

فض النزاعات في عقود الفرنشايز  
Dispute Resolution in Franchise Contracts

اماني جميل عايد عبيدية، طالبة باحثة / تخصص ادارة الأعمال، جامعة فلسطين الأهلية- بيت لحم، فلسطين

تاريخ النشر: ٢٠٢٥/٤/١٥

تاريخ القبول: ٢٠٢٥ /٣/٢

تاريخ الاستلام: ٢٠٢٥/٢/١٨

## فض النزاعات في عقود الفرنشايز

### الملخص:

سعت هذه الدراسة إلى توضيح المفهوم القانوني لعقد الفرنشايز وطبيعته القانونية، وتحليل الأنواع المختلفة لعقود الفرنشايز ودراسة الفروق بينها، وأهم الخصائص الفريدة للعقد وتمييزه عن العقود التجارية المشابهة. اعتمد البحث الحالي على المنهج الوصفي التحليلي، من خلال وصف المشاكل القانونية الفعلية التي تواجه المتعاقدين في عقود الفرنشايز، وتحليل الأنواع المختلفة لعقود الفرنشايز ودراسة الفروق بينها، ودراسة الأسباب القانونية لانتهاء عقد الفرنشايز (كالفسخ أو انتهاء المدة أو الاتفاق)، أبرز ما توصلت إليه الدراسة أن عقود الفرنشايز ليست مجرد عقود تجارية بل هي علاقات تعاونية طويلة المدى تشمل عناصر قانونية وتجارية وتسويقية، ما يجعل النزاعات أكثر تعقيداً من النزاعات التجارية التقليدية، كما توصلت الدراسة أيضاً إلى أن وقوع عيب إيجاد حلول قانونية للمشاكل التي تقع عند تنفيذ عقود الفرنشايز على عاتق الفقه والقضاء وذلك بسبب عدم وجود أنظمة قانونية خاصة به. أوصت الدراسة الدول العربية خاصة بإصدار تشريعات خاصة بالامتياز التجاري تنظم العلاقة وتحدد حقوق وواجبات الأطراف وآليات فض النزاعات بشكل متوازن.

الكلمات المفتاحية: فض النزاعات، عقود الفرنشايز.

### Abstract:

This study sought to clarify the legal concept and nature of the franchise contract, analyze the different types of franchise contracts, examine the differences between them, and highlight the most important unique characteristics of the contract, distinguishing it from similar commercial contracts. The current study relied on a descriptive-analytical approach, describing the actual legal problems facing contracting parties in franchise contracts, analyzing the different types of franchise contracts and examining the differences between them, and examining the legal reasons for the termination of a franchise contract (such as termination, expiration of the term, or agreement). The study's most prominent findings are that franchise contracts are not merely commercial contracts, but rather long-term cooperative relationships that include legal, commercial, and marketing elements, making disputes more complex than traditional commercial disputes. The study also concluded that the burden of finding legal solutions to problems arising when implementing franchise contracts falls on jurisprudence and the judiciary due to the lack of specific legal systems. The study recommended that Arab countries, in particular, issue legislation specific to commercial franchising that regulates the relationship and defines the rights and duties of the parties and mechanisms for resolving disputes in a balanced manner.

**Keywords:** Dispute Resolution, Franchise Contracts.

## المقدمة:

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على المبعوث رحمة للعالمين وعلى آله وصحبه ومن تبعهم بإحسان إلى يوم الدين

وبعد؛

لقد أدى التقدم الهائل في الأنشطة الاقتصادية إلى تطور المعاملات العقدية التي لم تعد مقصورة على العقود التقليدية المسماة أو غيرها من العقود غير المسماة المألوفة، فقد تطورت العلاقات التعاقدية حتى بدأت تظهر أنماط ومسميات جديدة من العقود تنشأ من تراكب أكثر من عقد، ليظهر في النهاية نظاماً عقدياً جديداً لم يعتد عليه الفقه أو تتناوله التشريعات بالتنظيم. فمن النظام العقدي المعتمد على عقد واحد إلى نظام عقدي مركب تتحدد أركانه من أكثر من عقد، بدأت عقود مستحدثة تظهر لمواكبة المغيرات الاقتصادية المتطورة والمتابعة<sup>1</sup>.

