مجلة الجامعة الإسلامية (سلسلة الدراسات الإنسانية) المجلد السادس عشر، العدد الثاني، ص811- ص854 يونيه 2008
ISSN 1726-6807, http://www.iugaza.edu.ps/ara/research/

عقد الترخيص التجاري " الفرانتشايز"
" وفقاً لأحكام مشروع قانون التجارة الفلسطيني"

د. حمدي محمود بارود
كلية الحقوق
جامعة الأزهر - غزة - فلسطين

تاريخ استلام البحث: 2004/10/18م ، **تاريخ قبول البحث**: 2007/8/12م

ملخص: يمثل عقد الترخيص التجاري الآلية المثلى لإبراز مفهوم المعرفة الفنية محله، عاملا على انتشارها ونجاحها، فالمعرفة ترتبط بهذا العقد ليشمل شتى فروع النشاط الاقتصادي، إنتاجا وتوزيعا وأداء للخدمات، فتأثيرها فيه يخرج هذا العقد حتى من إطار عقود نقل التكنولوجيا التي تعد تقليدية بالنسبة له، ابتداء من التزامات الأطراف عند الإبرام مرورا بتنفيذ العقد إلى حين انقضائه، بل وينسحب أثرها فيه إلى المرحلتين السابقة واللاحقة على إبرامه وانقضائه . ورغم صدور مشروع قانون التجارة متضمنا فصلا خاصا بنقل التكنولوجيا، وخضوع هذا العقد له، إلا أنه لا يلبي كافة المتطلبات الخاصة بالعقد، تلك المتطلبات التي لا تستند إلى الطابع التكنولوجي فحسب، وإنما إلى تداخلات العلاقات التي ينشئها بين أطرافه، أو من لهم صلة به .

The Franchise contract
According to the Palestinian Commercial law Project

Abstract: The Franchise contract is considered the optimum to enlighten the concept of technical knowledge. It causes the success and defuse of it. Knowledge is connected to this contract. It conclude all economic activities;namely production, distribution and providing services. Its effects on it even get this contract out of technology transfer contracts which considered to be a traditional for it. Its affects not only in the previous stage but also it affects the stage after the signing the contract. Although the Palestinian commercial law project has been published and concluded a special chapter on technology transfer but it does not satisfy all of its requirements. These requirements not only include the technological aspects but also the legal relations between the parties.

مقدمة

يعد عقد الترخيص التجاري أو الامتياز التجاري (1) (الفرانتشايز) (2)، الآلية المثلى لإظهار بروز الطابع السلعي للمعرفة الفنية الحديثة، باعتبارها محلا للتبادل التجاري، ولما كان هذا العقد يتسع ليشمل مجالات اقتصادية متعددة، بحيث يتسع مفهوم عقد الترخيص ليشمل كافة التصرفات التي تسمح للغير باستغلال المعرفة، لذا كان أكثر ملاءمة للتعبير عن المفهوم الموسع للمعرفة الفنية، فبمقدور هذا العقد تحديد نطاق هذه المعرفة وتبيان الحق الوارد عليها، حيث تدخل

المعرفة الفنية إلى شتى جوانب هذا العقد فتكسبه طابعا مميزا، فهي تمثل الباعث الدافع لتعاقد المرخص له(المستورد أو المتلقي)، وهي في ذات الوقت آلية استغلال المرخص(المورد أو المانح)، فتلتقي رغبة الأول مع غاية الثاني لتنشأ رابطة عقدية تكون المعرفة الفنية جوهرها تحكمها وتبلور حدودها. بحيث تكون كافة الالتزامات المترتبة على هذا العقد مرتبطة بهذا الجوهر ارتباطا مباشرا أو غير مباشر.

ويستهدف هذا العقد الترخيص للغير باستثمار أحد الحقوق الفكرية أو أساليب الصنع ومده بالمواد الأولية والمعرفة الفنية المقتضية لتسويق مواد وخدمات معينة، أما الحقوق الفكرية فقد تتناول شعاراً أو رمزاً أو براءة اختراع أو علامة تجارية أو رسماً أو نموذجاً صناعياً أو ملكية أدبية أو فنية الخ .. ويعمل المرخص على ترويج مبيعاته وخدماته بإقامة شبكة من الموزعين أو العملاء يقومون بتسويقها بالعلامة التجارية العائدة له وفق أساليب الصنع والتسويق 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 .

أما المرخص لهم فيوفر لهم عقد الترخيص إمكانية صنع سلع جديدة مشهود لها بالجودة والرواج وتسويق خدمات مستحدثة في منطقة معينة مستفيداً من براءة الاختراع أو العلامة التجارية العائدة للمرخص ومن خبرته ومعونته الفنية ومن شيوع منتجاته وتنظيم عمله .

ولقد شاع عقد الترخيص في ميدان المواد النفطية والآلات الميكانيكية والإلكترونية والأجهزة السمعية البصرية والألبسة الجاهزة والمطاعم وتأجير السيارات والنقل وأدوات التجميل ومؤسسات الرياضة والترفيه وغيرها.

وعادة ما تختار الشركات الكبرى دولية النشاط آلية هذا العقد للاستثمار، لما يحققه من ميزة تتمثل في تمكين هذه الشركات من استثمار رأس المال التكنولوجي مع تجنب مخاطر هذا الاستثمار، عن طريق إقامة نوعا من تقسيم العمل التجاري الدولي بين شركات تضطلع بمهمة إنتاج المعرفة الفنية الحديثة، وأخرى تتخصص في استغلالها .

وحتى في التجارة الداخلية زادت الحاجة لهذا العقد، لتعبئة وتركيز رأس المال الوطني لمواجهة التكتلات العالمية لظاهرة رأس المال، الأمر الذي دفع إلى التزايد المطرد نحو التعامل بمقتضى هذا العقد، وذلك راجع لما يتيحه هذا العقد للمرخص من فرصة زيادة حجم نشاطه التجاري دون أن يتكبد أية تكاليف، لأن المرخص له يعتبر مالكاً للمشروع الذي يديره .

وببروز هذا الطابع السلعي للمعرفة الفنية باعتبارها محلا للتبادل، وبروز طابعها الاحتكاري، واختيار عقد الترخيص التجاري كي يكون الآلية لتداول هذه المعرفة، باعتباره عقدا يتسع ليشمل مجالات تجاريه متعددة، ومعبرا عن مفهومها الواسع، وأكثر قدرة من غيره على تعيين طبيعة الحق الوارد عليها بالنظر إلى الاختلال الواضح في المراكز التعاقدية لأطرافه . ورعاية للمصالح المتعارضة هذه (3)، في ظل عدم كفاية النصوص التشريعية على الصعيدين الدولي والمحلي لتنظيم نقل تلك العناصر، يجب أن يتولى أطراف هذه الاتفاقات حماية أنفسهم بأنفسهم وذلك بالحرص والحيطة عند تحرير عقودهم كي لا تجيء شروطها عنتا وإرهاقا لأحدهما . وتحقيقا لهذه الغاية تحتم دراسة هذا العقد، لتحليله وتتبع مراحله، وإبراز الدور الحقيقي للمعرفة الفنية محله.

وعلى الرغم من حداثة عقود الترخيص التجاري، إلا أنها تنتشر في كل الأنشطة التجارية الحديثة ويختلف كل عقد منها تبعا لنوع الترخيص أو المعرفة المراد نقلها، والتي يبغي الطرف المستورد الحصول عليها وما يتبع ذلك من عناصر أساسية أو ثانوية لازمة لتطبيقها كالاسم التجاري والعلامة التجارية والأدوات والأجهزة والنماذج والمواصفات وكذلك المعرفة والمساعدة الفنية اللازمتين وغير ذلك مما يقتضيه الحال .

وتجدر الإشارة إلى أن عقد الترخيص التجاري قد لا يبرم في الغالب بوصفه عقدا مستقلا قائما بذاته، وإنما قد ترد شروطه ضمن عقد آخر . وسواء تم هذا العقد منفردا أم مندمجا في عقد أشمل فان جوهره واحد لا يتغير (4). بيد أن عقود الترخيص التجاري وإن اختلفت في تفصيلاتها، فإن مرجعها جوهر واحد، وهو نقل المعرفة الحديثة، وفق ما سوف نتناوله في هذه الدراسة مفترضين أن عقد الترخيص التجاري يقع على المستوى الدولي، باعتباره وضعا غالبا لا سيما بالنسبة إلى الدول النامية .

ونظرا لأهمية هذا النوع من العقود في مجال عقود التجارة الدولية فقد وضعت الكثير من الدول تشريعات خاصة تنظمها (5)، ولم يشر مشروع قانون التجارة الفلسطيني - على الرغم من حداثته - لهذا العقد صراحة، وكذلك قانون التجارة المصري رقم17 لسنة 1999، مكتفيا بنصوص الفصل الثاني من الباب الثاني المنظمة لنقل المعرفة الحديثة (6)، وهذه النصوص سنعتمد عليها أساسا في دراسة أحكام هذا العقد . باعتبار أن الأحكام التي جاءت بها تتسع لتشمل جميع العقود التي يكون محلها نقل للمعرفة الحديثة .

خطة البحث: تشمل دراستنا لعقد الترخيص التجاري بحث ماهيته والطبيعة القانونية له والالتزامات التي يرتبها على عاتق طرفيه ثم أسباب انقضائه، وذلك كل في مبحث مستقل.

المبحث الأول
ماهية عقد الترخيص التجاري
(التعريف بالعقد وأطرافه ومحله والتنظيم التشريعي له)

1- تعريف العقد: لقد اختلف الفقه في وضع تعريف محدد لعقد الترخيص التجاري، ومكمن هذا الاختلاف يرجع إما إلى عدم الاتفاق على نطاق هذا العقد، أو على ما يعد جوهريا من التزامات يرتبها على عاتق أطرافه.

ومن التعريفات التي قيلت في هذا الصدد، أنه: "عقد بموجبه تقوم مؤسسة تسمى المانح بالترخيص إلى مؤسسة أخرى أو أكثر تسمى المتلقي بتنمية انتشار علامة تجارية عن طريق نقل العناصر المميزة لها"

ويعرف أيضا بأنه: " إحدى صور التعاون بين مشروعات مستقلة، يقوم أحدهم ويسمى المانح، بالترخيص لآخرين باستغلال اسمه، وعلامته التجارية، والشارات المصاحبة لها حصريًا، في مقابل يتقاضاه عند التعاقد، فضلا عن أقساط دورية طوال مدة الترخيص " (7).

وتعرفه لجنة الاتحادات الأوروبية بأنه " اتفاق يعقد بين مشروعات مستقلة، يقوم أحدهم وهو المانح بالسماح لمشروع أو أكثر بإعادة استغلال مقومات هذا النجاح والمتمثلة في : اسمه التجاري، علامته التجارية، الشعار، الطرق المبتكرة في الإنتاج فضلا عن كافة المعلومات التي أدت إلى بلوغ هذا النجاح في مقابل حق دخول، وأقساط دورية " (8).

وبذلك يمكن لنا أن نعرف الترخيص التجاري بأنه عقد يلتزم بموجبه المرخص بأن يقدم للمرخص له أحد حقوق الملكية الفكرية أو الصناعية لاستثمارها في منطقه جغرافية محدده مقابل أجر .

يتضح من التعريف الذي سقناه بأن هذا العقد يتميز بوجود المعرفة الفنية والتي تعد بحق عنصرا جوهريا فيه، وأنه يتيح للمرخص فرصة زيادة حجم نشاطه التجاري، وذلك بتنازله للمرخص له عن حق استعمال اسمه التجاري أو علامته التجارية أو الرسوم أو النماذج الصناعية التي يعتمدها في تسويق منتجاته أو خدماته، كل ذلك دون أن يتكبد الأول أية تكاليف تذكر في هذا الصدد .

كما أن المرخص له يعد مالكا للمشروع التجاري محل العقد ويمارس عمله فيه مستقلا إلى حد ما، على الرغم من التزامه بإتباع تعليمات المرخص الخاصة بأساليب الصنع والتسويق، وفق ما يتم الاتفاق عليه (9) .

ولقد اعتبرت بعض التشريعات الكتابة شرطا لانعقاد هذا العقد، كالتشريع المصري والأمريكي والألماني، بينما نرى أن الكتابة ركن انعقاد، خاصة وأن الفقرة الأولى من المادة (80)

من المشروع تنص على وجوب أن يكون العقد مكتوبا وإلا كان باطلا، والمشرع يتطلب ذلك، ليس في هذا العقد فقط وإنما في سائر عقود نقل المعرفة الحديثة، وعلى الرغم من ذلك يظل هذا العقد رضائيا يلزم فيه توافر رضاء كل طرف رضاء خاليا من أي عيب .

ويعتبر عقد الترخيص التجاري من العقود الملزمة للجانبين حيث يرتب التزامات متبادلة على عاتق طرفيه . كما وأن هذا العقد يعد من عقود المعاوضات حيث يتقاضى المرخص أجرا مقابل التنازل أو الامتياز باستعمال محل الترخيص .

ومدة عقد الترخيص لا تقل عادة عن خمس سنوات، ويراد بهذه المدة أن تكون كافية لامتلاك استثمارات المرخص له ونفقاته الابتدائية التي تكبدها في سبيل استعمال محل الترخيص، وعليه فلا يجوز أن تقل مدة العقد عن المدة المحددة آنفا .

وقد يكون هذا العقد دوليا كما قد يكون محليا، كما أنه يتخذ في العمل صورا متعددة، **الأولى**: يكون فيها بسيطاً . **الثانية**: يكون فيها العقد مركبا. **الثالثة**: يقوم فيها المرخص بفتح فرع له في بلد المرخص له . **الرابعة**: وفيها يتخذ هذا العقد شكلا ائتلافيا مع المرخص له .

أخيرا قد تأتي بنوده في عقد مستقل، وقد تجيء بنوده ضمن عقد آخر، وأيا كان الشكل الذي أتى به هذا العقد فإنه يعد عقدا مستقلا قائما بذاته حتى وإن جاءت بنوده ضمن عقد آخر لما يتمتع به من استقلال في المحل والالتزامات التي يرتبها .

2- أطراف العقد: عقد الترخيص التجاري قد يكون ثنائي الأطراف، فيضم طرفين هما : المرخص والمرخص له، أو ثلاثي الأطراف، وهم : المرخص الرئيسي، والمرخص، والمرخص له، وذلك بحسب ما إذا كان العقد بسيطا أم مركبا .

بهذه العلاقة الثلاثية يتكشف الطابع المعقد لهذا العقد، والذي يخرجه عن العلاقة التعاقدية التقليدية ثنائية الأطراف. وبذلك يطرح التساؤل حول مدى اعتبار الأطراف الثلاثة، أطرافا في العلاقة التعاقدية، أم يخرج أحد هؤلاء من العلاقة ليصبح أجنبيا عن العلاقة التي لم يشترك مباشرة في إبرامها.

لقد جاء التشريع الأوروبي لعقد الترخيص رقم (4087) محددا مجال تطبيقه على العلاقة الثنائية فقط، سواء كان العقد بسيطا أم مركبا، بذلك تقتصر العلاقة الثنائية بين المورد الرئيسي والمورد أو بين المورد والمستورد . أما القانون الأمريكي فيمتد مجال تطبيقه ليشمل العلاقة الثلاثية (10).

ونرى بأن المرخص الرئيسي يستطيع دائما أن يوجد نوعا من الانسجام بين أطراف العلاقة الثلاثية، من خلال الاتفاق المبرم بينه وبين كل طرف منهم على حدة، بذلك لا يمكن القول

بامتداد أحكام عقد الترخيص لتحكم أشخاصا بالرغم من كونهم أغيارا، وفقا لمنطق نسبية آثار العقد، مادام أن الاتفاق المبرم بين المرخص الرئيسي وبين كل واحد منهم على حدة قد أوجد هذه العلاقة بينهم .

والغالب أن يبرم هذا العقد بين منشأتين، أحدهمـــا تحوز محل الترخيص وتطلبها الأخرى. والغالب أيضا أن تكون المنشأة الموردة مشروعا ذي قوميات متعددة مقره بدولة متقدمة. وقد يجري العقد بين منشأتين في دولتين متقدمتين. وقد تكون الشركة مستقلة عن المنشأة المرخص، وقد تكون من وليدتها أو تابعة لها.

وإذا كان العقد يجري بين وكيلين عن المنشأتين، وجب تعيينهما وذكر الوثائق التي تخولهما سلطة التوقيع (11).

