



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

## إهداء

إيماناً مني بقوله عليه الصلاة والسلام

(من لم يشكر الناس لم شكر الله )

الحمد لله عز وجل على احسانه تسييره لي في سبيل إتمام هذا العمل، وآمل أن يعود هذا العمل بالنفع على كل من يطلع على صفحاته.

وأخص بالشكر الاستاذ المشرف اومايوف محمد عل إرشاداته وتوجيهاته القيمة التي لم يبخل بها علي فقد كان نعم الموجه.

وأشكر كذلك الاستاذة إرزيل الكاهنة على ما أفادتني به من معلومات تخدم

الموضوع ولجنة المناقشة على قبولهم مناقشة هذا البحث.

وأقدم بجزيل الشكر إلى من ساعدني من قريب أو بعيد

أمال

## اهداء



الحمد لله حبا وشكرا وامتنانا ما  
كنت لأفعل هذا لو لا فضل الله  
فالحمد لله على البدء والتمام  
ها انا اهدي نجاحي الى اخواننا  
المستضعفين في غزة ونترحم  
على الاموات والضحايا ونسأل  
الله الرحمة والمغفرة لهم.  
الى ابي الغالي رحمه الله.  
الى ملاكي في الحياة من  
ساندتي في الصلاة بدعائها  
امي الغالية.

الى الذي علمني أن الدنيا كفاح  
وسلاحها العلم الى اعز رجل في  
الكون أخي سمير.  
الى جسر المحبة والعطاء مصدر  
قوتي اختاي نوال وشيما.  
الى من رزقت بهم سندا لي  
اخوتي

محمد أحمد أنور بدر الدين.  
الى الاستاذة إرزيل الكاهنة و  
الاستاذ أومعيوف اللذان تعبوا  
معي لاتمام هذه المذكرة.

## قائمة المختصرات:

ق م ج = القانون المدني الجزائري

ج ر = جريدة رسمية

ق ع = قانون العقوبات

د س ن = دون سنة النشر

د م ن = دون مكان النشر

د ط = دون طبعة

ص = صفحة

# مقدمة

أدى التحول في الفكر الاقتصادي والتجاري في النصف الثاني من القرن العشرين إلى الحديث بشكل قطعي عن الثورة التجارية، مقابل الثورة الصناعية التي عرفها القرن الثامن عشر، كعديد من المفاهيم والأفكار القائمة على ضرورة تفعيل حرية التجارة والصناعة وتشجيع روح المنافسة فيما بين المؤسسات التجارية المختلفة بالإلتحاق بركب التقدم.

أما الإهتمام بالجانب الفكري لا يعد موضوعا حديثا بل هو قديم قدم البشرية فالحاجة إلى حماية الملكية الفكرية كانت موجودة منذ القدم، ولم تكن ظاهرة بصورة جلية، ولقد برزت هذه الحماية بصورة ملموسة على أعقاب الثورة الصناعية وما رافقتها من إبتكارات واختراعات تكنولوجية، وبالتالي تفرز تقسيما جديدا للحقوق الملكية إلى الحقوق الشخصية والعينية، وأخرى ذهنية وفكرية، وهذه الأخيرة تحتل مكانا بارزا ضمن حقوق الملكية كونها ترتبط بأسمى ما يملكه الإنسان ألا وهو العقل في إبداعاته المختلفة. ومنه الملكية الفكرية حق غير مادي أو بالأحرى حق معنوي، كحق المخترع على إختراعه، وكذا الصانع على منتجه وصناعاته، والمؤلف على مصنّفه وأفكاره.

بحيث أن الملكية الفكرية واحد من أهم المجالات السياسية الحساسة نظرا لتنظيمه للحقوق المرتبطة بمنجزات الفكر والإبداع الإنساني، فأصبحت هذه الحقوق عبر دورها الاقتصادي مؤشرا رئيسيا ومباشرا على مختلف أوضاع الدول الإجتماعية والعلمية والاقتصادية، فمن خلاله أصبحت الملكية الصناعية والفكرية معيارا للمعرفة مدى تقدم الدول وتطورها<sup>1</sup>.

وتعد عناصر الملكية الصناعية أحد أقسام الملكية الفكرية وهي ترد على الحقوق الذهنية، إذ أنه إلى جانب الحقوق العينية والحقوق الشخصية نجد الحقوق الفكرية أو الذهنية

<sup>1</sup> - بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، تخصص قانون العقود، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد بن صديق يحيى جيجل، 2015، ص2.

والمعنوية وهي نوعا ثالثا يضاف إلى الحقوق المالية<sup>1</sup>، غير أن حقوق الملكية الصناعية هي الحقوق التي ترد على مبتكرات جديدة كالاختراعات ونماذج المنفعة والمخططات والتصميمات للدوائر المتكاملة والمعلومات غير المفصح عنها والتصميمات والنماذج الصناعية أو شارات مميزة تستخدم إما في التمييز المنتجات (العلامات التجارية والمؤشرات الجغرافية)، أو في تمييز المنشآت التجارية (الاسم التجاري)، وتمكن صاحبها من الاستئثار باستغلال ابتكاره أو علاماته التجارية أو اسمه التجاري في مواجهة الكافة، وفقا للأحكام المنظمة لذلك قانونا.

فالحقوق ترد على شارات مميزة تستخدم في تمييز المنتجات كالعلامات التجارية أو تلك الحقوق المتعلقة بالأسرار التجارية والصناعية تمثل تطبيقات لحقوق الملكية الصناعية، والتي تتضمنها عقود الأعمال.

ومع دخول العالم لنظام اقتصادي جديد كان يجب على المؤسسة الاقتصادية أمام الانفعالات الهائلة الراجعة أساسا إلى انفتاحها على التطور التكنولوجي المتسارع وحلول العولمة على جميع الأصعدة وظهور الشراكة الدولية والإقليمية وزيادة تحرير الأسواق، فكل هذه المفاهيم الجديدة تعبر عن التغيير الجذري للبيئة الاقتصادية.

ولمسايرة هذه التطورات الجديدة الهائلة ذات طابع عالمي وكذا من أجل تلبية حاجات المؤسسات الاقتصادية خاصة الصغيرة أو المتوسطة وإزالة العوائق التي تعترضها ظهرت علاقات جديدة تتماشى وعالم الأعمال تقوم على فكرة عقود الأعمال.

وقد ارتبطت فكرة عقود الأعمال وما زالت ترتبط بذلك التطور الكبير للنشاط الاقتصادي في الأسواق ذات الأنظمة الرأسمالية من باب حاجة متعامل اقتصادي إلى متعامل اقتصادي آخر لغرض تحقيق أهداف المنافسة الحرة والتواصل بشكل طبيعي في

<sup>1</sup> - قندلي رمضان، عقود التوزيع، أطروحة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه في العلوم القانونية، جامعة اليابس جيلالي، سيدي بلعباس، 2017-2018، ص4.

الأسواق وهي فكرة سائدة في الرأسمالية التي تقوم على نظام السماح بحرية المبادرة الخاصة أي المبادرة بنشاط التجاري، الصناعي والتوزيع.

ففي إطار عقود الأعمال كتخصص قائم بذاته ارتبط أساسا بتجميع مجموعه القوانين لها علاقة مع الإنتاج التوزيع الخدمات.

ومن أهم هذه القوانين نجد قانون الملكية الصناعية ويعود السبب للعلاقة الوطيدة التي تجمع عقود الأعمال والملكية الصناعية فتستخدم عناصر الملكية الصناعية في عقود الأعمال عن طريق تقنية الترخيص، التي تعد من الأساليب التجارية ونقل المعارف التي عرفت إقبالا متزايدا باعتبارها طريقة فعالة للتسويق المنتجات الصناعية والتجارية بأقل تكلفة وبمردودية مرتفعة، إذ سمحت التقنية الترخيص احتكار أصحابها للحقوق التجارية فخولت لهم حق التصرف فيها واستغلالها بأنفسهم أو الترخيص باستغلالها للغير في إطار ما يعرف بعقد الترخيص والذي يعتبر من أهم الوسائل التعاقدية لنقل التكنولوجيا والترويج والتوزيع للمنتجات والخدمات.

ويدخل ضمن عقود الأعمال ذات صلة بحقوق الملكية الصناعية عقد نقل التكنولوجيا والعقود التجارية فمحل عقد نقل التكنولوجيا هو نقل المعرفة الفنية بالمعنى الدقيق إذ أن مضمون هذه العقود هو حاجة متعامل اقتصادي لا يملك تكنولوجيا أو أساليب تجارية تمكنه من الدخول إلى السوق وهو الطرف الضعيف في هذه العقود إلى متعامل اقتصادي يملك المعارف أو يحتكر إحدى حقوق الملكية الصناعية.

وهذا الارتباط الذي يجمع عقود الأعمال وحقوق الملكية الصناعية يعود بالنفع على كل الطرفين خاصة المنفعة المادية، إذ تمكن الطرف القوي من أخذ المقابل لتقديمه المعارف أو التراخيص لاستخدام العناصر التي لا يملكها للطرف الذي يحتاجها.

كما أن هذا التداخل الذي يجمع عقود الأعمال وحقوق الملكية الصناعية يحقق على غرار القيمة المعنوية يزيد من القدرة على منافسة السلع والخدمات المشابهة مما يؤثر إيجابا

على الاقتصاد الوطني أو الدولي على حد سواء، فقد يتعدى هذا الترخيص أو السماح بنقل التكنولوجيا القطر الوطني ويتجلى ذلك في الاستثمارات التي تقوم بها شركات متعددة الجنسيات والشركات الكبرى في العالم.

أما الغرض من ارتباط عقود الأعمال بحقوق الملكية الصناعية فهو اقتصادي بحث يعود بالفائدة لكلا طرفي العقد مهما كان المحتوى سواء نقل المعرفة لمن يحتاجها أو عقد تجاري يمكن الطرف الضعيف من الدخول إلى السوق بمعطيات قوية تمكنه من المنافسة كالعلامة التجارية التي تشكل عاملاً أساسياً في عملية التصنيع والإنتاج والتوزيع، فمهما كانت الفائدة المنتظرة من الارتباط القائم بين المتعاملين الاقتصاديين لا بد من التساؤل حول إلى أي مدى تساهم حقوق الملكية الصناعية في تجسيد مضمون عقود الأعمال؟

وفي سبيل القيام بذلك تم الاعتماد على المنهج الوصفي والتحليلي لمختلف المفاهيم التي تجمع عقود الأعمال بحقوق الملكية الصناعية، وكذا شرح وتعليق وتحليل النصوص القانونية.

وللإجابة على عن هذا التساؤل ارتأينا البحث حول استخدام حقوق الملكية الصناعية كعنصر أساسي لوجود حقوق لوجود عقود الأعمال (الفصل الأول) وآثار وجودها (الفصل الثاني).

# الفصل الأول:

استعمال حقوق الملكية الصناعية كعنصر

أساسي لوجود عقود الأعمال

تعتبر حقوق الملكية الصناعية مجموعة من الحقوق المعنوية المتعلقة بمبتكرات جديدة أو علامات وأسماء مميزة تمنح صاحبها الحق في استغلالها واستعمالها. الأمر الذي جعلها حقوقا قابلة للاستثمار الصناعي، بعضها يتعلق بابتكارات جديدة وبعضها الآخر للتمييز بين المنتجات فيما بينها، فتزد على أشياء غير مادية لأنها من إنتاج الذهني، لذلك تسمى بالحقوق الذهنية وهي ثمرة العقل البشري والجهد الفكري والتطور التكنولوجي.

الأمر الذي جعل هذه الحقوق محل اهتمام من طرف عقود الأعمال كون هذه الأخيرة تفتح المجال أمام المتعاملين الاقتصاديين باستغلالها واستعمالها لما تحمله من فائدة اقتصادية كبيرة تجعل أطراف هذا العقد مستفيدين من إبرامه، ونظرا لتنوع عقود الأعمال مقابل تنوع حقوق الملكية الصناعية جعل الأمر واسع التطبيق ومختلف الاستعمال، فغالبا ما يذهب المتعاملين الاقتصاديين بمنح تراخيص تمكن الطرف المقتصد لهذه الحقوق بأن يكون عضو فاعل في السوق خاصة عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية وعقد ترخيص باستغلال براءة الاختراع، كما يمكن من الدخول للسوق بأن يقدم المتعامل الاقتصادي معارف وخبرات فنية وتقنية لمعامل اقتصادي آخر يفتقدها الأمر الذي يجعل المتعاملين الاقتصاديين بحاجة لبعضها البعض.

وعلى إثر هذا التداخل الموجود بين عقود الأعمال وحقوق الملكية الصناعية سنعالج كيف يتم استعمال هذه الحقوق (المبحث الأول)، ومظاهر استخدام هذه العقود لحقوق الملكية الصناعية (المبحث الثاني).

## المبحث الأول:

### استعمال الملكية الصناعية في عقود الأعمال

تعتبر حقوق الملكية الصناعية من أهم الحقوق التي توليها التشريعات الحديثة أهمية قصوى لما لها من آثار إيجابية على تقدم الدول وانخراطهم في السعي العالمي للتطوير التكنولوجي والإبداعي في كل المجالات خاصة في مجال عقود الأعمال، الذي يعتبر دعامة أساسية لقيام عقود الأعمال.

والجدير بالذكر أن عقود الأعمال بعيدة كل البعد عن التشريعات إلا أنها لها صلة كبيرة مع حقوق الملكية الصناعية، فهي تتكون من متعامل اقتصادي يملك إحدى هذه الحقوق ومتعامل اقتصادي آخر يحتاج إليها.

لذا سيكون هذا المبحث عبارة عن سبيل للإحاطة بمفاهيم ومعاني لهذه الحقوق أي حقوق الملكية الصناعية وعقود الأعمال من حيث تحديد نوع العناصر المستعمل فيها عقود الأعمال (المطلب الأول) ليتم بعدها تحديد نوع عقود الأعمال التي تظهر فيها بكل وضوح استعمال إحدى حقوق الملكية الصناعية (المطلب الثاني).

## المطلب الأول:

### استعمال بعض أنواع حقوق الملكية الصناعية في عقود الأعمال كأصل.

تتولى حقوق الملكية الصناعية حماية أصحابها من مخاطر التقليد والسطو. ومع ارتباط عقود الأعمال بهذه الحقوق ما ينعف الاقتصاد عامة والمتعامل الاقتصادي خاصة، فحقوق الملكية الصناعية هي حقوق مالية تجارية لكونها تتصل بالنشاط التجاري، وهي موجهة من حيث طبيعتها للاستغلال التجاري والصناعي.

تعتبر هذه الحقوق بمثابة عملية لتحرير التجارة الخارجية ولعقود الأعمال خطوة نحو المبادرة الخاصة، ما يستوجب معرفة أنواع هذه الحقوق هذه الحقوق التي تستعمل فيها عقود

الأعمال، لاسيما براءة الاختراع والعلامة التجارية (الفرع الأول)، طبيعة حقوق الملكية الصناعية التي تستعمل في عقود الأعمال (الفرع الثاني).

## الفرع الأول:

### براءة الاختراع والعلامة التجارية

إن أهم مواضيع حقوق الملكية الصناعية التي تستخدم ضمن عقود الأعمال، نذكر كل من براءة الاختراع (أولا) والعلامة التجارية (ثانيا).

#### أولا: براءة الاختراع

لم يعط المشرع الجزائري في المرسوم التشريعي رقم 93-17<sup>1</sup> تعريفا لبراءة الاختراع، إلا أنه تدارك ذلك في الأمر رقم 03-07 وذلك في المادة رقم (2-2) التي تنص على " براءة الاختراع وثيقة تسلم لحماية الاختراع، أما القانون الفرنسي فقد عرف براءة الاختراع في المادة 10-611 من قانون الملكية الفكرية لسنة 1999 بأنها " سند للملكية الصناعية ممنوحة من طرف مصلحة عمومية تسمح لمالكها إحتكار الإستغلال المؤقت، وهي سلاح هجومي ودفاعي تحت تصرف المبدعين والمؤسسات، يمكن بيعها أو تمنح كترخيص استثنائي، أو تعطى كرهن حياة، أو التنازل عنها بدون مقابل، أو تنتقل الى الورثة "<sup>2</sup>.

من جهة أخرى تعرف المنظمة العالمية للملكية الفكرية براءة الاختراع على أنها: " حق استثنائي يمنح نظير اختراع يكون منتج أو عملية تتيح طريقة جديدة لإنجاز عمل ما، أو تقدم حلا جديدا لمشكلة ما، وهي تكفل بذلك لمالكها حماية اختراعه وتمنح لفترة محددة،

<sup>1</sup> مرسوم تشريعي رقم 93-17، المؤرخ في 7 ديسمبر 1993، المتعلق بحماية الاختراعات، ج ر عدد 81، 1999.

<sup>2</sup> الأمر رقم 03-07 مؤرخ في 19 جويلية سنة 2003، متعلق ببراءة الاختراع، ج ر عدد 44، صادر في

2003/07/23.

وتتمثل هذه الحماية في أنه لا يمكن صنع أو الإنتفاع من الاختراع أو توزيعه أو بيعه لأغراض تجارية دون موافقة مالك البراءة<sup>1</sup>.

يمكن أن نستنتج من خلال ما سبق أن براءة الاختراع قد تكون وثيقة أو شهادة أو سند للملكية الصناعية، أو حق استثنائي تمنح للمخترع مقابل اختراعه عرفانا له بما وصل إليه من إكتشاف وابداع، وتقوم الهيئات المتخصصة بمنح براءة لصاحبها متى تبين أن الاختراع يستحق البراءة عن جدارة ويجعل في طياته طرقا جديدة غير معروفة من قبل، ويقدم حولا لمشكلة مستعصية، والهدف من منح البراءة هو تمكين المخترع من إحتكار وإستغلال اختراعه لفترة محددة من الزمن وضمان الحماية الكافية لاختراعه<sup>2</sup>.