يعتبر عقد الفرنشايز أحد أهم العقود التي ظهرت في بداية القرن الماضي وتحديداً في النصف الثاني منه، ونظراً لما لعقد الفرنشايز من أهمية اقتصادية، لا بد من توفير مناخ قانوني ملائم لهذا النوع من العقود، وذلك بإصدار نظام خاص بنشاط الفرنشايز والعمل على تفعيل سرعة تنفيذ القرارات الملزمة من هيئات تحكيم في المنازعات التجارية، وبخاصة في مجال منازعات حق الفرنشايز، كذلك ضرورة العمل على توعية المستثمرين الراغبين في العمل بنظام الفرنشايز قانونياً ومالياً واقتصادياً وإدارياً وفنياً<sup>2</sup>. وقد جاء هذا ليتناول هذه المسألة تحت العنوان الآتي: **فض المنازعات في عقود الفرنشايز.**

### أهمية البحث وأسباب اختياره

تكمن أهمية هذا البحث من خلال الأهمية التي يتمتع بها عقد الفرنشايز على المستويين القانوني والاقتصادي.

### الأهمية العلمية

تتجلى الأهمية العلمية لدراسة عقد الفرنشايز في الحاجة إلى إبراز مفهوم هذا العقد وطبيعته القانونية وما يترتب من التزامات وآثار، وهذا نابع من اعتبار الطبيعة الخاصة لعقد الفرنشايز وحدائفة فكرة هذا العقد، مما يضيف على الدراسة قيمة علمية كبرى، وخصوصاً من خلال ملاحظة افتقار القانون لتنظيم هذا العقد، والالتزامات التي يفرضها على عاقديه من ناحية أخرى.

### الأهمية العملية

يعتبر عقد الفرنشايز من أهم العقود الحديثة التي يتم من خلالها تحريك عجلة الاقتصاد، فقد غدا هذا العقد يغطي معظم الأعمال والخدمات في العالم تقريباً، بدءاً من أعمال الدعاية والإعلان والإنشاء ومروراً بشركات تصوير، وخدمات الطباعة والنسخ وخدمات الكمبيوتر والفنادق بالإضافة إلى أعمال السياحة والسفر والمطاعم العالمية ومحلات بيع الملابس وغيرها. وفي ضوء ما تقدم فإن الحاجة إلى دراسة هذا العقد غدت حاجة عملية، وذلك لإيجاد نظام قانوني مناسب ينظم هذا العقد، ويكون مرجعية للقضاء حال نشوء نزاع ما نشأ عن هذا العقد، خصوصاً في ظل غياب منظومة القانونية وطنية خاصة بهذا العقد.

### أسباب اختيار البحث

١. دراسة هذا العقد ضرورية وحيوية، وذلك لأن عقد الفرنشايز من أهم العقود التي يتم من خلالها تحريك اقتصاد الدول النامية، والرقي بها إلى مصاف الدول المنتجة.

<sup>1</sup> رقاب عبد القادر. (2020). القانون الواجب التطبيق على التحكيم في منازعات الاستثمار الأجنبي "عقد الفرنشايز نموذجاً". مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، (15)، ص 1042.

<sup>2</sup> جعفر عبد الجواد. (2023). المسؤولية المدنية للفرنشايزي "دراسة مقارنة". رسالة ماجستير، جامعة الشرق الأوسط، عمان، الأردن.

٢. تعريف المعنيين والمسؤولين على الدور الذي يلعبه هذا العقد، فمن خلاله يتم دفع عجلة النمو الاقتصادي، خصوصاً في ظل الأوضاع الاقتصادية الصعبة التي تمر بها فلسطين.
٣. تنبيه المشرع الفلسطيني إلى أهمية إصدار تنظيم قانوني خاص بهذا العقد، على النحو الذي يؤدي إلى رفع المستوى الاقتصادي والمعيشي.

### مشكلة البحث

لاقي أسلوب الفرنشايز انتشاراً واسعاً في أغلب الدول، غير أنّ هذا الانتشار لم يقابله تنظيم قانوني ملائم لمثل هذه النوعية الحديثة من الاتفاقات على الرغم من المنافع الكثيرة التي يؤديها كأداة تساعد على النمو الاقتصادي والتجاري، وانعكاسه الإيجابي على الأسواق المحلية والتبادلات التجارية الدولية.

وفي غياب التظليل القانوني لهذا العقد نجد أن أغلب المنازعات التي تنشأ بين طرفيه يتم إحالتها إلى التحكيم، وذلك لوجود عدة اعتبارات منها العملية والقانونية والاقتصادية، ناهيك عن رغبة كل طرف في حماية مصالحه وعدم خضوعه لقانون دولة أخرى من خلال اللجوء إلى القضاء. وقد جاءت هذه الدراسة لتجيب عن السؤال الرئيس ما هي الآليات القانونية الفعالة لفض النزاعات في عقود الفرنشايز، وكيف يمكن تقييمها مقارنةً بالأنظمة القانونية الدولية؟ حيث يتفرع عنه أسئلة فرعية وهي متمثلة بالآتية:

### أسئلة البحث

١. ما المقصود بعقد الفرنشايز، وما هي طبيعته القانونية؟
٢. ما هي أبرز النزاعات القانونية التي تنشأ في عقود الفرنشايز؟
٣. ما هي الآليات القانونية المتبعة لفض النزاعات الناشئة عن عقود الفرنشايز؟
٤. ما هي التحديات الرئيسية التي تواجه الأطراف (المانح والممنوح) في تسوية النزاعات؟
٥. كيف تساهم الوسائل البديلة (كالتحكيم والوساطة) في حل نزاعات الفرنشايز؟

### أهداف البحث

١. توضيح المفهوم القانوني لعقد الفرنشايز وطبيعته .
٢. التعرف على طبيعة النزاعات التي قد تنشأ بين طرفي عقد الفرنشايز .
٣. تحليل آليات فض النزاعات في عقود الفرنشايز
٤. إبراز التحديات الرئيسية التي تواجه الأطراف (المانح والممنوح) في تسوية النزاعات
٥. تقييم دور الوسائل البديلة (كالتحكيم والوساطة) لحل نزاعات الفرنشايز

### منهجية البحث

يعتمد البحث الحالي على المنهج الوصفي التحليلي، من خلال وصف المشاكل القانونية الفعلية التي تواجه المتعاقدين في عقود الفرنشايز، وتحليل الأنواع المختلفة لعقود الفرنشايز ودراسة الفروق بينها، ودراسة الأسباب القانونية لانتهاء عقد الفرنشايز (كالفسخ أو انتهاء المدة أو الاتفاق).

### محتوى البحث:

يتطلب هذا البحث تناوله وفق خطة محددة، تتمثل في مبحثين، يتعلق المبحث الأول بماهية عقد الفرنشايز، أما المبحث الثاني سوف يتم التطرق والحديث فيه عن فض النزاعات في عقود الفرنشايز.

المبحث الأول: ماهية عقد الفرنشايز

المطلب الأول: مفهوم الفرنشايز وطبيعته القانونية

المطلب الثاني: أنواع عقد الفرنشايز

المطلب الثالث: خصائص عقد الفرنشايز وتمييزه عن غيره من العقود

المبحث الثاني: فض النزاعات في عقود الفرنشايز

المطلب الأول: القانون الواجب التطبيق على موضوع النزاع

المطلب الثاني: خضوع موضوع النزاع لأحكام القانون الأكثر علاقة به

المطلب الثالث: خضوع موضوع النزاع لقواعد العدالة والانصاف

المطلب الرابع: خضوع موضوع النزاع لقواعد العدالة والانصاف

المبحث الأول: ماهية عقد الفرنشايز

المطلب الأول: مفهوم الفرنشايز وطبيعته القانونية

يتأثر وضع تعريف محدد ومنضبط لعقد الفرنشايز بعدم وجود تنظيم تشريعي يحكمه، حتى يتسنى تحديد النظام القانوني لذلك العقد الجديد، وبالتالي، تعددت التعريفات التي تناولت هذا العقد تبعاً لطبيعة الوجهة التي ينظر بها إلى العقد، سواء كان ينظر إليه من جهة قانونية أم من جهة قانونية يشوبها صبغة اقتصادية.

عرف الفقه عقد الفرنشايز بأنه: "ذلك العقد الذي يسمح بمقتضاه الطرف الأول، والذي يسمى بصاحب الفرنشايز، للطرف الثاني الذي يطلق عليه المرخص له بالاستفادة من النجاح الذي حققه الأول في أحد الأنشطة الاقتصادية سواء كانت تجارية أو صناعية أو خدمية، ويلاحظ من هذا التعريف تركيزه على الجانب الاقتصادي"، وذهب رأي آخر في الفقه إلى تعريفه بأنه: "نظام للأعمال القانونية ينشأ وينظم بمقتضى عقد، وبموجبه يقوم صاحب الفرنشايز franchisor ببيع الحق في بيع بعض السلع أو الخدمات إلى المرخص له franchisee، وذلك في إطار محدد ومتفق عليه".<sup>3</sup> ويلاحظ على التعريفات الفقهية، أنها ركزت على العلاقة العقدية بين طرفي عقد الفرنشايز: صاحب الفرنشايز والمرخص له، مع التأكيد على أن الالتزامات المترتبة كأثار للعقد تقع على عاتق عاقديه، حيث يلتزم صاحب الفرنشايز بأن يسمح للطرف الثاني - المرخص له - بأن يستخدم علامته واسمه التجاريين، وكذا يلتزم بنقل ما يستأثر به من معرفة فنية، وتقديم المساعدة الفنية، في مقابل أداء المرخص له للمقابل المتفق عليه في العقد.

