

أحكام عقد الفرانشايز وعقد الوكالة بالعمولة وفقاً للقانون الأردني

The Provisions of the Franchise & The Commission Agency

Contracts In Accordance With the Jordanian law

د. ناصر علي العطوي الجدوع

دكتوراه في القانون الخاص- القانون المدني

محاضر غير متفرغ في مجال القانون العام والخاص لدى كل من:

جامعة البلقاء التطبيقية الحكومية/ السلط – الأردن

جامعة جرش الأهلية الخاصة/ جرش – الأردن

Email: naser.aletawi@gmail.com

<https://doi.org/10.5281/zenodo.10157869> VOL2023 ISSUE11

Published 20NOV2023

الملخص:

يعتبر عقد الفرانشايز وعقد الوكالة بالعمولة من العقود التجارية الهامة، حيث يُعد عقد الفرانشايز من العقود الحديثة نسبياً، ظهر لمواكبة تطور العلاقات التكنولوجية والتجارية، ويحقق العقدان فوائد جمة؛ خصوصاً من الناحية الإقتصادية ونفع كبير لثنتي الدول وخاصةً النامية منها، ورغم أن عقد الفرانشايز -أو ما قد يسميه البعض بعقد الامتياز التجاري- يتمتع باستقلالية ذاتية وبطبيعة قانونية خاصة تميزه عن باقي العقود إلا أنه قد يشتهر مع غيره من العقود، الأمر الذي يخلق إشكاليات قانونية عديدة، ومن أهم العقود التي قد تختلط به هو عقد الوكالة بالعمولة، إلا أن السمة الأبرز في التمييز بينهما هي أن الممنوح له أو المرخص له في عقد الفرانشايز يعمل بإسمه ولحسابه وليس لحساب المانح أو المرخص، بينما الوكيل بالعمولة وإن كان يتعاقد بإسمه الشخصي إلا أنه يعمل لحساب الموكل ويتقيد بأوامره وتعليماته.

وفي ختام الورقة البحثية يوصي الباحث المشرع الأردني بالعمل على وضع نصوص قانونية تحكم عقد الفرانشايز الذي انتشر بشكل هائل وتنظيم أحكامه، نظراً لما قد يخلفه من مشاكل على الصعيد العملي في ظل غياب أي تنظيم قانوني له في التشريع الأردني، كما يوصي الباحث مشرعنا الكريم بأن ينظم أحكام عقد الوكالة بالعمولة بشكل أكثر تفصيلاً ووضوحاً، وذلك لإزالة أي لبس أو غموض قد يشتهر بهذا العقد مع المفاهيم القانونية الأخرى كعقد الفرانشايز وعقد المقاوله وعقد السمسرة وغيرها.

الكلمات المفتاحية: الفرنشايز؛ الوكالة بالعمولة؛ المانح؛ الممنوح له؛ الوكيل بالعمولة.

Abstract:

The Franchise and Commission agency contracts are among the most important commercial contracts, as the Franchise contract is one of the relatively recent contracts that appeared to possess with the development of technological and commercial relations. The two contracts bring immense benefits, especially from the economic sector, and great benefit to various countries, especially developing ones. Although the Franchise contract, or what some call the commercial concession contract, has its own independence and a special legal nature that distinguishes it from other contracts. However, it maybe similar with other contracts, which creates many legal problems. One of the most important contracts mixed up with is the commission agency contract. However, the most prominent feature in distinguishing between them is that the grantee or licensee in the Franchise contract works by his name and for his account and not for the account of the grantee or licensee. While the commission agent, contracts by his personal name, works for the client and adheres to his orders and instructions.

To sum up, the researcher recommends that the Jordanian legislator work on developing legal texts that govern the Franchise contract, which has spread tremendously. Also, the organization of the provisions and the problems that may arise from it on the practical level according to the absence of any legal regulation for it in the Jotdanian legislation, The researcher also recommends that out honorable legislator to regulate the provisions of the commission agency antract in a more detailed and obvious manner to remove and clarify any confusion or ambiguity that may be suspected of this contract from other legal concepts such as: the Franchise contract, the contracting contract, the brokerage contract, and others.

Keywords: franchise; commission agency; grantee; grantee; commission agent.

المقدّمة:

العقود التقليدية المسماة لم تعد تواكب التطور الهائل في الأنشطة الاقتصادية، حيث بدأت تظهر أنماطاً جديدة من العقود التي تتكون من أكثر من عقد (العقود المركبة)، وقد كان أكثر هذه العقود الحديثة انتشاراً ما يسمّى بعقد الفرنشايز (الكندري، 2000، ص91)، ويُعد هذا العقد بمثابة وسيلة متميزة في نقل المعرفة الفنية بما يعود بالفائدة على أطرافه، حيث يقدم مزايا عديدة للطرفين، فالممنوح له يستخدم اسم وخبرة المانح ويستفيد منهما، حيث يتم منحه الحق باستغلال المعرفة الفنية والعلامة

التجارية لمنتجاته (مصطفى، 2008، ص37)، والمانح يوسّع نشاطه التجاري بحيث يتحقق له الوصول إلى الأسواق التجارية دون أن يتكبّد أعباء مالية كبيرة.

فعقد الفرنشايز يعمل على جذب الاستثمارات التي بدورها تجلب التكنولوجيا المتطورة، وبالرغم من أهمية هذا العقد إلا أنه لم يتم تنظيمه بقانون خاص به، ليس فقط في التشريع الأردني بل بسائر التشريعات العربية، الأمر الذي أثار العديد من المشاكل القانونية في الواقع العملي، لأن المعمول به في تلك التشريعات هو إلحاقه ببعض العقود المسماة التي قد تشتبه به مثل عقد الوكالة التجارية بشأن ما يتعلق بالأحكام الناظمة له.

أما بالنسبة لعقد الوكالة بالعمولة فهي أحد صور الوكالة التجارية المرتبطة بأجر، حيث لم يعرفها المشرع الأردني في قانون التجارة بشكلٍ صريح، وإنما عرّف الوكيل بالعمولة في نص المادة (87) من قانون التجارة الأردني رقم 12 لسنة 1966م وتعديلاته بأنه: "هو الذي ياما على نفسه أن يعقد بإسمه الخاص ولكن لحساب موكله بيعاً وشراءً وغيرهما من العمليات التجارية مقابل عمولة"، وعليه يباشر الوكيل بالعمولة التصرفات القانونية بإسمه الشخصي ولحساب الموكل مقابل أجر هو العمولة التي يتقاضاها لقاء عمله.

وأكد المشرع الأردني في نص المادة (80) من أن الوكالة بالعمولة هي ضرب من أنواع الوكالات التجارية، التي تهدف إلى تيسير المعاملات بين التجار وتسهيل إبرام الصفقات بينهم، وتوفير الوقت وخصوصاً أولئك الذين تفصل بينهم مسافات نائية، حيث تلعب دوراً بارزاً في مجال التجارة الدولية بوجه خاص (طه، 2005، ص109).

مشكلة الدراسة:

تتجلى مشكلة هذه الدراسة بقلة الدراسات العربية الناظمة لأحكام عقد الفرنشايز، وعدم تنظيم المشرع الأردني لأحكامه بنظام قانوني خاص به، وصعوبة تحديد الطبيعة القانونية له ومسؤولية المانح تجاه الغير عن أعمال الممنوح له، والآثار التي تترتب على أطرافه.

وأيضاً تكمن المشكلة من ناحية أخرى في خلط الكثيرين بين مفهوم عقد الوكالة بالعمولة وعقد الفرنشايز، رغم اختلاف كل منهما عن الآخر من عدة نواحٍ سيتم بيانها في طيات هذا البحث.

أسئلة الدراسة:

- 1- ما هي أوجه التفرقة بين عقد الفرنشايز وعقد الوكالة بالعمولة؟
- 2- ما مدى كفاية القواعد العامة الموجودة في التشريع الأردني في تنظيم الوكالة بعمولة؟
- 3- ما هي التزامات الوكيل بالعمولة تجاه الموكل والغير؟
- 4- ماذا لو تجاوز الوكيل بالعمولة حدود التزاماته؟
- 5- ما هي أهم الإشكاليات التي يثيرها عقد الفرنشايز؟
- 6- هل نظم المشرع الأردني عقد الفرنشايز في قانون التجارة؟

أهمية الدراسة:

جاءت دراستنا هذه لمعالجة معظم الإشكالات القانونية التي قد تتولد عن عقد الفرانشايز نتيجة لغياب التنظيم القانوني له في التشريع الأردني رغم أهميته كأحد أهم العقود في تحريك عجلة الاقتصاد للدول النامية هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى نتيجة لطبيعة العلاقة التي تحكم أطرافه كأحد العقود المركبة، أو نتيجة للخلط بينه وبين غيره من العقود المشابهة كعقود التوزيع أو الوكالة بالعمولة، وعليه سوف يحاول الباحث إزالة الغموض الذي قد يعتري كل من هاذين العقدين وتوضيح كافة الجوانب القانونية لهما والأحكام التي تميز كل منهما عن الآخر.

أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى إجراء موازنة بين عقد الفرانشايز وعقد الوكالة بالعمولة، لأن الأخير هو من أكثر العقود التي يمكن أن تختلط مع عقد الامتياز التجاري رغم استقلالية كل منهما عن الآخر، وتظهر أوجه هذه المقارنة من خلال الوقوف على ماهية كل منهما، والأحكام القانونية الناظمة لهما، وأسباب انقضائهما، وأهم الآثار القانونية المترتبة عليهما.

