخدمة فيه.

2- الالتزامات المترتبة عن عقد الفرنشايز: إن عقد الفرنشايز من العقود التبادلية من جهة، وملزمة للطرفين من جهة أخرى وهو ما تم استظهاره أنفا فإنه يرتب أثارا بالنسبة للطرفين سواء كان

³³ - بلعزام مبروك، «عقد الفرنشايز بين الحرية التعاقدية والتنظيم التشريعي»، عقود الأعمال، كتاب جماعي ذو ترقيم معياري دولي، منشورات مخبر السيادة والعولمة، دار النل للطباعة والنشر، الجزائر، 2020، ص.29.

³⁴ - لبنى عمر مسقاوي، مرجع سابق، ص.163.

³⁵ - بلعزام مبروك، مرجع سابق، ص.30.

المانح أو الممنوح له، هذه الالتزامات تظهر للوهلة الأولى أنها متعادلة وتسوي المركز القانوني لكلاهما، إلا أنه من الناحية العملية يظهر عكس ذلك، إذ يتبين أن طرفا العقد أي المانح أو المرخص يستفيد بقليل من الممنوح له على أساس أن الهدف من عقد الفرانشيز هو سماح المانح للممنوح له باستخدام علامته وجميع لواحقها وما على الممنوح له إلا تقديم المقابل المالي الذي يخوله أحقية الالتحاق والدخول لشبكة الفرانشيز³⁶، ضف إلى ذلك وفي مجال الأعمال مهما عملنا يبقى وجود طرف قوي وأخرى ضعيف من حيث المال والخبرة والمعرفة...إلخ. وبذلك فعقد الفرانشيز يظل مرتبا لجملة من الالتزامات تقع على عاتق طرفي العقد أي مالك الامتياز أو المرخص والممنوح له أو المرخص له.

أ- **التزامات المرخص:** بمقتضى ابرام عقد الفرانشيز يتحمل المانح جملة من الالتزامات التي تترتب عليه حتما من لحظة ابرام العقد إلى غاية تنفيذه³⁷، والمتمثلة أساسا في:

- **الالتزام بمنح حق استغلال العلامة التجارية للممنوح له:** وهو الالتزام الأصلي الناتج عن عقد الفرانشيز يراد به السماح للممنوح له باستعمال العلامة التجارية وكافة لواحقها التي من خلالها تجعل المنتجات أو السلع وحتى الخدمات المقدمة متميزة عن مثيلاتها المعروضة في السوق، مما سيخلق نوعا من التنافس والتزاحم في الأسواق، وبعبارة أخرى يسمح للممنوح له باستعمال كل من العلامة التجارية والاسم التجاري والشعار وعنوان الشركة...وغيرها، مثل هذه العناصر تلعب دورا كبيرا في الترويج والاشهار وجذب الزبائن وجودة المنتجات³⁸.

³⁶ - بن قايد على محمد لامين، سعيداني فايزة، «التحديد القانوني لعقد الفرانشايز»، المسطرة الإجرائية لأشغال الملتقى الوطني: مبدأ سلطان الإرادة في عقود الأعمال بين الحرية والتقييد، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أحمد بوقرة، بومرداس، يومي 6 و 7 نوفمبر 2019، بيت الأفكار، الدار البيضاء، الجزائر، 2019، ص. 273. 272-280.

³⁷ - إن العناصر المعلومات التي يجب أن تتضمنها وثيقة معلوماتية تكون مزدوجة سواء المعلومات الخاصة بمؤسسة صاحبة العلامة، نظامها القانوني، رأسمالها، مسيرها...وغيرها، أو المعلومات الخاصة بمشروع المؤسسة المستغلة سواء معلومات قانونية مرتبطة بمدة العقد، شروط تحديده...معلومات تسويقية مترتبة بحالة السوق...وغيرها. فايز نعيم رضوان، عقد الترخيص التجاري، مطبعة الحسين الإسلامية، القاهرة، 1995، 142.

³⁸ - بن قايد على محمد لامين، سعيداني فايزة، مرجع سابق، ص. 278.

- الالتزام بنقل المعرفة الفنية والمساعدة التقنية: ويشمل هذا الالتزام تقديم المعلومات السرية أو التي تنتج من التجارب العملية والممارسات، وتتمثل عادة في المعلومات والبيانات عن العمليات الصناعية والفنية، الأسرار الصناعية والمعلومات البالغة الأهمية والسرية غير المسجلة³⁹.