وعرفت الجمعية الدولية للفرنشايز "International Franchise Association" عقد الفرنشايز بأنه اتفاق ترخيص بين طرفين مستقلين قانونياً والذي من خلاله يعطي شخص أو مجموعة من الأشخاص المرخص لهم الحق في تسويق منتج أو خدمة باستخدام العلامة التجارية أو الاسم التجاري لنشاط صاحب الفرنشايز باستخدام أساليب عمله، وذلك في مقابل دفع رسوم الترخيص للأخير، ويلتزم صاحب الفرنشايز بتدعيم ومساعدة المرخص له.<sup>4</sup>

وعرف الاتحاد الأوروبي للفرنشايز (EFF) بأنه: "نظام لتسويق السلع أو الخدمات أو التكنولوجيا يعتمد على التعاون الوثيق والمستمر بين طرفين مستقلين قانونياً ومالياً، هما صاحب الفرنشايز والمرخص له،

<sup>3</sup> Sherman, A. J. (2004). *Franchising & licensing two powerful ways to grow your business in any economy*. AMACOM/American Management Association.

<sup>4</sup> Blair, R. D., & Lafontaine, F. (2005). *The economics of franchising*. Cambridge University Press.

<sup>5</sup> Hoffman, R. C., Munemo, J., & Watson, S. (2016). International franchise expansion: the role of institutions and transaction costs. *Journal of International Management*, 22(2), 101-114.

والذي بمقتضاه يكون على صاحب الفرنشايز في مقابل أداءات مالية مباشرة أو غير مباشرة يحصل عليها أن يسمح للمرخص له باستخدام الاسم أو العلامة التجارية أو علامة الخدمة الخاصة به، وكذا استخدام المعرفة الفنية والوسائل التقنية والتجارية والنظم الإجرائية وحقوق الملكية الصناعية والفكرية<sup>٦</sup>.

بناء على ما سبق، فإنه يمكن تعريف عقد الفرنشايز على أنه عقد تبادلي يتم بين طرفين صاحب الفرنشايز والمرخص له، يلتزم فيه صاحب الفرنشايز بالسماح للمرخص له بإنتاج أو توزيع سلعة أو تقديم خدمة تحت العلامة التجارية أو الاسم التجاري المميز لصاحب الفرنشايز، وكذا يلتزم بنقل المعرفة الفنية السرية التي يستأثر بها، وتقديم المساعدة الفنية للمرخص له مدة سريان العقد، في مقابل التزام الأخير بدفع المقابل المتفق عليه في العقد". وفي هذا التعريف، تحاول الباحثة التركيز على الطبيعة القانونية لعقد الفرنشايز من حيث كونه عقد تبادلي ملزم للجانبين، وأنه من العقود غير المسماة التي لم ينظمها القانون.

### المطلب الثاني: أنواع عقد الفرنشايز

هناك أنواع لعقد الفرنشايز، تشترك جميعها في كونها اتفاقاً على كيفية استغلال العلامة التجارية للمرخص، وطريقة مراقبة المرخص لأعمال المرخص له، وتتمثل هذه الأنواع فيما يلي:

#### ١- "فرانشايز" التصنيع

يعتمد هذا النوع من الفرنشايز " على نقل المعرفة الفنية لتصنيع المنتجات أو تجميعها من المرخص إلى المرخص له، إذ يقوم المرخص بنقل تكنولوجيا المرخص له، فيكشف الأسرار الصناعية المتعلقة بكيفية سير العمليات الإنتاجية للمنتجات التي تكون مملوكة للمرخص، وعادة ما يكون محل هذا العقد الترخيص باستغلال براءة الاختراع، أو حق من حقوق الملكية الصناعية<sup>٧</sup>.

وبناء على ذلك يقوم المرخص له بتصنيع المنتجات محل الترخيص وتوزيعها التي تحمل العلامة التجارية للمرخص مستعيناً بخبرات المرخص في هذا المجال، حيث تتمثل خبرات المرخص في مراقبة المرخص لأعمال الإنتاج، وذلك للتأكد من جودة المنتجات والتي عادة ما يقوم المرخص بتحديد نماذج قياسية يتوجب مراعاتها، كون هذه المنتجات تحمل العلامة التجارية للمرخص وتكون مطابقة للمواصفات التي يحددها، وهذا النوع من "الفرانشايز" يكثر استخدامه في صناعة الغذاء والشراب<sup>٨</sup>، بحيث يقوم المرخص بتزويد الصانع أو المنتج (المرخص له) بمكونات أساسية أو مواد خام أو معرفة تقنية، ويرخص له بذات الوقت باستعمال علامته التجارية واسمه التجاري، وفي بعض الأحيان استعمال السر التجاري أو التكنولوجيا الخاضعة لبراءة اختراع.