منهج الدراسة:

استخدم الباحث في هذه الدراسة المنهج المقارن، حيث تم المقارنة بين كل من عقد الفرانشايز وعقد الوكالة بالعمولة من عدة جوانب لاختيار ما هو ممكن تطبيقه من نصوص عليهما، واستبعاد ما هو غير ملائم، وأيضاً تم اتباع المنهج التحليلي من خلال تحليل النصوص القانونية والآراء الفقهية في بعض التشريعات العربية المتعلقة بعقد الامتياز وعقد الوكالة بالعمولة، وكذلك النصوص الواردة في قانون التجارة الأردني رقم 12 لسنة 1966م وتعديلاته، وبعض التطبيقات القضائية لأحكام محكمة التمييز الأردنية الموقرة بهذا الصدد.

محددات الدراسة:

تناول الباحث هذه الدراسة ضمن المحددات التالية:
- المحدد الزماني والمكاني: انحصرت الدراسة في قانون التجارة الأردني رقم (12) لسنة 1966م وتعديلاته، بالإضافة إلى القانون المدني الأردني رقم (43) لسنة 1976م.
- المحدد الموضوعي: تم حصر نطاق هذه الدراسة في عقد الفرانشايز وعقد الوكالة بالعمولة تحديداً دون العقود الأخرى، إلا بالقدر الذي يتطلبه موضوع البحث من الإشارة إلى بعض العقود، كعقد الامتياز التجاري عند مقارنته بعقد الفرانشايز، وعقد الوكالة التجارية، وعقد المقاول، وعقد السمسرة عند المقارنة بينها وبين عقد الوكالة بالعمولة.

أقسام الدراسة:

لقد قمنا بتقسيم هذا البحث إلى مبحثين، ويندرج تحت كل مبحث مطلبين، بالإضافة إلى خاتمة البحث التي تحتوي على أهم النتائج التي توصلنا إليها، وأهم التوصيات التي نتمنى على المشرع الأردني أن يتبناها ويأخذ بها، وذلك على النحو التالي:

- المبحث الأول: عقد الفرانشايز.

- المطلب الأول: ماهية عقد الفرانشايز.

- المطلب الثاني: الأحكام القانونية الناظمة لعقد الفرنشايز.

- المبحث الثاني: عقد الوكالة بالعمولة.

- المطلب الأول: ماهية عقد الوكالة بالعمولة

- المطلب الثاني: أهم الآثار الناجمة عن عقد الوكالة بالعمولة وكيفية انقضائها.

المبحث الأول

عقد الفرنشايز

عقد الفرنشايز هو أحد العقود المستحدثة التي فرضت نفسها في الواقع العملي كوسيلة تساعد على النمو الاقتصادي، حيث تُعد الولايات المتحدة الأمريكية من أكثر الدول نشاطاً في مجال عقود الفرنشايز، وأن مصطلح الامتياز التجاري هو مرادف لمصطلح الامتياز، وعلى هذا جرت التسمية في معظم التشريعات رغم وجود فارق بينهما، ومن خلال هذا المبحث سوف نبين ماهية عقد الفرنشايز كمطلب أول، والأحكام القانونية الناظمة له كمطلب ثانٍ، وذلك كما يلي:

المطلب الأول

ماهية عقد الفرنشايز

يقتضي البحث في ماهية عقد الفرنشايز بيان تعريفه، وأهميته، وخصائصه المميزة له، وبيان الطبيعة القانونية له، وبيان صورته، فبالنسبة لمفهوم عقد الفرنشايز لا يوجد تعريف موحد لعقد الفرنشايز (علي، 2021، ص755)، ورغم تعدد التعريفات القانونية له إلا أنها اتفقت فيما بينها على ذكر جوهر هذا العقد ومضمونه، عرف البعض عقد الفرنشايز بأنه: "الاتفاق الذي بموجبه يحصل شخص على ربح من خلال استغلال الحق الممنوح بالاتفاق والمتضمن الاسم التجاري أو التصميمات أو أي من حقوق الملكية الفكرية أو الشهرة المرتبطة بها" (العوفي، 1998، ص47).

ووفقاً لاتحاد الامتياز الفرنسي لسنة 1972م فإنه يرى بأن الامتياز نظام يتعاون فيه طرفين هما: مانح الامتياز -أي الطرف الذي يسمح باستخدام اسمه التجاري وعلامته التجارية ونظام العمل الخاص به- من قبل ممنوح الامتياز الطرف المستفيد الذي يقوم بدفع الرسوم للحصول على الحق في ان يستغل ويستخدم اسم وشعار وعمل مانح الامتياز ضمن منطقة محددة وخلال فترة العقد بين الطرفين (الحديدي، 2014، ص19).

هذا ويرى الباحث أنه يمكن تعريف عقد الامتياز التجاري، بأنه: عقد تجاري بين طرفين لكل منهما شخصيته القانونية المستقلة مالياً وإدارياً عن الآخر، يسمى الأول المانح والآخر الممنوح له، وبموجب هذا العقد يقوم المانح بالسماح للممنوح له باستخدام عنصر من عناصر حقوق الملكية الفكرية والصناعية لإنتاج أو توزيع منتجاته أو خدماته تحت إشرافه ووفقاً لتعليماته خلال مدة محددة، مقابل مبلغ مالي يدفعه الممنوح له للمانح.

وتكمن أهمية عقد الامتياز التجاري في المزايا التي يحققها لكلا طرفيه، فبالنسبة للمانح فإنه يدخله الأسواق المستهدفة بنشاطه دون أن يتحمل تكاليف استثمارية عالية، ويحقق له عائداً مادياً يُدفع له من قبل الممنوح له، نتيجة استعمال اسمه

التجاري وعلامته التجارية وما إلى ذلك، وأيضاً يمكنه من توزيع السلع أو الخدمات بأسلوب محدد ومنظم وسلس، ويستفيد مادياً كذلك من عملية تزويد محلات الممنوح له بالمواد، لأن الأخير يقوم بشراء معظم المواد من المانح والذي يستطيع أن يوفرها بسعر منافس، وعلى الجانب المقابل فإن الممنوح له يستفيد من اسم المانح وعلامته التجارية وسمعته وخبرته التجارية على نحو يعزز ثقة العملاء بالممنوح له الأمر الذي يخلق له نجاحاً شبه مؤكداً، كما يحقق عقد الامتياز استقلالاً للممنوح له بصفته مستثمراً ومالكاً للمشروع، ويستفيد من التدريب النوعي الذي يقدمه له المانح ومن مواده، بحيث يحقق أكبر قدر ممكن من الأرباح، ويتمتع أيضاً بالحماية من المنافسة كونه يعمل ضمن منطقة جغرافية خاصة به، كما يستطيع الحصول على تمويل من المؤسسات المالية بسهولة ويسر (البشتاوي، 2008، ص38-40).

وعليه يرى الباحث أن الدول العربية -ومنها الأردن- أصبحت تولي عقود الفرنشايز أهمية بالغة، حيث أن أغلب المنتجات التي تزخر بها الأسواق العربية تحمل علامات تجارية وأسماء تجارية شهيرة ومعروفة على الصعيد العالمي وتدخل ضمن مظلة الفرنشايز، والأمثلة على ذلك كثيرة ومتنوعة نذكر منها على سبيل المثال: (KFC، McDonald's، Costa Coffee، Pizza Hut) وغيرها من العلامات والأسماء التجارية، وبالتالي أصبح تنظيم هذا العقد ضمن نصوص وأحكام قانونية ضرورة قصوى وملحة، فلا يعقل أن يبقى دون تنظيم في إطار تشريعي يحكمه.

هذا ويتمتع عقد الامتياز التجاري بعدة خصائص منها ما يشترك فيها مع معظم العقود، ومنها ما ينفرد بها عن سائر غيره من العقود، وأهم تلك الخصائص المشتركة هي:

- أنه من العقود الرضائية: حيث أن الأصل فيه هو رضا المتعاقدين وما التزمه في التعاقد وبالتالي يجب توافر التراضي أولاً بالإضافة إلى توافر الأركان الأخرى في عقد الفرنشايز من محل وسبب (الجدوع، 2023، ص108).
- أنه من العقود القائمة على الاعتبار الشخصي: بمعنى أن شخصية المتعاقد الآخر فيها تكون ذات اعتبار والغلط في شخصه أثناء التعاقد يُعد جوهرياً ينطوي عليه فسخ العقد.
- أنه من العقود غير المسماة: التي لم يخصصها المشرع بإسم معين أو بقواعد تفصيلية تنظم أحكامها.
- أنه من العقود الملزمة للجانبين: يرتب التزامات متقابلة على طرفيه.
- أنه من العقود التجارية؛ إلا أن أهم ما يميز عقد الامتياز التجاري عن العقود الأخرى أن أطرافه يرتبطون بعلاقات متبادلة ضمن نظام تعاقد يمارس فيه المانح الرقابة المستمرة على الممنوح له وسائر المتلقين في شبكة الامتياز وبما يحافظ على سمعة وكيان تلك الشبكة على نحو تتحقق معه الطمأنينة لجميع المتعاملين مع شبكة الفرنشايز من المستهلكين، بضمن ما تقدمه تلك الشبكة للجمهور تحت وجود علامة تجارية موحدة لها (الحديدي، 2014، ص48).

وبالتالي يحقق عقد الفرنشايز العديد من المزايا لأطرافه والتي تبث في نفوسهم الطمأنينة والأمان بالولوج إلى شبكة الامتياز.

أما بالنسبة للتكبير القانوني لعقد الفرنشايز فقد كان مثار جدل بين الفقهاء نظراً لأن هذا العقد له طبيعة معقدة ولا يخضع لتطبيق قانون واحد يمكن أن يحكمه ويطبق عليه، حيث يخضع لأكثر من تنظيم قانوني وهذا يعتمد على موضوعه، لذلك يعتبر عقد الامتياز من العقود المركبة، فهناك بعض الأنظمة القانونية كيفت هذا العقد بأنه من أنواع الوكالة التجارية، بينما البعض الآخر لم يعتبره كذلك وأعطاه خصوصية معينة غير موجودة في الوكالات التجارية (الكندري، 2000، ص96).