إذ تلتزم الشركة المرخصة بتقديم المعرفة الفنية للمؤسسة المرخص لها وبالمقابل تحتفظ بحقها في الرقابة المستمرة لضمان النوعية والجودة وتعزيز السمعة التجارية، فيما أن العلاقة التعاقدية بين أطراف عقد الفرانشيز تتطلب توصلاً مستمراً، فإن هذا لا يتحقق بمجرد نقل المرخص ما عليه من عناصر المعرفة الفنية⁴⁰، بل يلزم بمساعدة المرخص له على استيعاب مختلف التكنولوجيات الحديثة والمعارف واستخدامها استخداماً أمثل طوال مدة تنفيذه، وذلك من خلال تقديم كافة أساليب العمل الناجعة ومختلف النصائح والآراء الفنية والتقنية والاقتصادية والقانونية ومساعدته على تنظيم شؤونه الخاصة، فكلما احتاج المرخص له في تطبيقه للمعرفة الفنية إلى أهل الاختصاص يلزم المرخص بتزويده بعدد منهم لتدريب عماله على استعمال المعرفة الفنية محل العقد، بالإضافة لزيارة المانح لمراكز عمل المرخص له والإشراف على سير العمل وتقديم التوجيهات التي تهدف إلى المحافظة على العلامة التجارية وشهرتها ومركزها التجاري لنجاح المرخص له⁴¹.

وتتجسد تقديم المساعدة الفنية للمرخص له أيضاً في تقديم دليل كامل يشمل إعداد مظهر واجهة العرض الخاصة بالمنتجات وأن يفرض المرخص شكل معين لتهيئة وإعداد المحل المنوط بعقد الفرانشيز، كما تعد طريقة البيع عنصر من عناصر المعرفة الفنية ممثلة في شروط البيع التي يفرضها صاحب العلامة التجارية على المرخص له والمرتبطة بمعرفة كيفية البيع إلى العملاء

³⁹- أحمد أنور محمد، المحل في عقد الامتياز التجاري، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2010، 125.

⁴⁰- جلال وفاء محمدين، « فكرة المعرفة الفنية والأساس القانوني لحمايتها: دراسة في القانون الأمريكي»، مجلة الحقوق والبحوث القانونية والأمريكية، العدد 03، مصر، 1993، ص 31-32.

⁴¹- محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري (franchise): دراسة في نقل المعرفة الفنية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2007، ص 58.

باستعمال طرق بيع خاص وطريقة استقبال العملاء، وكذا كيفية تقديم البضائع على الرفوف وعرضها على العملاء وبصفة خاصة إدارة المحل التجاري.⁴²

يعد الالتزام بتقديم المساعدة الفنية التزام قانوني ومن ثمة فعدم النص عليه أو استبعاده بنص تعاقد في هذا العقد لا يؤدي إلى التحلل منه، إذ أن إمداد المرخص له بالمساعدة الفنية هو أن يقوم المرخص بتزويده بكافة المعلومات التطبيقية وتدريبه على كيفية استغلال المعرفة الفنية. مع الإشارة إلى أنه لا يجب أن يتعدى المرخص على استقلالية المرخص له ويؤدي لحدوث ما يعرف بالتبعية الاقتصادية لأنه في حال تخلف هذا الالتزام في عقد الفرانشيز يجوز للمرخص له طلب الفسخ أو البطلان لعيب في محل العقد.⁴³

يجد الالتزام بالمساعدة الفنية أهميته في الحفاظ على سمعة العلامة التجارية موضوع عقد الفرانشيز لدى جمهور المستهلكين لأن اختلاف المواصفات في نفس المنتج الذي يحمل نفس العلامة قد يؤدي إلى عزوف المستهلك عن اقتنائها.⁴⁴

- **الالتزام بالبيع والتمويل الحصريان:** يجب التأكيد على أن هذا الالتزام يترتب في ذمة المانح ويجسد بالعقد على أن يسمح المانح للممنوح له أن يكون الموزع حصري وذلك في منطقة جغرافية معينة ولمدة معينة، ويترتب قانوناً عن ذلك أن العلاقات العقدية بين كل من المانح والممنوح له تكون أساس عدم التعامل مع متعاملي الممنوح له من جهة ومن جهة أخرى يمكن أن يكون طرفاً حكماً في إطار شبكة التوزيع على أن يجعل دوره في حل كافة النزاعات التي تطرأ في الشبكة المذكورة آنفاً كل ذلك في إطار وكنف قواعد المنافسة المشروعة والنزاهة. أما فيما يتعلق بالتمويل الحصري فيراد به بند يدرج في العقد على أن يصبح للممنوح له الحق في التزود والتمويل من

⁴² - عبد الهادي كاظم ناصر، نظام جبار طالب، «المعرفة الفنية وآثرها على عقد الفرانشايز»، مجلة جامعة بابل للعلوم الإنسانية، المجلد 17، العدد 09، كلية القانون، جامعة القادسية، العراق، 1998، ص. 279. 274-294.