#### ٢- "فرانشايز التوزيع

يهدف هذا الصنف من أنواع العقد إلى العمل على إقامة مركز توزيع للسلع المصنعة من قبل المرخص، ويقوم بتوريد المنتجات محل الترخيص خلال مدة العقد، إلى المرخص له الذي يقوم بدوره بتسويق وبيع هذه المنتجات إلى المستهلكين من خلال نظام توزيع معين باستخدام الاسم والعلامة التجارية للمرخص<sup>٩</sup>.

يوفر هذا الصنف من الامتياز للمرخص نظاماً توزيعياً لتسويق سلعة المرخص بشكل شبيه بالعلاقة بين الموزعين والبائعين، إلا أن الفرق هو أن نظام الامتياز يعطي أهمية أكبر لعلامة المرخص التجارية، حيث يمكن للمرخص منع المرخص له من بيع سلع منافسة،

<sup>6</sup> Ohinok, S. (2015). State regulation of franchising in the EU member countries. *Baltic Journal of Economic Studies*, 1(1), 137-140.

<sup>٧</sup> خالد الصوالحة. (2013). الجوانب القانونية لعقود الامتياز التجاري "الفرانشايز". رسالة ماجستير، جامعة جدارا، الأردن.

<sup>٨</sup> محمد النجار. (2007). عقد الامتياز التجاري: دراسة في نقل المعارف الفنية. دار الجامعة الجديدة، ص 304.

<sup>٩</sup> محمد مرزوق. (2013). الجوانب القانونية لعقد الفرنشايز. مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، 13(1)، 493-536.

كونه منح المرخص له حق القصر، أي أن يكون هذا الموزع هو الوحيد لهذه المنتجات في منطقة نشاطه، وهو ما يعرف بعقد التوزيع القصري، ومن الأمثلة على هذا النوع من الامتياز محطات تعبئة الوقود وبائعي السيارات.

### ٣- إفرانشايز البنين التجاري (صيغة العمل)

يعتمد المرخص له على السمعة التجارية وشهرة العلامة التجارية المعروفة عند المستهلكين والمملوكة للمرخص، حيث يتم الترخيص باستعمال طريقة العمل أو النظام الخاص بالمرخص بدلاً من التركيز على إعطاء الحق ببيع السلعة أو الخدمة محل حق الامتياز، بمعنى منح المرخص له رخصة تؤهله للاتجار تحت اسم المرخص التجاري أو علامته التجارية، مستفيداً أيضاً من الحزمة الكاملة أو الخطة الكلية أو الصيغ المتعلقة بإدارة وتشغيل الشركة، شاملة كل العناصر اللازمة لإدارة العمل بالإضافة إلى التدريب والمساعدة اللازمين، وذلك لقاء رسوم يتم تحديدها مسبقاً. ووفقاً للعلاقة القائمة بموجب هذا الشكل من أشكال الامتياز، لا يقوم المرخص بتصنيع أية سلع، وإنما يوفر المعدات والمواد الخام ومواد التغليف والدعاية ووسائل التوزيع<sup>١٠</sup>.

ويمكن للمرخص أن يبرم مثل هذا الاتفاق مع مجموعة كبيرة من المرخص لهم كون ذلك يجلب فائدة كبيرة جداً بالنسبة للمرخص، إذ أنه يستطيع الانتشار دون أن يدفع نفقات أو مصروفات نتيجة هذا الانتشار الكبير. وأمام هذا الانتشار الكبير لا بد للمرخص أن يحرص على سمعته التجارية في تقديم سلع أو خدمات متماثلة من حيث الشكل والنوع والمواصفات، وذلك بفرض قيود صارمة على المرخص لهم، ولتحقيق ذلك يحدد المرخص نماذج قياسية ومواصفات موحدة لجميع المشروعات المرخص لها بحيث تخضع لرقابة واحدة من المرخص.

ولعل أهم ما يميز هذه المشروعات المتعددة أنها تظهر أمام المستهلكين كشبكة واحدة مملوكة لصاحب العلامة التجارية بالرغم من أن هذه المشروعات مستقلة استقلالاً كاملاً من الناحية القانونية، وعليه فإن جوهر هذا العقد هو استقلال المرخص والمرخص له من الناحية القانونية، وإن كل ما في الأمر هو أن المرخص يمكن المرخص له من استخدام اسمه أو علامته التجارية. ويستخدم هذا النوع من الإفرانشايز في قطاع الفنادق ومطاعم الوجبات السريعة ومكاتب تأجير السيارات، وفي كثير من المحلات التي تقدم سلعا أو بضائع ذات ماركات مشهورة أو تلك التي تقدم خدمات للمستهلكين.