3- **محل العقد**: ويتكون من عنصر جوهري يتمثل في المعرفة الفنية والمساعدة الفنية التي يبغي المرخص له الحصول عليها من المرخص، هذا العنصر الجوهري يضم إلى جنباته العلامة التجارية والشعار .

ولقد حسمت اتفاقية منظمة التجارة الدولية (**W.T.O**) المنعقدة في مراكش عام 1994كل جدل حول صلاحية المعرفة الفنية لأن تكون محلا للحق (12). فقررت الاتفاقية ذلك وتركت أمر تكييف هذا الحق للفقه والقضاء .

والمفهوم المنضبط لهذه المعرفة لا يتحدد إلا بالنظر إليها حين تداولها، مرورا بتكييف الحق الوارد عليها لتكريس حمايتها، فمجرد التسليم بالاستئثار الواقعي لحائز المعرفة الفنية لم يعد كافيا، وإنما ينبغي الاعتراف لهذا الحائز بحق قانوني حتى وإن كان هذا الاعتراف يصطدم بصعوبة استيعاب هذا الحق في البناء التقليدي للحق (13)، ومن هنا يأتي عقد الترخيص لتكريس هذه الحماية .

وتتمثل أهم خصائص المعرفة الفنية في السرية (14)، وألا يسجل عليها براءة اختراع (15)، وأن تكون قابلة للتداول (16) وأخيرا لا بد وأن تضيف هذه المعرفة للمرخص له قيمة إضافية تميزه على منافسيه(17).

والمعرفة الفنية باعتبارها العنصر الأهم في محل عقد الترخيص نجدها تعبر عن النجاح التكنولوجي للمرخص، لذا لا بد من تقديم مساعدة فنية لها، حيث يقوم بتقديم هذه المساعدة للمرخص له وفق ما يتم الاتفاق عليه بينهما، من حيث تحديد هذه المساعدة واستمراريتها.

وتتمثل المساعدة الفنية التي يشملها محل هذا العقد في : قيام المرخص بالمساعدة في اختيار المكان الذي سيباشر فيه المرخص له نشاطه، والمعايير التي يتوجب عليه إتباعها، وضوابط

تحديد أماكن البيع، وضوابط اختيار العملاء والسياسات المتبعة مع المستخدمين، وكذلك نقل تقنيات الإنتاج إلى المرخص له والآليات المحاسبية التي يستخدمها المرخص ...الخ

والعلامة التجارية والشعار تضاف للمعرفة الفنية محل العقد، وكل منهما يمثل شارة جذب للعملاء، حيث تكون العلامة التجارية لصيقة بالسلعة وتنتقل معها، بينما الشعار يرتبط بالمنشأة.

بجانب ذلك فان محل هذا العقد يتمثل في مجالات ثلاث، الإنتاج والخدمات والتوزيع، ولقد اتجه جانب من الفقه إلى قصر عقد الترخيص على مجالي التوزيع والخدمات . بينما يذهب الرأي الراجح إلى شموله للمجالات الثلاث (18) .

وتعيين المحل في هذا العقد يعد من البيانات الأساسية التي يوجه إليها عناية خاصة في هذا العقد، فيعين نوع المعرفة وأوصافها والعناصر التابعة لها ومدى حق المرخص له في استعمالها .

ويجري العمل في هذه العقود على إضافة ملاحق للمسائل الفنية الهامة المتصلة بنوع المعرفة محل العقد، وتعد هذه الملاحق جزءا هاما من العقد، لذا يتوجب الإشارة إلى ذلك قطعا لكل شك أو خلاف حولها، وكذلك أخذ الحيطة من وقوع تناقض بينها وبين بنود العقد، لأن من شأن هذا التناقض أن يؤدي حتما إلى تهديد مصير العقد .

وإذا كان الأصل أن يطلق العقد للمرخص له الحرية والحق في استعمال محل الترخيص من حيث الكيفية التي يراها مناسبة ومن حيث تعيين حجم الإنتاج وبيعه وبالسعر الذي يحدده، إلا أن ما يجري عليه العمل غالبا في تحرير هذه العقود يسير على خلاف هذا الأصل، ويتمثل ذلك في الشروط المقيدة التي يفرضها المرخص على الطرف الآخر . ومن أمثلة هذه الشروط المقيدة، تحديد حجم الإنتاج أو منع تصديره أو بيعه في أماكن معينة، أو منع استعمال معرفة فنية منافسة، وكل هذه الشروط المقيدة أبطلها المشرع الفلسطيني وفق نص المادة (81) من مشروع قانون التجارة الجديد .

وإلى جانب هذه الشروط المقيدة التي تضعف من حق المرخص له في استعمال محل المعرفة، هناك شروط مشروعة قد تضاف إلى العقد كتحديد مدة لاستعمال المعرفة يمتنع عليه بعدها الانتفاع بها، وكاشتراط استعمال المعرفة في إنتاج معين أو خدمة معينة، إضافة لهذه الشروط المشروعة نخص بالذكر:

شرط المنع من التصرف: وبمقتضاه يمتنع على المرخص له التصرف في المعرفة الفنية محل العقد دون إذن من المرخص، كي يطمئن الأخير إلى عدم تسرب أسراره الصناعية إلى منافس آخر، بل وحتى مجرد الشروع في التصرف يحقق ذات النتيجة المنهي عنها، طالما تضمن ذلك الشروع إطلاع الغير على المعرفة الفنية محل العقد (م4/84 من المشروع).

شرط القصر: يشتمل هذا العقد عادة على شرط القصر (19) وبمقتضاه يكون للمرخص له وحده حق استعمال محل الترخيص، وهذا الشرط لا يفترض، فيتعين النص عليه في العقد. والغالب ألا يرد شرط القصر مطلقا، وإنما مقيدا من حيث المكان أو نوع الإنتاج أو الأمرين معاً .

ففي حالة التقييد المكاني تقتصر فاعلية القصر على منطقة جغرافية معينة، فيكون للمرخص له وحده الحق في استعمال الترخيص في هذه المنطقة وبيع الإنتاج فيها دون منافس .

وفي حالة التقييد النوعي، ينصرف القصر إلى سلعة معينة دون غيرها، فيكون للمرخص له وحده الحق في إنتاجها باستعمال الترخيص محل العقد .

وإذا اجتمع القيدان، كان له وحده حق استعمال الترخيص في منطقة معينة وبيعه فيها. ولا يعني القصر حرمان المرخص له من استعمال الترخيص أو بيع الإنتاج خارج منطقة القصر، وإلا كان الشرط وبالا عليه، وإنما يقصد به حمايته من المنافسة في منطقة معينة أو بالنسبة لإنتاج معين أو الأمرين معا (20).

وقد يوضع شرط القصر ليشمل كل منافس بما في ذلك منافسة المرخص نفسه، حينئذ يمتنع عليه استعمال الترخيص أو بيع الإنتاج في منطقة القصر، كما يمتنع عليه التصرف في محل الترخيص إلى الغير لاستعمالها في هذه المنطقة. ويلجأ المرخص له عادة لتنفيذ التزامه بالقصر في هذه الحالة إلى أن يشترط في عقده بالترخيص الذي يبرمه مع المرخص له الثاني عدم استعمال محل الترخيص أو بيع الإنتاج في منطقة القصر المعينة في العقد الأول .

وقد يستثني عقد الترخيص المرخص من شرط القصر وهذا نادرا ما يحدث، فيكون من حقه منافسة المرخص له في منطقة القصر، ولكن يمتنع على المرخص تمكين الغير من هذه المنافسة، الأمر الذي يحتم على المرخص في هذه الحالة النص في عقد الترخيص الثاني على عدم جواز منافسة المرخص له الثاني للأول في منطقة القصر .

وترتيباً على ذلك كثيرا ما يلتزم المرخص بالإفضاء للمرخص له بأسماء المرخص لهم السابقين واللاحقين إن وجدوا، وكذلك المناطق الجغرافية التي يستعملون أو سيستعملون فيها محل الترخيص(21). ولقد أكد المشرع الفلسطيني على صحة هذا الشرط في المادة (86) حيث نصت على أنه: "يجوز الاتفاق على أن يكون للمستورد وحده حق استخدام المعرفة الحديثة والاتجار في الإنتاج، بشرط أن يحدد هذا الحق بمنطقة جغرافية معينة، وبمدة محددة يتفق عليهما الطرفان" .

والمشرع بهذا النص يجعل للمرخص له وحده صاحب الحق في استخدام المعرفة الحديثة والاتجار في الإنتاج في منطقة جغرافية معينة ولفترة زمنية يتفق عليهما الطرفان، ويتضح بأن

هذا الشرط يهدف إلى منع المرخص من تمكين شخص آخر غير المرخص له من استخدام المعرفة الحديثة محل العقد في الزمان والمكان المتفق عليهما بين الطرفين، ولكن هذا الشرط لا يحول دون قيام المرخص له بتصدير السلعة التي استخدمت المعرفة الفنية في إنتاجها إلى أماكن أخرى غير المنطقة التي حصر الحق في الإنتاج بها (22) .

4-التنظيم التشريعي لهذا العقد : لقد شاع المصطلح الفرنسي الفرانتشيز لهذا العقد في العصور الوسطى ثم طواه النسيان، حتى جاء الأمريكيون وأعادوا استعماله في مطلع القرن العشرين، ومن ثم انتشر هذا المصطلح وتبلور بعد الحرب العالمية الثانية على المستويين الاقتصادي والقانوني .

ولقد أخذت تتكون اتحادات قومية لتوطيد أركان هذا العقد، ثم ما لبث الفقه والقضاء أن تبنى ظاهرة هذا العقد، فظهر التشريع الأمريكي للفرانتشيز في أواخر السبعينات، وتوالت الأحكام القضائية في أوروبا الذي تلاها صدور قانون الاتحاد الأوروبي للفرانتشيز رقم (4087) لسنة 1988، إلى جانب بعض التشريعات القومية والاتحادية ذات الصلة بهذا العقد. ولم يصدر المشرع الفرنسي تشريعا بهذا الخصوص مكتفيا بتشريع الاتحاد الأوروبي (23).

ولقد أخضع المشرع الفلسطيني في مشروع قانون التجارة الجديد كل عقد يتضمن نقلا للمعرفة الحديثة سواء كان عقدا مستقلا أم مجرد بند في عقد آخر، ولقد تعمد المشروع استخدام تعبير "المعرفة الحديثة" بدلا من " التكنولوجيا " بغية توسيع نطاق تطبيق هذا العقد ليشمل كل العقود الواردة على المعرفة الحديثة، ويلاحظ أن المشرع من خلال هذه التوسعة لنطاق تطبيق عقد نقل المعرفة الحديثة، لا يترك مجالا لتهرب الأطراف من تطبيق أحكامه . ونظرا لاحتواء عقد الترخيص التجاري على عنصر المعرفة الفنية ضمن محله، فإنه يكون مخاطبا بأحكامه، على الرغم من هذا التقرير إلا أن نص المادة 79من هذا المشروع تثير الشك حول انطباقه على هذا العقد لو أن محله كان مجرد التوزيع دون أن يتضمن معرفة فنية، وهذا ما سوف نزيده إيضاحا في المبحث التالي .

وكما هو الشأن في مشروع التجارة الفلسطيني جاء المشرع المصري في قانون التجارة الجديد رقم (17) لسنة 1999مخضعا هذا العقد وكل عقد يتضمن نقلا للتكنولوجيا بصورة كلية أو جزئية لأحكامه.

المبحث الثاني

الطبيعة القانونية لعقد الترخيص التجاري

لحداثة عقد الترخيص التجاري نتناول التكييف القانوني له من خلال المقارنة بينه وبين الالتزامات التجارية الناتجة عن بعض العقود التقليدية التي قد تشتبه به كالبيع والإيجار والتوزيع، بغية إعطاءه الوصف القانوني الصحيح، ولكي نرى هل يصلح هذا العقد لأن يكون عقدا مستقلا أم أنه يمكن أن يندرج ضمن عقود أخرى .

أولاً- عقد الترخيص التجاري والبيع: تختلف الالتزامات الأساسية المترتبة على هذين العقدين، فبينما يلتزم المرخص في عقد الترخيص بتمكين الطرف الآخر استعمال المعرفة الفنية فقط، نجد البائع في عقد البيع يلتزم أساسا بنقل ملكية المبيع للمشتري .

وفي المقابل يلتزم المرخص له بأداء المقابل المتمثل في مبلغ إجمالي أو نصيبا في العائد أو الأمرين معا، يضاف إلى ذلك التزامات أساسية تمتد طوال تنفيذ العقد وحتى بعد انقضائه، كما هو الشأن في الالتزام بالسرية . بينما يلتزم المشتري في عقد البيع بدفع الثمن وتسلم المبيع فقط .

ثانياً-عقد الترخيص التجاري والإيجار:عقد الترخيص يرتب للمرخص له حقا عينيا على المعرفة الفنية محل العقــد، بينما يمنح عقد الإيجار حقا شخصيا للمستأجر على العين المؤجرة. يضاف إلى ذلك الالتزامات الكثيرة الملقاة على عاتق طرفي عقد الترخيص والتي لا تجد ما يقابلها في عقد الإيجار من حيث المضمون والطبيعة.

ثالثًا–عقد الترخيص التجاري والتوزيع: يلتزم المرخص بنقل المعرفة الفنية اللازمة لتمكين المرخص له من الإنتاج والخدمات، بينما يلتزم المنتج في عقد التوزيع بتوريد بضاعته للموزع كي يتولى الأخير بيعها، بذلك يظهر الفارق الواضح في محل كل من العقدين.

أثر المعرفة الفنية على عقد الترخيص التجاري: لاشك في تأثير المعرفة الفنية على مضمون الرابطة العقدية فيه، نظرا للطابع الزمني لهذا العقد، فيظهر تأثيرها عليه ابتداء من التزامات الأطراف عند إبرام العقد، ومرورا بتنفيذه وانقضائه. فالدراسات السابقة على إبرام العقد التي قام بها المرخص على سوق المرخص له يتم الأخذ بها لتحديد الأقساط التي ستقتطع من أرباح الأخير .

ومن ناحية أخرى فإن مستوى الجودة العام يبرر تدخل المرخص، في كافة دقائق وتفاصيل نشاط الطرف الآخر، وطريقة إدارته لمشروعه، وعلاقات العمل الخ، مما يجعل التبعية تسير جنبا إلى جنب مع الاستقلال. وبعد انقضاء العقد يظل الأخير ملتزما ببعض آثار هذا العقد المتمثل في المحافظة على السرية. من هذه المقارنة السريعة يتبين أن عقد الترخيص هو عقد مستقل بمحله

وبالالتزامات التي يرتبها، وعليه فهو يخرج من إطار العقود التقليدية (24)، بما يتميز به من سمات تتمثل في: اعتبار المعرفة الفنية عنصرا جوهريا في هذا العقد، وقيامه على الاعتبار الشخصي، وكون هذا العقد ناقلا لحق استغلال مؤقت، وأخيرا في كونه اتفاقا ينشأ بين أطراف مستقلة نسبيا، ذلك أن العقود التقليدية تفترض استقلال الأطراف عند الإبرام وطوال مدة العقد بما لا يتعارض مع التزاماتهما، بينما يكون الأصل في عقد الترخيص التبعية وإن كانت تبعية من نوع خاص (ناقصة) .

نخلص مما سبق ومما جاء به مشروع قانون التجارة الفلسطيني من نصوص منظمة لنقل المعرفة الحديثة (25)، إلى أن عقد الترخيص التجاري يعد ضربا من ضروب نقل المعرفة الحديثة، على الرغم من أن نص المادة 79 من هذا المشروع (26) تثير الشك حول انطباقه على هذا العقد لو أن محله كان مجرد التوزيع دون أن يتضمن معرفة فنية، فمما لا شك فيه أن التوزيع يعد أحد مجالات عقد الترخيص الثلاثة، بل إنه يرتبط ارتباطا وثيقا بالإنتاج والخدمات، فإذا كان التوزيع يدخل ضمن العقود المخاطبة بأحكام هذا القانون، فإن الترخيص التجاري في مجال التوزيع المحض على الرغم من استبعاده الصريح بالنص على ذلك في المادة السابقة، يمكن أن يكون مخاطبا بأحكام هذا القانون للاعتبارين التاليين : أن التوزيع يشكل نمطا من أنماط الخدمات في المفهوم الاقتصادي، أما الاعتبار الثاني فيرتكز على مفهوم المعرفة الحديثة، وعليه فإذا لم يتضمن التوزيع معرفة فنية اعتبر توزيعا محضا ومن ثم استبعد من نطاق العقد الذي نحن بصدده، أما إذا تضمن هذه المعرفة أخذ وصف الترخيص التجاري، ومن ثم أصبح مشمولا بأحكام هذا القانون (27). بذلك تتضح الحاجة الماسة لتنظيم خاص بهذا العقد، لأن مشروع قانون التجارة الفلسطيني، يرتكز إلى الطابع الصناعي للتكنولوجيا، وإن كانت أحكامه في هذا الصدد تمتد لتشمل الخدمات، فإنها قد لا تمتد صراحة لتشمل التوزيع المحض المرتبط دوما بالصناعة والخدمات، أو بعبارة أخرى أن تنظيم التوزيع غالبا ما يأتي تابعا للخدمات . ولما يتميز به عقد الترخيص التجاري من خصوصية حتى في محيط عقود نقل المعرفة الحديثة التي تعد بالنسبة له تقليدية، فهذه العقود أصبحت لا تلبي حاجة ومتطلبات عقد الترخيص في مجالاته التوزيعية والخدمية والصناعية، والتي لا تستند فقط إلى الطابع التكنولوجي بل إلى التداخلات الاقتصادية المعقدة بين أطرافه أو من لهم صلة به . لكل ذلك تظل الحاجة قائمة لقانون خاص بعقد الترخيص وإن كانت الأحكام التي جاء بها المشروع المذكور قد سدت فراغا كان قائما قبلها (28).