ونظراً للزوم توافر التراضي وتطابق الإيجاب مع القبول بين طرفي عقد الفرنشايز لانعقاده فإن هذا العقد يخضع في تنظيمه أساساً لقانون العقود، كما يخضع للقوانين المتعلقة بعقود التوزيع كونه عقد توزيع، أما بالنسبة للتراخيص الواقعة على العلامة التجارية وبراءة الاختراع وغيرها من حقوق الملكية الفكرية فإنها تخضع للقوانين الخاصة بها كلاً على حده، وعادة يرفق عدد من الملاحق بعقد الفرنشايز تبيين بالتفصيل العناصر التي بحاجة لتوضيح والتي على الممنوح له حق الامتياز الالتزام بها، كما توضح خطط التوزيع والتسويق على نحو مفصل (الأحمر، 2003، ص8).

هذا وفيما يتعلق بأنواع عقد الفرنشايز فإن صورته تتعدد وتتنوع وفقاً لطبيعة العمل الذي يقوم به الممنوح له:

- هناك "فرنشايز الإنتاج": في حال قيام المانح بإنتاج سلعة معينة وتصنيعها بنفسه مستعملاً علامة المانح التجارية واسمه عليها، ويظهر في الأردن في قطاع المطاعم وتصنيع المنتجات الغازية.
- هناك نوع آخر وهو الأكثر انتشاراً والأكثر تشابهاً مع عقد الوكالة بالعمولة لأنه يقوم على الوساطة وهو "فرنشايز التوزيع"، عندما يقوم الممنوح له ببيع وتوزيع سلعة معينة تحمل اسم المانح وعلامته التجارية بعد أن يدفع مقابل له نظير دخوله لشبكة التوزيع الخاصة به، بينما في الوكالة بالعمولة فإن الموكل يدفع الأجر للوكيل بالعمولة لقاء عمله كوسيط مستقل مكلف بالتفاوض لإبرام عملية شراء أو بيع لحساب وبإسم الموكل.
- هناك نوع ثالث هو "فرنشايز الخدمات": يظهر عندما يقتصر دور الممنوح له على تقديم خدمات فقط، حيث ينتشر في الأردن في قطاع المطاعم والفنادق وفي مجال تجارة قطع السيارات وغيرها.

هذا ويود الباحث الإشارة إلى مسألة هامة وهي أن كثيراً من فقهاء القانون في الدول العربية يخلطون بين مصطلح الفرنشايز ومصطلح الامتياز التجاري كمعنى مرادف له، وذلك ناجم عن تعريب مصطلح "Franchise" رغم أن هناك فارقاً بينهما، حيث يُعرّف عقد الامتياز التجاري بأنه: "العقد الذي يتعهد بموجبه الملتزم بأن يقصر نشاطه على توزيع بضائع معينة ينتجها تاجر آخر يدعى مانح الامتياز، وذلك ضمن منطقة جغرافية محددة ولمدة معينة، وللملتزم وحده الحق في احتكار إعادة بيع تلك البضائع في النطاق الجغرافي المتفق عليه بينهما" (البشتاوي، 2008، ص43).

وعليه نرى من خلال هذا التعريف أن هناك تقارباً إلى حد كبير بين المصطلحين، خاصةً عندما يتعلق الأمر بفرنشايز التوزيع، حيث إن عقد الامتياز التجاري يعتبر من عقود التوزيع لأنه يتضمن التزامات متبادلة تقع على عاتق طرفيه، فلا يجوز للممنوح له أن ينتج نفس السلع محل العقد، بينما في عقد الفرنشايز على المانح الالتزام بنقل المعرفة الفنية إلى الممنوح له، وللأخير الحق في استعمال اسمه وعلامته التجارية بموجب العقد المبرم بينهما (القيلوبي، 1992، ص197)، أما بالنسبة لعقد الامتياز التجاري فليس بالضرورة أن يتضمن منح رخصة العلامة التجارية التي تُعد أساساً في عقد الفرنشايز، وأيضاً في عقد الامتياز لا يجوز للمانح أن يقوم بمنح امتياز للغير في ذات البقعة الجغرافية الحصرية المحددة بموجب العقد، وذلك على

خلاف الأمر في عقد الفرنشايز حيث أن لشرط الحصرية طابع اختياري يحكمه الاتفاق بين أطراف هذا العقد (البشتاوي، 2008، ص44).

المطلب الثاني

الأحكام القانونية النازمة لعقد الفرنشايز

لم ينظم المشرع الأردني عقد الفرنشايز من خلال قانون خاص به، وهذا ما سارت عليه الغالبية من الدول التي ترى أنه لا يحتاج لتنظيم قانوني خاص به، لأنه ينظم العلاقة بين طرفيه وفق الشروط التي يتفقون عليها، ويعتبر المرجع الأساسي لتنظيم حقوق والتزامات طرفيه تجاه بعضهما البعض، ويندرج هذا العقد تحت طائفة العقود التجارية كونه نشاطاً تجارياً يستهدف الربح (Adams, 1990, p 18).

وأما فيما يتعلق بمحل عقد الفرنشايز فإنه يتمتع بخصوصية معينة، وعنصر جوهري يتمثل في المعرفة الفنية والمساعدة التقنية (سماوي، 2008، ص239) التي يتلقاها الممنوح له من المانح، وهذا العنصر الجوهري يضم إلى جنبه العلامة التجارية (زين الدين، 2006، ص217)، وتعتبر المعرفة الفنية كأهم عنصر في محل عقد الفرنشايز (Lawrence, 1970) (Eckstrom, p 148)، وتعبّر عن مدى النجاح التكنولوجي للمانح والذي بدوره يقوم بتقديم المساعدة الفنية للمتلقّي بحسب ما يتم الإتفاق عليه بينهما (شافى، 2007، ص510).

وقررت إتفاقية منظمة التجارة الدولية (W.T.O) صلاحية المعرفة الفنية بأن تكون محلاً للحقوق، وموضوعاً لعقد الترخيص (ناصر، 2009، ص279)، وكذلك يشتمل المحل في عقد الامتياز التجاري على عناصر الملكية الفكرية، ومنها العلامة التجارية التي تُعد من أهم عناصر تلك الملكية بعد المعرفة الفنية، وهذا ويسمح مانح الفرنشايز للممنوح له استخدامها في البضائع والمنتجات حتى يحظى بذات الشهرة والسمعة الطيبة التي نالها المانح (مرزوق، 2013، ص597).

ويتشابه عقد الامتياز التجاري مع عقد الوكالة التجارية في بعض الجوانب كما يختلف عنه في جوانب أخرى، حيث أن المشرع الأردني في قانون التجارة رقم 12 لسنة 1966م وتعديلاته نظم الأحكام التي تتعلق بالوكالة التجارية في المواد (80 ولغاية 86) دون أن يقوم بوضع تعريف لها، مكثفياً بالتعريف العام الذي أورده في القانون المدني الأردني رقم (43) لسنة 1976م، في المادة (833) منه بأن عقد الوكالة هو: "عقد يقيم بمقتضاه الموكل شخصاً آخر مقام نفسه في تصرف جائز معلوم"، كما نظم الأحكام المتعلقة بالوكالة بالعمولة في قانون التجارة من خلال المواد (87 ولغاية 98).

وبمقارنة عقد الوكالة التجارية بعقد الفرنشايز فإن الاختلاف بينهما يتمثل بعدم وجود حصة ملكية في الشركة الأم، فالوكالة تسهّل بيع المنتجات فقط دون امتلاكها بينما عقد الامتياز يرتبط بجهة الامتياز مع امتلاك بعض الأصول التشغيلية ويتم بيع جميع المنتجات والخدمات هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى فإن التكاليف المتضمنة فيه عادة ما تكون أعلى من التكاليف المتضمنة في فتح وكالة من نفس الحجم، ناهيك عن اختلاف نماذج الإيرادات للامتياز عن الوكالة بشكل كبير، فبينما يعتمد الامتياز على المبيعات من خلال الترويج لشهرة العلامة التجارية تعتمد الوكالات على جودة المنتج، فترتبط إيرادات الوكالات بشكل مباشر بأداء مبيعاتها (Reinier, 2022, P 36)، وأيضاً في عقد الامتياز فإن الممنوح له يتعاقد بإسمه ولمصلحته الشخصية بينما يتعاقد الوكيل بإسمه في عقد الوكالة مع الغير ولحساب موكله (مغيب، 2006، ص108).

وهناك فارق آخر بين العقدین وهو: أن الممنوح له في الامتياز ينفذ نشاطه على مسؤوليته الخاصة دون تدخل المانح الذي له فقط حق المراقبة، أما الوكيل فإنه يلتزم بتنفيذ العمل الذي أنيط به وفق تعليمات الموكل ويسأل عن أي خطأ يرتكبه أو في حال لم يتم بتنفيذ العمل الذي كلف به (ياملكي، 1998، ص244)، كما يلتزم الوكيل بتأدية الحساب إلى من وكله لأن ما قبضه من مال يعتبر في حكم الوديعة (كريم، 1995، ص345)، أما في عقد الفرنشايز يتصرف الممنوح له لحسابه الشخصي، ويدفع للمانح مبلغاً محدداً من المال لقاء استخدام علامته التجارية أو إسمه أو معرفته على منتجاته وبضائعه (جلول، 2001، ص76).