### المطلب الثالث: خصائص عقد الإفرانشايز وتمييزه عن غيره من العقود

يتميز عقد الإفرانشايز بجملة من الخصائص كما يلي:

- **عقد رضائي:** يعتبر عقد الإفرانشايز من العقود الرضائية، فلعقود الرضائية هي التي يكفي لانعقادها توافق الإيجاب مع القبول للطرف الآخر على كافة شروط العقد وبنوده، ولا تستلزم هذه الموافقة شكلاً معيناً. وعقد الإفرانشايز ينعقد دون الحاجة إلى إنجاز أي إجراء آخر بمجرد تطابق إيجاب المرخص له وقبول المرخص. كما أن اشتراط وجوب الكتابة في عقود الإفرانشايز يعد من الشروط التعاقدية التي يتفق عليها الطرفان المتعاقدان؛ وهذا يعني أن شرط الكتابة المطلوب هنا، هو للإثبات<sup>١١</sup>.

- **عقد غير مسمى:** العقود غير المسماة هي تلك العقود التي لم يضع لها القانون شكلاً أو تسمية معينة، ويعتبر عقد الإفرانشايز من العقود غير المسماة، التي لم يخصصها المشرع في العديد من الدول بتنظيم خاص، عكس ما هو عليه الأمر في الدول الأجنبية، حيث احتوت تشريعاتها على قواعد خاصة بتنظيم عقود الإفرانشايز، مثل فرنسا والولايات المتحدة الأمريكية<sup>١٢</sup>.

<sup>١٠</sup> زمزم عبدالمنعم. (2011). عقود الإفرانشايز بين القانون الدولي وقانون التجارة الدولية. دار النهضة العربية، مصر، ص 20

<sup>١١</sup> عبدالله القضاة. (2015). آثار عقد الإفرانشايز وانقضاءه. رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الشرق الأوسط، عمان، الأردن.

<sup>١٢</sup> خالد العتيبي. (2008). العلاقات القانونية الناشئة عن عقد الامتياز التجاري. رسالة دكتوراة، جامعة عمان العربية، عمان، الأردن.

- **عقد ملزم للجانبين** : يعتبر عقد الفرنشايز من عقود المعاوضة الذي يرتب التزامات على عاتق طرفيه؛ أي المرخص والمرخص له، فكل الطرفين يكونان دائنا ومدينا للآخر في آن، ذلك أنّ (المرخص) تقع على كاهله جملة من الالتزامات، والأمر ذاته يسري على (المرخص له) في ذات الحين، وبعبارة أخرى فإنّ سبب التزامات كل طرف هي سبب التزامات الطرف الآخر<sup>13</sup>
- **عقد معاوضة** : يعد عقد الفرنشايز من عقود المعاوضة لأنّ كل شخص من طرفي العقد (المرخص، والمرخص له) يأخذ عوضاً من الآخر، حيث يتلقى المرخص عوضاً نقدياً من قبل المرخص له، ويكون ذلك العوض النقدي إما على شكل أداءات دورية يدفعها المرخص له مدة سريان التعاقد، وإما أن يكون نسبة من حجم المبيعات، وذلك حسب الاتفاق المبرم بين الطرفين<sup>14</sup>.
- **عقد يقوم على الاعتبار الشخصي** : يقصد بالعقود التي تقوم على الاعتبار الشخصي، أنها : " تلك العقود التي نلاحظ فيها شخصية المتعاقد على مستوى انعقاد العقد وتنفيذه. فالعقد يعتمد في قيامه وتنفيذه على شخصية المتعاقد ومدى الثقة فيه، وذلك لما ينطوي عليه عقد الفرنشايز من نقل للمعرفة الفنية والتي يعتبر أحد أهم عناصرها السرية، ولذلك نجد أنّ العقد يتأثر بكل ما يمكن أن يؤثر بإرادة أحد أطرافه كوفاء أو إفلاس أو إصابة أحد أطرافه بنقص الأهلية، بل أنّ هذه الميزة تمنع المرخص له من توكيل غيره للقيام بعمله، أو منح امتياز فرعي ما لم ينص الاتفاق على غير ذلك<sup>15</sup>.
- **عقد الفرنشايز عقد محدد** : العقد المحدد، هو الذي يتحدّد فيه وقت الانعقاد مقدار الأداء الذي يبذله كل من الطرفين، حتى ولو انتهى التعادل بين الأداءين، بخلاف "عقد الغرر الذي يكون أحد الموجبات موقوفاً على عارض مستقبلي غير محقق الوقوع. حيث أنّ عقود الفرنشايز واضحة بهذا الشأن، ذلك أنّ الفرنشايز يحصل فيه المرخص على فائدة من نسبة المبيعات، أو إتاوة دورية يقوم بدفعها المرخص له، ويتفق عليها وقت التعاقد، وتكون معلومة للمتعاقدين. كما أنّ حقوق المرخص له يتم الاتفاق عليها، وتكون معلومة للطرفين عند التعاقد، فهو ليس من العقود الاحتمالية.
- **عقد الفرنشايز عقد تجاري** : تتجلى الصفة التجارية في عقود الفرنشايز، من الناحية الشخصية وأطراف العقد، ذلك أنّ هذا العقد يبرم بين التجار سواء كانوا أشخاصاً طبيعيين أو أشخاصاً اعتباريين (شركات)، وذلك بنية تحقيق الربح، ولذلك تطبق عليه أحكام القانون التجاري في المسائل التي تتصل به<sup>16</sup>.
- **عقد الفرنشايز عقد مستمر (زمني)** : العقد المستمر، هو: "العقد الذي يستغرق تنفيذه مدة من الزمن أو هو العقد الذي يتم تنفيذه بأعمال متتابعة، على دفعات ومثاله (عقد الإيجار، عقد العمل، عقد الشركة، وعقد الوكالة)<sup>17</sup>.
- إنّ عقد الفرنشايز هو من العقود الزمنية بطبيعته، لأنّ هذه الصفة تتجلى من خلال الالتزامات الملقاة على عاتق أطرافه، ذلك أنه يقع على عاتق المرخص إضافة جملة من التحسينات إلى المعرفة الفنية محل العقد، كما يلتزم بضمان تلك المعرفة، فهي التزامات تتصف بالتجديد والاستمرارية طول فترة سريان العقد. كما أنّ المرخص له عليه التزام مالي وهي الأداءات الدورية التي يقوم بدفعها طوال فترة هذا العقد أو حسب ما يتم الاتفاق عليه بين الأطراف<sup>18</sup>.