المبحث الثالث

الالتزامات التي يرتبها عقد الترخيص التجاري

تمهيد:عقد الترخيص التجاري من العقود الملزمة للجانبين، فهو يرتب التزامات متقابلة على عاتق طرفيه، المرخص والمرخص له. فالأول يلتزم بنقل عناصر المعرفة الفنية محل العقد إلى الثاني، ويلتزم بالإفضاء له ، ويلتزم بالمحافظة على سرية التحسينات المدخلة، ويلتزم بتقديم المساعدة الفنية ونقل التحسينات، كما ويلتزم بالضمان . ويقابل هذه الالتزامات، التزام المرخص له بأداء مقابل المعرفة الفنية التي يحصل عليها، ويلتزم بالمحافظة على سريتها، ويلتزم بالكفاءة والمحافظة على صنف الإنتاج، وأخيرا يلتزم بالكشف عن أحكام القانون الوطني . وسوف نتناول بالبحث والدراسة هذه الالتزامات، وذلك على النحو التالي:

أولاً- التزامات المرخص:

1-الالتزام بنقل عناصر المعرفة الفنية: أورد مشروع التجارة الفلسطيني في الفقرة الأولى من المادة رقم (83) ما يلي: " ما لم يتفق الطرفان على غير ذلك يلتزم المورد بما يلي:

1- أن يقدم للمستورد المعلومات والبيانات وغيرها من الوثائق الفنية اللازمة لاستيعاب المعرفة الحديثة، وكذلك ما يطلبه المستورد من الخدمات الفنية اللازمة للتشغيل، وعلى وجه الخصوص الخبرة والتدريب. "

يتضح من النص السابق أن المشرع لم يعتبر المورد كالبائع في عقود البيع المختلفة، والتي تنقطع صلته بالمشتري بمجرد التوقيع على العقد وتسليم المبيع للمشتري، أما علاقة المرخص بالمرخص له، فتبدأ بتوقيع العقد إن لم تكن قبل ذلك (29) .

حيث يكون على المرخص أن يقدم الوثائق الفنية والتصميمات والرسومات الهندسية وغيرها من الوثائق اللازمة لاستيعاب المعرفة الفنية محل العقد واستخدامها الاستخدام الأمثل، كذلك يلتزم بتقديم كافة الخدمات الفنية التي يطلبها الطرف الآخر، وأن يمده بالخبراء اللازمين لاستغلال محل العقد، أو لتدريب الأيدي العاملة التي تستلزمها المعرفة الفنية (30) .

وهذه البيانات تنقل عادة بإرفاقها كملاحق للعقد إن كانت مدونة، وإما أن تنتقل شفاهه خلال زيارات المرخص له وتابعوه الفنيون لمنشأة الطرف الآخر، ويجب أن يفصل العقد هذه الزيارات .

ويلتزم المرخص بتزويد المرخص له، بناء على طلبه، خلال مدة العقد، بقطع الغيار التي ينتجها وتحتاجها الآلات والأجهزة التي تستعمل في تشغيل منشأته، وإن كان المرخص لا ينتجها في منشأته وجب أن يعلم المرخص له بمصادر الحصول عليها (مادة (3/83) من المشروع) .

وهذه الأموال المادية المنصوص عليها، يجب أن يفصل العقد مكان وزمان تسليمها ومن من الطرفين يتحمل تبعة هلاكها.

وعليه فبيان طرق نقل العناصر التي تشملها المعرفة الفنية إلى حيازة المرخص له فمكانه هنا في البنود الخاصة بالتزامات المرخص، أما تعيين هذه العناصر ومدى حقه في استعمالها فموضعه في العقد البنود المتعلقة بالمحل والسابق الحديث عنها (31).

والتخلف عن تنفيذ هذا الالتزام يعطي المرخص له الحق في الفسخ واسترداد المقابل المدفوع إضافة للتعويض، أما التأخير عن تنفيذه فجزاؤه التعويض الإجمالي عن كل فترة زمنية، وقد يتفق في العقد على حق المرخص له في طلب الفسخ إذا بلغ الضرر الناشئ عن التأخير حدا معينا .

2- **الالتزام بالإفضاء**: تنص المادة (82) من المشروع على أنه: " يلتزم المورد أن يكشف للمستورد في العقد أو خلال المفاوضات التي تسبق إبرامه عما يلي:

1- الأخطار التي قد تنشأ عن استخدام المعرفة الحديثة محل العقد، وعلى وجه الخصوص ما يتعلق منها بالبيئة أو الصحة العامة أو سلامة الأرواح أو الأموال، وعليه أن يطلعه على ما يعلمه من وسائل لاتقاء هذه الأخطار .

2- الدعاوى القضائية وغيرها من العقبات التي تعوق استخدام الحقوق المتصلة بالمعرفة الحديثة، لاسيما ما يتعلق منها ببراءات الاختراع .

3- أحكام القانون المحلي بالنسبة للمورد بشأن التصريح بتصدير المعرفة الحديثة " .

يؤكد هذا النص على وحدة طبيعة الالتزام في مرحلتي ما قبل الإبرام وما بعده، ومن ثم يقرر التزاما عاما، سواء كان تعاقدي أو وقبل التعاقدي، على عاتق المرخص بالإدلاء للطرف الآخر وقت إبرام العقد بكافة المعلومات والبيانات المتوفرة لديه بالنسبة لهذا العقد الذي تجري المفاوضة أو التعاقد بشأنه (32)، ومرجع ذلك أن هذا العقد يقبل المرخص له عليه غالبا، وهو ليس على قدم المساواة مع الطرف الآخر، إما بسبب عدم درايته أو خبرته بالشيء محل هذا العقد، وإما بسبب طبيعته أو صفة المتعاقد الآخر التي تجعله متفوقاً عليه بسبب كونه محترفاً أو محتكرا لمعرفة معينة تفرض إذعان الطرف الأول لإبرام العقد دون استعلام أو مناقشة .

فمن أجل حماية هذا المتعاقد ألزم المشرع الطرف الآخر أن يدلي له بكافة البيانات والمعلومات المتعلقة بمحل العقد والتي من شأنها أن تساهم في إيجاد رضاء كامل وسليم ومتنور بكافة تفصيلات هذا العقد، سواء كان ذلك في مرحلة التعاقد أو في مرحلة المفاوضات السابقة عليه .

ويؤخذ على هذا النص قصره لهذا الالتزام على عاتق طرف دون آخر، مع إنه كان الأولى أن يأتي التزاما متقابلا يشمل الطرفين. وغاية المشرع من هذا القصر، كما ورد في المذكرة الإيضاحية للمشروع، حماية المصلحة العامة ومصلحة المرخص له الخاصة على السواء.

ونرى بأن تحقيق هذه المصالح حتى وإن كانت جديرة بالرعاية، إلا أنها ليست أولى من تحقيق التوازن بين طرفي العقد، على الرغم من تسليمنا بفقدان هذا التوازن في هذه العقود، التي أخفقت نظرية الإذعان نفسها في إعادة التوازن إليها (33) .

ولقد جاء قانون السلوك الدولي لنقل التكنولوجيا مؤكدا على هذا الالتزام باعتباره متقابلا، حيث نص في الباب الخامس منه في معرض حديثه عن قواعد السلوك في مرحلة التفاوض، فأوصى التقنين بوجوب مراعاة الأصول التالية:

أ- تزويد المستورد بالمعلومات اللازمة لتمكينه من الوقوف على عناصر التكنولوجيا وتقدير قيمتها على أن تكون هذه المعلومات مفصلة "على قدر المستطاع".

ب- التصريح بما يكون قد أبرمه كل من الطرفين من اتفاقات سابقة تؤثر في اتفاق نقل التكنولوجيا التي تجري المفاوضة بشأنها، وذلك بالقدر المستطاع الذي لا يحدث ضررا .

ج- التزام المستورد بتزويد المورد بالمعلومات المتاحة له والخاصة بالظروف الفنية في دولته وأهدافها في التنمية وتشريعاتها ذات الصلة بنقل التكنولوجيا، وذلك بالقدر اللازم لتمكين المورد من تنفيذ التزاماته.

د- يتعهد المورد باطلاع المستورد على ما لديه من أسباب أو معلومات تجعله يعتقد أن استعمال التكنولوجيا بالكيفية المقترحة أو استعمال السلع الناتجة عن تطبيقها لا يناسب البيئة بدولة المستورد أو يمثل خطرا على الصحة العامة أو من بها .

و- وأخيرا يتعهد المورد باطلاع المستورد على ما يعلمه من قيود أو منازعات تتعلق بالحقوق التي تشملها التكنولوجيا .

لقد كان الفقه والقضاء سباقا للتشريع في تقرير هذه الحماية، وخاصة قبل التعاقدية(34)، حيث نادى بتقرير التزام على عاتق الطرف الآخر أن يدلي له، قبل إبرام العقد، بكافة البيانات والمعلومات المتعلقة بهذا العقد والتي من شأنها أن تساهم في إيجاد رضاء كامل وسليم ومتنور بكافة تفصيلات العقد . حيث كان البحث في الالتزام قبل التعاقدي بالإدلاء بالبيانات ينحصر في التساؤل حول معرفة هل يمكن أن يلتزم أحد الطرفين، قبل إبرام العقد، بأن يقدم للطرف الآخر بيانات ومعلومات معينة تفصيلية خاصة بالعقد المزمع إبرامه تساهم في تكوين الرضاء الواعي المتبصر وتؤثر على وجود الإرادة الحاسمة في إبرام العقد، وهو الأمر الذي حرص على تأكيده

شراح القانون المدني الفرنسي المعاصرون بتأكيد أن هذا الالتزام يجد مكانه في المرحلة السابقة على إبرام العقد .

وعليه فهذا الالتزام يتميز عن الالتزام التعاقدي الذي يقع على عاتق أحد المتعاقدين بوجوب إخطار المتعاقد الآخر بمعلومات وبيانات معينة أثناء تنفيذ العقد (35).

تقديرنا لهذا الالتزام: نرى بأن الالتزام التعاقدي وقبل التعاقدي يعد وسيلة قانونية للاعتداد بمبـــدأ حسن النية والثقة المشروعة في الروابط العقدية اعتدادا فعالا ومؤثرا حيث يجد جزاءه القـــانوني الكافي، فهو **من ناحية أولى**: من شأنه العمل على امتداد مبدأ حسن النية من مجال تنفيذ العقد إلي مجال إبرامه بحيث يترتب على مخالفته بطلان العقد، وبذلك يصبح هذا الالتزام أداة وقائية لحماية الإرادة .

ومن ناحية ثانية: يمكن إعماله بجانب نظرية عيوب الرضاء ليكمل نقص وعدم فاعلية هذه النظرية، ويعالج ضيق دائرتها بسبب شدة شروطها .

ومن ناحية ثالثة: فهو يعمل على الجمع بين جزائي البطلان والتعويض لجمعه بين الغلط والتدليس في عيب واحد مشترك يعتد بتعيب الإرادة بسبب مسلك المتعاقد الآخر في عدم الالتزام بالإدلاء، ومن ثم فهو يسهل بذلك الحكم بالإبطال والتعويض في آن واحد .

ومن ناحية رابعة: فان تقرير هذا الالتزام من شأنه أن ينسق بين الأحكام القانونية المترتبة على اجتماع هذه الجزاءات، ولاسيما جزاء تعيب الإرادة وخاصة الغلط .

وأخيرا من شأنه أن يوحد الأساس القانوني للبطلان ومن ثم بلورة الاجتهادات الفقهية لشراح القانون في هذا الصدد، دون أن يرد هذا الجزاء إلى أحكام الغلط أو شرط تعيين المبيع، وإنما يضع حكما متميزا مستقلا يتفق مع طبيعة هذا النوع من العقود، ويجعل هذا البطلان جزاء عدم تنور الرضاء تنورا كافيا بعناصر العقد المزمع إبرامه بسبب عدم الإفضاء بالبيانات اللازمة لهذا التنوير (36) .

أما بالنسبة لجزاء الإخلال بهذا الالتزام، فهو من وجهة نظرنا يتخذ أحد جزائيين أو قد يتمثل في الجمع بينهما بحسب ما إذا كان سابقا أو لاحقا للتعاقد، فأما الجزاء الأول فهو البطلان، أي إبطال التصرف القانوني الذي ابرم متضمنا إخلال أحد طرفيه لالتزامه بالإدلاء إخلالا معيبا لإرادة الطرف الآخر، وأما الجزاء الثاني فهو المسؤولية المدنية، فلا شك في أن الإخلال بهذا الالتزام يعد في ذاته خطأ سابقا على التعاقد ويستوجب الحكم بالتعويض عن الضرر المترتب عليه. وإذا ما اعتبرنا هذا الالتزام متعلق بمحل العقد، فمخالفته تمثل أساس لطلب البطلان، وكذلك

طلب الفسخ إذا كشف تنفيذ العقد عن قصور في المعلومات المتوالية التي يلتزم أن يمد المرخص بها المرخص له (37) .

3- **الالتزام بالمحافظة على سرية التحسينات**: إن تنوع المواقع التي تتدخل فيها السرية، لم يكن ليسمح بسهولة تحليلها أو إعطاء تعريف شامل ودقيق عنها . ولكن السرية تنحصر في المعلومات التي يحتويها كل جزء من المعرفة الحديثة . فكل جزء من أجزائها يحتوي على سر، وعليه فلا يقصد بالسرية هنا أن تتم المفاوضات في غير علانية، فالمراد من السرية إذا هو ما يكمن في المعرفة الحديثة ذاتها. وهناك أنواع عديدة من السرية مثل السرية الضرائبية والسرية المهنية، والسرية المصرفية، والسرية الإدارية وسرية المعلومات وسرية الأعمال التجارية، وقد تكمن السرية في تصميم الآلة أو الجهاز أو في كيفية استعماله، أو في تركيب المادة، أو في طريقة التعليب أو التبريد أو مزج السوائل أو غير ذلك من الأسرار الصناعية (38).

وإن الهدف الأساسي من سرية التكنولوجيا، يكمن في توفير الحماية الاقتصادية والقانونية لمالكها. وإن السرية بوصفها عنصر مكون للتكنولوجيا هي نتيجة جهد فكري، قد يضطر صاحبها إراديا، لضرورات تجارية وأحيانا قانونية للكشف عنها، ومن بين الأسباب التي تضطر حائز التكنولوجيا للبوح بسرها، المتطلبات الاقتصادية . فالذي يريد التنازل عن تكنولوجيته يضطر إلي الكشف عنها أو عن جزء منها (39).

ولقد جاء المشرع مؤكدا على هذا الالتزام في الفقرة الثالثة من المادة 83 التي نصت على: "أن يحافظ على سرية التحسينات التي يدخلها المستورد وينقلها إليه بموجب شرط في العقد، ويسأل المورد عن تعويض الضرر الذي ينشأ عن إفشاء هذه السرية " .

لقد قصر هذا النص التزام المرخص بالسرية في التحسينات التي أدخلها المرخص له على المعرفة محل العقد فقط، إذا وجد شرط في العقد يقضي بتبادل التحسينات المدخلة . وكان الأجدر بالمشرع أن يمد هذا الالتزام كي يكون التزام عام على عاتقه بالمحافظة على سرية المعلومات التي يفضي بها له الطرف الآخر خاصة في مرحلة التفاوض، وعدم قصر هذا الالتزام على مرحلة دون أخرى، وعلى معلومات دون أخرى، أي سواء كانت معلومات تتعلق بالمعرفة محل العقد أو معلومات تتعلق بدواعي حاجة الطرف الآخر لهذه المعرفة محل العقد، وهي معلومات قد تكون جديرة بالحماية أيضا .