وبالنظر إلى أهمية هذه البراءة بالنسبة للمتعامل الاقتصادي في السوق، أصبحت من أبرز حقوق الملكية الصناعية التي تستغل عن إبرام أهم عقود الأعمال في السوق وبالخصوص عقود نقل التكنولوجيا.

## ثانيا: العلامة التجارية

عرف فقهاء قانون العلامة التجارية بأنها تلك الإشارات التي يضعها التاجر على البضائع التي يقوم بتوزيعها ولا يساهم في إنتاجها أو وضعها بغرض تمييزها عن غيرها من البضائع المماثلة، أو السمة التي تتخذ من طرف التاجر كبائع التجزئة أو بائع بالجملة. بغرض تصريفها دون أن يتدخلوا في عملية إنتاجها أو صنعها أي أن العلامة التجارية تشير كمصدر البيع<sup>3</sup>. مع الملاحظة أن منتج السلعة هو نفسه من يقول بتسويقها وفي هذه الحالة

<sup>1</sup> - محمد الطيب دويس، براءة الاختراع مؤشر لقياس تنافسية المؤسسات والدول حالة الجزائر، مذكرة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 21 جوان 2004، ص 75.

<sup>2</sup> - أحلام زراري، النظام القانوني لبراءة الاختراع، مذكرة تكميلية لنيل شهادة الماستر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، 2013 / 2014، ص 14.

<sup>3</sup> - راشدي سعيدة "ترخيص الدولة"، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، عدد 01، صادر عن كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية، 2010، ص 199.

يستعمل علامة واحدة، كما قد تحمل المنتجات في نفس الوقت علامتين مختلفتين واحدة تبين صانعها أو منتجها وأخرى تبين المصدر التجاري أي المحل الذي تباع وتسوق فيه السلعة<sup>1</sup>.

أما قانونا فقد عرفت اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية (TRIPS)<sup>2</sup> بأنها: أي علامة أو مجموعة علامات تسمح بتمييز السلع والخدمات التي تنتجها منشأة ما عن تلك التي تنتجها المنشآت الأخرى.

وتجدر الإشارة إلى أن العلامة التجارية بحاجة ماسة إلى عقود الأعمال ذات صلة أو على وجه الخصوص العقود التجارية وعقود نقل التكنولوجيا،

فبالحديث مثلا على عقد الفرونشايز فيعد عقد هام ومستحدث في العلامة التجارية لما يمثله من وسيلة ناجحة لنقل المعرفة الفنية والمشاريع الإنتاجية بأسلوب يحقق أهداف المتعاقدين حيث يعود بالخير على كلا الطرفين، نظرا للمزايا التي يحققها على كل من صاحب العلامة والمستغل واللذان يستفيدان كثيرا من عقد الفرونشايز<sup>3</sup>.

كذلك الحال بالنسبة لعقد التسيير فهو يقوم بنقل الخبرات والتكنولوجيا وعناصر الملكية الصناعية بما في ذلك العلامات التجارية، كما أن المسير إليه يبقى خاضعا لرقابة وإشراف المسير من تنفيذ العقد إلى غاية نهايته.

<sup>1</sup> - MATHELY PAUL, Le nouveau droit français des marque, edition j.N.A , paris, 1994, p 12.

<sup>2</sup> - اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة للملكية الفكرية، المؤرخة في 26 أبريل 1994، مراكش-المغرب.

<sup>3</sup> - حبوط كهينة وحمادي حسيبة، دور عقود الأعمال في المجال الاقتصادي، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص القانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم قانون الأعمال، جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية، 2014-2015، ص 41.

أما فيما يخص العقود التجارية وعلى وجه الخصوص عقد التوزيع، فهو جزء لا يتجزأ عن العلامة التجارية لأن مالك العلامة يبرم عقودا يكلف بها أشخاصا آخرين بتوزيع منتجاته التي تحمل العلامة التجارية<sup>1</sup>.

وبالحديث عن العلامة التجارية فهي أكبر حق من حقوق الملكية الصناعية ذات صلة بعقود الأعمال لما تحمله من أهمية اقتصادية وتجارية كبيرة تخدم هذه العقود.

### الفرع الثاني:

#### طبيعة حقوق الملكية الصناعية التي تستعمل في عقود الأعمال

سنعرض من خلال هذا الفرع مما تبقى من حقوق الملكية الصناعية التي لم نشر إليها بما أننا تحدثنا عن أهم عنصرين ألا وهما براءة الاختراع والعلامة التجارية. لكن هذا لا يعني أن ليس هناك حقوق ملكية صناعية أخرى هي محور عقود الأعمال لا سيما تسمية المنشأ (أولا) والرسوم والنماذج الصناعية (ثانيا) والتصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة (ثالثا).

#### أولا: تسمية المنشأ

نظم المشرع الجزائري تسمية المنشأ بموجب الأمر 65\76<sup>2</sup>، الذي عرفها في مادته الأولى بما يلي: " تعني تسمية المنشأ الإسم الجغرافي لبلد أو منطقة أو جزء منطقة أو ناحية أو مكان مسمى ومن شأنه أن يعين منتجا ناشئا فيه وتكون جودة هذا المنتج أو مميزاته منسوبة حصرا أو أساسا لبيئة جغرافية تشتمل على عوامل طبيعية أو بشرية"<sup>3</sup>.

فمن خلال هذا النص يبيّن المشرع العلاقة اللاصقة بين المنتجات والبيئة الجغرافية حيث أن جودة بعض المنتجات مرتبطة بالمكان الجغرافي الذي يسمح بإنتاجها كما أن توفر

<sup>1</sup> راشدي سعيدة، النظام القانوني للعلامات، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون الأعمال، كلية العلوم القانونية والإدارية، جامعة بن يوسف بن خدة، الجزائر، 2003، ص 4.

<sup>2</sup> -الأمر 65-76 المتعلق بتسمية المنشأ، المؤرخ في 16 يونيو، 1976، ج ر العدد، 59 مؤرخة في 23 يونيو 1976.

<sup>3</sup> -قتالية أحلام، علوي زهراء، نظام تسمية المنشأ في التشريع الجزائري، تخصص قانون الأعمال، قسم العلوم القانونية والإدارية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة 08 ماي 1945، قالمة، 2015-2016، ص 14.

العوامل الطبيعية والبشرية تمنح المنتجات طابعا مميزا مثل ماء سعيدة، ماء إفري، برتقال متيجة، خروف أولاد جلال، زرابي بني ميزاب ...

أما بخصوص إستعمال تسمية المنشأ داخل عقود الأعمال بما فيها عقود التراخيص، لأن هذه العقود تتناول بشكل مبدئي إعطاء الإذن من قبل صاحب حق ملكية عناصر الملكية الصناعية هذه لشخص آخر لإستعمال عنصر الملكية المعني بالعقد بمقابل معين وضمن شروط العقد، مع بقاء ملكية الشيء موضوع الترخيص بيد المالك المرخص<sup>1</sup>، كذلك الحال وعقود التوزيع فهو يقوم بتوزيع تسمية المنشأ بغرض الشهرة وارتباط البيع، وتقديم الخدمات أما عقود التسيير فهي تضي الخبرة الفنية والتقنية على المؤسسة من أجل تطويرها وإدماجها ضمن شبكاته.

والجدير بالذكر أن تسمية المنشأ بإعتبارها حق من حقوق الملكية الصناعية والتي تعتبر قريبة من حيث المفهوم من العلامة التجارية فهي الأخرى لها صلة بعقود الأعمال والتي لها صلة بنقل التكنولوجيا أو العقود التجارية.

## ثانيا: الرسوم والنماذج الصناعية

عرف المشرع الجزائري الرسم والنموذج الصناعي في مادته الأولى من الأمر 66-86<sup>2</sup> بنصه: " يعتبر رسما كل تركيب خطوط أو ألوان يقصد به إعطاء المظهر خاص لشيء صناعي أو خاص بالصناعة التقليدية، ويعتبر نموذجا كل شكل قابل للتشكيل ومركب بألوان أو بدونها

<sup>1</sup> كنعان الأحمر، "الإنتفاع بالمعلومات المتعلقة بالعلامات التجارية لأغراض عقود التراخيص والإختيار"، ندوة الويبو الوطنية عن الملكية الصناعية من أجل زيادة الأعمال والبحث والتطوير، من تنظيم المنظمة العالمية للملكية الفكرية بتعاون مع وزارة الاقتصاد والتجارة وغرفة التجارة الدولية السورية، دمشق، سوريا، يومي 11 و 12 ماي 2004، ص 04.

<sup>2</sup> الأمر 66-86، المؤرخ في 28 أفريل، 1966، المتعلق بالرسوم والنماذج الصناعية، ج ر العدد، 35 المؤرخة في 03 ماي 1966.

أو كل شيء صناعي أو خاص بالصناعة التقليدية يمكن إستعماله كصورة لصنع وحدات أخرى، ويمتاز عن النماذج المشابهة له بشكله الخارجي"<sup>1</sup>.

وتتضح صورة حاجة الرسوم والنماذج الصناعية لعقود الأعمال من خلال الدور الذي تلعبه هذه الأخيرة في مجال نقل التكنولوجيا والمعارف كعقد الفرونشايز مثلا، وكذلك الحال بالنسبة للعقود التجارية التي تساهم في توزيع وتوسيع رقعة المبيعات من خلال عقد التوزيع مثلا.

### ثالثا: التصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة

عرف الأستاذ معلال فؤاد التصاميم بأنها مخترعات تتعلق بالميدان الإلكتروني وتقوم على ادماج عدد كبير من الوظائف الكهربائية في مكون صغير عن طريق ترتيب ثلاثي أبعاد العناصر احدهما على الأقل نشط والبعض أو كل وصلات دائرة البرمجة، كما عرفها «Charannet j. j Burst» بأن طوبوغرافيا ليست سوى تصميمات لمجموعة من الدوائر المدرجة في المساحة الصغيرة المخصصة لشبه الموصل المتضمنة للدوائر المدمجة<sup>2</sup>.

إن المقصود بالتصاميم إذن مجموعة من الأسلاك التي تتجمع في وحدة صغيرة أو في مؤلفات تندمج فيها، وتعرف الدائرة المتكاملة بأنها عبارة عن دائرة إلكترونية مصغرة ومكونة من شرائح السيلكون تبلغ مساحتها بعض الملمترات، وتحتوي على الآلاف من المكونات الإلكترونية الدقيقة وتسمى ب (C.I)<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> سهيلة شتيوي، النظام القانوني للرسوم والنماذج الصناعية، مذكرة مقدمة لإستكمال متطلبات شهادة الماستر أكاديمي، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق العلوم السياسية، جامعة قاصدي رابح، ورقلة، 2017-2018، ص 20.

<sup>2</sup> فؤاد معلال، شرح القانون التجاري المغربي الجديد، طبعة ثانية، د م ن، 2001، ص 208.

<sup>3</sup> بوبكر نبيلة، "مفهوم التصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة وفقا للتشريع الجزائري"، مجلة المنار للبحوث والدراسات القانونية والسياسية، العدد الرابع، جامعة جيلالي اليابس سيدي بلعباس، الجزائر، 2018، ص 164.

ويمكننا أن نرى إرتباط التصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة وعقود الأعمال من خلال حاجة هذه التصاميم لعقود الأعمال وذلك من خلال المزايا التي توفرها هذه الأخيرة بإعتبارها عقود ذات نشاط اقتصادي أطرافه متعاملين اقتصاديين بحاجة الى هذا الحق وآخرين ملاك له، بهدف الدخول إلى عالم الإنتاج والتوزيع والتوسع في الإستثمار، إضافة إلى إستخدام حقوق الملكية الفكرية من أجل إستقطاب أكبر عدد من الزبائن.

وحتى هذا النوع من حقوق الملكية الصناعية له مكانة في عقود الأعمال حتى وإن كانت لا ترقى من حيث الأهمية إلى العلامة التجارية مثلا إلا أنها لها صلة هي الأخرى بهذا النوع من العقود.

### المطلب الثاني:

#### أنواع عقود الأعمال المستعمل فيها حقوق الملكية الصناعية

يستدعي الأمر بعد الإشارة إلى نوع حقوق الملكية الصناعية التي تستخدم عند إبرام إحدى عقود الأعمال، تحديد نوع عقود الأعمال التي تستخدم فيها حقوق الملكية الصناعية، فأمام عجز العقود الكلاسيكية عن مسايرة التطورات العالمية الجديدة وعدم وملاءمتها لمجال الأعمال الذي يتسم بالتعقيد، ظهرت عقود حديثة تتلاءم مع هذا المجال كما تتناسب

مع مختلف المصالح الاقتصادية والتي تعرف بعقود الأعمال، فهي تلعب دورا حيويا لخلق فرص عمل ووسيلة اقتصادية وغاية إجتماعية ينبغي الإهتمام بها، لذا فمعظم الدول أضحت تدرك الدور الاقتصادي الذي تلعبه هذه المؤسسات في الإبتكارات التكنولوجية وإعادة تحديث الاقتصاد والإستقرار الإجتماعي.

وللإشارة فإن هذه الدراسة ستركز على أهم أنواع عقود الأعمال التي يظهر فيها صراحة إستخدام إحدى حقوق الملكية الصناعية لا سيما عقود نقل التكنولوجيا (الفرع الأول)، والعقود التجارية (الفرع الثاني).

## الفرع الأول:

### عقود نقل التكنولوجيا

عرفت الدكتورة سميحة القليوبي عقود نقل التكنولوجيا بأنها " التطبيق الفعلي للأبحاث العلمية والوسيلة للحصول على أفضل التطبيقات لهذه الأبحاث"<sup>1</sup>، فهو بناء قانوني يشير إلى توافق إرادة أطرافه على تعاقد الطرف الذي يملك أو يحوز تكنولوجيا معينة ينقلها إلى الطرف الآخر. أما نقل التكنولوجيا فيقصد به بصفة عامة وفي أغلب الصور نقلها من المجتمعات التي حققت فيها مجالات كبيرة في التنمية إلى المجتمعات التي في حاجة إليها لتحقيق ذات النتائج في مجالاتها الاقتصادية والاجتماعية وغيرها.

أما أنواع عقود نقل التكنولوجيا التي تستخدم ضمنها حقوق الملكية الصناعية فهي تتمثل في عقد ترخيص إستغلال براءة الاختراع (أولاً) عقد الفرونشايز (ثانياً) عقد التسيير (ثالثاً).

### أولاً: عقد ترخيص استغلال براءة الاختراع

يعتبر الترخيص في فقه القانون التجاري المعاصر، يمنح من قبل الطرف الأول يسمى المرخص والمالك أو الحائز الأصلي للرخصة، لفائدة الطرف الثاني يدعى المرخص إليه، وقد ترد هذه الرخصة على براءة الاختراع أو العلامات التجارية أو المساعدة الفنية، أو المعرفة الفنية سواء كانت فردية أو مقتصرة على إقليم معين ولمدة معينة لإستغلال الترخيص<sup>2</sup>.

يشكل عقد الترخيص أداة فعالة في نقل التكنولوجيا من خلال إما نقل المعرفة الفنية أو نقل حق استغلال براءة الاختراع وغيرها من حقوق الملكية الصناعية، ويشترط أن يتضمن

<sup>1</sup> - سميحة القليوبي، تقييم شروط التعاقد، "مجلة نصر المعاصر"، عدد 406، سنة 1986، ص 584.

<sup>2</sup> - صلاح الدين جمال الدين، عقود نقل التكنولوجيا، دار الفكر الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2005، ص 95.

هذا العقد أحكاما خاصة تنظم إستغلال حق من حقوق الملكية الفكرية ما إن كانت من العناصر المرتبطة بالعقد<sup>1</sup>.

أما بخصوص عقد الترخيص بإستغلال براءة الاختراع فهو العقد الذي ينشأ بموجب اتفاق يلتزم بمقتضاه صاحب البراءة بإعطاء أو منح إجازة للغير بإستغلال الاختراع مقابل مبلغ مالي وبالشروط المتفق عليها، وهذا ما نصت عليه المادة 37 في فقرتها الأولى من الأمر 03-07 بقولها: " يمكن لصاحب براءة الاختراع أو طالبها أن يمنح لشخص آخر رخصة إستغلال اختراعه بموجب عقد " <sup>2</sup>.

### ثانيا: عقد الفرونشايز

يعرف عقد الفرونشايز بأنه: " عقد بين طرفين يقوم بمقتضاه أحد طرفيه الذي يطلق عليه مانح الإمتياز بمنح الطرف الآخر الذي يطلق عليه الممنوح له الإمتياز الموافقة على استخدام حق أو أكثر من حقوق الملكية الفكرية والصناعية أو المعرفة الفنية لإنتاج السلعة أو توزيع منتجاته أو خدماته تحت العلامة التجارية التي ينتجها أو يستخدمها مانح الإمتياز وفقا لتعليماته وتحت اشرافه حصريا في منطقة جغرافية محددة وللفترة زمنية محددة مع التزامه بتقديم المساعدة الفنية، وذلك مقابل مادي أو الحصول على مزايا أو مصالح اقتصادية " أي أنه علاقة عقدية بين المانح والممنوح له، بحيث يقوم الأول بوضع تحت تصرف الثاني حق أو أكثر من حقوقه المتعلقة بالملكية الفكرية والصناعية أو معرفته الفنية الخاصة بإنتاج سلعة أو توزيع منتجاته أو خدماته تحت علامته واسمه التجاريين مع الأخذ بالحسبان لتعليماته واشرافه ضمن منطقة جغرافية ولمدة محددة، بمقابل قيام الممنوح له بالوفاء بالأجر المتفق عليه<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> - عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار هومة، الجزائر، 2007، ص 201.