<sup>13</sup> عبدالله القضاة ، مرجع سابق، ص 20.

<sup>14</sup> خالد العتيبي، مرجع سابق، ص 34.

<sup>15</sup> ياسر الحديدي.(2006). عقد الفرنشايز التجاري في ضوء تشريعات المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية " دراسة مقارنة". مطابع الشرطة، القاهرة، ص 14.

<sup>16</sup> عبير العلي.(2009). عقد الامتياز التجاري الفرانشايز : دراسة مقارنة. دار المنظومة ، ص 9.

<sup>17</sup> عامر الكسواني.(2015). ماهية عقد الفرنشايز . المجلة المصرية للدراسات القانونية والاقتصادية ، العدد 6، ص 302.

<sup>18</sup> نعيم مغنغب.(2009). الفرنشايز . الطبعة الثانية ، منشورات الحلبي الحقوقية ، بيروت، ص 14.

## المبحث الثاني: فض النزاعات في عقود الفرنشايز

## المطلب الأول: القانون الواجب التطبيق على موضوع النزاع

يحدد القانون الواجب التطبيق على موضوع النزاع حقوق والتزامات الأطراف بموجب القواعد المنصوص عليها سواء في عقد الاستثمار الأصلي أو في غيره من المصادر اللاحقة الأخرى المتصلة بالعقد، فالأصل في هذه القواعد المتفق عليها مسبقاً ضبط أسباب النزاع ووضع الأطر المناسبة لتسويته مع تحديد الالتزامات المترتبة على أطرافه الذين قد يعدلون ما سكت عنه العقد سواء بإرادتهم أو من طرف المحكم<sup>19</sup>.

تشير اغلب التشريعات ولوائح هيئات التحكيم والمعاهدات والاتفاقيات الدولية الى تطبيق القانون الذي يتفق عليه الأطراف بشأن موضوع النزاع الذي يتم تسويته عن طريق التحكيم، وبالتالي فإرادة الأطراف تلعب دوراً هاماً في ذلك بما أنها أساس العقد ذلك ان اتفاق شأنه شأن سائر العقود يجب اسناده الى قانون معين يحكم شروط انعقاده وصحته ونفاذه، ويهيئ له السبل لإجبار المتعاقدين على احترام ما يتولد عنه من التزامات.<sup>20</sup>

واجهت اغلب العقود الدولية صعوبات في تطبيق قواعد القانون الدولي، سواء خلال التعاقد أو في إطار تسوية النزاعات، لأن أطرافها يميلون الى ما يخدم مصالحهم، مما يؤدي الى عدم التوازن من الناحية التنظيمية لهذه العقود، وتحرص اغلب الدول الاستثمارية الكبرى على تحرير عقودها من احكام القوانين الوطنية للدول المضيفة للاستثمارات، وترغب في اخضاعها الى قوانين خاصة من صنع الأطراف، نابعة من اتفاقيات ومعاهدات دولية، أو الى اتفاقيات ثنائية في تسوية النزاعات بما ان هذه الأخيرة لا تثير أي مشكل باستنادها على إرادة الأطراف، حيث لا تجيز للمحكم استبدالها بأي قانون آخر إلا اذا كان هناك تعارض أو مساس بالنظام العام<sup>21</sup>.