وفي حالة إفشاء هذه السرية، فالجزاء المترتب، كما هو واضح من النص التعويض عن الضرر الذي قد يصيب المرخص له من جراء ذلك.

4- **الالتزام بتقديم المساعدة الفنية**: تتطلب العلاقة بين طرفي عقد الترخيص تواصلا مستمرا، فالمرخص لا تنقطع صلته بالطرف الآخر بمجرد التوقيع على العقد وتنفيذه لالتزامه بنقل عناصر المعرفة الفنية، وإنما يمكن القول بأن هذه العلاقة تبدأ منذ توقيع هذا العقد، حيث يلتزم المرخص بمساعدة الطرف الآخر على استيعاب التكنولوجيا محل العقد واستخدامها الاستخدام الأمثل طوال تنفيذ العقد، كذلك يلتزم بأن ينقل إليه ما يدخله على جوهر المعرفة الفنية محل التعاقد من تحسينات . ويقترن هذا الالتزام عادة بالالتزام الأول الخاص بنقل عناصر المعرفة الفنية محل العقد، ويضاف كلما احتاج تطبيق المعرفة إلى متخصصين لا يتوافرون لدى المرخص له، فيلتزم المرخص بتزويده بعدد منهم لتدريب عماله على استعمال المعرفة الفنية محل العقد. وكثيرا ما يشير العقد لهذا الالتزام بالتدريب ثم ينظم بعقد منفصل (40)، أي ينظم بملاحق ترفق بالعقد غالبا عند توقيعه.

وعليه فالمساعدة الفنية تتمثل في التمكين من استغلال المعرفة الفنية، ونقل التحسينات، ووسائل تقديم المساعدة الفنية، إما أن تكون مادية أو معنوية، بحسب نوع النشاط وطبيعة المعرفة محل التعاقد . وتتمثل الوسائل المادية لنقل المساعدة في الكتيبات الإرشادية والمجلات الخاصة وأشرطة الفيديو وغيرها .أما الوسائل غير المادية فتتمثل في حلقات الدرس والتدريب والزيارات .

ومحل الالتزام بالمساعدة الفنية معنويا دائما، ما دام أنه يتمثل في تنمية قدرة المرخص له وتمكينه من استيعاب المعرفة محل التعاقد عن طريق الخبرة والتدريب المنصوص عليها في الفقرة الأولى سالفة الذكر، لذلك يجب عدم الخلط بينه وبين الالتزام بتقديم قطع الغيار اللازمة والمنصوص عليه في الفقرة الثالثة من المادة السابقة من المشروع والتي جاء فيها: " أن يقدم للمستورد خلال مدة العقد - بناء على طلبه – قطع الغيار التي ينتجها وتحتاجها الآلات والأجهزة التي تستعمل في تشغيل منشأته، وإن كان المورد لا ينتجها في منشأته وجب عليه أن يعلم المستورد بمصادر الحصول عليها".

فمحل هذا الالتزام الوارد في النص مادي دائما، فضلا عن أن تخلفه لا يؤثر على وجود العقد، كونه التزاما استثنائيا يتوقف على إرادة الطرف الآخر .

فالمساعدة على هذا النحو تقيم رابطة فنية زمنية بين الطرفين طوال مدة العقد، وهي على هذا النحو يمكن اعتبارها التزاما جوهريا على عاتق المرخص، إذا تخلف عن تأديته كان للطرف الآخر الحق في طلب الفسخ أو البطلان بالنظر إلى المرحلة التي أخل بها بهذا الالتزام .

أما المظهر الثاني للمساعدة الفنية ألا وهو نقل التحسينات، فيقصد به التزام المرخص بأن ينقل للطرف الآخر كل تحسين لاحق لإبرام العقد وأثناء تنفيذه . يتبين من ذلك أن هذا الالتزام يتسم

بالاحتمالية، ووجوده يتحدد بظروف المرخص التقنية وقدرته على التطوير خلال مدة سريان العقد، بالإضافة لوجوب ارتباطه بالمعرفة محل التعاقد، وطلب الطرف الآخر لهذه التحسينات . ولم يتردد المشرع الفلسطيني في النص على هذا الالتزام في الفقرة الثانية من المشروع، حيث قالت: " أن يعلم المستورد بالتحسينات التي قد يدخلها على المعرفة الحديثة محل التعاقد خلال مدة سريان العقد، وأن ينقل هذه التحسينات إلى المستورد إذا طلب منه ذلك " .

بهذا النص يكون التعاقد على المعرفة الفنية قد تضمن التزاما ذو شقين: فوري يتمثل في نقل المعرفة المتحققة وقت التعاقد، والآخر مستقبلي محتمل الوقوع ويتمثل في نقل التحسينات . ويعد هذا الالتزام ثانويا ويتسم بطابعه الإرادي المتوقف على طلب الطرف الآخر، ولا أثر لتخلف هذه التحسينات على الوجود القانوني للعقد (41) .

5- **الالتزام بالضمان**: يلتزم المرخص بضمان مطابقة المعرفة الفنية التي قدمها للمعلومات المطلوبة والمبينة في العقد، وكذلك يضمن إنتاج السلعة أو أداء الخدمات بذات المواصفات الواردة في العقد . هذا ما أشار إليه نص الفقرة الخامسة من المادة (83) والتي جاء فيها: " 5- أن يضمن مطابقة المعرفة الحديثة والوثائق المرفقة بها للشروط المبينة بالعقد، كما يضمن إنتاج السلعة أو أداء الخدمات التي اتفق عليها بالمواصفات المبينة في العقد " .

والالتزام بهذا الوصف الوارد في النص هو التزام بوسيلة وليس التزاما بتحقيق نتيجة، بحيث ينصرف إلى ضمان استيعاب المرخص له للمعلومات الفنية التي انتقلت إليه أو إحداث النتيجة المرجوة من تطبيقها (42). وعليه فهذا الضمان الذي أتى به المشرع يعد ضمانا محدودا، لأن المرخص له إذا لم تكن المعرفة محل العقد ستضمن له تحقيق النتيجة المتمثلة في استعمالها في الإنتاج فلا خير فيها.

لذا نجد المرخص له، يحرص على تضمين العقد شروط تشدد من هذا الالتزام بغية تحقيق النتيجة المطلوبة، بذلك يلقي على عاتق المرخص عبئا يقتضي منه تعديل التكنولوجيا بما يتناسب مع الظروف الجغرافية أو الاجتماعية في دولة المرخص له (43).

إذا كان المشرع في النص السابق قد حسم الضمان المنفرد بين المرخص والمرخص له ، فهو لم يحسم الالتزام المتبادل بالضمان، والمتمثل في وجود المستهلك . فالمرخص ملتزم بالضمان في مواجهة المرخص له، فهل يظل ملتزما كذلك في مواجهة المستهلك. وبمعنى آخر المسؤولية في الضمان تثير التساؤل عن الملتزم في مواجهة المستهلك أهو المرخص أم المرخص له، فإذا كانت المسؤولية بينهما تضامنية، فما هو الأساس القانوني وما هي حدوده، وإذا كانت المسؤولية منفردة، فما هو مصيرها في حالة زوال الوجود القانوني للطرف الآخر ؟

بحسب القاعدة العامة فالتضامن لا يفترض (44)، وإذ كان الإجماع منعقدا على ذلك بين فقهاء القانون المدني فإن الخلاف يثور بين فقهاء القانون التجاري حول مدى قيام التضامن دون اتفاق أو نص في القانون (45). وغالبا ما ينشأ التضامن مستندا إلى نص صريح أو ضمني، فيكون كل من الطرفين مسئولا في مواجهة المستهلك، وتتحدد حدوده بما اتفق عليه، وتظل هذه المسؤولية قائمة حتى بعد توقف المرخص له عن مباشرة نشاطه (46) .

ويتضح من النص السابق موقف المشرع من أن أساس التزام المرخص بالضمان هو الالتزام بضمان محل العقد، وليس التزاما عاما متمثلا في وحدة المضمون الفني لكافة أعضاء العقد بمن فيهم المستهلك.

كما ويتضح أن مسئولية المرخص في مواجهة المرخص له تظل قائمة ومفترضة ما لم يتفق على تقييدها أو الإعفاء منها، ذلك أن النص السابق يفتح الباب أمام المرخص للتنصل من هذه المسؤولية بالاتفاق على ما يخالف هذا الأصل المقرر، بالرغم من أن الضرر يكون ناتجا عن الخلل في طريقة الإنتاج .

بذلك فقد اتجه المشرع الفلسطيني كالمصري تماما إلى إقامة المسؤولية المنفردة لكل من الطرفين، حيث جاء نص المادة (86) من المشروع مؤكدا على أن: "يسأل كل من المورد والمستورد بغير تضامن بينهما عما يلحق الأشخاص والأموال من ضرر ناشئ عن استخدام المعرفة الحديثة أو عن السلعة الناتجة عن تطبيقها" (47) .

لذلك ووفقا لهذا النص لا تقوم المسؤولية التضامنية بالضمان في القانون الفلسطيني، كما وأن هذه المسئولية متولدة عن الضرر الذي أصاب الغير من جراء استخدام المعرفة محل العقد، لذا لا يجوز الاتفاق على تخفيفها أو الإعفاء منها، على خلاف المسؤولية السابقة في الضمان .

وعلى الرغم من وجود هذا النص إلا أن المرخص يظل باستطاعته دائما التحلل من المسؤولية بإثبات أن الضرر الذي أصاب المستهلك ناتج عن الاستعمال الخاطئ، وفي هذه الحالة لا ينفي مسؤوليته فحسب، وإنما أيضا ينفي مسؤولية المرخص (48). كما يمكن للمورد أيضا إثبات أن الخلل الذي أصاب المنتج راجع لخطأ المرخص له، وفي جميع الأحوال إثبات أن ذلك الخلل ليس براجع لخطأ في التصميم أو التصنيع (49). بذلك تنتفي مسئولية المرخص عمليا إذا قام بإثبات خطأ المستهلك أو المرخص له، أو إذا كان قد اتفق على الإعفاء من الضمان . ومن ثم يعتبر التخلف عن تنفيذ الالتزام بالضمان مخالفة جوهرية للعقد، إذا كان المرخص قد التزم بتحقيق نتيجة، ومن ثم يترتب عليها حق المرخص له في طلب الفسخ إضافة للتعويض. ويستعاض عن الفسخ غالبا بالتعويض العيني (50).

ثانياً- التزامات المرخص له:

1- الالتزام بأداء المقابل: يتحمل المرخص له في عقد الترخيص عبئ العملية الاستثمارية، فبينما لا يقدم الطرف الآخر سوى القدر الذي يسمح به هو من معرفته الفنية محل التعاقد، نجد الطرف الأول ملزما بنوعين من النفقات : الأولى تتمثل في تهيئة منشأته للدخول في عقد الترخيص، أو شبكة الفرانتشيز(51)، أما الثانية فتتمثل في مقابل حق الدخول، وهي نفقة تدفع للمرخص وفقا لما يراه الأخير ثمنا لسماحه بانضمام المرخص له إلى الشبكة، وكذلك ثمنا للسماح له باستغلال المعرفة الفنية محل العقد . والمقابل الذي يقدم للمرخص يحدده الأخير بطريقة تحكمية يغلب عليها الطابع الاحتكاري (52). ولقد أوضح المشرع في الفقرة الثالثة من المادة (84) من ذات القانون أن المقابل الذي يلتزم به المرخص له ليس بشرط أن يكون مقابل نقدي، ولكنه يمكن أن يأخذ أكثر من صورة، وذلك بأن نص على أنه: "ما لم يتفق على غير ذلك يلتزم المستورد بما يلي: 3- أن يدفع للمورد مقابل المعرفة الحديثة والتحسينات التي تدخل عليها في المكان والزمان المتفق عليهما:

أ- يجوز أن يكون المقابل مبلغا إجماليا يؤدى دفعة واحدة أو على دفعات متعددة، كما يجوز أن يكون نصيبا من رأس المال المستثمر في تشغيل المعرفة الحديثة أو نصيبا من عائد التشغيل .

ب- يجوز أن يكون المقابل كمية معينة من السلعة التي تستخدم المعرفة الحديثة في إنتاجها، أو مادة أولية ينتجها المستورد ويتعهد بتصديرها إلى المورد .

ومن نص المشرع يتضح أن المرخص له ملتزم بسداد مقابل المعرفة الفنية المنقولة إليه، وكذلك بمقابل التحسينات المدخلة عليها . وعدد المشرع للصور التي يمكن أن يكون عليها المقابل، والتي وردت على سبيل المثال لا الحصر، مثل أن يكون المقابل مبلغ إجمالي يسدد على دفعة واحدة أو على عدة دفعات، أو جزء من رأس مال المشروع، أو نسبة من أرباحه، كما يمكن أن يكون في صورة سلع أو مواد أولية ينتجها المرخص له.

بذلك يتضح أيضا أن المقابل قد يكون نقدا أو عينا أو مقايضة. فإذا كان هذا المقابل نقدا، وجب أن يبين العقد مقداره ومكان وزمان الوفاء به.

وقد يكون المقابل مبلغا إجماليا، أو نصيبا في عائد التشغيل، أو الأمرين معا، والمبلغ الإجمالي هو الصورة الغالبة في العمل رغم ما قد يمثله من مزايا ومضار لكل من الطرفين (53). وقد يتفق على أداء المبلغ الإجمالي دفعة واحدة أو على عدة أقساط، قد تبدأ بمبالغ كبيرة ثم تتدرج في الهبوط أو العكس، وأيا ما كانت الطريقة المتفق عليها لأداء الدفعات، يجب أن يعين العقد مقدار كل دفعة وزمان ومكان وضمانات الوفاء بها .

وإذا ما كان المقابل النقدي حصة في عائد الاستثمار، كنسبة من ثمن المبيعات أو رقم الأعمال، فإنه يكون عادة مقترنا ببيان الوسائل التي تمكن الطرف الآخر من تعيين نصيبه من ذلك العائد.
أما المقابل العيني فهو قد يكون سلعا مما تستثمر المعرفة الفنية محل العقد في إنتاجية، كالنصف أو الربع. وقد يكون المقابل العيني مادة أولية، كالحديد والبترول والفحم.
وأخيرا قد يكون المقابل في صورة مقايضة بين معرفة فنية يقدمها أحد الطرفين، وأخرى يقدمها الطرف الآخر، وقد يتعلق العقد بمعرفتين حاضرتين، أو ما قد يتم التوصل إليه مستقبلا من معارف خلال مدة معينة أو غير معينة . ولا يتم المقابل بهذه الصورة إلا بين طرفين على مستوى رفيع من العلم والمعرفة الفنية (54).
وتخلف المرخص له عن تنفيذ التزامه بأداء المقابل في الميعاد المبين في العقد، فجزاؤه التنفيذ العيني، أو الفسخ والتعويض في الحالتين. أما في حالة التأخير فيكتفي العقد عادة بالفوائد، على أن يحدد سعرها وتاريخ بدء سريانها.

2- **الالتزام بالمحافظة على السرية**: كما ألزم المشرع المرخص بعدم إفشاء سرية التحسينات التي أدخلها الطرف الآخر على المعرفة الفنية المنقولة له بموجب العقد المبرم بينهما، وألزمه كذلك بتعويض الضرر الناجم عن ذلك .

فقد ألزم المشرع كذلك المرخص له في الفقرة الرابعة من المادة السابقة من المشروع، بعدم إفشاء سرية التكنولوجيا التي يحصل عليها، وذلك بأن نص على التالي: "أن يحافظ على سرية المعرفة الحديثة التي يحصل عليها وعلى سرية التحسينات التي تدخل عليها وألا يتنازل عنها للغير، ويسأل عن تعويض الضرر الذي ينشأ عن إفشاء هذه السرية سواء وقع في مرحلة التفاوض على إبرام العقد أو بعد ذلك" .