<sup>2</sup> - الأمر رقم 07\_03، مرجع سابق.

<sup>3</sup> - عبد الله محمد أمين، "آثار عقد الفرونشايز وانقضاؤه"، قدمت هذه الدراسة استكمالا لمتطلبات الحصول على درجة الماجيستر في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، كانون الثاني، 2015.

### ثالثاً: عقد التسيير

تنص المادة الأولى من القانون رقم 89-01<sup>1</sup> ضمن الفصل الأول مكرر، من الكتاب الثاني الفصل الرابع " العقود الواردة على العمل " بأن: " عقد التسيير هو العقد الذي يلتزم بموجبه متعامل (اقتصادي) يتمتع بشهرة معترف بها، يسمى مسيراً إزاء مؤسسة عمومية اقتصادية، أو شركة مختلطة الاقتصاد بتسيير كل أملاكها أو بعضها باسمها ولحسابها مقابل أجر فيضفي عليها علامته حسب مقاييسه ومعاييرها، ويجعلها تستفيد من شبكاته الخاصة بالترويج والبيع".

والجدير بالذكر أن عقد التسيير يقوم بتسيير منتج العلامة التجارية أو تسمية المنشأ وليس العلامة أو هذه التسمية بحد ذاتها، كما أن في عقد التسيير يكون ما يسمى بالاندماج الاقتصادي إذ يكون الاستغلال من طرف المسير، ويهدف العقد إلى جعل المؤسسة محل العقد عضواً في المجموعة أي عضو في شبكة التسيير، وهو الهدف الأساسي من العقد.

### الفرع الثاني:

#### العقود التجارية

تعتبر العقود التجارية هي أيضاً من عقود الأعمال حيث فرض الواقع الاقتصادي المتقدم والمتطور ظهور أنواع مختلفة من العقود التجارية المهمة لم تشهدها الساحة الاقتصادية من قبل والتي لها دور مهم في نشاطها، والذي حظي باهتمام كبير من قبل رجال الاقتصاد والقانون، وهنا نسلط الضوء على عقد التوزيع (أولاً)، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية (ثانياً) وعقد الإمتياز التجاري (ثالثاً).

<sup>1</sup> - القانون رقم 89-01 المؤرخ في 07 فيفري، 1989 يتم الأمر رقم 75-58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 المتضمن القانون المدني ج ر عدد 78 الصادرة بتاريخ 08 فيفري 1989.

## أولاً: عقد التوزيع

يعتبر التوزيع المتفق عليه أو المنظم علمية لتوزيع المنتجات، ومجموعة من العمليات المتخذة لجعل الأموال أو الخدمات تحت تصرف الزبائن.

كما يتضمن مصطلح التوزيع مظهرين هما:

مستوى الخدمة: أي وضع السلع تحت تصرف المستهلك.

إدارة الموارد الخاصة برأس المال المرود وتكلفة النقل "

بينما نجد القاموس العربي يعرفه على النحو التالي: " التوزيع عملية تقسيم وتفريق

وتخصيص الخيرات " <sup>1</sup>.

نستنتج مما سبق أن التوزيع هو عملية قائمة على نشاطات متفاعلة ومتسلسلة فيما

بينها، كالشحن والتخزين غير أن هاتين العمليتين تتطلبان مجهودات كبيرة مع احتياجات من

شأنها اثاره نفسية المستهلك وتحفيزه على الإقبال لاقتناء بجودتها وقدرتها على التجاوب مع

احتياجاته وميولته وسيكولوجية التركيبية.

ويعتبر عقد التوزيع من أهم عقود الأعمال التي لها علاقة بحقوق الملكية الصناعية

باعتباره من العقود التجارية التي لها صلة وطيدة بهذه الحقوق.

## ثانياً: عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية

لقد ذهب الفقه التقليدي إلى تعريف الترخيص تعريفاً واسعاً إذ يعتبره: "حق يعطى من

سلطة مختصة لمباشرة عمل لا يعتبر مشروعاً دون هذا الترخيص ". أما الفقه الحديث

فيعطي للترخيص مفهوماً أكثر اتساعاً إذ يقصد به: "إذن من طرف يطلق عليه \_ المرخص

\_ باعتباره الحائز الأصلي للحق سواء كان شفاهه أو كتابةً بمقابل أو بدون مقابل، صراحة

أو ضمناً، لصالح الطرف الآخر يطلق عليه المرخص إليه باستغلال الرخصة المملوكة

<sup>1</sup> - قنذلي رمضان، مرجع سابق، ص 12.

لأول والتي تعطي للعلامات التجارية والمعرفة الفنية والمساعدات الفنية وبراءات الاختراع ... وغيرها، سواء كان ترخيص قصريا أو غير قصري من حيث الزمان والمكان الذي يسمح فيه باستغلال الترخيص".<sup>1</sup>

وفي تعريف آخر: "عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية هو من العقود التجارية المتكاملة -عقود الادمج- التي تستند في تنظيماتها انطلاقا من تجار مالكي لمحللتهم التجارية، لهم عملاء خاص بهم أو الذين يخلقون محل تجاري لهدف الإستفادة من ترخيص لهم حق استعمال العلامة التجارية ويكونوا مستقلين ومنتمون في نفس الوقت إلى شبكة منظمة على أساس توحيد استعمال طرق وأساليب بيع موحدة ومتجانسة بين أعضاء الشبكة الخاصة بنظام ترخيص في استعمال العلامة التجارية وإشارات مميزة وموحدة الإستعمال".<sup>2</sup>

لكن يمكن الأخذ بالتعريف المقدم من قبل صالح زين الدين كالتالي:

"الإذن أو الرخصة التي يمنحها مالك العلامة إلى الغير لاستعمال هذه العلامة وبدون هذه الرخصة لا يملك هذا الغير استغلال العلامة التجارية، ويتم الترخيص بموجب عقد فيه على الأقل طرفان اثنان: المرخص مالك العلامة التجارية والمرخص له وهو دائما له الحق باستعمالها أي الاتفاق الذي بموجبه يرخص مالك العلامة التجارية لشخص أو عدة أشخاص مرخص لهم باستغلال العلامة في حدود اتفاقية الاستخدام والشروط المتفق عليها ولمدة زمنية معينة ومقابل الحصول على مبالغ مالية"<sup>3</sup>.

ومن الناحية العملية فعقد ترخيص استغلال العلامة التجارية يعرف على أنه اتفاق يخول بموجبه صاحب العلامة التجارية الذي يسمى بالمرخص حق الترخيص للطرف الثاني

<sup>1</sup> - بوعش وافية، مرجع سابق، ص 17.

<sup>2</sup> - محمد فريد العريني، دويدار هاني، قانون الأعمال، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2002، ص 115.

<sup>3</sup> - صالح زين الدين، العلامات التجارية وطنيا ودوليا، الطبعة الثانية، دار الثقافة، عمان، 2009، ص 25.

يسمى بالمرخص له استغلال علامته التجارية في حدود اتفاقية الاستخدام والشروط المتفق عليها ولمدة زمنية معينة ومقابل الحصول على مبالغ مالية<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> - بوعش وافية، مرجع سابق، ص 17.

## المبحث الثاني:

### مظاهر الاستخدام حقوق الملكية الصناعية في عقود الأعمال

تبرم عقود الأعمال التي محلها احدى عناصر الملكية الصناعية بين أطرافه متى يتمكن كل طرف بإجراء عملية المفاوضات والوقوف على مدى استعداده لإبرامه وتنفيذ الإلتزامات الواقعة على عاتق كل طرف أيا كان موضوع هذا العقد سواء عقد توزيع أو عقد فرونشاييز أو عقد التراخيص....

ومنه تحديد مدة سريان العقد كما قد ينتهي بطرق أخرى خارجة عن إرادة طرفه.

إلا أن هذه العقود تمر بمراحل تكون هي وليدة هذا العقد وتكون هذه المراحل مقسمة قبل ابرام العقد (المطلب الأول) التي سنبين فيها مراحل المفاوضات التي تساهم في انشاء العقد، ومرحلة بعد ابرام العقد (المطلب الثاني) والتي تتضمن التزامات أطراف عقود الاعمال وكيف ينتهي هذا العقد.

## المطلب الأول:

### قبل إبرام العقد

التفاوض هو "التخطيط للحصول على نتيجة مرغوبة من خلال التوصل الى اتفاق مع الطرف المتفاوض معه، بعد اجراء مناقشات، وبعد تقديم التنازلات أحيانا"<sup>1</sup>.

فتعد مرحلة التفاوض من مراحل ابرام العقد وتبدو أهميتها بصفة خاصة في أن الطرفين يتناقشان ويضعان خلالها الأسس التي تنظم علاقاتها المستقبلية أثناء تنفيذه. وذلك بتلقي إرادتا الطرفين في عقود الأعمال التي لها صلة بالملكية الصناعية.

<sup>1</sup> - جون: كيف تجري مفاوضات ناجحة؟، دار الفاروق، د س ن، ص 18.

وعلى إثر ذلك يتم تحرير العقد والتوقيع عليه ليصبح نافذا وملزما لأطرافه، غير أن إلتقاء الإرادتين ليس بالأمر اليسير لأن هذا العقد له خصوصيات تميزه عن باقي العقود خاصة عقود نقل التكنولوجيا فهي تمر بمرحلتين أساسيتين:

الأولى يطلق عليها مرحلة المفاوضات التمهيدية (الفرع الأول) والمرحلة الثانية مرحلة الإبرام النهائي (الفرع الثاني).

### الفرع الأول:

#### مرحلة مفاوضات التمهيدية

تفصل مرحلة المفاوضات التمهيدية بين الاقتراح الأولي والإبرام الفعلي للعقد وما يميّز هذه الفترة هو غياب الطابع الإلزامي<sup>1</sup>، تبدأ باقتراح بسيط يقضي بدخول فترة المفاوضات وتنتهي باقتراح صارم ودقيق يقضي بإبرام العقد خلال هذه الفترة المسؤولية التقصيرية هي عقوبة التصرفات الخاطئة لذلك يملك كل طرف من أطراف من هذه المرحلة حرية التعاقد أو عدمه.

كذلك يتم مناقشة معطيات وعناصر موضوع العقد، ومن ثم تحديد التزامات الطرفين وجزاء الطرفين في بنود العقد أي عقد الأعمال الذي يدخل ضمن الحقوق الملكية الصناعية وهنا يسلب الضوء على عقود نقل التكنولوجيا، فتعتبر سرية في هذا النوع من العقود.

يلتزم الطرف الثاني في عقود نقل التكنولوجيا أو العقود التجارية سواء المرخص له في عقود التراخيص أو الممنوح له في عقد الفرونشايز بالحفاظ على سرية العلامة أو تسمية المنشأ أو أي حق من حقوق الملكية الصناعية ودراسة كل العناصر التي قد ترد في العقد أو الضمانات العامة يكون بمناسبة التفاوض، وهنا تنقسم ضمانات بدء التفاوض إلى قسمين:

---

<sup>1</sup> - جلول سبيل، عقد الفرونشايز، مكتبة صادر الحقوقية، بيروت، لبنان، 2001، ص 24.

أولاً: ضمانات إرادية والمالية وتتم بإحدى الوسائل التالية:

1- **تعهد كتابي سابق:** فمن خلاله يصرح الطرف الأول سواء المرخص أو المانح أو المسير للطرف الثاني المرخص له أو الممنوح له أو المسير له يصرح بالمحافظة على المعلومات، ويحرص كل الحرص للحفاظ على سريتها كذلك يلتزم الطرف الثاني بعدم استغلال هذه المعرفة الفنية أو نقلها للغير سواء بمقابل أو بدون مقابل<sup>1</sup>.

2- **دفع مبلغ من المال:** وهو أن يتفق الطرفان بأن يدفع الطرف الثاني مبلغاً من المال مقابل إطلاعه على أسرار المعرفة الفنية محل التفاوض ضماناً لعدم إفشاء هذه الأسرار فإذا انتهت مرحلة المفاوضات التمهيديّة وتم إبرام العقد فيحتسب هذا المبلغ ضمن المبلغ المتفق عليه، أما إذا فشل فمصير هذا المبلغ يتحدد وفقاً لما اتفق عليه مقدماً.

**ثانياً: ضمانات قانونية:** فيحكم مبدأ التفاوض مبدأين:

1- **مبدأ حرية العدول:** أي لا يكون العدول مخالف للقانون إلا في الحالة التي يقترن فيها خطأ موجب للمسؤولية.

2- **مبدأ حسن النية:** إذ يلتزم كل طرف بالاطلاع على الآخر بكل دقة في كافة المعلومات التي من شأنها التأثير على قراره.

## الفرع الثاني:

### مرحلة الإبرام النهائي

تعتبر مرحلة الإبرام النهائي من الناحية الواقعية صعبة ومعقدة أنها تتطلب كفاءة قانونية اقتصادية عالية، فالإحاطة بكل جوانب العقد ليس بأمر سهل،<sup>2</sup> فتتمثل مرحلة الإبرام

<sup>1</sup> - شرفاوي جميل، محاضرات في العقود الدولية، دار النهضة العربية، 1996، 1997، ص 6.

<sup>2</sup> حسام الدين عبد الغني الصغير، "ترخيص الملكية الخارجية ونقل التكنولوجيا"، ندوة الويبو الوطنية عن الملكية الفكرية لأعضاء مجلس الشورى، كلية الحقوق، جامعة منوفية، عمان، يومي 23 و24 مارس 2004، ص 82.

النهائي في اقتران القبول بالإيجاب البات وعليه سيتم دراسة هذه المرحلة من خلال معالجة اعداد عقود الأعمال ذات الصلة بالملكية الصناعية (أولاً) ثم كيفية صياغتها (ثانياً).

#### أولاً: إعداد العقد:

ينصرف مفهوم إعداد عقود الأعمال ذات صلة بالملكية الصناعية وعلى السبيل الخاص عقود نقل التكنولوجيا إلى إعطاء اتفاق المتعاقدين الصيغة القانونية اللازمة بإحداث الآثار التي اتجهت إليها إرادتها والتعرف على كيفية إعطاء الإتفاق ذات الطابع القانوني والزمني الذي تنتج فيه البراءة آثارها القانونية، لذا لابد من دراسة تطابق القبول بالإيجاب.

1- اقتران الإيجاب بالقبول: فكل عقد يتم بتبادل الطرفين الإيجاب والقبول وتطابقهما، وما وبذلك يكون التعاقد بين حاضرين حقيقة أو عن طريق أن يتم ذلك في مجلس عقد واحد<sup>1</sup> التعاقد عبر الهاتف أو بين غائبين<sup>2</sup>.

ثانياً: تحرير العقد (صيغة العقد): ويقصد بالصيغة الكيفية التي يتم من خلالها تثبيت طبيعة العقد ومضمونه سواء اتصل الأمر بحقوق الطرفين أو إلتزاماتها التي يصاغ في بنود العقد، وإلى جانب ذلك فإن صيغة بنود العقد يجب أن ترد بعبارات واضحة ودقيقة دون اللجوء إلى مصطلحات غامضة.

وهذه العقود التجارية وعقود نقل التكنولوجيا خاصة تتضمن عموماً ديباجة العقد والتعاريف الخاصة بالمصطلحات المعتمدة فيه وأخيراً موضوع العقد.

ديباجة العقد: وهي المقدمة التي لا تتجزأ من العقد متممة له ولا تنفصل عنه ولا بد من الإشارة إلى ذلك<sup>3</sup>، ويذكر في الديباجة تاريخ العقد وبيان من هما طرفا العقد وعنوانيهما

<sup>1</sup> - بوعش وافية، مرجع سابق، ص 82.

<sup>2</sup> - بوعش وافية، المرجع نفسه، ص 82.

<sup>3</sup> - CHARLER EDWARD. L'inspection du contrat de droit privé et du contrat administratif. Edition Dalloz. Paris. 2011, P 398

والغرض والأسباب والبواعث التي أدت إلى إبرامه، أضف إلى ذلك يجب أن تحتوي الديباجة على اتفاقات تمهيدية، وذلك من خلال الإشارة إلى جوهر التزاماتها، وكذلك الإشارة إلى الملاحق الفنية والتقنية، واعتبارا لذلك فإن دينامية العقد تقلل من احتمال ظهور نزاع بين الأطراف.

وعادة فإن التعاريف المعتمدة في عقود الأعمال التي موضوعها حقوق الملكية الصناعية تذكر في الوثيقة التعاقدية، مع بيان عوامل إنشاء المشروع المتفق عليه وأهميته وأهدافه.

### موضوع العقد:

يتميز موضوع عقود نقل التكنولوجيا بخاصة متميزة وحيوية، فكل موضوع يتألف بدوره من العناصر والبنود التي تخفف أهداف طرفيه فموضوع العقد هو المادة الأساسية ومحوره الإلتزامات التي يربتها والحقوق التي يحولها والواجبات التي يفرضها فنأخذ مثال عن عقود نقل التكنولوجيا مثل عقد الفرونشايز التي يحددها كل طرف<sup>1</sup>، فموضوعه إما التصنيع أو الإنتاج أو التوزيع لبيان تجاري<sup>2</sup>.

### المطلب الثاني:

#### بعد إبرام العقد

إن مرحلة إبرام أي عقد يعد شهادة ميلاده، حيث يبدأ في ترتيب إشارة إنطلاقه منذ لحظة إبرامه، وفي حال نشوؤه لما يطلبه القانون وطبقا للإرادة المتفق عليها، واستوفى جميع أركانه وشروطه كان صحيحا ومرتبيا لكافة آثاره القانونية، وتوافرت له القوة الملزمة للعقد فيصبح واجب التنفيذ وبحسن نية (طبقا لما أقرت به المادتين 106 و 107 من ق.م.ج).

<sup>1</sup>-السيف سيف عبد العزيز، التفاوض التجاري (الإعداد والتنفيذ)، د.ط، معهد الإدارة العامة، د ب ت، 2004، ص 209.