ومن أهم الآثار القانونية الناجمة عن إبرام عقد الفرنشايز متى كان مستوفياً لأركانها وشروطه أنه يترتب التزامات متبادلة على أطرافه، كما يعطيها حقوقاً، حيث يلتزم المانح في عقد الفرنشايز بتقديم كافة الوثائق والأوراق والتجهيزات اللازمة للممنوح له للقيام بنشاطه على أكمل وجه ودون تأخير وتحت طائلة المسائلة القانونية التي قد تصل إلى فسخ العقد، وكذلك تسليم الوثائق المتعلقة بالملكية الفكرية الخاصة بنشاطه ليقوم الممنوح له باستثمار واستعمال كافة الحقوق المتعلقة به، إضافةً إلى التزام المانح بتقديم كل المنقولات المعدة لممارسة نشاطه من معدات وآلات ومركبات وغيرها، ونقل العلامات التي تم اختيارها لتمييز نشاطه وعرض سلعته، فيلتزم بنقل العلامة التجارية للممنوح له، وهي عامل مهم للترويج له وجذب الزبائن (النجار، 2007، ص295).

كما يلتزم المانح بشرط الحصرية أو القصرية الإقليمية الذي يعني الحق المعطى للممنوح له الامتياز وحده باحتكار استغلال النشاط الذي يتعلق بالامتياز في منطقة معينة، ويتحدد بالنشاط المتعلق بالامتياز فقط ولا يمتد إلى غيره من النشاطات الأخرى (Cheeseman, 2000, P 556) وهو من الشروط التي يقوم الطرفان المتعاقدان بتضمينه في العقد، وهذا الشرط يكون لمدة محددة ويعد قيداً على حرّية الأطراف المتعاقدة (ماجد، 1987، ص3) (قاسم، 1986، ص207)، وأيضاً يلتزم المانح بنقل المعرفة الفنية والمساعدة التقنية للممنوح له، وتدريب العاملين لديه على القيام باستخدامها في المشروع (Mendelsohn, 1980, P 21)، ونقل العلامة التجارية وعليه أن يزود الممنوح له بالمعلومات والإرشادات التي يحتاجها (رضوان، 1990، ص50).

وأما بالنسبة لحقوق المانح في عقد الامتياز التجاري فيحق له الاحتفاظ بسريّة المعرفة الفنية التي قام بنقلها للممنوح له واطلع عليها، حيث أن عقد الامتياز لا ينقل الملكية، وبالتالي يبقى هو صاحب الحق وحده في استغلال المعرفة الفنية أو السماح للغير باستعمالها (الجبوري، 2003، ص98)، وفيما يتعلق بالتزامات وحقوق الممنوح له في عقد الفرنشايز فيترتب على الممنوح له اتباع ما يقدمه المانح من نصائح وتعليمات حول إدارته للنشاط، والالتزام بالمعايير والأنظمة التي وضعها لسير العمل (الصوالحة وهليل، 2019، ص130)، وأيضاً الالتزام بدفع المقابل للمانح (الغامدي، 2010، ص201)، والالتزام بعدم إفشاء أو نقل كل ما يتعلق من أسرار المعرفة الفنية (القضاة، 2015، ص58).

ويرى الباحث أن الالتزام بالمحافظة على السرية يمتد حتى بعد أن ينتهي العقد، نظراً لأهمية المعلومات المتعلقة بالمعرفة الفنية، وغالباً ما تنص القوانين صراحة في نصوص مخصصة على المحافظة على السرية، بل أن شرط الحفاظ على السرية يرد عادة من ضمن بنود عقد الفرنشايز.

وكذلك التزام الممنوح له بعدم شراء السلع أو المنتجات أو البضائع وبشكل حصري إلا من مانح الامتياز وعدم منافسته، وبالمقابل يلتزم المانح بعدم بيع أي من السلع أو الخدمات إلى شخص ثالث ضمن المنطقة التعاقدية (مغيب، 2006، ص218)، كما يلتزم الممنوح له بعدم منافسة مانح الامتياز سواء أثناء تنفيذ العقد أو بعد نهايته، فللمانح الحق باتخاذ كافة التدابير التي من شأنها الحفاظ على سمعة شبكته وماركته التي يستعملها (جلول، 2001، ص95).

بينما من حق الممنوح له بموجب عقد الفرنشايز أن يحصل على المعرفة الفنية التي لا تخالف النظام العام والآداب في دولته، وألا تكون ضارة بالصحة العامة، وأيضاً حقه بالحصول على المساعدة التقنية والدعم الفني الذي يشمل تدريب عاملي الممنوح له على استخدام المعرفة الفنية، وعلى المانح أن يساعده في إدارة مشروعه وتسويق الناتج واجتذاب العملاء (العتيبي، 2008، ص147).

ويود الباحث الإشارة بأن عقد الفرنشايز كسائر غيره من العقود له أسباب لإنقضائه حيث ينتهي بانتهاء مدته إلا في حالة اتفاق الطرفان على ضرورة توجيه إنذار في حالة إبداء الرغبة إما بتجديد العقد من عدمه كما ينتهي بفسخ العقد، والفسخ هو الجزاء المترتب على عدم قيام أحد طرفي عقد الامتياز التجاري بتنفيذ التزاماته أو التأخر في تنفيذها أو تنفيذها على نحو معيب (الجدوع، 2023، ص200)، كما لو أصبح الممنوح له غير مليء، أو أفشى الأسرار المتعلقة بالمعرفة الفنية مثلاً، أو أخل بأي التزام تعاقدي، أو إذا قدم موازنة مغشوشة أو لم يدفع المقابل المادي للمانح وما إلى ذلك، وأما عن الحالات التي يحق للممنوح له بموجبها المطالبة بفسخ العقد، مثلاً: وجود بنود تعسفية في العقد حيث تعد مبرراً لفسخ العقد، كما في حال منح المانح الحق بتعديل جميع بنود العقد أو بعضها خاصةً التي تتعلق بالثمن أو تاريخ تسليم السلع، أو تعديل القواعد الأمر في الإثبات (البشتاوي، 2008، ص 114).

وينقضي عقد الامتياز التجاري أيضاً ببطلانه إذا قام سبب يوجب البطلان، وإذا بطل عقد الفرنشايز فإنه لا يترتب عليه أي أثر، ولا يمكن أن يزول هذا البطلان بالإجازة أي لا تجعل الإجازة من العقد الباطل صحيحاً، ويكون العقد في حكم العدم قانوناً (الجدوع، 2023، ص204)، وينتهي عقد الفرنشايز كذلك بإفلاس أحد طرفي العقد أو كليهما، حيث أن كلاً من المانح والممنوح له يعتبران تاجران فهما يمارسان أعمالاً تجارية، وبالتالي تنطبق عليهما الأحكام الخاصة بالإفلاس (عبد الفضيل، 2000، ص123)، وينتهي هذا العقد بانقضاء الشخصية القانونية لأي من طرفيه نظراً لأن شخصية المتعاقد فيه محل اعتبار، فإذا كان أحد الأطراف شخصاً طبيعياً فتتقضي شخصيته القانونية بالوفاة، وإذا كان شخصاً اعتبارياً فتتقضي شخصيته القانونية بتصفية شركة صاحب الامتياز وحلها أو اندماجها في شركة أخرى (مرزوق، 2013، ص662).

المبحث الثاني

عقد الوكالة بالعمولة

نشأت فكرة الوكالة بالعمولة في القرن السادس عشر، ولكن بدون وجود تنظيم قانوني لها إلى وقت قريب رغم أهميتها الكبيرة في البيئة التجارية (رضوان، 2003، ص616)، حيث تسهّل الوكالة بالعمولة على التاجر إبرام الصفقات في مكان قد يكون بعيداً عن موطنه أو مسكنه دون الحاجة للانتقال إليه، ويفضل التاجر عادةً التعامل مع الوكيل بالعمولة نظراً لما يتمتع به

من ثقة تجاريّة وسمعة طيبة في مقدّراته على التنفيذ، وفي هذا المبحث سوف نبيّن ماهية عقد الوكالة بالعمولة، ثمّ نتطرق إلى أهم الآثار القانونية الناجمة عنه، وذلك من خلال مطلبين.

المطلب الأول

ماهية عقد الوكالة بالعمولة

للقوف على المقصود بالوكالة بالعمولة نرى بأن معظم التعريفات التي قيلت بشأنها تكاد تتشابه فيما بينها، وقد ذكرنا في بداية بحثنا هذا أن المشرّع الأردني لم يورد تعريفاً لها، وإنما عرّف فقط الوكيل بالعمولة في الفقرة الأولى من المادة (87) من قانون التجارة، وانطلاقاً من تعريف المشرّع الأردني للوكيل بالعمولة يمكن القول بأن الوكالة بالعمولة هي: "عقد يلتزم بمقتضاه الوكيل بأن يباشر بإسمه تصرفات قانونية تجارية لحساب الموكل مقابل عمولة"، وعلى هذا سارت أحكام محكمة التمييز الأردنية الموقرة حيث قضت في حكم لها بأنه: "... وحيث أن المدعية شركة تجارية ذات مسؤولية محدودة تعمل كوسيط بالعمولة في مجال الوكالات التجارية وغيرها من الغايات التجارية، وفي ذلك نجد أن المستفاد من المادة الثانية من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين والمادتين (80، 1/87) من قانون التجارة أن الوكالة التجارية عقد مبرم بين الموكل والوكيل يتم بموجبه قيام الوكيل بإجراء تصرفات أو أعمال تجارية بإسمه ولكن لحساب موكله مقابل عمولة والعنصر الأساسي في الوكالة التجارية هو قيام الوكيل ببيع منتجات الموكل باسم الوكيل ولحساب الموكل مقابل عمولة، ويظهر من الاتفاقية المبرمة بين الطرفين أن شروط الوكالة بالعمولة لا تنطبق على العلاقة بين الطرفين وإنما هي اتفاقية توزيع مقابل نسبة من الأرباح" (قرار محكمة التمييز الأردنية، رقم 2019/8327، الصادر بتاريخ 2020/4/13م، موقع قرارك)، وبالتالي فإن الوكيل بالعمولة هو الذي يتعاقد بإسمه الخاص لحساب موكله لاتمام العمليات التجارية مقابل عمولة يتم الاتفاق عليها بينه وبين الموكل، وجعل المشرّع الأردني في نفس المادة في فقرتها الثانية أحكام الوكالة العامة تسري على الوكالة بالعمولة في حالة عدم وجود نصوص خاصة بها، وقد أصبح في الوقت الحالي يطلق على عقد الوكالة بالعمولة تسمية "عقود التوزيع"، نظراً لتشابه خصائص وكالة التوزيع التجاري مع الوكالة بالعمولة (النعيمي، 2004، ص80).