ويتضح من نص المشرع أنه ألزم المرخص له بالمحافظة على سرية المعرفة الفنية في جميع مراحل إبرام العقد، ولم يقصر هذا الالتزام على مرحلة بعينها كما فعل بالنسبة للمرخص وفقا لنص الفقرة الثالثة من المادة 83 السابقة، الذي قصر هذا الالتزام في التحسينات فقط ولم يمده لمرحلة التفاوض، والحكمة من ذلك القصر تتمثل في أن التحسينات لا تكون إلا في مرحلة التعاقد . بينما المرخص له يحصل من الطرف الآخر على معلومات تتعلق بجوهر المعرفة الفنية سواء في مرحلة التفاوض أو في مرحلة التعاقد . كما وأن المرخص له يكون على علم بكافة أسرار المعرفة التي تجري المفاوضة بشأنها، ثم قد يحدث أي طارئ يتسبب في عدم إتمام الصفقة، مما يصيب الطرف الآخر بالضرر إن تم إفشاء سر التكنولوجيا التي يحوزها، لذلك فقد

ألزمه المشرع بالمحافظة على سريتها وكذلك التحسينات التي تدخل عليها حماية لمصالح الطرف الآخر في جميع مراحل العقد.

وفي مرحلة المفاوضة يحتاط حائز المعرفة الحديثة غالبا بضمانات كي يضمن سلامة المحافظة على سرية المعلومات التي سيفضي بها للطالب، وهذه الضمانات تتمثل في:

- يعالج حائز التكنولوجيا هذا التخوف بأخذ تعهد على الطالب بالمحافظة على المعلومات السرية التي يضطلع عليها خلال المفاوضات والامتناع عن إفشائها أو استعمالها قبل إبرام العقد النهائي . فإذا كان الطالب جادا في الحصول على هذه المعرفة فإنه عادة لا يتردد في التوقيع على مثل هكذا تعهد، لأن عدم التوقيع معناه فشل المفاوضات بالنسبة له .

والذي يجري عليه العمل عادة أن يقدم هذا التعهد ضمن الأوراق التي يقدمها الحائز للطالب كي يوقعه دون مناقشة أو اعتراض إلا إذا احتوى على شروط مجحفة. ولكن الأمر لا ينتهي عادة بهذه السهولة خاصة عندما يستعين الطالب بخبير من خارج منشأته، وعند إصرار الحائز على وجوب تعهد الخبير بالمحافظة على السرية، ورفض الأخير إعطاء هذا التعهد، كي لا يتورط في المعاملة الدائرة بين الطرفين، ولا مخرج من ذلك إلا أن ينصب الحائز من نفسه ضامنا للخبير .

وتعهد طالب المعرفة بالمحافظة على سرية المعلومات التي يطلع عليها خلال فترة المفاوضة، وعدم إفشائها أو استخدامها بمعرفته أو أن يسهل استخدامها من الغير، هذا التعهد هو في حقيقته عقد ينشئ التزام من جانب واحد يتمثل في حماية حقوق صاحب المعرفة الحديثة، وإن هذا التعهد مشروع قانونا، إذ يعبر عن استقلال الإرادة وتطبيقا لمبدأ الحرية التعاقدية .

وإذا ما خالف طالب المعرفة الحديثة تعهده بعدم إفشاء أسرار المعلومات التي أفضى له بها الحائز في مرحلة المفاوضات، فالجزاء هو الحكم عليه بالتعويض وما قد يتبعها من جزاءات تكميلية وفقا للقانون الواجب التطبيق (55). ويفضل أن يشتمل التعهد على شرط تحكيم لفض مثل هذه المنازعة (56) .

- وهناك تعهد يتمثل في إقرار كتابي يوقعه طالب المعرفة الحديثة أثناء زيارته لمنشأة الحائز، وهذا التعهد لا يعول عليه الحائز أهمية كبيرة، لأنه ينشئ التزاما ضعيفا على عاتق الطالب . كما وأنه لا يعتبر مصدر قلق للطالب، ذلك انه يقوم على الثقة المتبادلة بين الطرفين .
- قيام حائز المعرفة الحديثة بإرسال المعلومات السرية المتضمنة للمعرفة بالبريد المسجل موضوعة في مظاريف خاصة تحمل تاريخا ثابتا، وكذلك القيام بتسجيل محاضر الجلسات التي تجري فيها المفاوضات، وهي إجراءات احتياطية أكثر منها ضمانات إذ يمكن الاستناد إليها في الإثبات وفي تفسير بنود العقد بعد إبرامه إذا اقتضى الأمر ذلك (57).

- وخير ضمانة يتخذها الحائز للحفاظ على السرية في مرحلة التفاوض ألا يخرج من الأسرار التكنولوجية إلا بالقدر اللازم والضروري لتمكين الطالب من تقدير قيمتها الحقيقية وليقارن بينها وبين الثمن المطلوب فيها، ويفضل في هذه الحالة ألا يطلع الطالب على كل التفاصيل التكنولوجية وإنما يقتصر اطلاعه على نتائج استعمالها كلما كان ذلك ممكنا، وأن يجري الحائز عن الطالب تحريات وعن نشاطه التجاري وعن مركزه المالي قبل الدخول معه في المفاوضات .
- وهناك أخيراً من الضمانات المقترحة في هذا الشأن طلب كفالة مالية من الطالب لضمان المحافظة على السرية، على أن يخصم مبلغ الكفالة من الثمن بعد إبرام العقد. وتتمثل هذه الضمانة في الحالة التي لا يكون فيها هناك تعامل سابق للحائز مع الطالب أو إذا كانت الثقة منعدمة بينهما. وفي هذه الضمانة يتوجب على الطالب أن يحتاط للأمر، فقد يدفع مبلغ الكفالة ومع ذلك تفشل المفاوضات ولا يبرم العقد المزمع إبرامه لأي سبب غير إفشاء السرية، ثم يمتنع الحائز عن رد مبلغ الكفالة أو يساوم فيه متعللا بأي سبب. والحيطة الواجب توخيها في هذه الحالة تتمثل في عدم تسرع الطالب في تقديم مبلغ الكفالة إلا إذا كان مطمئنا للحائز والى أمانته ومتانة مركزه المالي. كما ويجب عليه بداهة أن يرفض شرط الكفالة إذا كان مبلغها مبالغا فيه.

أما إذا رضي بالشرط، فيجب أن يشتمل على تعهد يقضي برد مبلغ الكفالة في موعد محدد بعد فشل المفاوضات وعم إبرام العقد (58).

لا شك أن من شأن هذه الضمانات أن تنفر طالب المعرفة الحديثة عن طلبها خاصة إذا ما ساوره شك في سلوك حائزها، أو في مستوى المنفعة التي سيجنيها من وراءها، ومن شان هذه الضمانات أن تلحق بالطالب أضرارا بالغة خاصة في حالة قطع المفاوضات (59) .

وهنالك فرق جوهري بين واجب المحافظة على السرية في المرحلتين، فهو في مرحلة المفوضة مجرد التزام أخلاقي ترعاه فقط قواعد المسؤولية المدنية، إلا إذا أفرغ في تعهد مكتوب كما بينا، بينما هو في مرحلة التعاقد التزام عقدي يترتب على الإخلال به تعرض العقد للفسخ والحكم على المستورد بالتعويض (60).

وأخيراً يتضمن النص السابق التزام المرخص له بعدم النزول للغير عن المعرفة محل العقد، إلا إذا اتفق على خلاف ذلك. ويأتي هذا الالتزام تبعا للالتزام بالمحافظة على السرية، لأن مقتضى النزول للغير عن المعرفة الفنية هو محض إفشاء لسريتها، بل وحتى مجرد الشروع في

التصرف يحقق ذات النتيجة المنهي عنها، طالما تضمن ذلك الشروع إطلاع الغير على المعرفة الفنية الخاصة بالمرخص .

3- **الالتزام بالكفاءة**: يتضمن عقد الترخيص مفهوما خاصا بالكفاءة، يستند إلى الاعتبار الشخصي الذي يعول عليه كل طرف في الآخر . وإذا كانت غاية هذا العقد هي تحقيق الربح شأنه في ذلك شأن سائر المشروعات التجارية الأخرى، ولكن الوصول لهذه الغاية يتحقق لدى كل طرف بمظهر مختلف، فالمرخص يحقق غايته إذا ما انتشرت معرفته الفنية المعبرة عن تميزه التكنولوجي، أما المرخص له فيحققها بالاستناد لهذا العقد الذي أتاح له فرصة استغلالها .

ولا يقتصر التمكن التكنولوجي للمرخص على مضمون التقنيات الفنية للتصنيع أو التوزيع أو الخدمات، وإنما يمتد لدراسة سوق المرخص له ومحيطه الثقافي والاجتماعي والمقومات الأخرى اللازمة لاستيعاب النشاط محل العقد . كما وإن تحديد الكفاءة اللازمة لاستيعاب النشاط محل العقد، سواء كان محددا بدقة في العقد، أو أغفل تحديده، يظل التزاما قائما على عاتق المرخص له، وهو في حالة التحديد يكون معيارا شخصيا، وفي حالة الإغفال يكون موضوعيا (61).

ويتمثل الالتزام بالكفاءة بوضوح في الحالة التي تتضمن فيها عناصر المعرفة الفنية محل العقد، علامة تجارية للمرخص ويسمح العقد للطرف الآخر أو يلزمه بوضعها على الإنتاج، وكذلك في الحالة التي يتفق فيها على وضع بيان على الإنتاج يفيد بأنه بالتطبيق لتكنولوجيا المرخص التي قام بنقلها للمرخص له. ففي مثل هذه الحالات يكون للمرخص مصلحة ظاهرة في تحقق الالتزام بالكفاءة وكذلك المحافظة على جودة الإنتاج، صونا لسمعته التجارية (62). ووصولا لهذه الغاية يستوجب الأمر خضوع المرخص له لرقابة المرخص، تلك الرقابة التي تسعى إلى إقامة مستوى متقارب للجودة بين أطراف هذا العقد أو الشبكة، أما التطابق فيبدو عسيرا بسبب العوامل الاجتماعية والاقتصادية المختلفة من بلد لآخر (63).

والجودة مطلب يتطلع إليه المستهلك دائما في كل منشأة تحمل العلامة التجارية للمعرفة محل العقد، دون تمييز لهويتها مرخصة أو مرخصة لها، ومن هنا يفترض وحدة درجة الجودة أو تقاربها في مواجهة المستهلك النهائي، ومن هنا أيضا يلتزم المرخص بتأمين مستوى عام للجودة ينشئ له حقا في الرقابة، وهو في ذات الوقت واجبا عليه في مواجهة المستهلك . والالتزام بالرقابة يفرض واجبا مشتركا على عاتق طرفي العقد، فالمرخص له ملتزم باحترام مستوى الجودة في مواجهة مستهلكيه (64)، بينما يلتزم المرخص برقابة صارمة تكفل حماية المعرفة الفنية محل العقد (65).

ويلقي الالتزام بالجودة والكفاءة عبئا ثقيلا على عاتق المرخص له، لا ينبغي أن يقبله إلا إذا أنس في نفسه القدرة على تحقيقه، وإلا فإنه يعطي المرخص الحق عند وجود أية مخالفة، في طلب الفسخ، أو مصادرة السلعة التي تحمل العلامة، أو تطبيق الشرط الجزائي إن وجد (66).

ولتحقيق هذا الالتزام أوجب المشرع على المرخص له، بأن يستعين بعاملين على قدر من الكفاءة الفنية اللازمة لتشغيل التكنولوجيا محل العقد، كذلك عليه كلما احتاج الأمر أن يستعين بخبراء متخصصين في هذا المجال، ولكن المشرع اشترط أن يكون هؤلاء العاملين والخبراء من الفلسطينيين المقيمين فيها أو خارجها، وذلك تشجيعا منه في الاستعانة بالأيدي العاملة والخبرات المحلية، مما يكون من شأنه تنشيط الاقتصاد بوجه عام . هذا ما أكده نص الفقرة الأولى من المادة السابقة من المشروع بقولها : " أن يستخدم في تشغيل المعرفة الحديثة عاملين على قدر من الدراية الفنية، وأن يستعين كلما لزم الأمر بخبراء فنيين، على أن يكون اختيارهم عاملين وخبراء من الفلسطينيين كلما كان ذلك متاحا " .

وهذا النص لا يلغي أو يجعل المرخص يتحلل من الالتزام الملقى على عاتقه من تقديم المساعدة اللازمة لتشغيل التكنولوجيا محل العقد، وعلى وجه الخصوص الخبرة والتدريب، والوارد بنص الفقرة الأولى من المادة 83 من المشروع والسابق الحديث فيها ضمن التزامات المرخص .

4- **الالتزام بالكشف عن أحكام القانون الوطني**: كما ألزم المشرع مرخص المعرفة الفنية بأن يكشف للمرخص له عن أحكام قانون الدولة المنقولة منه المعرفة، وخاصة الأحكام المتعلقة بالتصدير (المادة 3/82 من المشروع). فقد ألزم المشرع المرخص له أيضا في المقابل بأن يكشف للمرخص عن أحكام القانون الوطني، وخاصة الأحكام المتعلقة باستيراد المعرفة محل التعاقد، وذلك بأن نص في الفقرة الثانية من المادة 84 من المشروع على التالي: "أن يطلع المورد على أحكام التشريعات الوطنية المتعلقة باستيراد المعرفة الحديثة محل التعاقد" .

وحكمة المشرع من ذلك، حتى يكون المرخص على بينة من أمره، عن أنواع التكنولوجيا المحظور استيرادها، وكذلك المواصفات المطلوبة، وكافة الاشتراطات الأخرى المطلوبة في هذا الصدد.

المبحث الرابع
انقضاء عقد الترخيص التجاري

تمهيد: غالبا ما يترتب على انقضاء عقد الترخيص التجاري، وجوب قيام المرخص له برد حق المعرفة الفنية إلى المرخص، بيد أن هذا الرد لا يقع إلا بعد أن يكون الطرف الآخر قد تكشفت له سرية المعرفة الفنية محل العقد، أو التحسينات المدخلة عليها من قبل المرخص له . لذا يكون الرد عديم الفاعلية إن لم يقترن بتدابير احترازية ينص عليها في العقد، كحظر الاستعمال بمجرد وقوع سبب الانقضاء، والنص على مد فاعلية الالتزام بالمحافظة على السرية إلى ما بعد انقضاء العقد . وعقد الترخيص التجاري ينقضي، بالأسباب العامة التي تنقضي بها الالتزامات العقدية، والتي تضع بالتالي حدا لفاعلية العقد وأدائه لدوره المعتاد، وهي تتلخص في الأسباب التالية :

أولاً- فقدان الشخصية القانونية لأحد طرفي العقد: فكرة الاعتبار الشخصي تقضي بأن شخصية المتعاقدين محل اعتبار في العقد، أما في عقد الترخيص محل الدراسة، فالشخص محل الاعتبار هو شخص المشروع لا شخص مالكيه. لذا ففقدان هذا الاعتبار يؤدي إلى إنهاء العقد، كأن يفقد أحد أطرافه وجوده القانوني، ذلك الفقدان الذي قد يتحقق إما بالبطلان أو الاندماج أو الإفلاس أو التصفية، وهذا ما سوف نتولى بيانه تباعا على النحو التالي:

1- البطلان: لا نقصد بالبطلان هنا، ذلك البطلان الذي قد يصيب عقد الترخيص ذاته لعيب فيه والذي تطبق بشأنه القواعد العامة، وإنما نقصد به ذلك البطلان الذي قد يلحق شركة أحد الطرفين منفردا المرخص أو المرخص له، وما مدى تأثيره على عقد الترخيص .

على الرغم من أن العلاقة مع الغير لا تؤثر على العقد محل الدراسة إلا إذا ترتب عليها مساسا بالوجود القانوني لأحد طرفي العقد، وهو ما يتحقق في البطلان والاندماج .

فبطلان شركة المرخص، يترتب عليه عجزه عن الاستمرار في العقد، وهنا يتعدى أثر البطلان شركة المرخص إلى ارتباطها بشركة المرخص له، وينقضي عقد الترخيص لا لعيب فيه وإنما بسبب بطلان في عقد آخر هو عقد شركة المرخص. ذلك أن الاستمرار في هذا العقد يصطدم بصعوبة التنفيذ على العناصر المعنوية الخاصة بالمرخص في مواجهة الدائنين الآخرين الذين سقطت ديونهم على أثر الكشف عن البطلان، كما وأن هذه العناصر تكون محلا للتصفية (67).

أما البطلان الذي قد يصيب شركة المرخص له، وتنعدم بمقتضاه شخصيتها القانونية، ومن ثم لا يكون لما أبرمته من تصرفات حجية قانونية، وإذا كان القضاء قد استقر على عدم تطبيق الأثر الرجعي للبطلان حماية للغير، فإن ذلك يثير التساؤل في شأن عقد الترخيص عن

مدى انصراف هذا الأثر إلى المورد . وهنا تكون للمرخص الحرية في التمسك بالأثر الفوري ومن ثم إنهائه لعقد الترخيص، أو التمسك بالأثر الرجعي للبطلان ومن ثم الاستمـــرار في العقـــد (68).