⁴³ - المرجع نفسه، ص. 280.

⁴⁴ - كما يمكن للمرخص أن يقدم نماذج من المواد التي تحمل العلامة مثل ورق أو علب التغليف ومواد الدعاية وما شابه من المواد التي تحمل العلامة، ويتوجب عليه أنه في حال عدم موافقته على أي طريقة من طرق العلامات بحسب هذه النماذج أن يعلم المرخص له بذلك خلال مدة معقولة، وإلا يعتبر موافقاً على طريقة استعمال العلامات بحسب النماذج، للمزيد من التفاصيل راجع: جلال وفاء محمدين، مرجع سابق، ص. 34.

الشبكة الخاصة والرسمية للمانح، ليس إلا حفاظا على الطابع الشخصي للسلع والخدمات التي يستأثر بها المانح لوحده دون منازع⁴⁵.

ب- التزامات المرخص له: هو الطرف الثاني في العلاقة التعاقدية المنبثقة عن عقد الفراشيز، وبالتالي يتحمل هو الآخر اتجاه المانح بما أنه طالب الاستغلال واستخدام المعرفة الفنية والعلامة التجارية وبراءات الاختراع والاسم التجاري وملحقاتها التزامات تنحصر في:

- **الالتزام بدفع الثمن ورسوم الدخول للشبكة:** هو المقابل الذي يدفعه الممنوح له يمثل كافة الإتاوات التي تفرض عليه لالتحاق بشبكة التوزيع التي هي ملك حصري للمانح، ومقابل هذه الإتاوات يصبح المرخص له مرتبط بمسألتين أساسيتين هما: الأولى مرتبطة بالشهرة التي تتمتع بها العلامة المراد استخدامها واستغلالها من قبل الممنوح له من جهة، الثانية لما للرقعة الجغرافية من أهمية التي تعود على الممنوح له، مع الإشارة إلى أن الممنوح له يمكن أن يدفع الإتاوات إما جرافة بعد تحديدها من قبل المانح أو بالاتفاق من قبل المانح أو بالاتفاق بينهما على أن يكون نسبيا بحسب النتائج المحققة والمنتظرة بموجب عقد الفرانشيز⁴⁶.

- **الالتزام بممارسة النشاط ضمن الحدود الحصرية المتفق عليها:** بمعنى ممارسة النشاط الاقتصادي أو التجاري بحسب ما تم الاتفاق عليه في العقد أي بحسب الحدود الجغرافية المتفق عليها حتى لا يؤدي نشاطه إلى منافسة مالح الامتياز ومنافسة المرخصين لهم، وشرط الحصرية هو شرط صحيح مادام أنه محدد مكانيا وزمانيا⁴⁷.

- **الالتزام باحترام قواعد مالك الامتياز:** إن موافقة مالك أو مانح الامتياز على اعطاء المرخص له بالامتياز حق استثمار الاسم التجاري والعلامة التجارية والشهرة والمعرفة الفنية، لا بد على المرخص له احترام هذه الضوابط والمعايير التي وضعها وتفاذي نشرها وافشاءها للغير.

⁴⁵ - بن قايد على محمد لامين، سعيداني فايزة، مرجع سابق، ص.278.

⁴⁶ - بن قايد على محمد لامين، سعيداني فايزة، مرجع سابق، ص.279.

⁴⁷ - مغيبب نعميم، مرجع سابق، ص.61..

- **الالتزام بعد المنافسة والسرية:** حيث يمنع على المرخص له الانضمام خلال المدة المتفق عليها عقدا الانضمام إلى أي شبكة منافسة لشبكة المرخص، بل وحتى ممارسة أي نشاط مماثل له، إلا تعرض للمسؤولية العقدية⁴⁸، وتتعلق السرية بمفردات التكنولوجيا المراد استيرادها ونقلها أي الأسرار التكنولوجية مثل طريقة تركيب وتصميم الأجهزة وطريقة استعمالها وكافة الأسرار الصناعية⁴⁹.