<sup>2</sup>-سمار رايح ومكدحي صفيان، عقد فرونشايز، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أكلي محند أولحاج، البويرة، 2020/2019، ص28.

وفي هذا الإطار يلعب مبدأ سلطان الإرادة دورا هاما حيث تكون إرادة كل طرف حرة في أن تتجه إلى إحداث أي أثر من الآثار القانونية، إما بتنفيذه كما هو متفق عليه أو عدمها أو التقصير فيها، وفي الحالة العكسية أي عدم التنفيذ أو التقصير في التنفيذ يكون التصرف موجبا للمسؤولية، وبالتالي يدفع الطرف المتضرر بطلب فرض الجزاء على ذلك<sup>1</sup>.

وتأسيسا على هذا فمسألة إبرام عقود الأعمال يترتب عنها العديد من الآثار التي تقع على عاتق طرفيه، ولكن كخصوصية في هذا النوع من العقود أنه ينفرد بالعديد من الإلتزامات (الفرع الأول) تعود إما لطبيعة محله أو نتيجة وروده على عنصر من عناصر الملكية الصناعية، كما أن هذه الإلتزامات تبقى مستمرة إلى أن يتم تنفيذها جميعا خلال فترة العقد، لكن هذا لا يعني أن العقد أبدي بل ينتهي بالإنقضاء (الفرع الثاني) طبقا لما نص عليه القانون.

## الفرع الأول:

### الإلتزامات

تترتب عن عقود الأعمال ذات صلة بحقوق الملكية الصناعية التي لا تقتصر على طرف معين فقط، بل بين كلا طرفي العقد على حد سواء، أي بين المرخص والمرخص له في عقد ترخيص العلامة التجارية، وبين الموزع والممّون في عقد التوزيع، وبين المانح والممنوح له في عقد الفرونتشايز، والمسير والمسير له في عقد التسيير... وهنا سنتعرض إلى الإلتزامات الطرف الأول (أولا) والإلتزامات الطرف الثاني (ثانيا).

**أولا: الإلتزامات الطرف الأول:** ونجد هناك العديد من الإلتزامات سنتعرض إلى أهمها:

<sup>1</sup> - بوعش وافية، مرجع سابق، ص 89.

## 1- الإلتزام بالإعلام في الفترة السابقة:

ف نجد مثلا في عقد الفرونشايز أن المانح ملزم بإعطاء الممنوح له في الفترة التي تسبق إبرام العقد وثيقة تضم معلومات المشروع المعني ترخيصه وينتهي هذا الإلتزام لحظة البدء في تنفيذ العقد، وجاء بهدف حماية حقوق الممنوح له نظرا لعدم خبرته في هذا المجال<sup>1</sup>. فيلتزم المانح في عقد الفرونشايز بتقديم وثيقة للممنوح له تضم معلومات عن القيمة التجارية للإسم والعلامة الفارقة والشعار، وتضم أيضا معلومات خاصة بعنوان المانح وقيمة الشركة وخبرته ومراحل تطوره الرئيسية ونشاطه التجاري<sup>2</sup>.

والهدف من هذا الإلتزام هو حماية الطرف الضعيف في العقد، كذلك الحال في عقد التسيير فقد جاء هذا وفقا للمادة 07 من القانون رقم 89-301<sup>3</sup>، ومضمونها هو أن يلتزم المسير بتقديم جميع المعلومات الخاصة بتنفيذ العقد.

وعلى سبيل عقد التوزيع نجد أن الإلتزامات الممنون ألزمها القانون رقم 89-1008 المؤرخ في 31 ديسمبر 1989 المعروف بقانون دوبان، فقد ألزم الممنون بإطلاع وتقديم ملف يتضمن كافة المعلومات الضرورية وواضحة لفائدة الموزع، وتتعلق بالمشروع بإعتباره عارضا لسلعة أو الخدمة<sup>4</sup>، وأن تكون هذه السلعة أو الخدمة محلها إحدى عناصر الملكية الصناعية.

## 2- الإلتزام بدفع الرسوم المستحقة:

ونجد هذا الإلتزام خاصة في عقد التراخيص، ففي عقد ترخيص براءة الاختراع فالسبب الذي أدى إلى فرض الرسوم هي تحقيق المصلحة العامة من جهة، وحماية الاختراع من

<sup>1</sup> - جلول سبيل، مرجع سابق، ص 24.

<sup>2</sup> - مغيبغ نعيم، الفرونشايز، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، 2006، ص 26-27.

<sup>3</sup> - قانون رقم 89-01، مرجع سابق.

<sup>4</sup> - HUETJEROME , les principaux contrats spéciaux, op.cit.,p.p538-539

جهة أخرى، ولهذا يجب على صاحب البراءة أن يلتزم بدفع الرسوم السنوية، كرسوم الإيداع والنشر والرسوم السنوية التصاعدية.

كذلك الحال بالنسبة لعقد ترخيص العلامة التجارية، فمثلا عند تجديد عقد الترخيص يجب أن يقيد طلب تجديد عقد الترخيص في سجل العلامات مع دفع الرسوم المستحقة<sup>1</sup>.

### 3- الإلتزام بنقل المساعدة الفنية:

من أهم الإلتزامات التي تقع على عاتق الطرف القوي في العقد، ففي عقد ترخيص العلامة التجارية تلتزم الشركة المرخصة صاحبة العلامة التجارية بتقديم المعرفة الفنية لمؤسسة المرخص لها، وبالمقابل تحتفظ بحقها في الرقابة المستمرة لضمان النوعية والجودة وتعزيز السمعة التجارية<sup>2</sup>.

أما في عقد الفرونشايز فيلتزم المانح بنقل اختصاصات القدرة التقنية للممنوح له في شكل تدريب لطاقمه على كيفية استغلال المعرفة موضوع عقد الفرونشايز، ووضعها قيد العمل بعد التمكن من التحكم فيها وحسن استخدامها، فالنطاق الموضوعي لهذا الإلتزام يتمثل في تزويد الممنوح له بكافة المعلومات التطبيقية وكذلك التدريبية على كيفية استغلال المعرفة الفنية<sup>3</sup>.

أما في عقود التوزيع فيقدم الممون في أغلب الأحيان يد المساعدة الفنية والمالية للموزع، كما يؤمن له الاستقرار، وذلك عن طريق منحه قروض مالية لإنشاء محله التجاري، كما يضمن له تموين بالبضائع والخدمات المتعاقد عليها، بالإضافة الى وضع الممون تحت تصرف الموزع لوائح إشهارية (إعلان، لافتة...) خلال فترة سريان العقد.

<sup>1</sup> - انظر المادة 23 من المرسوم التنفيذي رقم 05-277، مؤرخ في 02 أوت 2005، يحدد كيفية إيداع العلامات وتسجيلها، ج ر ع 11، صادرة في 07 أوت 2005.

<sup>2</sup> - بوعش وافية، مرجع سابق، ص 85.

<sup>3</sup> - الطيار صالح بن بكر، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، ط2، مركز الدراسات العربي الأوروبي، ص 158.

## ثانياً: إلتزامات الطرف الثاني(المتلقي)

### 1- الإلتزام بالمحافظة على السرية:

وتعتبر من أهم إلتزامات المتعامل الاقتصادي الضعيف في العقد. ونأخذ على سبيل المثال بعض العقود:

ففي عقد الفرونشايز يلتزم الممنوح له بالمحافظة على سرية المعلومات والخبرات والعلاقة العلمية الخاصة بالفرونشايز التي حصل عليها من المانح فلا يجوز إنشائها للغير ما عدا الموظفين العاملين في مؤسسة الممنوح له وهدفهم لهم الحق في الإطلاع على هذه المعلومات بحكم أو بحجة وظيفتهم أو عملهم فيها<sup>1</sup>.

أما في عقد الترخيص بإستغلال العلامة فيلتزم المرخص له بالمحافظة على سرية المعرفة الفنية والأسرار التجارية التي يستأثر بها في أسلوب الترخيص، والتي بإمكانها أن تعطي للعلامة التجارية ميزة تنافسية وشهرة على غرار غيرها من العلامات التجارية<sup>2</sup>.

إذ يكمن مجال السرية في كيفية توزيع المنتجات الموسومة عليها العلامة التجارية المرخصة، وكيفية إستعمالها، وطريقة عرضها وطريقة تركيب المواد أو في طريقة التعليب والتبريد أو مزج السوائل وغيرها من الأسرار الصناعية، أي مختلف التحسينات التي تدخل على إستغلال العلامة التجارية، إذ يلتزم المرخص له بالحفاظ عليها أيضاً كالسرية الإدارية مثلاً<sup>3</sup>.

ونأخذ على سبيل المثال أيضاً عقد التوزيع إذ أن الممون يضع على عاتق الموزع الإلتزام بالمحافظة على الأسرار التي يطلع عليها سواء كان في مرحلة المفاوضات أو بعدها، حتى وإن لم يتم إبرام العقد، فالقفزة النوعية التي يحققها الممون دون منافسة من

<sup>1</sup>- سمار رايح ومكدحي سفيان، مرجع سابق، ص53.

<sup>2</sup>- عمر عامل السواعد، الأساس القانوني لحماية الاسرار التجارية، دراسة مقارنة، دار الحامد، عمان، 2009، ص78.

<sup>3</sup>- سميحة القيلوبي، الملكية الصناعية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1998، ص174.

طرف مموين آخرين لا ترجع فقط لإكتسابه الدقة والإتقان في تجديد معارفه وإنما يرجع ذلك أيضا على عدم إنتقال الأسرار والمحافظة على ذلك التجديد<sup>1</sup>.

وهكذا أصبح هذا الشرط يدرج في كل العقود التي تتعلق خاصة بنقل التكنولوجيا متى يقع على عائق الموزع الإلتزام بالمحافظة على الأسرار التي يطلع عليها، وأن يستعملها وفقا لما اتفق عليه ومحدد في العقد فقط<sup>2</sup>.

## 2- الإلتزام بعدم المنافسة:

هذا الشرط يعد مشروعا في عقد الفرونشايز يلتزم به الممنوح له فهو يهدف إلى تجنب الإستفادة من المعرفة الفنية المنقولة والمساعدات المقدمة إليه من أن تذهب بصورة مباشرة أو غير مباشرة إلى الغير وإلحاق الضرر بالمانح<sup>3</sup>. لذا فإن إلتزام الممنوح له بعدم منافسة المانح يضل قائما طول فترة سريان العقد ويمتد حتى الى بعد نهايته.

أما في عقد التوزيع فإدراج هذا الشرط في العقد يمنح الموزع من القيام بمنافسة الممون وذلك بعدم قيامه ببيع منتجات المتعاقد عليها خارج الإقليم المحدد<sup>4</sup>.

وفي عقد الترخيص بإستغلال العلامة التجارية يمكن أن يرد بند يلزم المرخص له بعدم منافسة صاحب العلامة التجارية، وعلى إثر هذا الإلتزام يمتنع عن ممارسة أي نشاط موازي لنشاط المرخص بعد إنتهاء مدة العقد أو ممارسة نشاطه في قطاع أو إقليم يمكن أن ينافس المرخص لهم الآخرين ولمدة معينة<sup>5</sup>.

<sup>1</sup>- يعقوبي نادية، النظام القانوني لعقود التوزيع الدولية، مذكرة ماجستير في القانون، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2004، ص 82-84.

<sup>2</sup> - BEHAT – TOUCHAIS MARTINE, virassamy george, les contrats de distribution, op,. cit, p 65.

<sup>3</sup> - LOUIS VOGEL, droit de la concurrence européen et français traité de droit économique , tome1 Edition lawlex, paris, 2012 ; p 207 .

<sup>4</sup> - HESS- FALLON BRIGITTE, simonanne , marie, droit des affaire, op,.cit,p287.

<sup>5</sup>- مالح زهرة، دراسة عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، فرع قانون الاعمال، معهد الحقوق والعلوم الإدارية، جامعة بن يوسف بن خدة، الجزائر، 2002، ص 108.

إن الالتزام بعدم المنافسة الذي يلتزم به المرخص له بعدم استغلال المعرفة الفنية في أي مشروع آخر منافس، والذي قد يصل إلى إلزامه بعدم الدخول في أية علاقة عمل مع شركة أو مشروع منافس وحتى بعد إنقضاء عقد الترخيص مع الشركة المالكة للعلامة والمعرفة الفنية<sup>1</sup>.

## الفرع الثاني:

### الإنقضاء

المصير المألوف للعقد الصحيح هو الوفاء أي تنفيذ الإلتزامات الناشئة عنه، إلا أن هناك حالات تؤدي إلى زوال الرابطة التعاقدية قبلها أو بعدها.

وهنا نذكر أهم الحالات التي ينقضي بها العقد محله إحدى عناصر حقوق الملكية الصناعية.

### أولاً: انتهاء مدة لعقد:

ويعني إنتهاء العلاقة التعاقدية بحلول الأجل المحدد في العقد، وتحلل كل من طرفيه من الإلتزامات وتبقى الإلتزامات المستمدة بعد إنقضاء العلاقة التعاقدية كالإلتزام بالسرية وعدم إفشاء الأسرار أو المعرفة الفنية<sup>2</sup>.

فبالحديث عن عقد ترخيص إستغلال العلامة التجارية نجد أن الأمر رقم 03-06 يقر بتحديد فترة الرخصة كعنصر من عناصر عقد الترخيص تحت طائلة البطلان، فتحديد قدرة الترخيص أمر هام جدا لكل من المرخص والمرخص له والسبب راجع أن تحديد المدة ضرورية ولازمة لتنفيذ عقد الترخيص<sup>3</sup>، ولأنه يتعلق بطبيعة قائمة السلع والخدمات التي تكون

<sup>1</sup> - ذكرى عبد الرزاق محمد، حماية المعلومات السرية من حقوق الملكية الفكرية في ضوء التطورات التشريعية القضائية، دار الجامعة الجديدة الإسكندرية، 2007، ص 128.

<sup>2</sup> - الحديدي ياسر سيد، عقد الامتياز التجاري، د ط، دار الفكر العربي، 2006، ص 2.

<sup>3</sup> - الجبوري علاء عزيز، عقد الترخيص، دراسة مقارنة، دار الثقافة، عمان، 2011، ص 995.

موسومة بالعلامة التجارية محل الترخيص، ومتعلقة بمدة معينة لحياة المنتجات وبقاء الجمهور مرتبطين بها<sup>1</sup>.

أما في عقد الترخيص بإستغلال براءة الاختراع فتتقضي المدة في أجل أقصاها 20 سنة في أغلب التشريعات والقوانين غير قابلة للتجديد يتم إحتسابها من تاريخ طلب تقديم طلب البراءة وذلك حسب نص المادة (09) من الأمر رقم 03-07<sup>2</sup>، فقد نصت " مدة براءة الاختراع هي عشرون سنة ابتداء من تاريخ الإيداع بالطلب...".

أما في عقد التسيير نهايته الطبيعية تكون بانقضاء مدة العقد<sup>3</sup>، لاسيما أن عقد التسيير من العقود الزمنية التي يستمر تنفيذها فترة طويلة من 5 إلى 20 سنة<sup>4</sup>.

### ثانيا: الوفاة والتصفية:

ومن الأسباب التي تؤدي إلى إنتهاء العقد هي الوفاة فإذا كان المتعاقد شخص طبيعي فوفاته لها تأثير سلبي على حسن سير العقد لكون أن العقد أبرم بالنظر إلى شخصيته فمن المنطقي بأن وفاته يؤدي إلى انقضاء العقد.

ففي عقد التوزيع مثلا يؤثر ذلك على الإعتبار الشخصي الذي يقوم عليه العقد، فغالبا ما يكون المتعاقد في عقود التوزيع شخصا معنويا، فوفاة الشركاء أو الحجز عليه أو إعساره هذا يؤدي إلى عرقلة سريان العقد وذلك نتيجة التغيير الذي يقع على التسيير والرقابة<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> دعاء طارق بكر البشتاوي، عقد الفرانشايز وأثاره، أطروحة الاستكمال متطلبات الحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، 2011، ص85.

<sup>2</sup> الأمر رقم 03-07، مرجع سابق.

<sup>3</sup> كايس شريف، النظام القانوني لعقد المؤسسات الإقتصادية العامة في الجزائر، رسالة لنيل شهادة الماجستير، في قانون التنمية الوطنية، معهد العلوم القانونية والإدارية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 1992، ص 166.

<sup>4</sup> صبايحي ربيعة، عقد التسيير آلية لتفعيل الجدوى الاقتصادية في المؤسسة العامة الاقتصادية، مداخلة مقدمة في ملتقى وطني حول عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، المنعقد يوم 16 و 17 ماي 2012، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، غير منشور، 2012، ص417.

<sup>5</sup> - BEHAR - TOUVHAIS MARTINE، virass my george ,op,cit ;p/327.

### ثالثاً: الإنقضاء بالقوة القاهرة:

فينحل العقد في كل الحالات التي لا يمكن فيها التنفيذ لسبب أجنبي لا بد للمدين فيه، معناه أن يكون تنفيذه مستحيلاً فلا يمكن توقعه ولا مقاومته مما يؤدي إلى إنقضاء العقد، وهذا ما أشارت إليه المادة 307 من التقنين المدني الجزائري على أنه: "ينقضي الإلتزام إذا أثبت المدين أن الوفاء به مستحيلاً عليه لسبب أجنبي عن إرادته"<sup>1</sup>.

وهذا هو الحال على عقود الأعمال التي ترتبط بحقوق الملكية الصناعية بالقوة القاهرة تؤثر على إنقضاء العقد.