2- **الاندماج**: يعد الاندماج سبب من الأسباب العامة لانقضاء الشركات، ويعني زوال شـــركة أو أكثر وانتقال أموالها وحقوقها إلى شركة قائمة هي الشركة الدامجة، أو هو زوال شـــركتين أو أكثر لتنبثق من أموالهما شركة جديدة.

ويعرفه البعض بأنه "عقد تضم بمقتضاه شركة أو أكثر إلى شركة أخرى فتزول الشخصية المعنوية للشركة المنضمة، وتنتقل أصولها وخصومها إلى الشركة الضامة، أو تمتزج بمقتضاه شركتان أو أكثر فتزول الشخصية المعنويـــة لكل منها وتنتقل أصولها وخصومها إلى شركة جديدة" (69).

ولا يعد اندماجاً انضمام مشروع فردي إلى شركة، كما لا يعد اندماجاً مجرد نقل قطاع من نشاط شركة إلى شركة أخرى كحصة عينية في رأسمالها، إذ تظل للشركة الأولى شخصيتها المعنوية (70).

والاندماج بين الشركات إما أن يكون بطريق الضم أو بطريق المزج: 1- الاندماج بطريق الضم: وفيه تندمج شركة في شركة أخرى قائمة بحيث تنقضي الشركة المندمجة نهائياً وتظل الشركة الدامجة هي القائمة والمتمتعة وحدها بالشخصية المعنوية، وإذا ما تم الفصل بينهما عادت للشركة المندمجة شخصيتها القانونية المستقلة عن الشركة الدامجة. 2-الاندماج بطريق المزج: وهنا تمزج عدة شركات قائمة لتنشأ شركة جديدة من مجموع رأسمال الشركات المنضمة. وفي هذه الصورة تنشأ شخصية معنوية جديدة تختلف عن شخصية كل شركة قبل الاندماج (71) .

وربما يقال، بأن الاندماج بطريق المزج يعد وحده سبباً من أسباب انقضاء الشركات، ذلك أن الشخصية المعنوية لكل شركة من الشركات المندمجة تنتهي قبل الاندماج لتظهر شخصية معنوية جديدة تكون مسؤولة عن جميع ديون والتزامات الشركات المندمجة (72).أما الاندماج بطريق الضم فلا يعد كذلك حيث تستمر شخصية الشركة الدامجة كما كانت قبل انضمام الشركة المندمجة إليها، وإذا ما تم الفصل بينهما عادت إلى الشركة المندمجة شخصيتها القانونية المستقلة عن الشركة الدامجة وتصبح هي صاحبة الصفة في تمثيل حقوقها أمام القضاء (73).

ذلك أن القول السابق، بشأن التمييز بين طريقتي الاندماج لم يقل به أحد، كما لا يمكن التسليم به لأكثر من سبب، صحيح أن كلاهما يعدان من أسباب الانقضاء، ولكنهما يتميزان عن غيرها من

أسباب الانقضاء أن لا تتم تصفية حقوق وديون الشركات، كما يوجد في الطريقتين خلف قانوني للشركة المندمجة بأي طريقة من الطريقتين .

أما بالنسبة لأثر الاندماج على عقد الترخيص، فيظهر الاختلاف في ذلك بين ما إذا كنا بصدد، اندماج شركة المرخص أو المرخص له:

ففي حال اندماج شركة المرخص، يظل حق المرخص له متعلقا بالذمة المالية التي ستنشأ على أثر ذلك، ويكتسب المرخص له هذا الحق كونه دائنا عاديا، ولا يستطيع هنا الاعتراض على الاندماج كونه دائنا عاديا، إلا إذا ترتب عليه إعسار المرخص (74). وهذا يختلف تبعا لاختلاف صورة الاندماج، ففي الاندماج بطريق المزج تزول شخصية المرخص، ويتعلق حق المرخص له بذمة مالية جديدة خلفت ذمة المرخص . أما في الاندماج بطريق الضم، فإذا كانت شركة المرخص مندمجة الأمر الذي سيؤدي لزوال شخصيتها القانونية، ومن ثم يكون للمرخص له إنهاء العقد كما هو الحال في الحالة السابقة، أما إذا كانت شركة المرخص دامجة فيظل العقد قائما لاحتفاظ الشركة بشخصيتها القانونية قبل الاندماج (75). وعليه فاندماج المرخص لا يؤدي بالضرورة إلى انقضاء العقد إلا إذا ترتب عليها إعساره، ولكن الأمر يختلف في شأن اندماج المرخص له، إذ لا تنتقل ذمته المالية متمتعة بامتداد عقد الترخيص إلا بموافقة المرخص . فاحتفاظ المرخص له بشخصيته القانونية في بعض صور الاندماج لا يجعله في مأمن من انقضاء العقد، لما للاعتبار الشخصي وطبيعة المعرفة الفنية محل العقد من أثر يتجاوز مسألة الحفاظ على الشخصية القانونية . فالاندماج الذي يهدد الاعتبار الشخصي للمرخص له، وكذلك الاندماج الذي يهدد إفشاء سرية المعرفة محل العقد يعطي المرخص الحق دائما في الاعتراض على الاندماج، ومن ثم إنهاء العقد (76). ويلاحظ هنا بأن خطر الإفشاء يظل قائما في حالة الاندماج بطريق الضم .

3- **الإفلاس**: يعد إفلاس الشركة من الأسباب العامة لانقضاء الشركات بشكل عام سواء كانت من شركات الأموال أم الأشخاص. لأن إفلاس الشركة يعد دليلاً على عدم قدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها التجارية لذا تعين القول بانقضائها (77). فإجراءات التنفيذ العام على أموال أي من طرفي العقد، قد يترتب عليها غياب شخصية المفلس من الوجود القانوني، ولا تزول هذه الشخصية إلا بتمام تصفية مشروعه، لذلك يطرح الإفلاس وضعا غاية في التعقيد بشأن مصير عقد الترخيص، ذلك أن شهر الإفلاس يهدد الاعتبار الشخصي الذي يقوم عليه هذا العقد باعتباره يخضع المشروع لإدارة الغير، كما وإن شهر الإفلاس يمس بسرية المعرفة محل العقد، ويمس أيضا بالسمعة التجارية .

للحكم بشهر إفلاس أحد أطراف العقد، الأثر البالغ على استمرار العقد، فهو يؤدي إلى تهديد المصلحة الجدية للطرف الآخر في بقاء العقد، فبمجرد الحكم بشهر الإفلاس يجد نفسه مضطرا للتعامل مع إدارة التفليسة، الأمر الذي سيؤثر حتما على انسياب المساعدة الفنية إليه، إضافة للتأثير السلبي للحكم بشهر الإفلاس على العناصر المعنوية للمعرفة محل العقد، على الرغم من إقليمية الحكم بشهر الإفلاس. لكل ذلك تقرر الحق في إنهاء العقد، ويخضع هذا الحق للسلطة التقديرية للمحكمة في الموازنة بين مصالح الأطراف المتعارضة، ولكن ليس معنى ذلك أن الإنهاء يقع تلقائيا أو بقوة القانون وإنما يخضع لسلطة المحكمة، إلا إذا وجد شرط فاسخ في العقد يقضي باعتباره منفسخاً من تلقاء نفسه(78).

الإفلاس والتقايل: على أثر الحكم بشهر الإفلاس، يثور التساؤل عن حق كل من الطرفين في إنهاء العقد بالتقايل، وعلى الرغم مما قد يعتري هذا الاتفاق من صعوبات، تتمثل في أن هذا التقايل يتم مع طرف فقد سلطته في الإدارة، ومن له الحق في عقد هذا الاتفاق عن الطرف المفلس (79).

قد يقال بأن غل يد المفلس عن إدارة أمواله لصالح إدارة التفليسة، لا يعني فقدانه لأهليته، وأن هذا الغل مرهون بتحقيق مصلحة الدائنين، إلا إذا كان يمكن وقوع هذا الاتفاق باعتباره ردا لأموال خارجة عن التفليسة، حتى ولو اعتبر إنشاء لعقد جديد يضر بمصلحة جماعة الدائنين، إلا إذا رأت إدارة التفليسة غير ذلك فلها الاعتراض على هذا الاتفاق . ومثل هذا الاتفاق لا ينفذ في حق جماعة الدائنين، ولكنه يظل صحيحا بين المفلس والمتصرف إليه، وعليه ليس للمفلس أن يتعامل مع بعض الدائنين لاسيما أولائك الذين نشئت ديونهم قبل شهر الإفلاس، وأن مثل هذا الاتفاق ممنوع بموجب قانون الإفلاس ولا يمكن مخالفة ذلك إلا بنص قانوني . وأخيرا نشير إلى أن أثر التقايل فوري، إلا إذا اتفق على غير ذلك (80).

التصفية: يقصد بالتصفية مجموع الأعمال والتدابير والإجراءات الخاصة بإنهاء العمليات التي أوجدها نشاط الشركة المنقضية لأحد طرفي عقد الترخيص، وذلك بتحديد حقوق الشركة وديونها، وبهذه العمليات تتحدد أموال الشركة التي تجرى قسمتها بين الشركاء، بعد استيفاء الحقوق وسداد الديون وبيع مال الشركة منقولاً أو عقاراً. وتعتبر الشركة في حالة تصفية بعد حلها، ولكن لا تنتج التصفية أثرها في مواجهة الغير إلا من تاريخ إعلان ذلك بالطريقة التي يحددها القانون(**81**). وحيث إن التصفية تتطلب زمناً قد يطول، لذا تبقى الشخصية المعنوية للشركة خلال فترة التصفية، مع أن الأصل أن تنتهي الشخصية المعنوية بحل الشركة وانقضائها.

وتتمثل الحكمة في ذلك، أنه لو زالت الشخصية المعنوية بزوال الشركة لأصبحت أموال الشركة ملكاً شائعاً بين الشركاء، ولأمكن لدائني الشركاء الشخصيين مزاحمة دائني الشركة في التنفيذ على أموالها، كما وأن من شأن ذلك، إنجاز أعمال الشركة واستيفاء حقوقها والقيام بوفاء ما عليها من ديون (82) لكل ذلك تقرر بقاء الشخصية المعنوية للشركة، غير أن بقاء هذه الشخصية مرهون بالقدر اللازم للتصفية. فالشركة وهي في فترة التصفية في طريقها حتماً للزوال، لهذا توجب تسوية نتائج الماضي من أعمالها وليس لها أن تبدأ أعمالاً جديدة، إلا أن تكون لازمة لإتمام أعمال سابقة.

ويترتب على بقاء الشخصية المعنوية للشركة خلال فترة التصفية النتائج التالية:

1- تكون للشركة تحت التصفية ذمة مالية مستقلة عن ذمم الشركاء، وتظل ذمتها المالية الضمان العام لدائنيها وحدهم، ولا شأن لدائني الشركاء بها.

2- تظل الشركة محتفظة بموطنها وجنسيتها التي كانت لها أثناء حياتها.

3- للشركة في فترة التصفية حق التقاضي.

4- تحتفظ الشركة باسمها طوال فترة التصفية، على أنه يجب أن يذكر بجانب هذه الاسم (شركة تحت التصفية) وذلك في جميع الأعمال التي تباشرها، كالمكاتبات والفواتير.

5- ويمكن شهر إفلاس الشركة، في فترة التصفية إذا توقفت عن دفع دين تجاري .

مؤدى ذلك، غالبا ما تبقى العقود الزمنية التي أبرمتها الشركة قائمة حتى إقفال التصفية(83)، وإذا كان عقد الترخيص تبعا لذلك يظل قائما، إلا أن استمراره يصطدم بالمعوقات التالية: مدة التصفية قد تكون أقصر من مدة العقد، ما قد يترتب على طرح موجودات الشركة للتصفية من ذيوع المعرفة محل العقد، فضلا عن المعوقات المتعلقة بانسياب المساعدة الفنية من المرخص للمرخص له.

والأصل إن بقاء الشخصية القانونية لأي من الطرفين خلال فترة التصفية، يمنع الطرف الآخر من إنهاء العقد، إلا أن غاية التصفية حل الشركة، وبقاء العقد قائما يتعارض مع المصلحة الجدية للطرف الآخر، لذا يبدو من العسير القول بوجوب الاستمرار في العقد .

وإذا لم ينتهي العقد خلال مرحلة التصفية، فبحل الشركة لا يكون هناك مجالا للقول باستمرار العقد مع كيان غير قائم، فيقضى بفسخ عقد الشركة بأثر فوري، ويترتب عليه بقاء كافة التصرفات بما فيها عقد الترخيص منتجة لأثارها حتى لحظة الانقضاء (84).

ثانياً- الفسخ: الفسخ أو الانتهاء المبتسر للعقد، والمؤدي لانقضاء حياة العقد، يعد كما سبق وأن رأينا، جزاء من الجزاءات التي تترتب في حالة تخلف أي من الطرفين عن تنفيذ أحد التزاماته

الجوهرية التي يرتبها العقد على عاتقه، ولكن ما يجب أن يقال هنا بأن الفسخ يعد من الجزاءات غير المرغوب فيها في مجال عقود نقل المعرفة الفنية لما يترتب عليه من آثار اقتصادية وخيمة، ولاسيما إن كان توقيعه بعد التوغل في تنفيذ العقد، أما إن تم توقيعه في مستهل حياة العقد فلا ضير منه . وغالبا ما يستعاض عن الفسخ بجزاءات أخرى، فإذا كنا بصدد التزامات المرخص، يستعاض عنه بتخفيض المقابل أو منح المرخص مهلة للتنفيذ، أما إذا كنا بصدد التزامات المرخص له فيستعاض عنه بدفع المقابل كاملا عند إبرام العقد أو دفعه لمبلغ إجمالي نظير وقوفه على السرية، هذا بالإضافة للتعويض في جميع الأحوال (85) .

ثالثاً- انتهاء المدة: أقام المشرع الفلسطيني حقا للمتعاقدين في طلب إنهاء العقد، أو التعديل في شروطه في مدة زمنية معينة، ويكون للأطراف الحرية في الاتفاق على تحديد المدة الزمنية للانتهاء، أو أن يقع الانتهاء بمرور خمس سنوات إذا طلب أحد المتعاقدين ذلك. حيث نص المشرع في المادة 87 على أنه: "يجوز لكل من طرفي العقد بعد انقضاء خمس سنوات من تاريخ العقد، أن يطلب إنهاؤه أو إعادة النظر في شروطه بتعديلها بما يلاءم الظروف الاقتصادية العامة القائمة، ويجوز تكرار تقديم هذا الطلب كلما انقضت خمس سنوات ما لم يتفق على مدة أخرى ".

فلقد بين النص وجوب التزام طرفي العقد بالمدة المحددة فيه إذا كانت لا تزيد عن خمس سنوات، وأما إذا كانت أزيد من ذلك فإنه يجوز لكل من الطرفين عند مرور خمس سنوات على العقد أن يطلب إنهاءه أو إعادة النظر في شروطه وتعديلها بما يتناسب والظروف الاقتصادية العامة السائدة .

ويجوز كذلك تكرار تقديم هذا الطلب كلما انقضت فترة خمس سنوات أخرى، ما لم يتفق على مدة أخرى، ويتضح أن حق الطرفين في تعديل مدة الخمس سنوات يقتصر على المدد المتجددة دون المدة الأصلية للعقد.

والمدة التي جاء بها المشرع تولدت من الطابع التكنولوجي للعقد، فتأقيت هذا العقد جاء أثرا لتأقيت الحق الوارد على المعرفة الفنية محله، أو كأثر لما اتجهت إليه إرادة الأطراف .

ولم يتضمن التشريع الأوروبي، نصا يحدد مدة للعقد، لذا يبقى للأطراف الحرية المطلقة في تحديد المدة وتجديدها (86).

وتجديد العقد لا يفترض، إنما يشترط الاتفاق المسبق عليه، أو أن يتفق لاحقا على تجديده، ووفقا لذلك فالنطاق الزمني للعقد يتحدد بما اتجهت إليه إرادة الطرفين . وفي التجديد يعطى للطرفين الحق في إدخال شروط جديدة على العقد أو تعديل القائم منها.

رابعاً- فقدان القيمة الاقتصادية: ينتهي العقد بفقدان القيمة الاقتصادية للمعرفة الفنية محل العقد أو فقدان لسريتها . وكما سبق وأن بينا في البند السابق، بأن المدة التي جاء بها المشرع تولدت من الطابع التكنولوجي للعقد، فتأقيت هذا العقد جاء أثرا لتأقيت الحق الوارد على المعرفة الفنية محله.