- **الالتزام بتطبيق الجانب التقني للمعرفة الفنية وفقا لتعليمات المرخص:** لعل هذا الالتزام الذي يتحمله الممنوح له يبين صراحة تبعية هذا الأخير لما يمليه عليه المانح من تعليمات وأوامر في شكل بنود في العقد التي من خلالها تبين له الإجراءات والقواعد الواجب احترامها من قبل الممنوح له، ويرجع الهدف من هذا الالتزام هو تقييد المرخص له من التصرف المطلق في المعرفة الفنية الممنوحة له والمسموح له باستخدامها محترما قواعد السرية بما أن الأمر يتعلق أساسا بمعرفة فنية شخصية يستأثر بها المانح لوحده مع التأكيد على عدم السماح للغير الحصول على المعلومات المرتبطة بالعلامة في حد ذاتها⁵⁰.

3- انقضاء عقد فرانشايز: يمكن أن ينقضي عقد الفرانشيز إما للأسباب العادية أو لأسباب تبعية، وترتب التزامات عند انقضائه. وتم الشرح سابقا، أي **انقضاء عقد الترخيص أسباب عادية:** وذلك عن طريق انتهاء مدة العقد، أو الإرادة المنفردة، وأيضا الاعتبار الشخصي.

انقضاء عقد الفرانشيز بصفة تبعية: المبدأ السائد في العقود الملزمة للجانبين هو عدم إمكانية فسخها أو تعديلها بالإرادة المنفردة أي إرادة أحد طرفي العقد لأن ذلك ينطوي على المساس بمبدأ القوة الملزمة للعقد، على أنه يمكن في حالة إخلال أحد المتعاقدين بالتزاماته التعاقدية فسخ عقد

⁴⁸ - ماجد عمارة، عقود الامتياز التجاري، دار النهضة العربية، مصر، 1992، ص.151.

⁴⁹ - دعاء طارق بكر البشتاوي، مرجع سابق، ص.52.

⁵⁰ - بن فايد على محمد لامين، سعيداني فايزة، مرجع سابق، ص.279.

الفرانشيز وفقا للأحكام العامة لنظرية العقد، فللطرف المتضرر اللجوء إلى القضاء لاستصدار حكم بالفسخ، والمطالبة بتعويض الطرف المتضرر على أن تبقى السلطة التقديرية في ذلك للقاضي⁵¹.

أ- **الالتزامات المترتبة على انقضاء عقد الفرانشيز:** كخصوصية في عقد الفرانشيز أنه يبقى مرتبا لجملة من الالتزامات حتى بعد انقضائه والممثلة في:

- **الالتزام بعدم الاستمرارية في استعمال عنصر الاتصال بالعملاء:** وهذا بالنسبة للمرخص له، فلا يمكن لمتلقي امتياز الاستغلال أو الطرف المستفيد من عقد الفرانشيز والذي انقضى عقده أن يعتبر نفسه عضوا في نظام الفرانشيز، إذ يجب عليه أن يتخلص من كل ما يربطه بهذا النظام، فينزع العلامة التجارية والاسم التجاري الموضوعة على قائمة سلعه ومنتجاته وكل المظاهر الخارجية المتعلقة بصاحب العلامة التجارية، إذ يتوقف المرخص له عن استعمال أو استغلال أي من عناصر العقد وتسليم كافة الوثائق المادية المرتبطة بهذه العناصر، فبالنسبة للعلامات المميزة فإن الأصل هو امتناع المتلقي عن استخدام كافة العلامات المميزة سواء التجارية أو الخدماتية الخاصة بالمانح بعد انتهاء العقد، وإلا اعتبر مرتكبا لعمل من أعمال المنافسة غير المشروعة⁵².

يستوجب على المرخص له بعد نهاية عقد الفرانشيز أن يتوقف عن استعمال كافة ما وفره له العقد من عناصر معنوية كالعلامات التجارية ككيفية التوزيع أو التسويق وكذلك تسليم كافة الوثائق المادية المرتبطة، باعتبار هذه العناصر ملك للمرخص، فبموجب هذا العقد يخول للمرخص له حق استعمال هذه العناصر خلال المدة المتفق عليها، ويسقط هذا الحق بانتهاء هذه المدة، وبالتالي يزول مشروعه المنوط بعقد الفرانشيز⁵³.