وعليه يرى الباحث أن الوكيل هو العنصر الأساسي والرئيسي الذي تقوم عليه الوكالة بالعمولة فهو قوامها، حيث أن من أساسيات عقد الوكالة بالعمولة أن يتعاقد الوكيل بإسمه الشخصي وليس بإسم موكله، وأن يكون التصرف تجارياً ووجود العمولة، وبالتالي إذا تعاقد الوكيل بإسم موكله أو لم تكن هناك عمولة له جزاء عمله، أو كان التصرف غير تجاري فإننا لا نكون بصدد عقد وكالة بالعمولة.

وبما أن الوكالة بالعمولة من العقود التجارية فإنها تتطلب لانعقادها توافر الأركان الموضوعية للعقد من رضا ومحل وسبب، حيث يكفي لانعقادها تطابق الإيجاب مع القبول، أي تلاقي إرادة الموكل مع الوكيل على ماهية العقد والتصرفات القانونية التي يقوم بها الوكيل بإسمه ولحساب موكله، ويجب كذلك توافر الأهلية اللازمة لطرفي العقد لممارسة العمل التجاري، لأن الوكالة بالعمولة تعد من الأعمال التجارية والتي تتطلب توافر الأهلية القانونية عند ممارستها، وأما الكتابة فهي

وسيلة للإثبات فقط، وليست شرطاً لانعقاد عقد الوكالة بالعمولة بحيث لا يترتب على تخلفها بطلان عقد الوكالة بالعمولة لأن القانون لم يوجبها لصحة التصرف أو عقد الوكالة (عبد الواحد، 2015، ص 17).

ويمتاز عقد الوكالة بالعمولة بمجموعة من الخصائص منها: أنه عقد تجاري، وهذا ما نصت عليه المادة (80) من قانون التجارة الأردني، وأنه من العقود القائمة على الاعتبار الشخصي، حيث أن شخصية المتعاقد فيه محل اعتبار تحت طائلة فسخ العقد في حال الغلط بشخصيته، كما أنه من عقود المعاوضة، التي يأخذ فيها كل طرف من المتعاقدين مقابل ما يعطي، ولكل منهما هدف يريد الحصول عليه، وهو كذلك من العقود الملزمة للجانبين، حيث يترتب التزامات متقابلة في ذمة كلا المتعاقدين (البشير، 2018، ص 172).

وعطفاً على ما تم ذكره يود الباحث الإشارة إلى أمر هام والذي يعد جوهر هذا البحث ألا وهو الفرق بين عقد الوكالة بالعمولة وعقد الفرنشايز، حيث أن عقد الوكالة بالعمولة قد يختلط مع عقد الفرنشايز كما أسلفنا، ففكرة الفرنشايز تقوم على أساس استخدام منتجات الأصل وعلاماته التجارية واسمه التجاري ضمن منطقة جغرافية معينة ولمدة زمنية محددة وبشروط محددة من قبل الأصل، كما بينا بأن عقد الفرنشايز يُعد من العقود المركبة التي تنطوي على عدة عقود وعلى علاقات قانونية متنشعبة ومتنوعة، وهذا الأمر نجده كذلك في عقد الوكالة بالعمولة، فالوكيل بالعمولة يقوم بإبرام عدة صفقات قانونية بإسمه الشخصي ولكن لحساب موكله، وبالتالي فإن هناك عدة علاقات قانونية، فهناك علاقة تنشأ بموجب العقد بين الموكل والوكيل بالعمولة، وهناك علاقة تنشأ بين الوكيل بالعمولة والغير الذي يتعاقد معه، وهناك علاقة ثالثة تنشأ بين الموكل والغير الذي تعاقد معه الوكيل بالعمولة في حالات خاصة بالرغم من عدم وجود رابطة عقدية بينهما، وهناك علاقة رابعة تنشأ بين الموكل ووكيل آخر بالعمولة غير الوكيل الأصلي في حال قيام الوكيل بالعمولة الأصلي بإنابة وكيلاً آخر بالعمولة للقيام بالعمل المكلف به بعد الحصول على إذن وموافقة الموكل (مقبيل، 2014، ص 157).

ولكن فكرة الوكالة بالعمولة تختلف قليلاً عن فكرة الفرنشايز، فهي تقوم على أساس إخفاء وجود الأصل والعمل على المنتج تحت إسم الوكيل بالكامل، حيث يظهر الوكيل بمظهر المالك للمنتج بالكامل، ويبقى التعامل بين الطرفين (الوكيل والموكل) في إطار من السريّة بمعزل عن العملاء أو المتعاقدين المباشرين، وبذلك فإنه لا ظهور للوكيل بالعمولة لدى المستهلك، وبالتالي فإن جوهر الوكالة بالعمولة هو أن الوكيل بالعمولة يأخذ على نفسه أن يتعاقد بإسمه الخاص ولكن لحساب موكله ببيعاً وشراءً وغير ذلك من العمليات التجارية مقابل عمولة، وهذا ما قرره محكمة التمييز الأردنية في إحدى قراراتها والذي جاء فيه: "إن جوهر الوكالة بالعمولة وفقاً للمادة (87) من قانون التجارة، أن الوكيل بالعمولة يأخذ على نفسه أن يعقد بإسمه الخاص، ولكن لحساب موكله ببيعاً وشراءً وغيرها من العمليات التجارية مقابل عمولة، وتسري قواعد الوكالة على عقد الوكالة بالعمولة، وعليه فإن وجود الوكالة بالعمولة لا يعني إشراك الموكل بالمأجور بالمعنى المقصود في المادة (5/ج/4) من قانون المالكين والمستأجرين" (قرار محكمة التمييز الأردنية بصفتها الحقوقية، رقم 2007/2953، والصادر بتاريخ 2008/5/11م).

وبهذا الصدد أيضاً نشير إلى أن عقد الوكالة بالعمولة قد يختلط مع غيره من النظم القانونية الأخرى مثل عقد المقولة، وعقد السمسرة، فبالنسبة لعقد السمسرة عرّفه المشرع الأردني في نص المادة (99) من قانون التجارة بأنه: "1- عقد يلتزم به

فريق يدعى السمسار لأن يرشد الفريق الآخر إلى فرصة لعقد اتفاق ما أو أن يكون وسيطاً له في مفاوضات التعاقد، وذلك مقابل أجر. 2- تسري قواعد الوكالة بوجه عام على السمسرة".

كما استخدم المشرع الأردني مصطلح الوساطة للدلالة على السمسرة، وعليه فإن ما يميز عقد السمسرة عن عقد الوكالة أن موضوعه القيام بعمل مادي، يتمثل بالسعي لإيجاد متعاقد آخر، بخلاف عقد الوكالة الذي موضوعه القيام بعمل قانوني، ففي عقد السمسرة لا يعتبر السمسار وكيلاً عن الطرف الذي كلفه بالتوسط ولا وكيلاً عن الطرف الآخر الذي يراد التوصل معه إلى اتفاق، وبالتالي لا يعتبر السمسار وكيلاً بالعمولة لأنه لا يتعاقد مع الغير بإسمه ولحساب موكله، وتنتهي مهمته بمجرد التقريب بين وجهتي نظر الطرفين المتعاقدين، أما في عقد الوكالة بالعمولة فلا يقتصر دور الوكيل على التقريب بين وجهتي نظر المتعاقدين من أجل إبرام العقد، وإنما يقوم بنفسه بإبرام العقد، ويظهر أمام من يتعاقد معه وكأنه يتعاقد لنفسه، وعليه الالتزام بنقل كافة آثار العقد إلى موكله (البشير، 2018، ص175).

وكذلك يمتاز عقد الوكالة بالعمولة عن عقد المقاولة حيث عرّف المشرع الأردني المقاولة في المادة (780) من نصوص القانون المدني بأنها: "عقد يتعهد أحد طرفيه بمقتضاه بأن يصنع شيئاً أو يؤدي عملاً لقاء بدل يتعهد به الطرف الآخر"، وبالتالي في عقد المقاولة يقوم المقاول بتأدية عمل لرب العمل لقاء أجر، والمقاول لا يُعد نائباً عن رب العمل في هذا العقد لأنه ليس بوكيل عنه ويكون مستقلاً بعمله، وما يجريه من تصرفات لا ينصرف أثرها مباشرة إلى رب العمل، وذلك بخلاف الوكالة حيث يكون الموكل مسؤولاً مباشراً عن تصرفات وكيله الذي يقوم بهذه التصرفات بإسمه ونياية عنه (السنهوري، 1989، ص386)، والوكيل يلتزم بتصرف قانوني بينما المقاول يلتزم بأداء عمل مادي، كما أن عقد الوكالة عقد غير لازم يجوز لأي طرف أن يستقل بفسخه وعزل الوكيل في أي وقت، بينما عقد المقاولة من حيث الأصل عقد لازم لا يجوز فسخه إلا باتفاق الطرفين، وأيضاً أن عقد الوكالة بالعمولة ينتهي بوفاة الموكل أو الوكيل لأنه من العقود القائمة على الاعتبار الشخصي، إلا إذا اتفق الطرفان على خلاف ذلك، بينما عقد المقاولة لا ينتهي بوفاة المقاول أو وفاة رب العمل إلا إذا كانت شخصية المقاول محل اعتبار فيه (البشير، 2018، ص174).