فالحق الوارد على محل العقد يتميز بالتأقيت، ذلك التأقيت الذي يمكن إرجاعه لمحدودية النطاق الزمني للحماية القانونية (87)، أو لسقوط الحماية لأسباب واقعية، كفقدانه لقيمته الاقتصادية أو فقدانه لسريته . وتبعاً لذلك ينقضي العقد لسقوط الحماية ولو لم تنتهي مدته، الأمر الذي سيؤدي حتما لسقوط القيمة التبادلية للمعرفة الفنية محل العقد (88) .

وكما بينا سابقا (89) فإن اتصاف المعرفة الفنية بالسرية (90)، يعني ألا تكون معلومة للعامة إنما يمكن أن تكون كذلك معروفة لدى قلة من المشتغلين بذات النشاط، وانكشاف المعرفة لسريتها هو فقدان لقيمتها الاقتصادية . وترتيبا على ذلك يتوجب ألا يسجل على المعرفة براءة اختراع (91)، فتسجيل البراءة يزيح ستار السرية عنها، ويغير من طبيعة الحق الوارد عليه.

وأخيراً لا بد وأن تضيف هذه المعرفة للمرخص له قيمة إضافية تميزه على منافسيه(92)، ولا يشترط أن تكون هذه الصفة مطلقة، وإنما يكفي أن تكون نسبية شأنها في ذلك شأن السرية.

وتحقيقا لذلك تضطلع المشروعات العملاقة ذات القوميات المتعددة (93) في عرض وتوريد التكنولوجيا في السوق الدولي، فهي القطاع المتحكم ليس في إنتاجها وتداولها فحسب، بل تضطلع أيضا بأعمال البحث العلمي المتعلق بتطوير وتجديد هذه التكنولوجيا، حتى لا تفقد قيمتها، وإن ما يدفعها إلى تركيز الجهود في مجال البحث والتطوير والتجديد فهو حاجتها المستمرة إلى المزيد من المزايا التكنولوجية التي تسمح لها بأن تمد إنتاجها وأن توسع أسواقها على النطاق العالمي . وإن هذه السيطرة لهذه المشروعات على عمليات الإنتاج والتجديد التكنولوجي وبالتالي على عمليات النقل الدولي للتكنولوجيا بما يعنيه ذلك من خضوع العمليات لمنطق ومقتضيات الربح الرأسمالي في إطار الاستراتيجية العامة الرأسمالي على المستوى العالمي (94) .

وعليه فعملية التجديد هذه ينظر إليها من قبل هذه المشروعات على أنها وسيلة لزيادة قدراتها على التراكم بزيادة أرباحها، باعتبار ذلك من أهم أدوات السيطرة على الأسواق (95). وعندما تضطر

هذه المشروعات لطرح تجديداتها التكنولوجية في الأسواق، تحرص على ألا يؤدي ذلك إلى إضعاف قدراتها التنافسية، بحيث لا يترتب على ذلك خلق أي قدرات إنتاجية منافسة .

وعلى الرغم من ذلك تبقى إمكانية المنافسة قائمة، كما وأن عملية نقل التكنولوجيا الذي ينظر إليه من الدول النامية على أنه أداة للتنمية الاقتصادية، هو بالنسبة للمشروعات الحائزة على التكنولوجيا مجرد وسيلة، لإطالة دورة حياة التكنولوجيا، فالواقع يؤكد أن الجزء الأعظم من التكنولوجيا التي تطرحها هذه المشروعات للتداول، هو من قبيل التكنولوجيا المستهلكة لديها، وأن هذه المشروعات لا تطرح الأكثر تقدما منها إلا في نطاق ضيق وفي الحدود التي يقتضيها تنفيذ الإستراتيجية الكلية للمشروع بغرض السيطرة الكاملة على الأسواق العالمية في ظل المنافسة بين هذه المشروعات (96) .

خاتمة البحث

قمنا بدراسة عقد الترخيص التجاري، فقدمنا له بمقدمة بينا فيها كيف أنه يمثل الآلية المثلى لإظهار بروز الطابع السلعي للمعرفة الفنية الحديثة، باعتبارها محلا للتبادل التجاري، ورأينا كيف أن هذا العقد يستهدف الترخيص للغير باستثمار أحد الحقوق الفكرية أو أساليب الصنع ومده بالمواد الأولية والمعرفة الفنية اللازمة لتسويق مواد وخدمات معينة، حيث يعمل المرخص على ترويج مبيعاته وخدماته بإقامة شبكة من الموزعين أو العملاء يقومون بتسويقها بالعلامة التجارية العائدة له وفق أساليب الصنع والتسويق 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.

كما وأن هذا العقد، يوفر للمرخص لهم إمكانية صنع سلع جديدة مشهود لها بالجودة والرواج وتسويق خدمات مستحدثة في منطقة معينة مستفيداً من براءة الاختراع أو العلامة التجارية العائدة للمرخص ومن خبرته ومعونته الفنية ومن شيوع منتجاته وتنظيم عمله .

ورأينا كيف أن عقد الترخيص قد شاع وانتشر في ميدان المواد النفطية والآلات الميكانيكية والإلكترونية والأجهزة السمعية البصرية والألبسة الجاهزة والمطاعم وتأجير السيارات والنقل وأدوات التجميل ومؤسسات الرياضة والترفيه وغيرها، سواء كان ذلك في مجال التجارة الخارجية أم الداخلية، وإن كان في الأولى أكثر انتشارا . ورأينا أن هذا العقد، يعد من قبيل العقود التجارية المستحدثة، ويتميز بوجود المعرفة الفنية، التي تعد بحق عنصرا جوهريا فيه، لكل ذلك رأينا أن الكتابة تعد ركن انعقاد في هذا العقد، وفق ما قررته نصوص المشروع .

وعرضنا لمحل هذا العقد، وكيف يجب تعيين نوع المعرفة وأوصافها والعناصر التابعة لها ومدى حق المرخص له في استعمالها، وما يجري عليه العمل في هذه العقود على إضافة ملاحق للمسائل الفنية الهامة المتصلة بنوع المعرفة محل العقد، وكيف أنها تعد جزءا هاما من العقد، لذا يتوجب أخذ الحيطة من وقوع تناقض بينها وبين بنود العقد .

وإذا كان الأصل أن يطلق العقد للمرخص له الحرية والحق في استعمال محل الترخيص، إلا أننا رأينا أن ما يجري عليه العمل غالبا في تحرير هذه العقود يسير على خلاف هذا الأصل، ويتمثل ذلك في الشروط المقيدة التي يفرضها المرخص على الطرف الآخر، ورأينا كيف المشرع الفلسطيني أبطلها .

لأن من شأنها أن تضعف من حق المرخص له في استعمال محل المعرفة، ثم عرضنا للشروط المشروعة التي تضاف إلى العقد، كشرط المنع من التصرف، وشرط القصر، وحماية للمرخص له جعله المشرع وحده صاحب الحق في استخدام المعرفة الحديثة والاتجار في الإنتاج في منطقة جغرافية معينة ولفترة زمنية يتفق عليهما الطرفان، ولمنع المرخص من تمكين شخص آخر غير المرخص له من استخدام المعرفة الحديثة محل العقد .

وخلصنا إلى أن النصوص منظمة لنقل المعرفة الحديثة، تعتبر عقد الترخيص التجاري يعد ضربا من ضروب نقل المعرفة الحديثة، وإن كان منها ما يثير الشك حول انطباقه على هذا العقد لو أن محله كان مجرد التوزيع دون أن يتضمن معرفة فنية، وخلصنا أيضا إلى أن التوزيع يعد أحد مجالات عقد الترخيص الثلاثة، بل إنه يرتبط ارتباطا وثيقا بالإنتاج والخدمات، فإذا كان التوزيع يدخل ضمن العقود المخاطبة بأحكام هذا القانون، فإن الترخيص التجاري في مجال التوزيع المحض على الرغم من استبعاده الصريح بالنص على ذلك في المادة السابقة، يمكن أن يكون مخاطبا بأحكام هذا القانون للاعتبارين التاليين: أن التوزيع يشكل نمطا من أنماط الخدمات في المفهوم الاقتصادي، أما الاعتبار الثاني فيرتكز على مفهوم المعرفة الحديثة، وعليه فإذا لم يتضمن التوزيع معرفة فنية اعتبر توزيعا محضا ومن ثم استبعد من نطاق العقد الذي نحن بصدده، أما إذا تضمن هذه المعرفة أخذ وصف الترخيص التجاري، ومن ثم أصبح مشمولا بأحكام هذا القانون. بذلك تتضح الحاجة الماسة لتنظيم خاص بهذا العقد، لأن مشروع قانون التجارة الفلسطيني، يرتكز إلى الطابع الصناعي للتكنولوجيا، وإن كانت أحكامه في هذا الصدد تمتد لتشمل الخدمات، فإنها قد لا تمتد صراحة لتشمل التوزيع المحض المرتبط دوما بالصناعة والخدمات، أو بعبارة أخرى أن تنظيم التوزيع غالبا ما يأتي تابعا للخدمات . ولما يتميز به عقد الترخيص التجاري من خصوصية حتى في محيط عقود نقل المعرفة الحديثة التي تعد بالنسبة له

تقليدية، فهذه العقود أصبحت لا تلبي حاجة ومتطلبات عقد الترخيص في مجالاته التوزيعية والخدمية والصناعية، والتي لا تستند فقط إلى الطابع التكنولوجي بل إلى التداخلات الاقتصادية المعقدة بين أطرافه أو من لهم صلة به .

لكل ذلك تظل الحاجة قائمة لقانون خاص بعقد الترخيص وإن كانت الأحكام التي جاء بها المشروع المذكور قد سدت فراغا كان قائما قبلها .

عقد الترخيص التجاري وعرضنا لما يرتبه العقد من التزامات متقابلة على عاتق طرفيه، باعتباره من العقود الملزمة للجانبين، فالأول يلتزم بنقل عناصر المعرفة الفنية محل العقد إلى الثاني، ويلتزم بالإفضاء له، ويلتزم بالمحافظة على سرية التحسينات المدخلة، ويلتزم بتقديم المساعدة الفنية ونقل التحسينات، كما ويلتزم بالضمان . ويقابل هذه الالتزامات، التزام المرخص له بأداء مقابل المعرفة الفنية التي يحصل عليها، ويلتزم بالمحافظة على سريتها، ويلتزم بالكفاءة والمحافظة على صنف الإنتاج، وأخيرا يلتزم بالكشف عن أحكام القانون الوطني .

واستعرضنا الأسباب التي ينقضي بها عقد الترخيص التجاري، ورأينا أنه ينقضي بالأسباب العامة التي تنقضي بها الالتزامات العقدية، والتي تضع بالتالي حدا لفاعلية العقد وأدائه لدوره المعتاد، وانتهينا إلى وجوب قيام المرخص له برد حق المعرفة الفنية إلى المرخص بمجرد انقضاء العقد، بيد أن هذا الرد لا يقع إلا بعد أن يكون الطرف الآخر قد تكشفت له سرية المعرفة الفنية محل العقد، أو التحسينات المدخلة عليها من قبل المرخص له . لذا يكون الرد عديم الفاعلية إن لم يقترن بتدابير احترازية ينص عليها في العقد، كحظر الاستعمال بمجرد وقوع سبب الانقضاء، والنص على مد فاعلية الالتزام بالمحافظة على السرية إلى ما بعد انقضاء العقد .

ولعل أهم ما نستطيع تقديمه من توصيات في هذا البحث، هي وإن كانت الأحكام التي جاء بها المشروع المذكور قد سدت فراغا كان قائما قبلها إلا أن الحاجة تظل قائمة لتنظيم تشريعي خاص بعقد الترخيص التجاري، ينظم كافة أحكامه، التي هي الآن تحت مظلة عقد آخر، كي يمكن أن تستوعب كافة تفرعاته المهمة.

الهوامش:

1- عقد الترخيص التجاري ويعبر عنه بعقد الامتياز التجاري والذي اصطلح على تسميته بالفرانتشايز (**Franchise Aqreement**) أنظر جاك الحكيم – عقد الترخيص التجاري – مجلة المحامون السورية – العددان الخامس والسادس – سنة 1998

2- تعريب الفرانتشايز (**Franchise**) رغم شيوع استخدام هذا اللفظ بحروف معربة إلا أننا آثرنا تسميته بعقد الترخيص التجاري على الرغم من تجاهلها لما يسهم به المرخص له من تطوير على محل العقد .لذا نؤيد ما ذهب إليه البعض من اقتراح للخيار بين أحد تعريبين : أن يستعمل اللفظ الأجنبي بحروف معربة، أو استعمال التعريب الذي ذهب إليه بعض الفقه (تسويق الشهرة التجارية) . د. ماجد عمار- عقد الامتياز التجاري – دار النهضة العربية- ط1992

وأنظر أيضا د. هاني محمد دويدار– ورقة عمل مقدمة للمؤتمر الأول حول الفرانتشيز في لبنان والدول العربية- الجامعة اللبنانية- بيروت- 28-29مايو1998

3- د. محسن شفيق – نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية – ص5-20 ط1984

4- المرجع السابق – ص59

5- Zeidman, Philip. Survey of Foreign Laws and Regulations Affecting International Franchising. 2ed Edition. American Bar Association. 1989

6- حيث إن اللجنة المكلفة بصياغته قد أوشكت على الانتهاء من إعداده العام الماضي، وكان من رأينا أن يضاف هذا العقد إلى المشروع إلا أن باقي الزملاء أعضاء لجنة إعداد المشروع ارتأوا عكس ذلك اكتفاء بالنصوص المنظمة لنقل المعرفة الحديثة والتي جاءت في الفصل الثاني من الباب الثاني في المواد من 78 إلى 88 تحت اسم نقل المعرفة الحديثة، حيث عرفت المادة 79 عقد نقل المعرفة الحديثة بأنها" اتفاق يتعهد بمقتضاه المورد أن ينقل بمقابل معلومات متطورة إلى المستورد، لاستخدامها في طريقة فنية خاصة لإنتاج سلعة معينة أو تطويرها أو لتشغيل آلات أو أجهزة أو لتقديم خدمات . و لا يعتبر نقلا للمعرفة الحديثة مجرد بيع أو شراء أو تأجير أو استئجار السلع و لا بيع العلامات التجارية أو الأسماء التجارية أو الترخيص باستعمالها إلا إذا ورد ذلك كجزء من عقد نقل المعرفة الحديثة أو كان مرتبطا به ارتباطا لا يقبل التجزئة " .

7- د.ثروت حبيب – القانون التجاري – النظرية العامة –ص، 43، دار الجلاء الجديدة بالمنصورة - ط1999.

وكذلك أنظر : -د. رجب كريم عبد اللاه-التفاوض على العقد-ص55- دار النهضة العربية-القاهرة ط2002 .

- د. يوسف الأكيابي-النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا في مجال القانون الدولي الخاص-ص67-رسالة دكتوراه-جامعة الزقازيق-1989

8- د.محمد محسن إبراهيم النجار-عقد الامتياز التجاري- دراسة في نقل المعارف الفنية- هامش صفحه10-دار الجامعة الجديدة للنشر بالإسكندرية - ط2001

9- نرى قياس استقلالية المرخص له، على استقلالية الوكيل بالعمولة في هذا الشأن .

10- المرجع السابق –ص34.