### رابعاً: البطلان والفسخ

هناك فرق بين إبطال العقد وفسخه، ففي حالة الفسخ يكون العقد قد أبرم بشكل صحيح لكن الصعوبات التي حصلت أثناء التنفيذ تحول دون إمكانية تنفيذه، أما الإبطال فيقع إذا حصل في محل العقد أو سائر أركانه عند الإنعقاد خلل يجعله قابلاً للإبطال إما بصورة مطلقة أو نسبية<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> - المادة 307 من الأمر رقم 75، 58 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر، 1975 المنضمّن قانون المدني، المعدل والمتمم للقانون رقم 05-10، المؤرخ في 20 يونيو 2005، ج ر ع عدد 44.

<sup>2</sup> - خالد ضيف الله، العلاقات القانونية الناشئة عن عقد الامتياز التجاري، دراسة مقارنة، أطروحة لاستكمال متطلبات منح درجة الدكتوراه، قسم القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة عمل للدراسات العليا، الأردن، 2008، ص 168.

# الفصل الثاني:

آثار وجود حقوق الملكية الصناعية في عقود  
الأعمال

إن ارتباط حقوق الملكية الصناعية وعقود الأعمال يترتب آثار على أطراف هذه العقود، والمستفيد من الدرجة الأولى هو الطرف الثاني من العقد أي المتعامل الاقتصادي المفترق للخبرات والتكنولوجيات ...، إذ يتحصل هذا الأخير على الإنتاج والتصنيع والتصدير، مما يجعله أهل للممارسة مختلف النشاطات الاقتصادية في السوق سواء الداخلي أو الخارجي.

كما يمكنه من تطوير مؤسساته وهذا يعود للطرف الثاني الذي سمح باستغلال خبرات أو علامته أو إحدى عناصر حقوق الملكية الصناعية بإعتبارها عنصر أساسي في وجود عقد الأعمال.

فهذا الإرتباط يشكل علاقة متينة بين المتعاملين الاقتصاديين مما يزيد من نسبة الإنتاج للسلع والمنتجات، وكذا تصنيعها وتوزيعها وقد يتعدى هذا المنتج أو الخدمة الحدود الإقليمية للدولة في حالة ما إذا كانت الخدمة أو هذا المنتج ذو جودة عالية مما يكون الإستثمار فيها أكبر، وهذا الأثر يعود بالمساهمة في تطوير نشاط المتعامل الاقتصادي (المبحث الأول) إذ يسعى كل متعامل اقتصادي إلى تحسين من منتجاته وخدماته، لتمكنه من التوجه نحو الأسواق (المبحث الثاني).

## المبحث الأول:

### المساهمة في تطوير نشاط المتعامل الاقتصادي

تساهم حقوق الملكية الصناعية في تطوير نشاط المتعامل الاقتصادي وذلك التراخيص التي يمنحها أصحابها للغير من أجل الإستعمال والإستغلال وعلى رأسهم العلامة التجارية، مما يكسب مكانة لدى المتعاملين الاقتصاديين داخل السوق والتي قد تمكنهم من الدخول إلى أسواق جديدة، فيما إذا كانت هذه المنتجات أو الخدمات ذو جودة عالية. كما أن لعقود الأعمال دور كبير لزيادة المنافسة داخل السوق وذلك عن طريق المسعدات الفنية التي يقدمها الطرف القوي اقتصاديا للطرف الضعيف من معارف فنية وخبرات تمكنه من الدخول إلى السوق والمواجهة

فمن أهم آثار وجود حقوق الملكية الصناعية في عقود الأعمال نجد تطوير وترقية المنتجات والخدمات (المطلب الأول) والتوجه نحو الأسواق (المطلب الثاني).

## المطلب الأول:

### تطوير وترقية المنتجات والخدمات

إن العلاقة التي تجمع المتعامل الاقتصادي في عقود الأعمال التي تتضمن حقوق الملكية الصناعية هو أخذ وإستقبال إحدى هذه الحقوق من متعامل اقتصادي لا يملكها إلى متعامل اقتصادي يحتاجها وهذا ما يعود بآثار على صاحبها (المجهز) وكذا مستقبل هذه الحقوق (المتلقي)، ومن أهم هذه الآثار لوجود حقوق الملكية الصناعية في عقود الأعمال هو التطوير من المنتجات والخدمات (الفرع الأول)، والإستفادة منها (الفرع الثاني).

## الفرع الأول:

## تطوير المنتجات والخدمات

تم تعريف كل من المنتجات والخدمات بموجب نصوص قانونية منها المادة 140 مكرر من القانون المدني في فقرتها الثانية المنتج بأنه " منقول ولو كان متصلا بعقار لا سيما المنتج الزراعي والمنتج الصناعي وتربية الحيوانات والصناعة الغذائية والصيد البحري والطاقة الكهربائية"<sup>1</sup>. أما الخدمة فهي معرفة بموجب نص المادة الثانية من المرسوم التنفيذي رقم 90\_39 بأنها " كل مجهود ماعدا تسليم المنتج ولو كان هذا التسليم ملحقا بالمجهود المقدم أو دعما له"<sup>2</sup>.

وبما أننا أمام دراسة عقود الأعمال بصفة عامة وعقود نقل التكنولوجيا والعقود التجارية بصفة خاصة، فآثار وجود الحقوق الملكية الصناعية فيها ستكون ذات فائدة اقتصادية محضة على حسب نوع العقد أو نوع الحق. وفي غالب الأحيان فالفائدة تعود على المتلقي أي الطرف الثاني في العقد باعتباره هو الذي يستقبل الحقوق. من هذا المنطلق فالفائدة المنتظرة من ذلك هو تطوير المنتجات ويمكن إظهار ذلك في بعض العقود نذكر منها:

## أولاً: في إطار عقد الفرونشايز:

من الإلتزامات الهامة المقررة في عقد الفرونشايز نجد استخدام إحدى حقوق والملكية الصناعية على غرار براءة الاختراع الأمر الذي يسمح باكتشاف عناصر إنتاجية أو اختيار المواد الأولية أو البحث عن أفضل شروط الإنتاج.<sup>3</sup>

بهذا يعتبر عقد الفرونشايز من العقود العامة والمستحدثة الذي شاع استعماله في العديد من الدول لما يمثله هذا العقد من وسيلة ناجحة لنقل المعرفة الفنية والمشاريع

<sup>1</sup> - الأمر رقم 75\_58، مرجع سابق.

<sup>2</sup> - المرسوم التنفيذي رقم 90-39، المتعلق برقابة الجودة وقمع الغش، جريدة رسمية عدد 5 الصادر بتاريخ يناير 1990.

<sup>3</sup> - سبيل سير جلول، المعرفة الفنية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2009، ص 55.

الإنتاجية، بأسلوب يحقق أهداف المتعاقدين. فهو يوفر لمانح الفرونشايز فرصة ممتازة للانتشار السريع دون أن يشكل ذلك عبئا ماليا على نفقاته الرأسمالية. كذلك يوفر له فرصة الوصول للأسواق بسرعة بالمقابل يكون هذا العقد وسيلة لجذب الاستثمارات التي تجلب التكنولوجيا المتقدمة ووسيلة لتطوير اليد العاملة الوطنية من خلال التدريب الذي تتلقاه في المشاريع المقامة الأمر الذي يساهم في رفع كفاءة القوى البشرية والتقليل من نسب السيولة المتسربة للخارج وزيادة الاستثمار في المشاريع المتوسطة والمبنية على العلامات التجارية الناجحة والعمل على عدم الإضرار بالمنتجات الوطنية وتحفيز الشركات المحلية ما يسمح لها بالمنافسة والرفع من قيمة منتجها المقدم للمستهلك<sup>1</sup>.

فيقوم المانح باعتباره الطرف الأول في العقد بتقديم الإرشادات والمعلومات الضرورية واللازمة لمساعدة المتلقي في اختيار الأماكن المناسبة لنقاط البيع والتي تجذب الجمهور، والمساعدة في اعداد تجهيز هذه الوحدات ووضع برامج عمل لتمكين المتلقي على استخدام هذه الأجهزة والمعدات من خلال برامج التدريب التي تتم لجميع المستويات، سواء المديرين أو الموظفين أو العمال ويكون هدفها نقل المعرفة الفنية للمتلقي<sup>2</sup>.

### ثانيا: في إطار عقد التسيير:

قد يتضمن عقد التسيير هو الآخر السماح باستخدام إحدى حقوق الملكية الصناعية خاصة العلامة التجارية وهو ما يمنح إمكانية تطوير المنتجات والخدمات من خلال الاستفادة المسير له كطرف ثان في العقد من المهارات والمعرفة والخبرة المتاحة في جهة متخصصة. ويتجلى ذلك من حيث اكتساب المعرفة الفنية في مجال معين مما يسمح بتقديم

<sup>1</sup> - ماجد بن صنت بن جزيان السليس، التزامات أطراف عقد الامتياز التجاري (الفرونشايز)، مجلة كلية الشريعة والقانون تفهنا الاشرف، دقهلية، المجلد 22، العدد 6، جامعة الازهر، مصر، 31/2/2020، ص 4911.

<sup>2</sup> - ياسر سيد الحديدي، عقد الفرونشايز في ضوء تشريعات المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية، دراسة مقارنة، مطابع الشرطة، القاهرة، 2008، ص73.

منتجات أو خدمات عالية الجودة وبشكل أفضل. كما يمكن لعقد التسيير من تقديم خدمات متخصصة للعملاء أو الشركاء دون الحاجة الى تطوير القدرات اللازمة داخل الشركة.

وفي سبيل ضمان الجودة لسلع المؤسسة يتجه الطرف المسير للتقليل من انتاج السلع ذات النوعية الرديئة والتوجه نحو إصلاحات الآلات والعتاد وتعديله أو عصرنته إذا كان هو السبب في عدم الجودة<sup>1</sup>. وكمثال وفي مجال الخدمات الفندقية، يتجه المسير لتحسين نوعية الخدمات الفندقية من خلال توفير شروط الصحة العمومية وقواعد النظافة والأمن والسلامة والراحة والهدوء في أماكن المؤسسة.

### ثالثاً: في إطار عقدي التوزيع والترخيص باستغلال العلامة التجارية:

فعقد التوزيع له صلة وطيدة بحقوق الملكية الصناعية باعتباره مرحلة حاسمة في أي مشروع تجاري. فبإمكان المنتج ان يتكفل شخصياً بهذه العملية كونها تتطلب إمكانيات مادية وبشرية ضخمة وتوفر الخبرة الخاصة ومعرفة الأشخاص المناسبين لنجاح العملية وهي كلها أسباب تدفع بالمنتج الى الاهتداء من أنه سيحقق مردودية أكثر لو يتعامل مع محترف مختص في عمليات التوزيع<sup>2</sup>. فالإنتاج يساهم بشكل كبير في تطوير الإنتاج والخدمات في السوق.

أما بالنسبة لعقد الترخيص استغلال العلامة التجارية فيقوم المرخص له بتصنيع منتجات وفق تعليمات المرخص وتحت علامته مما يساهم في تطوير المنتجات والخدمات. فمثلاً العلامة توضع على المنتج أو الخدمة مما يسمح للمرخص من توسيع مشاريعه التجارية بالدخول الى أقاليم جديدة من خلال علامته التجارية التي يتم ابرازها على مختلف السلع والمنتجات المرخص باستغلالها.

<sup>1</sup> - عبد الله مسلم، الخصخصة وتقييم الأصول والأسهم في البورصة، مكتبة النهضة العربية، القاهرة ، 1996، ص 15.  
<sup>2</sup> - Behar \_ TOUCHAIS MARTINE , VIIRASSAMY George : traité des contrats :le contrat de la distribution,L.G.D.J /DELTA , Beyruth . 1999 ; P 5.

## الفرع الثاني:

### ترقية المنتجات والخدمات:

يسعى المتعامل الاقتصادي إلى تحسين جودة المنتجات والخدمات وكذا تحسين صورته أمام المستهلك وهذا ما أدرجته أيضا ندوة الويبو الوطنية عن الملكية الصناعية "حيث ناقشت موضوع مراقبة جودة المنتجات المنتجة من قبل المرخص له تحت العلامة بان تكون من نفس جودة المنتجات التي ينتجها المرخص نفسه ويوزعها تحت ذات العلامة فيضمن المرخص له ويتعهد بأن تكون هذه المنتجات من نوعية، تصميم ومواد جيدة"<sup>1</sup> لذا فموجب تساهم بعض عقود الأعمال التي لها صلة بحقوق الملكية الصناعية في تطوير المنتجات والخدمات بغرض الاستفادة منها من قبل المستهلك فعقود نقل التكنولوجيا تسعى لرفع جودة المنتجات.

فالنسبة لعقد الفرونشايز نجد استفادة المستهلك من آثاره على السوق خاصة من حيث تحكمه في مبدأ هام في المجال الاقتصادي ألا وهو قانون العرض والطلب، إذ يسعى كل منهما لإرضاء المستهلك فيدفع أطراف العقد إلى بذل مجهود أكبر وتحسين جودة المنتج وإعادة النظر في الأسعار<sup>2</sup>، والتي تأتي بفائدة على المستهلك وتعطي له حرية الاختيار.

أما عقد التسيير فعندما يقوم المسير بتسيير علامة تجارية وإحدى حقوق الملكية الصناعية يسعى هو كذلك الى تطويرها ورفع منتوجاتها وخدماتها، إذ لا تكفي عملية الإنتاج من أجل البيع، بل يجب أن يكون المنتج كافيا لتلبية احتياجات المستهلك<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> \_ كنعان الأحمر، مرجع سابق، ص14.

<sup>2</sup> \_ اينوجال نسيمه، عقد الفرونشايز في قانون الجزائري، مذكرة لنيل الماجستير في قانون المؤسسات، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجزائر ، 2008، ص 92

<sup>3</sup> \_ صبايحي ربيعة، مرجع سابق، ص 421/420.

أما عقد ترخيص براءة الاختراع باعتباره عقد من عقود نقل التكنولوجيا والذي له صلة وطيدة بحقوق ملكية الصناعية فيقوم المرخص بإدخال تحسينات تزيد من كفاءة وجودة الاختراع محل العقد أو حتى تحقيق منتج أفضل. ويترتب عليه تفضيل مستهلكين لذلك المنتج المحصن على حساب المنتج الأصلي الذي أخذ عنه المرخص له براءة الاختراع<sup>1</sup>.

أيضا بموجب عقد ترخيص العلامة التجارية باعتباره عقد من عقود الاعمال الا أنه له فهو يرتب حقوق استثنائية لأصحابها ويتمتعون بحق استغلالها. بذلك فهو بلعب دورا هاما باعتباره الغاية التي يتطلع اليها المرخص والمرخص له لتأمين انتشار الترخيص من خلال استعمال العلامة التجارية، إذ أصبحت تشكل عاملا أساسيا في عمليات التصنيع والإنتاج والتوزيع عن طريق تقديم سلع متنوعة تختلف في النوعية والخصائص بأسعار متفاوتة بالمستهلكين. فكلما زادت جودة البضاعة الموضوعة عليها العلامة التجارية زادت شهرة الشركة ومبيعاتها وقيمة علامتها<sup>2</sup>.

وأخيرا بالنسبة لعقد التوزيع فعندما يقوم الموزع بتوزيع العلامة التجارية أو تسمية المنشأ أو إحدى حقوق الملكية الصناعية فالغرض منه هو تقديم منتجات وخدمات ذات جودة أمام المستهلكين.

## المطلب الثاني:

### المساعدة التقنية

تتخصر المساعدة التقنية على عقود نقل التكنولوجيا فقط، لأن موضوعها هو نقل المعارف الفنية أيا كان نوع عقد نقل التكنولوجيا، سواءا عقد فرونشايز أو عقد التسيير أو

<sup>1</sup> \_ الجبوري، علاء، عقد الترخيص دراسة مقارنة، ط 1، الدار العلمية للنشر ودار ثقافة للنشر، عمان، 2003، ص 116.

<sup>2</sup> \_ بوعش وافية، مرجع سابق، ص 03.

حتى عقد ترخيص براءة الاختراع، وتكمن المساعدة التقنية عموماً في تدريب العاملين وإنشاء دورات تكوينية... وما إلى ذلك.

فقد نص قانون التجارة المصري في المادة 73 على أن: (عقد نقل التكنولوجيا إتفاق تعهد بمقتضاه مورد التكنولوجيا بأن ينقل بمقابل معلومات فنية إلى مستورد التكنولوجيا لإستخدامها في طريقة فنية خاصة لإنتاج سلعة معينة أو تطويرها...).

وبناء على هذا النص يتبين لنا بأن الطرف الضعيف (المتلقي) في عقد نقل التكنولوجيا بحاجة على المعارف والخبرات من الطرف القوي اقتصادياً (المجهز).

وعلى هذا الأساس يتعهد المورد بتزويد المستورد بالإخصائين الذين لا يتوافرون لدى المستورد، وذلك كلما إحتاج تطبيق التكنولوجيا إلى مثل هذه المساعدة على استعمالها، ويجب أن يفصل العقد شروط نقل التكنولوجيا من حيث نوع التدريب وموضوعه ومكانته ومدته واللغة المستعمل فيه، وعدد المتدربين ومؤهلاتهم ونفقاتهم وإقامتهم وإنتقالاتهم وأجورهم والتأمين عليهم والشروط الفنية المطلوبة فيها، وكثيراً ما يكتفي في عقد نقل التكنولوجيا بالإشارة إلى المساعدة على أن ينظمه المتعاقدان بعقد منفصل<sup>1</sup>.

فنظراً لإنعدام وإفتقار الدول النامية للقاعدة الصناعية والتقنية والتي تمكن مكتب التكنولوجيا من الإستغلال الفوري والحقيقي والكامل لها لذا يستوجب على المورد تقديم المساعدة الفنية، وهذا عن طريق خبراءه من أجل تدريب وتكوين عاملي ومهندسي المستورد من أجل استعمال واستغلال التكنولوجيا محل العقد.