المطلب الثاني

أهم الآثار القانونية المترتبة على عقد الوكالة بالعمولة وكيفية انقضائها

يقتضي الحديث عن الآثار الناجمة عن عقد الوكالة بالعمولة بيان التزامات الوكيل بالعمولة تجاه الموكل والغير، وبيان الضمانات التي يتمتع بها الوكيل بالعمولة في مواجهة الموكل نفسه، فبالنسبة للشق الأول فإن الوكيل بالعمولة يقع على عاتقه عدة التزامات مصدرها العقد والعرف التجاري والتي هي بالمقابل حقوق للموكل، وأبرزها: إلتزام الوكيل بالعمولة بإبرام العقد مع الغير بإسمه الخاص ولكن لحساب موكله، ويتقيد بأوامره وتعليماته في كل ما يخص عقد الوكالة، وعلى الوكيل بالعمولة القيام بكافة الأعمال القانونية والمادية اللازمة للمحافظة على البضاعة العائدة لمليكتها للموكل من تخزين وتأمين عليها وغيرها من الأعمال، ويلتزم بأن يقدم حساباً شاملاً لموكله عن جميع الأعمال التي قام بها، ويزود الموكل بكل المعلومات التي تتعلق بتنفيذ العقد كالأسعار ووضع السوق وأن ينقل آثار العقد لمصلحة موكله، وعليه أن يبذل عناية الرجل المعتاد أثناء تنفيذه لعمله وأن يحافظ على أسرار موكله وألا يتجاوز صلاحياته ويخرج عن حدود الوكالة (سامي، 1994، ص283)، وعليه أن يتقيد

بما يقضي به العرف التجاري، وألا يقصر في عمله لكي يتجنب المساءلة (الخولي، 1958، ص194)، ولا يحق للوكيل بالعمولة أن يتعاقد مع نفسه بإسم موكله إلا برضاه (نص المادة 90 من قانون التجارة الأردني رقم 12 لسنة 1966م وتعديلاته).

وأما بالنسبة لما على الوكيل بالعمولة الالتزام به تجاه الغير، فعليه الالتزام بضمان تنفيذ العقد المبرم مع الغير، بمعنى أن يضمن وفاء الغير لالتزاماته، وشرط الضمان هذا يحقق فائدة كبيرة للموكل حيث يجنبه مخاطر طلب إشهار إفلاس الغير في حالة عجزه عن الوفاء، حيث يتحمل تلك المخاطر الوكيل نفسه، لأن الموكل غالباً ما يكون بعيداً عن الأسواق لكونه أجنبياً عن العقد الذي يبرمه الوكيل لحسابه، مما يكون من الصعب عليه الحكم على سلامة الوضع المالي للغير (عبد الواحد، 2015، ص82)، حيث أن أثر العقد المبرم بين الوكيل بالعمولة والغير ينصرف إليهما سوية، وبالتالي يحق لكل منهما الرجوع على الآخر باعتباره أصيلاً في هذا العقد، فالوكيل بالعمولة يظهر في مواجهة الغير وكأنه المتعاقد الأصلي، لأن الوضع الظاهر أنه يتعاقد بإسمه ولحسابه، ولذلك يكون دائماً ومديناً للغير الذي تعاقد معه، فهو الذي يطالب بثمان البيع وتسليم البضائع، وبالتالي تنصرف إليه مباشرة جميع الحقوق والالتزامات الناشئة عن العقد المبرم بينه وبين الغير.

وعليه فإن عقد الوكالة بالعمولة المبرم بين الطرفين (الوكيل والموكل) هو الذي يحدد التزامات الوكيل بالعمولة تجاه الغير، ويحكم هذا العقد العادات والأعراف التجارية (عبد الواحد، 2015، ص93)، وعلى هذا سارت أحكام محكمة التمييز الأردنية الموقرة فقد قضت في حكم لها: "وحيث أن محكمة الموضوع بما لها من صلاحية بالمادة (239) من القانون المدني في تفسير العقود وهي تبحث عن النية المشتركة بين المتعاقدين مستهدية بطبيعة التعامل والطريقة التي نفذ بها أطراف العقد عقدهم وبما ينبغي أن يتوافر من أمانة وثقة بين المتعاقدين وفقاً للعرف التجاري في المعاملات قررت أن هذه الوكالة هي وكالة تجارية بالعمولة ونحن بدورنا نقرها على ذلك" (قرار محكمة التمييز الأردنية بصفتها الحقوقية، رقم 2018/6450، والصادر بتاريخ 2018/11/1م، موقع قرارك)، بالإضافة إلى النصوص الوارد في القانون المدني الأردني في الفصل الثالث التي تنظم عقد الوكالة المواد (833 ولغاية 867)، والنصوص الواردة كذلك في قانون التجارة الأردني.

ونحنم بحثنا هذا بالحديث عن أهم الضمانات التي يتمتع بها الوكيل بالعمولة في مواجهة الموكل، مع الإشارة بأن الوكيل العادي لا يتمتع بذات الضمانات المقررة للوكيل بالعمولة حيث تقتصر ضماناته على ما هو مقرر للدائنين بصفة عامة، ويرجع السبب في ذلك بأن الوكيل العادي يتعامل بإسم موكله ولا يتعرض للمخاطر التي يتعرض لها الوكيل بالعمولة والذي يُسأل وحده في مواجهة من تعاقد معه، وعليه فإن للوكيل بالعمولة ضمانات متعددة ناتجة من أساس حيازته للبضائع التي يرسلها إليه الموكل، وهذه الضمانات تتمثل بحق الحبس، وحق الامتياز.

فبالنسبة للحق في الحبس فإن للوكيل بالعمولة حق حبس الأموال التي في حيازته والمملوكة للموكل حتى يستوفي كافة حقوقه منها، وأي مبالغ مستحقة له بسبب قيامه بتنفيذ عقد الوكالة (العكيلي، 2008، ص54)، وحق الاحتباس نص عليه المشرع الأردني ونظم أحكامه في المواد (387 ولغاية 392)، حيث قرر المشرع الأردني في المادة (387) "لكل من التزم بأداء شيء (المدين أو الوكيل بعمولة) أن يتمتع عن الوفاء به، ما دام الدائن (الموكل) لم يوف بالالتزام في ذمته نشأ بسبب التزام المدين ومرتبطة به"، فحق الوكيل بالعمولة في الحبس يخوله استيفاء حقوقه من الأموال التي في حوزته والعائدة للموكل.

أما بالنسبة للوكيل بالعمولة فإنه يشترط لممارسته الحق في الحبس أن يكون حائزاً لبضائع الموكل، وتشمل هذه الحيازة أيضاً الحيازة القانونية للبضائع والتي تعني السيطرة القانونية بمجرد إرسال البضائع له من الموكل ولو لم يكن قد تسلمها أو وصلت إليه بالفعل، وكذلك الحالة التي لم يتسلم فيها الوكيل المستندات التي تثبت ملكية البضاعة (عبد الفضيل، ب ن، ص189).

هذا وينقضي حق الحبس في القانون المدني الأردني وفقاً لما نصت عليه المادة (392) منه، بخروج الشيء من يد حائزه (الحابس)، ولكن للحابس إذا خرج الشيء من يده خفية أو رغم معارضته فله أن يطلب استرداده خلال ثلاثين يوماً من الوقت الذي علم فيه بخروج الشيء من يده وقبل انقضاء سنة من وقت خروجه.

وأما بالنسبة للضمان الآخر وهو حق الامتياز، فقد نصت عليه المادة (96) من قانون التجارة الأردني بأنه: "1- للوكيل بالعمولة امتياز على قيمة البضائع المرسله إليه أو المخزونة أو المودعة لأجل استيفاء جميع القروض والسلف والمدفوعات التي قام بها سواء كان قبل تسلمه البضائع أم في مدة وجودها في حيازته. 2- وينشأ هذا الامتياز بمجرد إرسال البضائع أو خزنها أو إيداعها. 3- لا ينشأ هذا الامتياز إلا إذا تحقق الشرط المنصوص عليه في المادة (71) من هذا القانون "يقضي هذا الشرط أنه إذا كان المنقول أشياء وجب على المرسل أن يعين بوضوح للناقل عنوان الشخص المرسل إليه ومكان التسليم وعدد الطرود ووزنها ومحتوياتها ومهلة التسليم والطريقة التي يلزم اتباعها، وإذا وجد في الطرود أشياء ثمينة وجب عليه أن يعلم الناقل بوجودها وقيمته". 4- ويدخل في الامتياز مبلغ الدين الأصلي مع الفوائد والعمولات والنفقات. 5- إذا كانت البضائع قد بيعت وسلمت لحساب الموكل فيحق للوكيل بالعمولة أن يستوفي من ثمنها قيمة دينه قبل دائني الموكل".

وبناءً على ما تقدّم ذكره فإن حق الامتياز يُعد من أهم ضمانات الوكيل بالعمولة التي تكفل له استيفاء عمولته والمبالغ التي أنفقها وأصبح دائماً بها للموكل في سبيل تنفيذ وكالته، حيث أن للوكيل بالعمولة حق الامتياز في الحصول على الديون المستحقة له لدى موكله من قيمة البضائع موضوع حق الحبس متقدماً بذلك عن غيره من دائني الموكل، وهذا الحق مقرر بنص القانون.