11- د. محسن شفيق – المرجع السابق –ص74

12- مادة 39من الملحق الثالث من اتفاقية منظمة التجارة الدولية **W.T.O** ، مراكش 1994

13- انظر مفاهيم الخاصية العملية والديناميكية من خلال عرض التعريفات المختلفة للمعرفة الفنية : د. حسام عيسى- نقل التكنولوجيا - دراسة الآليات القانونية للتبعية الدولية- ص 115 وما بعدها- دار المستقبل العربي-القاهرة-ط1987

وأنظر أيضا د. هاني محمد دويدار – نطاق احتكار المعرفة التكنولوجية بواسطة السرية- ص249-دار الجامعة الجديدة بالإسكندرية-ط1996

14- د. جلال وفاء محمدين-فكرة المعرفة الفنية والأساس القانوني لحمايتها-ص45 وما بعدها- دار الجامعة الجديدة بالإسكندرية-ط1995

15- د. حسام عيسى- نقل التكنولوجيا –المرجع السابق-ص122

16- المرجع السابق-ص132

17-المرجع السابق-ص135المرجع السابق-ص122

18- د.محمد محسن إبراهيم النجار- المرجع السابق-ص9

19-شرط القصر ويفضل أحيانا استعمال مصطلح الحصرية، د. علي قاسم-عقد الالتزام التجاري- مجلة القانون والاقتصاد بجامعة القاهرة-ص207-السنة الرابعة والخمسون-العدد الثالث-1984

20- د. سميحة القليوبي – شرح القانون التجاري-العقود التجارية-ص138-دار النهضة العربية – ط1986

21- د. محسن شفيق – المرجع السابق –ص67

22- د.محمد محسن إبراهيم النجار- المرجع السابق-ص7

23- المرجع السابق-ص52-70

24- المرجع السابق-ص340

25- " 2-كما تسري أحكام هذا الفصل على كل اتفاق لنقل المعرفة الحديثة يبرم بعقد مستقل أو ضمن عقد آخر " مادة 78 من مشروع قانون التجارة الفلسطيني

26- " عقد نقل المعرفة الحديثة اتفاق يتعهد بمقتضاه المورد أن ينقل بمقابل معلومات متطورة إلى المستورد، لاستخدامها في طريقة فنية خاصة لإنتاج سلعة معينة أو تطويرها أو لتركيب أو لتشغيل آلات أو أجهزة أو لتقديم خدمات . ولا يعتبر نقلا للمعرفة الحديثة مجرد بيع أو شراء أو تأجير أو استئجار السلع ولا بيع العلامات التجارية أو الأسماء التجارية أو الترخيص باستعمالها إلا إذا ورد ذلك كجزء من عقد نقل المعرفة الحديثة أو كان مرتبطا به ارتباطا لا يقبل التجزئة" مادة 79 من مشروع قانون التجارة الفلسطيني.

27- المرجع السابق-ص8

28- المرجع السابق-ص340-341

29- أنظر بحث للمؤلف بعنوان القيمة القانونية للاتفاقات التي تتخلل مرحلة المفاوضات في العقود الدولية-منشور في مجلة الجامعة الإسلامية.

30- المحاميان -منير وممدوح محمد الجنبيهي-العقود التجارية-ص16-دار الفكر الجامعي-ط2000

31- د. محسن شفيق – المرجع السابق –ص74

32- تعرف المفاوضات التي تسبق إبرام العقد التجاري الدولي بأنها اقتراحات ومساومات ومكاتبات وقد تكون تقارير واستشارات يتبادلها طرفا العقد المزمع إبرامه، ليتبين كل طرف ما سوف يجنيه من حقوق والتزامات، وفق افضل الصيغ القانونية التي تحقق المصلحة المرجوة لكل طرف. د.حسام الدين الأهواني-المفاوضات قبل التعاقدية ومراحل إعداد العقد الدولي- تقرير مقدم لندوة المنظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية-ص2وما بعدها .

وأيضا للمؤلف : دراسة حول المبادئ التي تحكم المفاوضات في عقود نقل التكنولوجيا- بحث منشور في مجلة القانون والاقتصاد بجامعة القاهرة

33- د.محمد محسن إبراهيم النجار- المرجع السابق-ص35 وما بعدها

34- د. أمية علوان-ملاحظات حول المسؤولية قبل العقدية عن قطع المفاوضات في عقود التجارة الدولية-تقرير مقدم لندوة المنظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية-ص4 وما بعدها .

35- د. نزيه محمد الصادق المهدي-الالتزام قبل التعاقدي بالإدلاء بالمعلومات والبيانات المتعلقة بالعقد-دار النهضة العربية-ط1982-ص38

36- المرجع السابق-ص256

37- للتوسع في هذا الالتزام أنظر: د.محمد محسن إبراهيم النجار- المرجع السابق-ص181إلى198

38- د. محسن شفيق-المرجع السابق- ص36 وما بعدها

39- د. محسن شفيق-المرجع السابق- ص61

40- المرجع السابق- ص78

41- د.محمد محسن إبراهيم النجار- المرجع السابق-ص221إلى233

42- الرأي الراجح فقها أن الالتزام بالضمان هو التزام بوسيلة وليس التزاما بتحقيق نتيجة، لا سيما عند الفقهاء الذين يرون أن عقد نقل التكنولوجيا يعتبر من عقود المقاولة .

د. محسن شفيق – المرجع السابق –ص76

43- المرجع السابق-ص77

44- د. توفيق حسن فرج- النظرية العامة للالتزام- الجزء الثاني- ص122-الإسكندرية- ط 1978

45- د. أنور سلطان- النظرية العامة للالتزام- الجزء الثاني-ص278 وما بعدها- دار المعارف بالقاهرة - ط1957

46- د.محمد محسن إبراهيم النجار- المرجع السابق-ص111

47- إضافة لذلك يشوب القصور النصين السابقين مجيئهما متباعدين عن بعضهما البعض على الرغم من أنهما يتضمنان أحكاما متشابهة، لذلك كان الأولى أن يتضمنهما نص واحد يخصص لكل منهما فقرة مستقلة، كما فعل القانون المصري الجديد في المادة 85 المأخوذة عنها هذه الأحكام .

48- د. حسام الدين كامل الأهواني-النظرية العامة للالتزام-ص379 وما بعدها- دار النهضة العربية بالقاهرة-ط1995

49- د. أحمد عبد العال أبو قرين- ضمان العيوب الخفية وجدواه في مجال المنتجات الصناعية- ص 7-ط 1992

50- د. محسن شفيق – المرجع السابق –ص96 وما بعدها

51- أطلقت تسمية الشبكة نظرا لتعدد الروابط في هذا العقد بحيث يعتلي المرخص قمتها بينما يربطه بكل عضو من أعضاءها عقد مستقل ينظم العمل في منشأته. ورغم تعدد هذه الروابط

إلا أن المرخص يستطيع أن يوجد نوعا من الانسجام بينها من خلال الاتفاقات الثنائيـــة بينـــه وبين كل عضو على حدى . أنظر: د.محمد محسن إبراهيم النجار- المرجع السابق-ص18

52- المرجع السابق-ص23-32

53-مزايا الوفاء بالمقابل الإجمالي تتمثل في : أنه بالنسبة للمرخص يمكنه من استرداد مـــا قـــد أنفقه على ابتكار المعرفة الفنية، ويمكنه أيضا من توجيهه لابتكار ما هو أحـــدث . وبالنـــسبة للطرف الآخر يمكنه من تحديد ما أنفقه بدقة .ويقابل هذه المزايا عيوب تتمثل فـــي : المبلـــغ الإجمالي بالنسبة للمرخص يكون في العادة أقل من حصيلة العائد خاصة فـــي حالـــة نجـــاح الاستثمار، وهو بالنسبة للطرف الآخر يشكل عبئا ثقيلا على عاتقه، يفضل لـــو وظفـــه فـــي الاستثمار .

أنظر: د. محسن شفيق – المرجع السابق –ص81

54- المرجع السابق –ص80-85

55- الخيار الاستراتيجي في تسويق التكنولوجيا "رأي الدول الناميـــة"-المجلـــة الدوليـــة للعلـــوم الاجتماعية-منظمة التربية والعلوم والثقافة-باريس-1973-مجلد 15-ص410

56- د. محمود الكيلاني-جزاء الإخلال في تنفيذ العقود الدولية لنقل التكنولوجيا-رسالة دكتوراه-جامعة القاهرة-1988-ص190

57- د. محسن شفيق-المرجع السابق- ص63

58- المرجع السابق- ص63

59- المرجع السابق- ص64

60-المرجع السابق- ص86 وما بعها

61- د.محمد محسن إبراهيم النجار- المرجع السابق-ص46 وما بعدها

62- د. محسن شفيق-المرجع السابق- ص88

63- د. أحمد محمد محرز – الحق في المنافسة المـــشروعة ومجـــالات النـــشاط الاقتـــصادي- ص121-125- ط 1994

64- د. حسام الدين الصغير- الترخيص باستعمال العلامة التجارية- ص 101– القاهرة- ط 1993

65-د.محمد محسن إبراهيم النجار- المرجع السابق-ص240 وما بعدها

66- د. محسن شفيق-المرجع السابق- ص88 وما بعدها

67- د.محمد محسن إبراهيم النجار- المرجع السابق-ص137 وما بعدها

68- المرجع السابق-ص148 وما بعدها

69- د. حسني المصري – اندماج الشركات وانقسامها –ص 36 -ط1 مطبعة حسان – القاهرة 1986 .

70- د. سميحة القليوبي – الشركات التجارية-ص 137 ومـــا بعـــدها-دار النهـــضة العربيـــة بالقاهرة-ط 1992.

71- المرجع السابق- ص 137 و ما بعدها

72- للمؤلف الشركات التجارية في القانون الفلسطيني-ص103-107-غزة فلسطين-ط 2000

73- د. حسام الدين عبد الغني الصغير-النظام القانوني لاندماج الشركات-ص45-59-القاهرة-ط 1987

74- د. حسني المصري –المرجع السابق- ص287 وما بعدها

75- د.محمد محسن إبراهيم النجار- المرجع السابق-ص126-129

76- المرجع السابق-ص143-147

77- د. سميحة القليوبي – الشركات التجارية-المرجع السابق-ص 125

78- د.محمد محسن إبراهيم النجار- المرجع السابق-ص 153-173

79- المرجع السابق-ص 169 وما بعدها

80- د. عبد الفتاح عبد الباقي-نظرية العقد-ص660-665 –مطبعة نهضة مصر-ط 1984

81- د. سميحة القليوبي – الشركات التجارية-المرجع السابق-ص 193 وما بعدها

82- د. مصطفى كمال طه- أصول القانون التجاري-ص366-الدار الجامعية ببيروت-ط 1993

83- د. حسني المصري- شركات القطاع الخاص- 135 وما بعدها-مطبعة حسان بالقاهرة-ط1986

84- د.محمد محسن إبراهيم النجار- المرجع السابق-ص 138-151

85- د. محسن شفيق-المرجع السابق- ص 94-98

86- د.محمد محسن إبراهيم النجار- المرجع السابق-ص306

87- د. محمد حسني عباس-التشريع الصناعي-ص104-دار النهضة العربية بالقاهرة-ط1967

88- د.محمد محسن إبراهيم النجار- المرجع السابق-ص304

89- عند دراستنا لمحل العقد

90- د. جلال وفاء محمدين-ص45 وما بعدها-المرجع السابق

91- حسام عيسى- نقل التكنولوجيا –المرجع السابق-ص122

92- المرجع السابق-ص135المرجع السابق-ص122

93- انظر د. محسن شفيق –المشروعات ذو القوميات المتعددة من الناحيـــة القانونيـــة-مجلـــة القانون والاقتصاد-العدد الأول والثاني-1978.

94- د. نصيره بو جمعه سعدي-عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي-ص38-رسالة دكتوراه-جامعة الإسكندرية-1987

95- د. حسام عيسى-المرجع السابق-ص27-31

96- د. أنس السيد عطية سليمان-الضمانات القانونية لنقل التكنولوجيا-ص108 وما بعدها-دار النهضة العربية-ط1996.

قائمة المراجع:

أولاً-الكتب:

1- د. أحمد عبد العال أبو قرين،ضمان العيوب الخفية وجدواه في مجال المنتجات الصناعية، طبعة 1992.

2- د. أحمد محمد محرز، الحق في المنافسة المشروعة ومجالات النشاط الاقتصادي، ط 1994.

3- د. أنس السيد عطية سليمان، الضمانات القانونية لنقل التكنولوجيا،دار النهضة العربية-ط1996.

4- د. أنور سلطان، النظرية العامة للالتزام، الجزء الثاني، دار المعارف بالقاهرة، ط1957.

5- د. توفيق حسن فرج، النظرية العامة للالتزام، الجزء الثاني، الإسكندرية، ط 1978.

6- د. ثروت حبيب، القانون التجاري، النظرية العامة، دار الجلاء الجديدة بالمنصورة، ط1999.

7- د. جلال وفاء محمدين، فكرة المعرفة الفنية والأساس القانوني لحمايتها، دار الجامعة الجديدة بالإسكندرية-ط1995.

8- د. حسام الدين عبد الغني الصغير،النظام القانوني لاندماج الشركات، القاهرة، ط 1987.

9- د. حسام الدين عبد الغني الصغير، الترخيص باستعمال العلامة التجارية، القاهرة، ط 1993.

10- د. حسام عيسى، نقل التكنولوجيا، دراسة الآليات القانونية للتبعية الدولية، دار المستقبل العربي،القاهرة، ط1987.

11- د. حسام الدين كامل الأهواني، النظرية العامة للالتزام، دار النهضة العربية بالقاهرة،ط1995.

12- د. حسني المصري، اندماج الشركات وانقسامها، الطبعة الأولى، مطبعة حسان، القاهرة 1986.

13- د. حسني المصري، شركات القطاع الخاص-مطبعة حسان بالقاهرة-ط1986.

14- د. رجب كريم عبد اللاه، التفاوض على العقد-ط2002-دار النهضة العربية-القاهرة .

15- د. سميحة القليوبي، شرح القانون التجاري، العقود التجارية، ص138، دار النهضة العربية، ط1986.

16– د. سميحة القليوبي، الشركات التجارية-دار النهضة العربية بالقاهرة-ط 1992.

17- د. عبد الفتاح عبد الباقي-نظرية العقد–مطبعة نهضة مصر-ط 1984 .
18- د. ماجد عمار، عقد الامتياز التجاري، دار النهضة العربية، ط1992 .
19- د. محسن شفيق، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، ط1984.
20- د. محمد حسني عباس، التشريع الصناعي، ص104، دار النهضة العربية بالقاهرة، ط1967.
21- د.محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري، دراسة في نقل المعارف الفنيـــة، دار الجامعة الجديدة للنشر بالإسكندرية - ط2001.
22- د. محمود الكيلاني، جزاء الإخلال في تنفيذ العقود الدولية لنقل التكنولوجيا،رسالة دكتوراه، جامعة القاهرة،1988.
23- د. مصطفى كمال طه، أصول القانون التجاري، الدار الجامعية ببيروت-ط 1993 .
24- منير وممدوح محمد الجنبيهي، العقود التجارية، ص16، دار الفكر الجامعي-ط2000.
25- د. نزيه محمد الصادق المهدي، الالتزام قبل التعاقدي بالإدلاء بالمعلومات والبيانات المتعلقة بالعقد، دار النهضة العربية، ط1982.
26- د. نصيره بو جمعه سعدي، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، رسالة دكتوراه، جامعة الإسكندرية، 1987.
27- د. هاني محمد دويدار، نطاق احتكار المعرفة التكنولوجية بواسطة الـــسرية، دار الجامعـــة الجديدة بالإسكندرية-ط1996.
28- د. هاني محمد دويدار، ورقة عمل مقدمة للمؤتمر الأول حول الفرانتشيز في لبنان والـــدول العربية، الجامعة اللبنانية، بيروت، 28،29مايو1998.
29- د. يوسف الأكيابي، النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا فـــي مجـــال القـــانون الـــدولي الخاص، رسالة دكتوراه،جامعة الزقازيق، 1989 .

التقارير:

1- د. أمية علوان، ملاحظات حول المسؤولية قبل العقدية عن قطع المفاوضات في عقود التجارة الدولية،تقرير مقدم لندوة المنظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية، معهـــد قانون الأعمال الدولي، القاهرة، من 2،3 يناير 1993.
2-جاك الحكيم، عقد الترخيص التجاري، مجلة المحامون السورية، العددان الخامس والـــسادس. سنة 1998.

3- د.حسام الدين الأهواني، المفاوضات قبل التعاقدية ومراحل إعداد العقد الدولي، تقرير مقدم لندوة المنظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية،معهد قانون الأعمال الدولي،القاهرة، من 2،3 يناير 1993.

4- د. حمدي محمود بارود، دراسة حول المبادئ التي تحكم المفاوضات في عقود نقل التكنولوجيا، مجلة الجامعة الإسلامية (سلسلة الدراسات الإنسانية)بغزة، المجلد الخامس عشر، العدد الثاني، يونيو 2007.

5- د. حمدي محمود بارود، القيمة القانونية للاتفاقات التي تتخلل مرحلة المفاوضات في العقود الدولية، مجلة الجامعة الإسلامية(سلسلة الدراسات الإنسانية) بغزة، المجلد الثالث عشر، العدد الثاني، حزيران 2005.

6- د. علي قاسم،عقد الالتزام التجاري، مجلة القانون والاقتصاد بجامعة القاهرة،السنة الرابعة والخمسون،العدد الثالث، 1984.

7- د. محسن شفيق، المشروعات ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية، مجلة القانون والاقتصاد بجامعة القاهرة-العدد الأول والثاني-1978.