ويكون هذا عن طريق تكوين طاقم قادر على إدارة وتسيير التكنولوجيا المستوردة بغرض الوصول إلى النتائج والأهداف الموجودة من عملية النقل، وهذه المساحة الفنية تمكن

<sup>1</sup> - حمدي محمود بارود، مرجع سابق، ص 162.

المستورد من الإستقلالية، لذا يتوجب عليه صياغة شروط يلزم من خلالها المورد في المساحة الفنية وعلما أن ينص عليه صراحة في العقد وهذا ما يقتضيه الإلتزام بحسن النية<sup>1</sup>.

وعلى غرار تدريب العاملين يوجد أيضا عقد ندوات تكوينية من خلالها يتم تكوين متعامل اقتصادي بحاجة إلى المعارف والخبرات وبخاصة إلى ما يعرف بالمساعدة الفنية تكون لفائدة هذا الأخير أي المتعامل الاقتصادي الذي بحاجة للمعارف وأيضا عماله.

وينطبق غالبا عقد تكوين المتعامل الاقتصادي (المتلقي) من الناحية الاقتصادية مع عقد التسيير عن طريق تعليمه برمجيات الكمبيوترات ونظام عملها والتطورات التي تطرأ على هذا الجانب المعرفي بإعتباره سريع التطور.

فمن طريق هذا التكوين يكون الطاقم المحلي قادر على إدارة وإستثمار التكنولوجيا المستوردة بهدف تحقيق الأهداف الاقتصادية المتوقعة من عملية نقل التكنولوجيا.

والجدير بالذكر مراعاة ضرورة صياغة شرط إلزام المورد بالمساعدة التقنية والفنية بدقة شديدة، على أن يلحقه أطراف العقد بملحق يضع تفاصيل تلك المساعدة من حيث نوعيتها ومؤهلات خبرائها ونفقات استقدامهم وبيان كفاءتهم الفنية.

كما يلاحظ في هذا الشأن التأكيد على ضرورة أن يؤخذ تنفيذ الإلتزام بالمساعدة الفنية بجدية شديدة، وأن يراقب المستورد جدوى الترتيب وبالذات جوانبه العملية<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> - سهيلة بحجار، حماية حقوق الملكية الفكرية في عقود نقل التكنولوجيا، مذكرة لنيل شهادة الماستر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الطاهر مولاي، الجزائر، 2016/2017، ص12.

<sup>2</sup> - جلال وفاء محمد، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2001، ص61.

## المبحث الثاني:

### التوجه نحو الأسواق.

يسعى المتعامل الاقتصادي بصفة عامة للوصول إلى الأسواق، فهذا هو المرمى العام من عقود الأعمال ولكن يبقى الاختلاف في كيفية الوصول خاصة الأسواق العالمية، فليس من الهين الإلتحاق بها.

فعلى الصعيد الداخلي يسعى المتعامل الاقتصادي إلى تحقيق أهم المجالات الاقتصادية من بينها مجال التصنيع، مجال التوزيع والمجال الخدماتي، ولا يقل أهمية أي مجال على الآخر. ونقصد هنا بالمتعامل الاقتصادي الطرف في عقود الأعمال ذات صلة بحقوق الملكية الصناعية، وهذه العقود محصورة في عقود نقل التكنولوجيا والعقود التجارية، فهذا النوع من العقود على سبيل الحصر الذي يمكنه من إستعمال أو إستغلال حقوق الملكية الصناعية، سواء من حيث الترخيص بإستغلال احداها أو توزيعها أو أيا كان الهدف من العمل بها.

والجدير بالذكر أن استغلال هذا النوع من العقود يخلف آثارا أهمها وأغلبها إيجابية على الصعيد الاقتصادي ومن بينها التوجه نحو الأسواق، وتختلف الأسواق فيما بينها، وهذا ما نحن بصدد التطلع عليه في بحثنا هذا فيما إذا كانت أسواق داخلية (المطلب الأول) أو أسواق خارجية (المطلب الثاني).

### المطلب الأول:

#### التوجه نحو الأسواق الداخلية.

السوق هو مكان إنتقاء المتعاملين الاقتصاديين لتبادل السلع والخدمات، فالمجال التوزيعي والخدماتي من أهم الركائز التي يقوم عليها السوق.

فنظرا للمزايا الجمّة التي تضيفها عقود الأعمال ذات صلة بعناصر الملكية الصناعية على طرفي العقد، إذ يحقق الطرف الأول توسيع شبكة أعماله وزيادة أرباحه، أما الطرف الثاني (المتلقي) فيستفيد من دخول هذه الشبكة واكتساب الخبرة، مما يجعل هذه العقود لا تتطوي على مجال واحد، إنما يتعدد بشكل يتماشى مع الوضع السائد وطبيعة النشاط التجاري، ومن أهم المجالات التي يقوم المتعامل الاقتصادي باللجوء إليها القيام بصناعة المنتجات وتوزيعها (الفرع الأول) القيام بتقديم الخدمات (الفرع الثاني).

### الفرع الأول:

#### القيام بصناعة المنتجات وتوزيعها.

إن أهم الخطوات للوصول إلى السوق هو أن يكون المتعامل الاقتصادي على دراية بتصنيع أو توزيع المنتج فهذه هي ركيزة السوق، وهذا ما تقوم عقود الأعمال التي موضوعها حقوق الملكية الصناعية.

لذا سنتعرض إلى أهم مجالين للتوجه للسوق الداخلي، فسننتظر إلى المجال الصناعي (أولا)، والمجال التوزيعي (ثانيا).

#### أولا: المجال الصناعي

لقد لاقى إهتمام هذا المجال من طرف عقد الفرونشايز، إذ يركز هذا العقد في المجال الصناعي على نقل المانح للممنوح له المعرفة الفنية التي تسمح بإنتاج السلع والمنتجات، إذ يعطي المانح موافقته لتصنيع هذه السلع وبيعها تحت اسمه وعلامته التجارية<sup>1</sup>، مستعملا في ذلك خبرات المانح التي يحدد مواصفات قياسية يجب مراعاتها، للتأكد من ذلك يشرف المانح بنفسه على الإنتاج، وعلى هذا الأساس يقصد بعقد الفرونشايز الصناعي نقل المعرفة الفنية

<sup>1</sup> - مغبغب نعيم، مرجع سابق ص46.

من صاحب العلامة إلى مستغل العلامة لتصنيع المنتجات أو تجميعها ويقوم المستغل بتصنيع وتوزيع السلعة التي تحمل العلامة محل العقد.

ونجد هذا النوع منتشرًا في مجال صناعات كثيرة منها تعبئة المياه الغازية مثل العقود التي تبرمها شركة كوكاكولا الأمريكية، ويوبلي في فرنسا، وشركة توتال لإنتاج وتوزيع المحروقات.

أما فيما يخص عقد ترخيص إستغلال العلامة التجارية فهنا محور العمل كله يقوم على العلامة، فيكفل عقد ترخيص للمرخص له الإستفادة من وضع العلامة التجارية المرخص بها على صدر منتجاته وسلعه التي ينتجها أو يبيعها أو الخدمات التي يقدمها مستفيدًا من ثمة العلامة موضوع العقد لدى الجمهور<sup>1</sup>.

فينص عقد ترخيص بإستغلال العلامة التجارية على أن تكون جودة منتجات الموضوع عليها العلامة المصنعة من قبل المرخص له من نفس جودة المنتجات التي ينتجها نفسه ويوزعها تحت ذات العلامة. ومن ثمة يجب على المرخص له أن يولي إهتمام بنوعية وتصميم المواد جيدا وبطرق وكيفيات خاضعة لأحكام قانونية ولتنظيمات مقررة لها<sup>2</sup>.

فقد ورد في نص المادة السادسة من الأمر رقم 03-07 على أنه "يعتبر الاختراع قابلا للتطبيق الصناعي إذا كان موضوعه قابلا للصنع أو الإستخدام في أي نوع من الصناعة..."<sup>3</sup>، فهذا النص صريح يظهر لنا بأن عقد الترخيص بإستغلال براءة الاختراع يهدف إلى الإنتاج السلع وتوزيعها.

<sup>1</sup> - بوعش وافية، مرجع سابق، ص 157.

<sup>2</sup> - بوروية ربيعة، حماية المستهلك في ظل النظام القانوني للعلامات، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بن يوسف بن خدة، الجزائر، 2008، ص ص 95-96.

<sup>3</sup> - الأمر رقم 03-07، مرجع سابق.

## ثانياً: المجال التوزيعي

انتشر الفرونشايز في المجال التوزيعي بصورة واسعة كونه يقترب أكثر الى مفهوم الفرونشايز ومبادئه، ففي هذه الحالة يتم تقديم سرية المعرفة لتوزيع السلع والخدمات،<sup>1</sup> التي يقوم الممنوح له بتسويقها وبيعها للزبائن في إطار جغرافي محدد تحت اسم وعلامة المانح في فترة زمنية متفق عليها، حيث يقوم المانح بتقديم المساعدات الفنية في مجال التسويق، كما يسمح للممنوح له باستخدام وسائل التسويق بإتباع تعليمات المانح.<sup>2</sup>

بالإضافة إلى ذلك يقوم المانح بممارسة الرقابة والإشراف على أعمال الممنوح له كي يضمن بها حسن سير عملية الإعلام والتسويق والتوزيع نحو الإتجاه السليم والصحيح.<sup>3</sup> يتم استخدام الفرونشايز التوزيعي في مجال بيع السيارات من مختلف أنواعها، وكذلك الأجهزة الكهربائية،<sup>4</sup> كذلك توزيع الآزوت والزيوت وأدوات التجميل والأدوات الكهربائية والإلكترونية.

كما يوفر أيضا الموزع في عقد التوزيع سهولة توزيع المنتجات والخدمات ذات علامة الممون لكونها لها سمعة في السوق، فهذا يخفف على الموزع عبء البحث عن الزبائن لكي يقوم ببيع تلك المنتجات مما يمكن من الانتشار السريع والوصول إلى الأسواق بسرعة.

<sup>1</sup>-مغيبغ نعيم، مرجع سابق، ص 47.

<sup>2</sup>- النجار محمد محسن إبراهيم، عقد الإمتياز التجاري، دراسة في نقل المعارف الفنية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2001، ص 33.

<sup>3</sup>-ياسر سيد الحديدي، عقد الفرونشايز في ضوء تشريعات المنافسة ومنع الممارسات الإحتكارية، دراسة مقارنة، مطابع الشرطة، القاهرة، 2008، ص 41.

<sup>4</sup>- زمزم عبد المنعم: عقود الفرونشايز بين القانون الدولي وقانون التجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة 2011، ص 25.

أما عقد الترخيص باستغلال العلامة التجارية كما ذكرنا سابقا أنه يسمح للمرخص له بتوزيع المنتجات بغية الحفاظ على جودة هذه الأخيرة مما يسمح له بتطوير مشروعه في الصنع والتوزيع.

### الفرع الثاني:

#### القيام بتقديم الخدمات

يعتبر المجال الخدماتي واسع ومتعدد إلا أننا سنسلط الضوء على أهمها القطاع الفندقية (أولا)، قطاع المطاعم (ثانيا)، مجال الموانئ (ثالثا) ومجال الاعلام الآلي (رابعا).

#### أولا: المجال الفندقية

فقد انتشر الفرونشايز في هذا المجال بسرعة في قطاع الفنادق وخاصة الأمريكية منها، ثم انتشر في معظم مناطق العالم، وامتد استخدام الفرونشايز في عدة مجالات مثل صيانة السيارات (MIDAS، SPEEDY) ومجالات الوجبات السريعة (PIZZA HUT، MC DONALDS، ومكاتب تأجير السيارات (HERTZ، AVIS) والفنادق (HILTON).<sup>1</sup>

أما عقد التسيير فأول ظهور له كان في المجال الفندقية، حيث انتشر العديد من السلاسل الفندقية العالمية المتخصصة كما ظهر في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1954 الاتجاه عالمي لإستئجار الإدارة المحترفة في الصناعة الفندقية.<sup>2</sup>

إن عقود التسيير التي تبرمها السلاسل العالمية الضخمة في إدارة الفنادق عبر العالم مع المستثمرين الراغبين في انتشار أموالهم في النشاط الفندقية تعود بالنفع على الطرفين،

<sup>1</sup> - حبوط كهينة وحمادي حسيبة، مرجع سابق، ص 59.

<sup>2</sup> - عبد العظيم عبد السميع بسيوني، نمط الإدارة وأثره على ربحية المنشأة بتطبيق قطاع الفنادق بمصر، رسالة للحصول على درجة الدكتوراه فلسفة في إدارة أعمال، كلية التجارة، جامعة القاهرة، 1980، ص 43.

فالسلسلة المسيرة يزداد نموها وتتوسع رقعتها الجغرافية، أما المستثمر فيسير أمواله باسم السلسلة المتخصصة، مما يعني استفادته من الكفاءة والخبرة الإدارية التي تتمتع بها السلسلة.

ومثال هذه العقود نشير الى العقد المبرم سنة 2005 بين المجموعة الفرنسية ACCOR ومجموعة مصطفى السعودية لتسيير أضخم فنادق الشرق الأوسط فندق زمزم بمكة المكرمة<sup>1</sup>.

أما التجربة الجزائرية في هذا المجال لم تظهر إلا بعد 1992، إذ أن في إطار الإصلاحات الاقتصادية اهتمت الجزائر بالنشاط الفندقي حيث أعادت النظر فيه وتنظيمه من خلال صدور العديد من النصوص القانونية من بينها القانون رقم 99-01 والمرسوم التنفيذي رقم 2000-46 والقانون رقم 03-01<sup>2</sup>.

فبما أن القطاع السياحي مرتبط بالقطاع الفندقي فلا يمكن تصور سياحة بدون وجود فنادق تخدم الزبائن. أبرمت عدة عقود لتسيير الفنادق أهمها العقد المبرم بين شركة التسيير للأوسط EGTC والمجموعة الفرنسية ACCOR سنة 1992 لتسيير فندق الحامة SOFITEL بالجزائر<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> - يضم الفندق 1240 جناح في 34 طابق، ويوظف 1500 شخص أغلبهم سعوديين، وهذا الفندق حدد افتتاحه سبتمبر 2006 وقابل لإستقبال حوالي 6000 زبون.

<sup>2</sup> - قانون رقم 99-01، مؤرخ في 06 جانفي 1999، يحدد القواعد المتعلقة بالفندقة، ج ر ع 02، صادرة في 10 أكتوبر 1999.

- المرسوم التنفيذي 2000-46، مؤرخ في 01 مارس 2000، الذي المؤسسات الفندقية ويحدد تنظيمها وسيورها، وكذا كفاءات استغلالها، ج ر ع 10، صادرة في 05 مارس 2000.  
- قانون رقم 03-01، مؤرخ في 17 فيفري 2003، يتعلق بالتمتية المستدامة للسياحة ج ر ع 11، صادرة في 19 فيفري 2003.

<sup>3</sup> - حددت مدة العقد ب 5 سنوات من 1 جانفي 1992 إلى غاية 31 ديسمبر 1997.

يوجد أيضا قطاعات ومجالات أخرى امتدت فيها تطبيق عقود الأعمال نجد من بينها الآتي:

### ثانيا: قطاع المطاعم

وهو نشاط قريب من القطاع الفندقي وفي العديد من المجالات يعد مكملا له إذ ظهرت شركات عديدة متخصصة في المطاعم والوجبات الخفيفة<sup>1</sup>.

### ثالثا: مجال الموانئ

وقع رئيس المجموعة الإماراتية لموانئ دبي العالمية (سلطان أحمد بن سليم) اتفاق شراكة من وزارة النقل الجزائرية، يهدف إلى تطوير رصيف الحاويات لميناء الجزائر وميناء اجنجن ولاية جيجل، كما أن شراكة دبي للموانئ العالمية معروفة بخبرتها ومهاراتها في مجال تسيير الموانئ، إذ تسيير حاليا ما يقارب 47 ميناء موزع عبر 5 قارات<sup>2</sup>.

### رابعا: مجال الإعلام الآلي

تم استحداث شبكة من قبل شركة خاصة جزائرية متخصصة في الإعلام الآلي وشركة ASTEIN التي أبرمت أكثر من 25 عقد مع شركة جزائرية تؤدي نفس النشاط مثال: تقديم خدمات في مجال الإعلام الآلي، في المحاسبية، في التسيير، بيع وصيانة آلات الإعلام الآلي<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> - آيت منصور كمال، عقداالتسيير، دار النشر بلقيس، الدار البيضاء، الجزائر، د س، ص ص42 و43.

<sup>2</sup> - تواتي نصيرة، الإطار القانوني لعقود الأعمال، مداخلة مقدمة في ملتى وطني حول عقود الأعمال، ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، المنعقد يومي 16 و17 ماي 2012، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، غير منشور، 2012.

<sup>3</sup> - تواتي نصيرة، مرجع سابق، ص388.

## المطلب الثاني:

### التوجه نحو الأسواق الخارجية

تساهم الأسواق الدولية في إتاحة الفرصة الممكنة للمنتجات المحلية للاستثمار في الحصول على قبول السلع والخدمات وبنعكس ذلك على دورة حياة المنتج حيث يساهم في زيادة بقاء السلع والخدمات في الأسواق الجديدة أطول من فترة بقاء السلع والخدمات في الأسواق الداخلية<sup>1</sup>.

فتؤثر عقود الأعمال ذات الصلة أو التي تستخدم فيها حقوق الملكية الصناعية على الصعيد الدولي بشكل كبير وبفارق شاسع، إذ أن اقتحام الأسواق الخارجية يعود بتحسين نوعية المنتج والخدمة وتسويقها بشكل يخلق استثمارات جديدة تعود بالربح على الاقتصاد الوطني، كما يبقى المؤسسة الوطنية في وضع تنافسي يتمتع بفعالية وقوة اقتصادية، وتتجلى لدخول في الأسواق الدولية بأشكال كبيرة إلا أننا سنتعرف إلى أهم أسسها:

فيشكل الاستثمار المالي (الفرع الأول) فارق كبير على المردودية الاقتصادية وكذا تصدير المنتجات (الفرع الثاني) التي لا تقل أهمية عن ذلك.