هذا ويرى الدكتور "عزيز العكيلي" -ونحن بدورنا نتفق معه فيما ذهب إليه- أن تقرير حق الامتياز للوكيل بالعمولة غير مقرر لمصلحة الوكيل بالعمولة لوحده وإنما هو مقرر أيضاً لحماية الائتمان التجاري، والذي يعتبر من الركائز التي يقوم عليها القانون التجاري، حيث أنه متى اطمأن الوكيل بالعمولة إلى استرداد المبالغ والنفقات التي دفعها عن الموكل في تنفيذ وكالته فإنه لن يتردد في أدائها، وفي ذلك يوجد مصلحة محققة للموكل والذي يستطيع بفضل هذا الحق الحصول على الائتمان من وكيله بكل سهولة ويسر ودون أي معيقات (العكيلي، 2008، ص387).

ويود الباحث الإشارة إلى أن محل الامتياز ينصب على البضائع المرسله إلى الوكيل بالعمولة بغض النظر عن صفة مرسلها سواء أكان الموكل أم غيره، كما لو اتفق الوكيل مع الغير (المشتري) إلى إرسال البضاعة مباشرة إلى الموكل، وفي هذه الحالة لا يستطيع الوكيل ممارسة حق الامتياز عليها، إلا في حالة إفلاس الموكل والبضاعة في طريقها إليه، حيث يكون له أن يسترجع البضاعة ليمارس حق الحبس عليها ومن ثم حق الامتياز، فحق الامتياز كما أسلفنا يخول صاحبه (الوكيل بالعمولة) القيام بالتنفيذ على أموال الموكل التي يحوزها، ويخوله استيفاء حقوقه من ثمن تلك الأموال بالأولوية متقدماً على غيره من دائني الموكل (عبد الواحد، 2015، ص 107، 112).

وختاماً يود الباحث الإشارة إلى الأسباب التي تنقضي بها الوكالة بالعمولة، فهي كما ذكرنا تعتبر نوعاً من أنواع الوكالة التجارية، وبالتالي فإنها تنتهي بذات الأسباب التي تنقضي بها الوكالة بصفة عامة، والتي أوردها المشرع الأردني في المادة (862) من القانون المدني رقم 43 لسنة 1976م، وبموجبها تنتهي الوكالة بإتمام العمل الموكل به، حيث بتنفيذ الوكيل للعمل الموكل به لا يصبح هناك محلاً للوكالة تقوم عليه مما يجعل من استمرارها أمراً دون فائدة، والقضاء هو الفيصل في إتمام الوكيل لعمله أم لم يكتمل تنفيذه له بعد (السنهوري، 1989، ص654)، وأيضاً تنتهي الوكالة بالعمولة بإنهاء الأجل المحدد لها، وسواء كان الوكيل قد أتم ما تقتضيه الوكالة أم ليس بعد، وتنتهي الوكالة بوفاء الموكل أو بخروجه من الأهلية إلا إذا تعلق بها حقاً للغير، وتنتهي كذلك بوفاء الوكيل أو بخروجه عن الأهلية ولو تعلق بها حقاً للغير، وبالتالي بما أن عقد الوكالة بالعمولة من العقود القائمة على الاعتبار الشخصي فإن شخصية المتعاقد الآخر تكون محل اعتبار، وعليه تنتهي الوكالة بالعمولة تلقائياً بمجرد وفاة الوكيل أو الموكل، فالموكل عادة يختار الوكيل لأسباب تتعلق بشخصيته وخبرته، إلا أن موت الموكل لا يمنع من سريان عقد الوكالة في مواجهة الورثة في حال قبولهم ذلك، والسبب في ذلك يعود إلى أن انقضاء عقد الوكالة بالعمولة غير متعلق بالنظام العام، ولكن غالباً ما تنتهي الوكالة بوفاء الموكل وهنا يجب أن يعلم الوكيل بوفاء الموكل، وأما إذا لم يكن يعلم بذلك وتعاقد بحسن نية مع الغير الذي هو الآخر كان حسن النية ولا يعلم أيضاً فإن الوكالة بالعمولة تعتبر قائمة، وتنصرف آثار العقد الذي أبرمه الوكيل بالعمولة إلى ورثة الموكل بموجب عقد الوكالة وذلك حماية لمصالح ورثة الموكل (الشهاوي، 2005، ص505).

كما تنتهي الوكالة بالعمولة باستحالة تنفيذها كما لو طرأ على محل التنفيذ سبباً أو عارضاً أجنبياً يجعل من المستحيل تنفيذ ما تم الاتفاق عليه في عقد الوكالة بالعمولة (مقبيل، 2014، ص176)، وأيضاً تنتهي الوكالة في حال لحق بأحد الطرفين عارض من عوارض الأهلية، ولذلك يجب توافر الأهلية سواء للوكيل بالعمولة أو للموكل وقت سريان عقد الوكالة، ووقت مباشرة التصرف القانوني معاً (شنيار، 2011، ص601)، وتنتهي بتنحي الوكيل عن وكالته وتخليه عنها، حيث يجوز للوكيل أن يتنازل عن الوكالة دون أن يمنعه مانع إذا كانت الوكالة تبرعاً منه ولم ينتج عن تنحيه ضرراً للموكل، وأما إذا كانت الوكالة بعوض فإن على الوكيل أن يقوم بدفع تعويض عن الأضرار التي لحقت به جرّاء تنحيه عن الوكالة دون عذر مقبول أو سبب جدّي، وعليه إخطار الموكل بذلك حتى يتمكن من إيجاد البديل المناسب، وأيضاً يجب أن لا يتعلق قرار التنحي بحق للغير وبمصلحته وعليه أن يخطر الغير ويعلمه بتخليه عن الوكالة (مقبيل، 2014، ص198-202).

وتنتهي الوكالة بعزل الموكل لوكيله وهذا ما نصت عليه المادة (863) من القانون المدني الأردني، إلا إذا تعلق بها حقاً للغير أو كانت قد صدرت لصالح الوكيل عندها لا يجوز للموكل أن ينهيها دون موافقة من صدرت لصالحه، والسبب في ذلك أن الوكالة في الأصل هي لمصلحة الموكل، وبالتالي فإنه إذا كانت الوكالة في صالح الوكيل بالعمولة أو الغير فإن الموكل لن يسمح بعزل الوكيل بالعمولة إلا برضاه متى كانت الوكالة في صالحه، وهذا ما أكدت عليه محكمة التمييز الأردنية في حكم لها حيث جاء فيه: "إن الاستفادة من أحكام المادة (863) أن للموكل أن يعزل وكيله متى أراد إلا إذا تعلق بالوكالة حق للغير أو صدرت لصالح الوكيل فإنه لا يجوز للموكل أن ينهيها أو يقيدتها دون موافقة من صدرت لصالحه وبما أن هذه الوكالة منظمة بمقتضى أحكام المادة (863) فهي صحيحة" (قرار محكمة التمييز الأردنية بصفتها الحقوقية، رقم 2017/1149م، والصادر بتاريخ 2017/5/7م، موقع قرارك)، فمتى رأى الموكل أن مصلحته في الوكالة لم تعد قائمة، حينها له أن يعزل الوكيل بالعمولة وينهي الوكالة، "ولا يجوز للموكل إلغاء الوكالة وكذلك الوكيل بالعمولة الذي ينكل عن وكالته يلزم بالتعويض إذا وقع

الإلغاء أو النكول بدون سبب مشروع"، هذا ما نصت عليه المادة (97) من قانون التجارة الأردني، وأيضاً كذلك نص المادة (864) من القانون المدني الأردني التي ألزمت الموكل بضمان الضرر الذي يلحق بالوكيل في حال قام الموكل بعزله في وقت غير مناسب ودون مبرر مقبول.

الخاتمة

لقد سلطت هذه الدراسة الضوء على معظم الجوانب المتعلقة بعقدي الفرشايذ والوكالة بالعمولة والنظام القانوني الذي يحكمهما، كما بيّنت الدراسة الفروق الواضحة بينهما، وأن لكل منهما خصائصه وسماته التي تميزه عن غيره، وقد توصل الباحث إلى النتائج والتوصيات التالية:

نتائج الدراسة:

- 1- يعتبر عقد الفرشايذ وسيلة هامة وفاعلة في التنمية الاقتصادية والإستثمارية نظراً لما يحققه لكلا الطرفين من فوائد وخاصة الممنوح له، وتشكل المعرفة الفنية أهم عنصر في محل هذا العقد.
- 2- ينفرد عقد الفرشايذ بطبيعة قانونية خاصة به تميزه عن غيره من العقود الأخرى، كعقد الامتياز التجاري وعقد الوكالة بالعمولة.
- 3- إن تكييف عقد الفرشايذ كعقد بسيط مثل عقد الوكالة التجارية، خلق إشكاليات قانونية عديدة، وذلك لاختلاف طبيعة ومحل عقد الوكالة عن عقد الفرشايذ الذي يتميز بطبيعة خاصة، الأمر الذي يجعل من تطبيق القواعد القانونية لعقد الوكالة التجارية عليه غير مناسب.
- 4- إن المشرع الأردني لم يضع نظام قانوني خاص يحكم عقد الفرشايذ رغم أهميته في دعم الاقتصاد الوطني، مما يستوجب الرجوع إلى المبادئ والقواعد العامة في القانون التجاري والقانون المدني الذي يحكم نظرية العقد.
- 5- غالباً ما يستعين التاجر بالوكلاء التجاريين، حيث يُبرمون العقد بأنفسهم ولحساب موكلهم، ويطلق على هذه الفئة من الوكلاء التجاريون اصطلاحاً (الوكلاء بالعمولة).
- 6- منح المشرع الأردني الوكيل بالعمولة عدة ضمانات في مواجهة الموكل أهمها: الحق في الحبس وحق الامتياز.