- **امتداد التزام المرخص له بالمحافظة على السرية وعدم المنافسة:** يقع هذا الالتزام على عاتق المرخص له والمرخص بعد انقضاء عقد الفرانشيز، يلتزم المرخص له بالمحافظة على سرية المعرفة الفنية والأسرار التجارية التي يستأثر بها من نظام الفرانشيز، والتي بإمكانها أن تعطي

⁵¹ - أنظر المادة 119 من الأمر رقم 75-58، مرجع سابق.

⁵² - درع حامد عبد، مرجع سابق، ص. 289.

⁵³ - ماجد عمارة، مرجع سابق، ص. 251.

للعلامة التجارية والاسم التجاري ميزة تنافسية وشهرة على غرار غيرها من العلامات التجارية، بحيث يمتد هذا المنع سواء لفترة سريان العقد أو حتى بعد انتهائه⁵⁴، كما يلتزم أيضا المرخص له بعدم منافسة المرخص بعد نهاية العقد، ويجب أن يكون هذا الالتزام أي عدم المنافسة محددا زمنيا ومكانيا.

الخاتمة:

يكتسي مقياس عقود الأعمال أهمية بالغة، فهي تشكل نتيجة مباشرة لاكتمال منظومة قانون الأعمال، حيث عرفت التشريعات نهضة تشريعية مهمة مست خصوصا الجوانب المرتبطة بالأعمال، حيث تم الانتقال من المفهوم التقليدي للقانون التجاري إلى آخر يتطابق مع المعايير الدولية، وبالتالي يمكن القول دون تردد أنه أصبح يتوفر على قانون حديث للأعمال، يتكون من نصوص قانونية تمس جوانب متعددة (القانون التجاري، الشركات التجارية، السوق المالية، حرية الأسعار والمنافسة، تدابير حماية المستهلك، القانون الجنائي للأعمال... وغيرها). فلقد كان لاكتمال قانون الأعمال أثار مباشرة على تكوين عقود الأعمال، إذ رغم أن العقد تم تصوره بداية في إطار القانون المدني على أنه النقاء لإرادتين أو أكثر بشكل حر، إلا أن قواعد ملزمة بدأ تفرض نفسها (قواعد لغة المال ومنطق السوق).

حادثة عقود الأعمال جاء مواكبة التطورات الحاصلة في بيئة الأعمال (المكانة الاقتصادية التي تحتلها عقود الأعمال)، فالهدف المرجو من استحداث عقود الأعمال هو تطوير الاقتصاد وتحقيق الفعالية الاقتصادية تشجيع مختلف المتعاملين الاقتصاديين على التنافس والتزاحم والدخول والخروج واكتساب الأسواق وفقا لقواعد المنافسة الحرة والنزيهة والشريفة.

ارتباط عقود الأعمال بالمفاهيم الاقتصادية قبل أن تكون مفهوم تعاقدية، بالنظر إلى وجود محيط لهذه العقود "بيئة الأعمال"، إلى درجة أن المصطلح الذي يستحوذ على هذه العقود ليس "فكرة العقد" بل "الأعمال".

⁵⁴ - دعاء طارق بكر البشتاوي، مرجع سابق، ص. 171.

تطرح مسألة تنظيم عقود الأعمال عدة اشكالات وتساؤلات وسببها أن هذه العقود هي نتاج بيئة اقتصادية تتكون من أنشطة المتعاملين في شكل مؤسسات قوية أو ضعيفة، مؤسسات جديدة أو قديمة، منها ما تملك الخبرة والسيولة المالية أو المعرفة الفنية والتقنية، والأخرى لا تملك هذا النوع من القدرة، أدى هذا الوضع إلى نشوء نوع جديد من العقود تتناسب وطبيعة مختلف المصالح الاقتصادية الضيقة منها والواسعة، الوطنية والدولية، وهي عقود غير منظمة تفرغ في قوالب الأطراف وتأخذ شكل المهمة التي تؤذيها من إنتاج، توزيع، تسيير،... وغيرها.

كملاحظة عامة أن المشرع الجزائري لم يوفق إلى حد كبير في تنظيم الكثير من عقود الأعمال تاركا المسألة لما هو سائد في الواقع العمل، وهذا ربما على خلاف بعض التشريعات التي تمكنت من تنظيم عقود أخرى كالشريع المصري الذي نظم بعض العقود التجارية منها وعقود التكنولوجيا، وعقد البيع التجاري، خصوصا وأن إقحام بعض عقود الأعمال التي نص عليها ضمن أحكام وقواعد القانون المدني والقانون التجاري، إذ كان يجب أن يخصص لها قوانين خاصة بالنظر لأهميتها وهو ما ينطبق على كل من عقد التسيير.