### الفرع الأول:

#### الإستثمار المالي

من خلال الإنتشار الواسع لعقود الأعمال خاصة التجارية منها والناقلة للتكنولوجيا والتي ترتبط بحقوق الملكية الصناعية رباط وثيق خاصة العلامة التجارية وهذا الإنتشار امتد إلى الدول النامية المفتقرة للتكنولوجيا في السنوات الأخيرة.

نخص بالذكر منها وأهمها عقد الفرونشايز بإعتباره عقد ناقل للتكنولوجيا قوامه إنتاج فكري، فيتجه المستثمرون في الجزائر المحليين كانوا أو أجانب إلى التعامل بعقد الفرونشايز

<sup>1</sup> منير نوري، التسويق الدولي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2015، ص186.

كأداة استثمار نظرا لتمييزه عن الأدوات الإستثمارية الأخرى بخاصية الإستثمار الفكري الذي يتجسد من خلال استغلال حقوق الملكية الفكرية والمعارف العلمية، التي تعتبر ضرورية لدولة نامية لتحقيق استراتيجيات التنمية المسطرة، وهذا في ظل غياب تشريع ينظم هذا العقد ويوازن إلتزامات أطرافه ويضمن تدفق المزيد من الإستثمارات التي يراد منها تحقيق قيمة مضافة للاقتصاد الوطني. فبالتالي فهذا العقد يحقق لصاحب العلامة انتشار علامته التجارية أو الصناعية أو الخدماتية في الأسواق الدولية دون استثمار مباشر منه، أي دون أي تكلفة ذلك مخاطرة بأمواله الخاصة<sup>1</sup>.

أما في عقد التسيير فهو أيضا لا يقل أهمية عن عقد الفرونشايز في جلب الإستثمار، إذ يتميز بأهمية بالغة والمتمثلة في تطوير اقتصاديات الدول المتخلفة نتيجة لعجزها ونقص خبرتها في تسيير مؤسساتها وفقا للإستراتيجية الحالية للأسواق الاقتصادية، ومن جهة أخرى يساعد المؤسسات الاقتصادية المتطورة على تحقيق المردودية المالية وكذا تحقيق التطور في الإستثمار، وأيضا تحقيق الأرباح، وفي نفس الوقت يضمن حرية انتقال الأشخاص والخدمات والسلع ورؤوس الأموال<sup>2</sup>.

أيضا في نفس إطار عقود نقل التكنولوجيا عقد الترخيص بإستغلال براءة الاختراع الذي يتميز بأهمية عملية، فقد أضحي هذا الأخير على أنه أداة استثمار حديثة مما زاد من إحتياج المستثمرين به خاصة ما إن اضطر مالك البراءة إلى منح إستغلال ترخيصه للغير بسبب عدم كفاية ذمته المالية، أو لوجود قيود قانونية تمنع انتشار صناعات معينة محظورة في بلده، أو لأن الترخيص هو أسهل الطرق لدخول السوق الأجنبي ما يمكنه من الإطلاع

<sup>1</sup> - إنوجال نسيمية، عقد الفرونشايز التجاري الدولي، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، عدد 01، 2013، ص 89.

<sup>2</sup> - صبايحي ربيعة، مرجع سابق، ص 319.

على مستجدات السوق مما يدفعه من تطوير اختراعه ومواكبته لهذه الأخيرة وما يتلائم مع السوق<sup>1</sup>.

أما فيما يخص العقود التجارية فنجد عقد الترخيص باستغلال العلامة التجارية يكتسي مكانة هامة في الوقت الراهن، فقد أصبح ممارسة التجارية اقتصادية الأكثر انتشارا في جميع دول العالم المتقدمة والنامية، إذ يعتبر وسيلة هامة في يد مالكيها للحصول على ثمار رأسمالية، وذلك باستثماراتها خارج موطنه عن طريق الدخول إلى أسواق جديدة لم يتمكن من دخولها بمفرده وحتى يتمكن من توزيع منتجاته عن طريق أشخاص آخرين، الأمر الذي يزيد من سمعة وشهرة العلامة ويتمكن من مضاعفة أرباحه<sup>2</sup>.

كما أن من شأن عقد ترخيص العلامة التجارية زيادة في الاستثمار وتشغيل اليد العاملة وتحريك السوق الداخلي وزيادة المنافسة<sup>3</sup>.

أما عقد التوزيع تظهر أهميته الإستثمارية في أن سبب التعاقد المموم هو استثمار أمواله وتوزيع بضائعه وخدماته في سوق جديدة، بينما سبب التعاقد الموزع هو الحصول على رخصة لإستعمال علامة المموم، لأن منتجاته وخدماته تكون معروفة وتباع للجمهور مباشرة، لأن ذلك يجعل الموزع لا ينشغل بإيجاد الزبائن وتسويق منتجاته وخدماته، بل يستعين فقط بسمعة علامة المموم، فهذا يشكل تعاون اقتصادي بين الموزع والمموم<sup>4</sup>.

وهذا التعاون يتعدى القطر المحلي والداخلي مما يجلب رؤوس مالية رابحة.

<sup>1</sup> - بسمّة العمري، النظام القانوني لعقد ترخيص استغلال براءة الإختراع، مرجع سابق، ص 02.

<sup>2</sup> - بوعش وافية، مرجع سابق، ص 4.

<sup>3</sup> - بوعش وافية، المرجع نفسه، ص 4.

<sup>4</sup> - يعقوبي نادية، مرجع سابق، ص 54-56.

## الفرع الثاني:

## التصدير

هو بيع المنتجات من دولة لأخرى وفق نظام معترف به وقوانين تدعم الإستيراد من جانب الدولة المستهلكة والتصدير من جانب الدولة المصدرة.

وهنا نبيّن أن عمليات التصدير باتت واسعة بتوسع العقود التجارية الدولية ومع ظهور ما يسمى بعقود الأعمال عامة وعقود نقل التكنولوجيا والعقود التجارية خاصة، أصبحت تنصب عمليات الإستيراد والتصدير على نقل هذه التكنولوجيات وتقديم المساعدات الفنية، والترخيص باستغلال مختلف عناصر الملكية الصناعية على رأسها العلامات التجارية<sup>1</sup>.

كما هو الحال في عقد ترخيص العلامة التجارية، بإعتباره واحد من أهم العقود التجارية الذي يركز على شهرة العلامة التجارية.

وعلى هذا الأساس يتم تصدير المنتجات والخدمات بوضع اسم العلامة التجارية عليها فتكون في إقبال كبير من طرف المستهلك، وتكمن الأهمية للعلامة التجارية القابلة للتصدير في السوق الخارجي تلك التي تراعى فيها القيمة الاقتصادية للعلامة، وما يتبع ذلك من حرص مستغليها على إبراز قيمتها وتدعيم مكانتها لدى المستهلكين في السوق.

وفي نموذج آخر من العقود التجارية نجد عقد التوزيع الذي يقتضي إلى تحقيق إمتيازات تنافسية تقنية لاسيما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تسعى إلى تشجيع الإنتاج بمختلف مجالاته، بحيث تحاول الوصول إلى اقتصاد يتجه إلى التصدير<sup>2</sup>.

لا يعد عقد التوزيع عملا تجاريا محضا في حد ذاته، بل خدمة يؤسس عمل الإنتاج الذي يقوم على تجارة الأموال، المنتجات، السلع، والخدمات التي يؤديها الموزع، فغالبا ما

<sup>1</sup> - بوعش وافية، مرجع سابق، ص2.

<sup>2</sup> - قنذلي رمضان، مرجع سابق، ص488.

يصاحب عملية التوزيع خدمة معينة، كخدمة الصيانة، أو خدمة ما بعد البيع، أو خدمة التركيب<sup>1</sup>.

تنتقل هذه الخدمات مع منتجاتها أو سلعها من الدول المصدرة لها إلى الدول المستوردة.

أما فيما يخص عقود نقل التكنولوجيا وعلى رأسها عقد الفرونشايز الذي يقوم على العلامة التجارية والمعرفة الفنية، فهذا العقد يهدف إلى تصدير التكنولوجيا، إذ تقوم هذه المؤسسات كغيرها من المؤسسات بجميع عمليات المبادلات (الإستراد والتصدير)<sup>2</sup>.

كذلك الأمر بالنسبة لعقد التسيير الذي يعتبر من أهم عقود الأعمال الذي يسمح للمؤسسة العمومية الاقتصادية من التطور والإزدهار، وذلك بالإستفادة من خبرات وسمعة المؤسسات الأكثر تطورا منها، فيتم التصدير عن طريق تقديم خدمات ونقل التكنولوجيا من طرف الشركة الأجنبية إلى المؤسسة الاقتصادية لحاجتها إلى الخبرة الفنية التي يفتقرها المستثمر الوطني، ويتبين ذلك من خلال العقود المبرمة في القطاع الفندقي، نذكر منها العقد المبرم في سنة 1992 مع المجموعة الفرنسية "ACCOR" في سلسلتها "SOFITEL"<sup>3</sup>.

في الإطار القانوني نجد أن القانون الجزائري ينظم عمليات التصدير والتجارة الخارجية وفي هذا الإطار أنشئ الديوان الوطني الجزائري لترقية التجارة الخارجية<sup>4</sup>، وصدر الأمر

<sup>1</sup> قنذلي رمضان، مرجع سابق، ص 60.

<sup>2</sup> بن زيد فتحي، علاقة العلامة التجارية ونظام الفرونشايز بالاستثمار، دراسة مقارنة، جامعة الجزائر 1، بن يوسف بن خدة، 2017\_2018، ص 156.

<sup>3</sup> آيت منصور كمال، عقد التسيير مرجع سابق، ص 43.

<sup>4</sup> المرسوم التنفيذي رقم 96-327، الموافق 01 أكتوبر 1996، يتضمن إنشاء الديوان الوطني الجزائري لترقية التجارة الخارجية، ج ر ع 58، صادرة بتاريخ 06 أكتوبر 1996.

رقم 06-96 المتعلق بتأمين القرض عند التصدير<sup>1</sup>، تأسيس تعرفة جمركية جديدة بالأمر رقم 01-02<sup>2</sup>، ولم يقتصر الأمر هنا فقط على الجمارك عرف تعديلًا توافقيًا والمتغيرات الاقتصادية الجديدة، فصدر بصده القانون رقم 98-10 المتضمن قانون الجمارك<sup>3</sup>.  
وبعها صدر الأمر رقم 03-04 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها<sup>4</sup>، والذي كرس في مادته الثانية حرية إنجاز عمليات استيراد المنتجات وتصديرها، إلا أنه استثنى عمليات استيراد وتصدير المنتجات التي تخل بالأمن العام وبالأخلاق.

<sup>1</sup> - الأمر رقم 06-96، الموافق لـ 10 جانفي 1996، يتعلق بالتأمين على القرض عند التصدير، ج ر ع 3، صادرة بتاريخ 14 جانفي 1996.

<sup>2</sup> - الأمر رقم 01-02، الموافق لـ 20 أوت 2001، يتضمن تأسيس التعرفة الجمركية، ج ر ع 47 صادرة بتاريخ 22 أوت 2001.

<sup>3</sup> - الأمر رقم 98-10، الموافق لـ 22 أوت 1098، يعدل ويتم القانون رقم 79-07، الموافق لـ 21 جويلية 1979، المتضمن قانون الجمارك، ج ر ع 61، صادرة بتاريخ 23 أوت 1998.

<sup>4</sup> - الأمر رقم 03-04، الموافق لـ 19 جويلية 2003، يتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها، ج ر ع 43، صادرة بتاريخ 20 يوليو 2003.

خاتمة

تناولت هذه الدراسة عقود الأعمال ذات صلة بحقوق الملكية الصناعية والتي تتمثل في عقود نقل التكنولوجيا والعقود التجارية، ونجد من بين أهم عقود نقل التكنولوجيا عقد الفرونشايز وعقد التسيير وعقد ترخيص براءة الاختراع، في حين أن العقود التجارية سلطنا الضوء على عقد ترخيص العلامة التجارية وعقد التوزيع باعتبارهم الأكثر عقودا قرابة لعقود الأعمال، وعلى رأسهم العلامة التجارية أي أن محتوى هذه العقود هو استعمال أو استغلال إحدى عناصر الملكية الصناعية.

فالمهدف الذي ترمي له فالمهدف التي ترمي له عقود الأعمال هو

1- تحقيق ما يعرف بالتطور الاقتصادي والتقدم والإزدهار في مجال الأعمال، وذلك عن طريق الإستفادة من نقل الخبرات والتكنولوجيات فحدث الشركة الصغيرة إلى التعاقد مع الشركة العملاقة لأجل الإدارة والتسيير في حالة ما إذا كنا أمام عقد التسيير أو نقل المعرفة والخبرات في عقد الفرونشايز وما إلى ذلك....

2-توسع من دائرة الأسواق المستهدفة بتكاليف استثمارية أقل مما يجعلها تخلق القدرة لدى المستخدمين من خلال زرع مبدأ الإنتماء لهيئة معينة، مما يحفز القدرة على العطاء والعمل الجماعي وتوفير التكوينات الملائمة التي يؤدي إلى تحفيز وتشجيع المستخدمين وبالتالي مردوديه أكثر.

3-فرض نوع معين من الخدمات اثناء البيع للمحافظة على شهرة العلامة وجودة الخدمة والمنتوج وهذه الميزة نجدها خاصة في عقود التوزيع فالموزع لا ينشغل بإيجاد الزبائن لتسويق منتجاته أو خدماته، بل يستعين فقط بسمعة العلامة التجارية، والممون بدوره يستفيد من هذه العملية لأن علامته تتطور بفضل النشاط الموزع مما يعود بالفائدة على شبكه التوزيع.

4- التجربة التقنية والفنية التي يتلقاها المتعامل الاقتصادي الضعيف وتختلف اختلاف عقود الأعمال المراد العمل بها واختلاف الحق من حقوق الملكية الصناعية المراد استعماله، وهنا نقصد عقود نقل التكنولوجيا فقط التي تقوم على المعرفة التقنية والفنية.

5- الفائدة أو القيمة المادية التي يتلقاها الطرف القوي أو المتعامل الاقتصادي القوي في السوق من طرف المتعامل الاقتصادي الضعيف في السوق مقابل المعارف أو التراخيص باستغلال إحدى عناصر حقوق الملكية الصناعية.

فرغم المزايا التي تتمتع بها عقود الأعمال ذات الصلة بحقوق الملكية الصناعية إلا أنها تعتري هذه الأخيرة عيوب كثيرة من بينها:

1- أنها تعد وسيلة لنشر ثقافة الشعوب الأخرى، وبالتالي يعتبر غزو ثقافي يؤدي إلى الاستنزاف الاقتصادي والذي يؤثر في العملات الصعبة وتكون وسيلة لإخراجها من بلد لبلد آخر، مما يؤثر على الاقتصاد الوطني.

2- كما أن هذه الوسيلة تعاني من ثغرات في بنيانها القانوني والتعاقدية على حد سواء نتيجة سيطرة الشركات الكبرى القديمة من الخارج كما أن الأنظمة القانونية غير معدة بشكل كاف، لاستقبالها إضافة إلى غياب اطر العمل الخاصة بهذا النوع من العقود في الدول المتلقية له وبالتالي غياب القواعد المنظمة لحركة العمل فيها حيث ما زال بعض الدول لم تضع له قوانين تشريعية تنظم أحكامه كما هو الشأن بالنسبة للمشرع الجزائري وهذا ما يطرح فرضية اللجوء إلى قوانين الدول التي نظمت مثل هذه العقود.

3- وبالحدوث عن عقد التسيير فتكون أهميته في تطوير المؤسسات الاقتصادية، إلا أنه تعتريه بعض النقائص، حيث يستدعي خضوعه لنظام يتوافق وبيئته إذ يخضع لقواعد عقود الأعمال التي أنشئت في ظل التطور العلمي والتكنولوجي، ومما نلاحظه أن المشرع الجزائري أدرج عقد التسيير ضمن قواعد القانون المدني ولم يضعه كنظام قانون مستقل

بذاته، كذلك نقص الخبرة والمختصين في مجال التسيير يؤدي إلى نقص الرقابة في عمليات التسيير، بالإضافة إلى عدم اعفاء المؤسسة المسيرة من دفع المقابل أو الثمن رغم تحقيق المردودية والأرباح المتفق عليها مما يؤدي إلى زيادة نفقات هذه المؤسسات المسيرة بدلا من تحقيق الأرباح.

وفي الختام توصلنا إلى استنتاج بعض الإقتراحات المتمثلة في توضيح نطاق التزامات الأطراف من حيث الاشخاص والزمان:

1- لا يبقى المتعامل الاقتصادي الضعيف رهينة آثار عقد منقضي وعلى المشرع الجزائري سن قوانين تنظم المعرفة الفنية وحمايتها العمل على تفعيل الحماية القانونية اللازمة لحقوق الملكية الصناعية ومحاربة كل الممارسات التي تمس بها على غرار ظاهره التقليد والمنافسة الغير مشروع التي تحول دون استفادة المستهلك من المنتجات الأصلية والمطابقة.

2- توفير مناخ استثماري مستقر من خلال إلغاء العقوبات التشريعية وذلك بتعديل القوانين ذا الصلة بما يناسب متطلبات هذا الاستثمار خاصة ما يتعلق بقوانين المالية والجبائية مما يجعل المستثمر في مأمن من الشك حول مستقبل مشروعه واستقراره.