التوصيات:

- 1- على المشرع الأردني تنظيم عقد الفرشايذ بنصوص قانونية، وتنظيم المراكز القانونية لأطرافه.
- 2- إرشاد الراغبين في الإستفادة من نظام الامتياز التجاري، بالاستعانة بمحاميين أو مستشارين قانونيين، من أجل إعداد عقود الامتياز، وتوعية ممارسي أنشطة الامتياز التجاري بالأنظمة واللوائح ذات العلاقة بنشاطهم، واختيار من يتمتع بسمعة تجارية جيدة وعلى درجة من الكفاءة، وحفظ الحقوق.
- 3- تشكيل اتحاد خاص بالفرشايذ يقع على عاتقه تقديم النصح والإرشاد لكل من يرغب بالإستثمار على أسلوب الفرشايذ.

- 4- توفير الحماية القانونية اللازمة للاطراف خاصةً الممنوح له، الذي يُعد الطرف الأضعف في العلاقة التعاقدية في عقد الفرنشايز وعادة ما يكون من الدول النامية، بينما مانح الامتياز يكون في أغلب الأحيان من الدول المتقدمة ولديه الخبرة والمعرفة الفنية أو التقنية التكنولوجية.
- 5- على المشرع الأردني أن يبين المقصود بمصطلح "المعرفة الفنية"، التي تُعد من الالتزامات الجوهرية لعقد الفرنشايز، وأن يأخذ بعين الاعتبار الآثار التي تترتب على انقضاء عقد الفرنشايز من خلال بيان مصير المخزون المتكسد من بضائع وأدوات ومعدات للمانح لدى الممنوح له في حال انتهاء العقد.
- 6- أن يفرد المشرع الأردني نصوصاً إضافية خاصة بالوكالة بالعمولة في قانون التجارة الأردني، بحيث تكون تلك النصوص أكثر تفصيلاً ووضوحاً وشمولاً مما هي عليه الآن.

قائمة المراجع (List Of References)

أولاً: الكتب القانونية العامة

- 1- الخولي، أكنم، (1985م)، الوسيط في القانون التجاري، الجزء الرابع، العقود التجارية، القاهرة، مصر.
- 2- ياملكي، أكرم، (1998م)، القانون التجاري، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
- 3- سماوي، ريم، (2008م)، براءات الإختراع في الصناعات الدوائية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
- 4- كريم، زهير، (1995م)، مبادئ القانون التجاري، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
- 5- القيلوبي، سميحة، (1992م)، شرح العقود التجارية، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر.
- 6- العوفي، صالح، (1998م)، المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية، معهد الإدارة العامة، الرياض، السعودية.
- 7- زين الدين، صلاح، (2006م) العلامات التجارية وطنيا ودوليا، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
- 8- السنهوري، عبد الرزاق، (1989م)، الوسيط في شرح القانون المدني، الجزء السابع، البند 216، الطبعة الثالثة.
- 9- أحمد، عبد الفضيل، (2000م)، الأوراق التجارية، الإفلاس وفقا لأحكام القانون رقم 17 لسنة 1999م، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر.
- 10- العكلي، عزيز، (2008م)، الوسيط في شرح التشريعات التجارية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
- 11- الجبوري، علاء، (2003م)، عقد الترخيص، دراسة مقارنة، الدار العلمية للنشر والتوزيع ودار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
- 12- رضوان، فايز، (2003م)، القانون التجاري (العقود التجارية، عمليات البنوك، الأوراق التجارية، الإفلاس)، الطبعة الرابعة، مطبعة الإسراء، الناشر دار النهضة العربية، القاهرة، مصر.

- 13- سامي، فوزي، (1994م)، شرح القانون التجاري الأردني، الجزء الأول، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
- 14- عمار، ماجد؛ قاسم، علي، (1987م)، عقد نقل التكنولوجيا، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر.
- 15- طه، مصطفى، (2005م)، العقود التجارية، دار الفكر العربي، الإسكندرية، مصر.
- 16- شافي، نادر، (2007م)، منشورات زين الحقوقية، نظرات في القانون، بيروت، لبنان.
- 17- الجدوع، ناصر، (2023م)، أحكام عقد الإطار دراسة مقارنة، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.

ثانياً: الكتب القانونية المتخصصة

- 1- النعيمي، سحر، (2004م)، الإتجاهات المختلفة في تنظيم الوكالات التجارية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
- 2- جلول، سبيل، (2001م)، عقد الفرنشايز - موجبات الفرقاء، مكتبة صادر الحقوقية، بيروت، لبنان.
- 3- الشهاوي، قدرى، (2005م)، أحكام عقد الوكالة في التشريع المصري والمقارن، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر.
- 4- النجار، محمد، (2007م)، عقد الامتياز التجاري، دراسة في نقل المعارف، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر.
- 5- حبيب، مصطفى، (2008م)، الاستثمار في الترخيص الامتيازي (الفرنشايز)، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
- 6- نعيم، شنيار، (2011م)، النظام القانوني لعقد الوكالة بالعمولة، دراسة مقارنة بالفقه الإسلامي، دار الكتب القانونية ودار شتات للنشر والبرمجيات، مصر.
- 7- مغيب، نعيم، (2006م)، عقد الفرنشايز، منشورات الحلبي الحقوقية، دمشق.
- 8- الحديدي، ياسر، (2014م)، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، دار الفكر العربي للطباعة والنشر، عمان، الأردن.

ثالثاً: المقالات والندوات والمجلات والأبحاث والرسائل والأطاريح الجامعية

- 1- البشير، أسامة محمد، (2018م)، أوجه الشبه والاختلاف بين عقد الوكالة بالعمولة والعقود المشابهة له، بحث منشور في مجلة العدل، وزارة العدل، المكتب الفني، العدد 51، السنة العشرون، على موقع دار المنظومة: <http://search.mandumah.com/Record/906091>
- 2- العتيبي، خالد ضيف الله، (2008م)، العلاقات القانونية الناشئة عن عقد الامتياز التجاري/ دراسة مقارنة، أطروحة دكتوراه في القانون الخاص، جامعة عمان العربية، الأردن.

- 3- الصوالحة، خالد محمد فالح؛ هليل، منير علي، (2019م)، الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)، بحث منشور في مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية والقانونية، العدد الخامس، المجلد الثالث، الناشر المركز القومي للبحوث، غزة،

فلسطين، ISSN.2522-3372

4- البشتاوي، دعاء طارق بكر، (2008م)، عقد الفرنشايز وأثاره، رسالة ماجستير مقدمة إلى جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين.

5- علي، شيماء محمد أحمد، (2021م)، عقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)، بحث منشور في المجلة القانونية (مجلة متخصصة في الدراسات والبحوث القانونية)، (ISSN:2537 - 0758)، على الموقع الإلكتروني: <https://law.journals.ekb.eg>

6- مقيبيل، عبدالله بن محمد بن عبد الله، (2014م)، النظام القانوني للوكالة بالعمولة وفقا للقانون العُماني، رسالة ماجستير، جامعة السلطان قابوس بن سعيد، سلطنة عُمان، منشورة على موقع دار المنظومة على الرابط الإلكتروني: <http://search.mandumah.com/Record/961629>

7- القضاة، عبدالله محمد أمين، (2015م)، آثار عقد الفرنشايز وانقضاؤه، عمّان، الأردن، رسالة ماجستير مقدمة إلى جامعة الشرق الأوسط الأردنية، منشورة على الموقع الإلكتروني: <https://scholar.najah.edu>

8- ناصر، عبد المهدي كاظم، (2009م)، المعرفة الفنية وأثرها في عقد الفرنشايز، بحث منشور على موقع دار المنظومة على الرابط الإلكتروني: <http://search.mandumah.com/Record/297705>، العراق، جامعة بابل.

9- الغامدي، عبد الهادي محمد، (2010م)، الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)، مجلة الحقوق للبحوث القانونية والإقتصادية، العدد الثاني، جمهورية مصر العربية، جامعة الإسكندرية، كلية الحقوق، بحث منشور على موقع دار المنظومة على الرابط الإلكتروني: <http://search.mandumah.com/Record/144930>

10- عبد الواحد، علي وهبي، (2015م)، التزامات الوكيل بالعمولة، رسالة ماجستير، جامعة الشرق الأوسط، الأردن، منشورة على دار المنظومة: <http://search.mandumah.com/Record/723668>

11- الأحمر، كنعان (2003م)، ترخيص العلامات التجارية وعقود الامتياز، دمشق، سوريا، ندوة الويبو الوطنية، العلامات التجارية، المنظمة العالمية للملكية الفكرية (الويبو).

12- الكندري، محمود أحمد، (2000م)، أهم المشكلات العملية التي يواجهها عقد الامتياز التجاري، بحث منشور على موقع دار المنظومة: <http://search.mandumah.com/Record/243209>، الكويت، جامعة الكويت.

13- مرزوق، محمد سادات، (2013م)، الجوانب القانونية لعقد الفرنشايز، مجلة البحوث القانونية والإقتصادية والشرعية، جامعة المنصورة، المجلد الثاني، العدد 54.

رابعاً: المراجع الأجنبية

- 1- Cheeseman, Henry (2000), contemporary business law, USA, upper saddle river, third edition.
- 2- Adams John, k. v. Jones Prichard (1990), Franchising and Precedents in business formant franchising, Third edition, Butterworths.

3- Eckstrom Lawrence (1970), (licensing inforgan and domectis), resived 3ed.

4- Mendelsohn Martein (1998), how to franchise, franchise world internationalily, London.

5- Russell Reinier (2022), Franchise, Distribution and Agency in Europe, Amsterdam, Netherland, post > <https://www.almrsal.com>

خامساً: القوانين والأنظمة والأحكام القضائية

1- القانون المدني الأردني رقم (43) لسنة 1976م.

2- قانون التجارة الأردني رقم 12 لسنة 1966م وتعديلاته.

2- أحكام محكمة التمييز الأردنية.

(وأجزء دعواهم أن الحمد لله رب العالمين) سورة يونس الآية 10