3- مراقبة الدولة لهذه المشاريع من خلال تأكيدها على نسب معينة للإدماج ترفع تدريجيا بحيث تتيح استغلال المنتج المحلي في عملية الإنتاج.

# قائمة المراجع والمصادر

قائمة المصادر والمراجع:

1- المراجع:

أولاً: الكتب

- الجبوري علاء عزيز، عقد الترخيص، دراسة مقارنة، دار الثقافة، عمان، 2011.
- الحديدي ياسر السيد، عقد الامتياز التجاري، دار الفكر العربي، 2006.
- الحديدي ياسر السيد، عقد الفرونشاييز، بين القانون الدولي وقانون التجارة الدولية، دار النهضة العربية، مصر، 2011.
- السيف سيف عبد العزيز، التفاوض التجاري، الإعداد والتنفيذ، د.ط، معهد الإدارة العامة، د م ن، 2004.
- الطيار صالح بن بكر، العقود دولية لنقل التكنولوجيا، ط2، مركز الدراسات العربي الأوروبي، د.س.
- النجار محمد محسن إبراهيم، عقد الامتياز التجاري: دراسة في نقل المعارف الفنية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2001.
- جلال وفاء محمدين، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا، جامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2001.
- جلول سبيل، عقد الفرونشاييز، مكتبة صادر الحقوقية، بيروت، 2001.
- جون، كيف تجري المفاوضات الناجحة؟، دار فاروق، د س، د م .
- ذكرى عبد الرزاق محمد، حماية المعلومات السرية من الحقوق الملكية الفكرية، Know-how، في ضوء التطورات التشريعية والقضائية، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2007.
- سائد أحمد خولي، الملكية الصناعية في الفقه والقانون المعاصر، دار الفجر للنشر والتوزيع، مصر، 2012.

- سميحة القيلوبي، الملكية الصناعية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1998.
- صلاح الدين جمال الدين، عقود نقل التكنولوجيا، دار الفكر الجامعية، مصر، 2005.
- عبد الله مسلم، خصخصة الخصخصة وتقييم الأصول والأسهم في البورصة، مكتبة العربية، مصر، 1996.
- عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية، ط1، دار هومة، الجزائر، 2007.
- عمر كامل السواعدة، الأساس القانوني لحماية الاسرار التجارية: دراسة مقارنة، دار حامد، عمان، 2009.
- فؤاد معلال، شرح القانون التجاري المغربي الجديد، نط، د م ن، 2001.
- محمد فريد العريني، دويدار هاني، قانون الأعمال، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2002.
- مغيبغ نعيم، الفرونشايز، ط1، منشورات الحلبي، 2006.

#### ثانيا: الرسائل والمذكرات الجامعية:

##### 1- رسائل الدكتوراه

- خالد ضيف الله، العلاقات القانونية الناشئة عن عقد الامتياز التجاري/ دراسة مقارنة، أطروحة لمنح استكمال درجات الدكتوراه، قسم القانون الخاص، كلية دراسات العليا، الأردن، 2008.
- عبد العظيم عبد السميع البسيوني، نمط الإدارة وأثره على ربحية المنشأة بتطبيق فنادق، رسالة لحصول على درجة الدكتوراه: الفلسفة في إدارة الاعمال، كلية التجارة، جامعة القاهرة، مصر، 1980.

- قندلي رمضان، عقود التوزيع، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم القانونية، قانون الاعمال، قسم قانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجيلالي الياصب، بسيدي بلعباس، الجزائر، 2017/2018.

## 2- مذكرات الماجستير:

- أحلام زراري، النظام القانوني لبراءة الاختراع، مذكرة تكميلية لنيل شهادة الماستر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، أم البواقي، 2014.
- أحمد طارق البكر البشتاوي، عقد الترخيص استغلال براءة الاختراع، أطروحة لنيل شهادة الماجستير، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، 2011.
- بوروية ربيعة، حماية المستهلك في ظل النظام القانوني للعلامات، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة بن يوسف بن خدة، الجزائر، 2008.
- بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، تخصص قانون العقود، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد الصديق بن يحيى، جيجل، 2015.
- حجوط كهينة وحمادي حسبية، دور عقود الاعمال في المجال الاقتصادي، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون الاعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2014.
- راشدي سعيدة، النظام القانوني للعلامات، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون الأعمال، كلية العلوم القانونية والإدارية، جامعة بن يوسف بن خدة، الجزائر، 2003.

- سمار رابح ومكحدي سفيان، عقد الفرونشايز، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي رابح، ورقلة، 2017.
- سهيلة بحجار، حماية حقوق الملكية الفكرية في عقود نقل التكنولوجيا، مذكرة لنيل شهادة الماستر، جامعة الطاهر مولاي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، 2017.
- عبد الله محمد أمين، اثار عقد الفرونشايز وانقضاؤه، قدمت هذه الدراسة استكمالا لمتطلبات الحصول على درجة الماجيستر في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، 2015.
- قتالية أحلام وعلوي زهراء، نظام تسمية المنشأ في التشريع الجزائري، تخصص قانون الاعمال، قسم العلوم القانونية والإدارية، جامعة 08 ماي 1945، قالمة، 2015.
- كايس شريف، النظام القانوني لعقد المؤسسات الاقتصادية العامة في الجزائر، رسالة لنيل شهادة الماجيستر في قانون التنمية الوطنية، معهد العلوم القانونية والإدارية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 1992.
- محمد الطيب، براءة الاختراع مؤشر لقياس تنافسية المؤسسات والدول، رسالة ماجيستر، جامعة قاصد مرباح، ورقلة، 2004.

## 2- مذكرات الماستر:

- ملاح زهرة، دراسة عقد الترخيص استغلال العلامة التجارية، مذكرة لنيل شهادة الماجيستر في القانون الخاص، فرع قانون اعمال، معهد الحقوق والعلوم.... جامعة يوسف بن خدة ، لاجزائر، 2002.
- يعقوبي نادية، النظام القانوني لعقود التوزيع الدولية، مذكرة ماجيستر، في القانون، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2004.

### ثالثا: المقالات

- بوبكر نبيلة، مفهوم التصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة وفقا للتشريع الجزائري، مجلة المسار للبحوث والدراسات القانونية والسياسية، العدد 4، جامعة سيدي بلعباس، 2018
- حمدي محمود بارود، عقد الترخيص التجاري الفرونشايز، رقم الاحكام مشروع قانون التجارة الفلسطيني، مجلة الاكاديمية للبحث القانوني، عدد 01، صادر عن كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الأزهر، مصر، 2006.
- راشدي سعيدة، ترخيص الدولة، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، عدد 01، الصادر عن كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2010.
- ماجد بن صنت بن جزيان السليس، إلتزامات أطراف عقد الإمتياز التجاري الفرونشايز، مجلة كلية الشريعة والقانون الأشرف، مجلد 22، العدد 06، جامعة الأزهر، مصر، 2020.

### رابعا: المداخلات

- تواتي نصيرة، الإطار التطبيقي لعقود الأعمال، أعمال الملتقى الوطني حول عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بجاية، يومي 16 و17 ماي 2017.
- حسام الدين عبد الغني الصغير، ترخيص الملكية الخارجية ونقل التكنولوجيا، ندوة الويبو الوطنية عن الملكية الفكرية لأعضاء مجلس الشورى من تنظيم المنظمة العالمية للملكية الخارجية بالتعاون مع وزارة التجارة والصناعة ومجلس الشورى كلية الحقوق، جامعة المنوفية، عمان، يومي 23 و24 مارس 2004.

- صبايحي ربيعة، عقد التسيير آلية لتفعيل الجدوى الاقتصادية في المؤسسة العامة الاقتصادية، مداخلة مقدمة في ملتقى وطني حول عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، المنعقد يوم 16 و 17 ماي 2012، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، غير منشور، 2012.
- كنعان الأحمر، الانتفاع بالمعلومات المتعلقة بالعلامات التجارية لأغراض عقود التراخيص والامتياز، ندوة الويبو الوطنية، عن الملكية الصناعية من أجل زيادة الاعمال والبحث والتطوير، من تنظيم المنظمة العالمية للملكية الفكرية بالتعاون مع وزارة الاقتصاد والتجارة وغرفة التجارة الدولية السورية، دمشق، سوريا، يومي 11 و 12 ماي 2004.

#### الإتفاقيات الدولية والنصوص القانونية:

#### الإتفاقيات الدولية

- اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية(تريبس)، المؤرخة في 26 أفريل 1994، بمراكش-المغرب.

#### أولا: النصوص التشريعية

- الأمر رقم 75-58 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر 1975، المتضمن قانون المدني، المعدل والمتمم للقانون رقم 05-10، ج ر ع44.
- الأمر رقم 76-65 المتعلق بتسمية المنشأ، المؤرخ في 16 يونيو 1976، الجريدة الرسمية، العدد 59، مؤرخة في 23 يونيو 1976.
- الأمر رقم 86-66، المؤرخ في 28 أفريل 1966، المتعلق بالرسوم والنماذج الصناعية، ج ر ع 35، المؤرخة في 03 ماي 1966.

- قانون رقم 89-01 المؤرخ في 7 فيفري، 1989، المعدل والمتمم للأمر رقم 75،58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975.
- الأمر رقم 96-06 الموافق 10 جانفي، 1996 يتعلق بالتأمين على القرض عند التصدير، ج ر ع، 3، صادرة بتاريخ 14 جانفي 1996.
- الأمر رقم 98-10، الموافق ل 22 أوت 1998 يعدل ويتمم القانون رقم، 79-07 الموافق ل 21 جويلية 1979 المتضمن قانون الجمارك، ج ر ع، 61، صادرة بتاريخ 23 أوت 1998.
- قانون رقم 99-01 مؤرخ في 06 جانفي، 1999 يحدد القواعد المتعلقة بالفندقة، ج ر ع، 02، صادرة في 10 أكتوبر. 23 أوت 1999.
- الأمر رقم 01-02 الموافق ل 20 أوت 2001، يتضمن تأسيس التعرفة الجمركية، ج ر ع 47 صادرة بتاريخ 22 أوت 2001.
- قانون رقم 03-01، مؤرخ في 17 فيفري 2003، يتعلق بالتنمية المستدامة للسياحة، ج ر ع 11، صادرة في فيفري 2003.
- الأمر رقم 03-04، المؤرخ في 19 جويلية 2003، متعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها، ج ر ع 43، صادرة بتاريخ 20 يوليو 2003.
- الأمر رقم 03-07، مؤرخ في 19 جويلية 2003، متعلق ببراءة الاختراع، ج ر ع 44، صادرة 23 جويلية 2003، مصادق عليه بموجب الأمر رقم 03-18، مؤرخ في 4 نوفمبر 2003، ج ر ع 67، صادرة في 05 نوفمبر 2003.

#### ثانيا: المراسم التنفيذية:

- المرسوم التنفيذي رقم 90-39، المتعلق برقابة الجودة وقمع الغش، ج ر ع 5، صادرة في 01-1990

- المرسوم التنفيذي رقم 96-327، الموافق ل أكتوبر 1996، يتضمن إنشاء الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية، ج ر ع 58، صادرة بتاريخ 06 أكتوبر 1996.
- المرسوم التنفيذي رقم 2000-46، مؤرخ في 01 مارس 2000، الذي يعرف المؤسسات الفندقية ويحدد تنظيمها وسيرها وكذا كيفية استغلالها ج ر ع 10، صادرة في 10 مارس 2000.
- المرسوم التنفيذي رقم 05-277، مؤرخ في 02 أوت 2005، يحدد كيفية إيداع العلامات وتسجيلها، ج ر ع 11، صادرة في 07 أوت 2005.

#### المراجع الفرنسية:

- Behar \_ TOUCHAIS MARTINE, VIIRASSAMY George : traité des contrats : le contrat de la distribution,L.G.D.J /DELTA , Beyruth . 1999.
- CHARLER EDWARD. L'inspection du contrat de droit privé et du contrat administratif. Edition Dalloz. Paris. 2011.
- HESS- FALLON BRIGITTE, simonanne , marie, droit des affaire. 4-LOUIS VOGEL, droit de la concurrence européen et français traité de droit économique, tome1 Edition lawlex, paris, 2012.
- MATHELY PAUL, Le nouveau droit français des marque, edition j.N.A , paris, 1994.

# قائمة المحتويات

إهداء

كلمة شكر

1 ..... مقدمة

## الفصل الأول:

### استعمال حقوق الملكية الصناعية كعنصر أساسي لوجود عقود الأعمال

7 ..... المبحث الأول: استعمال الملكية الصناعية في عقود الأعمال

المطلب الأول: استعمال بعض أنواع حقوق الملكية الصناعية في عقود الأعمال

7 ..... كأصل.

8 ..... الفرع الأول: براءة الاختراع والعلامة التجارية

8 ..... أولاً: براءة الاختراع

9 ..... ثانياً: العلامة التجارية

11 ..... الفرع الثاني: طبيعة حقوق الملكية الصناعية التي تستعمل في عقود الأعمال

11 ..... أولاً: تسمية المنشأ

12 ..... ثانياً: الرسوم والنماذج الصناعية

13 ..... ثالثاً: التصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة

14 ..... المطلب الثاني: أنواع عقود الأعمال المستعمل فيها حقوق الملكية الصناعية

15 ..... الفرع الأول: عقود نقل التكنولوجيا

15 ..... أولاً: عقد ترخيص استغلال براءة الاختراع

16 ..... ثانياً: عقد الفرونتشايز

17 ..... ثالثاً: عقد التسيير

17 ..... الفرع الثاني: العقود التجارية

18 ..... أولاً: عقد التوزيع

18 ..... ثانياً: عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية

21.....	المبحث الثاني: مظاهر الاستخدام حقوق الملكية الصناعية في عقود الأعمال
21.....	المطلب الأول: قبل إبرام العقد
22.....	الفرع الأول: مرحلة مفاوضات التمهيدية
23.....	أولاً: ضمانات إرادية والمالية وتتم بإحدى الوسائل التالية
23.....	ثانياً: ضمانات قانونية:
23.....	الفرع الثاني: مرحلة الإبرام النهائي
24.....	أولاً: إعداد العقد:
24.....	ثانياً: تحرير العقد (صيغة العقد)
25.....	المطلب الثاني: بعد إبرام العقد
26.....	الفرع الأول: الإلتزامات
26.....	أولاً: إلتزامات الطرف الأول
29.....	ثانياً: إلتزامات الطرف الثاني (المتلقي)
31.....	الفرع الثاني: الإنقضاء
31.....	أولاً: انتهاء مدة لعقد
33.....	ثانياً: الوفاة والتصفية
33.....	ثالثاً: الانقضاء بالقوة القاهرة
33.....	رابعاً: البطلان والفسخ

## الفصل الثاني:

### آثار وجود حقوق الملكية الصناعية في عقود الأعمال

37.....	المبحث الأول: المساهمة في تطوير نشاط المتعامل الاقتصادي
37.....	المطلب الأول: تطوير وترقية المنتجات والخدمات
38.....	الفرع الأول: تطوير المنتجات والخدمات
38.....	أولاً: في إطار عقد الفرونشايز

39.....	ثانيا: في إطار عقد التسيير
40.....	ثالثا: في إطار عقدي التوزيع والترخيص باستغلال العلامة التجارية
41.....	الفرع الثاني: ترقية المنتجات والخدمات
42.....	المطلب الثاني: المساعدة التقنية
45.....	المبحث الثاني: التوجه نحو الأسواق
45.....	المطلب الأول: التوجه نحو الأسواق الداخلية
46.....	الفرع الأول: القيام بصناعة المنتجات وتوزيعها
46.....	أولا: المجال الصناعي
48.....	ثانيا: المجال التوزيعي
49.....	الفرع الثاني: القيام بتقديم الخدمات
49.....	أولا: المجال الفندقي
51.....	ثانيا: قطاع المطاعم
51.....	ثالثا: مجال الموانئ
51.....	رابعا: مجال الإعلام الآلي
52.....	المطلب الثاني: التوجه نحو الأسواق الخارجية
52.....	الفرع الأول: الإستثمار المالي
55.....	الفرع الثاني: التصدير
58.....	خاتمة
62.....	قائمة المراجع والمصادر
71.....	قائمة المحتويات

## ملخص

تتنوع حقوق الملكية الصناعية وتعدد وهذا يعود للإنتاج الفكري الذي يقوم به العقل البشري. وفي المقابل تتنوع أيضا عقود الأعمال التي تتسم بطابع اقتصادي بحث، والتي تعتمد على حقوق الملكية الصناعية بالدرجة الأولى خاصة العلامة التجارية، وذلك للمزايا المتعددة التي تقدمها هذه العقود عبر التراخيص للاستغلال من طرف المتعامل الاقتصادي القوي في السوق ولصالح المتعامل الاقتصادي الضعيف في السوق. مما يولد لنا آثارا اقتصادية تعود الفائدة على كلا طرفي العقد داخل الوطن وخارجها من خلال الاستثمار من خلال المعارف والخبرات وتصديرها للخارج.

**كلمات المفتاحية:** عقد التوزيع، عقد التسيير، علامة تجارية، براءة الاختراع.

## Résumé

Les droits de propriété industrielle sont divers et nombreux, et cela est dû à la production intellectuelle réalisée par l'esprit humain. D'autre part, les contrats commerciaux qui se caractérisent par un caractère économique de recherche et qui reposent principalement sur les droits de propriété industrielle, notamment les marques, sont également diversifiés, en raison des multiples avantages qu'offrent ces contrats à travers des licences d'exploitation par l'acteur économique puissant du pays. Le marché et au profit de l'acteur économique faible du marché. Ce qui génère des effets économiques qui profitent aux deux parties au contrat à l'intérieur et à l'extérieur du pays grâce à l'investissement dans la connaissance et l'expérience et exportez-le à l'étranger.

**Mots clé :** contrat de distribution- contrat de gestion- brevet- marque.