## المطلب الثاني: التحكيم والوساطة كوسائل بديلة

إن مصطلح الطرق البديلة أو الوسائل البديلة لم يكن معروفاً ضمن التشريعات بقدر ما تذكر هذه التشريعات الإجراءات المتبعة بشأنها والتي من خلالها نستشف أن هذه الوسائل أساساً تهدف إلى تقريب وجهات النظر وتهدئة الخلاف بشكل ودي ترضى به الأطراف المتنازعة وذلك بعيداً عن القضاء المعروف بالإجراءات المعقدة ومن ثم فالطرق البديلة تهدف إلى إيجاد حل يرضي الأطراف ويضمن استراتيجية العلاقة<sup>22</sup>، فإذا كان القضاء يسعى إلى تحقيق العدالة فإن الطرق البديلة هي الأخرى تسعى إلى نفس الهدف ولكن بروا تخدم الإبقاء على العلاقة كالتحكيم، ويرتبط التحكيم الدولي ارتباطاً شبه مباشر بحركة التجارة الدولية والاستثمار حيث تزداد الحاجة إلى التحكيم بزيادة حركة التجارة الدولية ويتراجع بتراجعها.

التحكيم في اللغة من كلمة الحكم بضم الحاء وهي بمعنى القضاء، وقد عرفه بعض الفقهاء بأنه "اتفاق على طرح النزاع على شخص معين أو أشخاص معينين ليفصلوا فيه دون المحكمة المختصة"<sup>23</sup>، وعرفه البعض الآخر بأنه "نظام قانوني يتم بواسطته الفصل بحكم ملزم في نزاع قانوني بين طرفين أو أكثر بواسطة شخص أو أشخاص من الغير يستمدون مهمتهم من اتفاق أطراف النزاع" وعرفه

<sup>19</sup> بن عزة امال.(2022).فاعلية اتفاق التحكيم في منازعات عقود الفرنشايز. المجلة المتوسطة للقانون والاقتصاد.7(1)، 148-164.

<sup>20</sup>Gurnick, D., & Grinblat, T. (2013). OPIP-When Is It Lawful to Use Other People's Intellectual Property in Franchising. *Franchise LJ*, 33, 481.

<sup>21</sup> Jabbar, A. A. J. (2018). *Irak ve Mısır Hukukunda Franchise Sözleşmesi* (Master's thesis, Sosyal Bilimler Enstitüsü).

<sup>22</sup> Cantatore, F., & Crawford-Spencer, E. (2018). *Effective intellectual property management for small to medium businesses and social enterprises: IP branding, licenses, trademarks, copyrights, patents and contractual arrangements*. Brown Walker Press.

<sup>23</sup> سمير عبدالسميع.(2010).التحكيم في عقد ترخيص استغلال المعرفة التقنية. دار الفتح للطباعة والنشر، الإسكندرية.

المشرع السعودي بأنه "اتفاق بين طرفين أو أكثر ان يحيل جميع أو بعض المنازعات التي نشأت أو قد تنشأ بينهما في شأن علاقة نظامية محددة، تعاقدية كانت أم غير تعاقدية، سواء كان اتفاق التحكيم في صورة شرط تحكيم وارد في العقد، أم في صورة مشاركة تحكيم مستقلة<sup>٢٤</sup>، كما عرفه المشرع القطري بأنه هو اتفاق الأطراف سواء كانوا من الأشخاص المعنوية أو الأشخاص الطبيعيين الذين يتمتعون بالأهلية القانونية للتعاقد، على الالتجاء إلى التحكيم، للفصل في كل أو بعض المنازعات التي نشأت أو التي قد تنشأ بينهم بشأن علاقة قانونية محددة، تعاقدية أو غير تعاقدية، ويجوز أن يكون اتفاق التحكيم منفصلاً أو في صورة شرط تحكيم وارد في العقد"<sup>٢٥</sup>

ويعرفه المشرع الفلسطيني على انه اتفاق بين طرفين أو أكثر على إحالة نزاع معين إلى محكم أو أكثر للفصل فيه بدلاً من اللجوء إلى المحاكم المختصة، ويجب أن يكون الاتفاق مكتوباً وأن يحدد موضوع النزاع، ويكون الحكم الصادر عن المحكمين ملزماً وقابلاً للتنفيذ وفقاً لشروط القانون".

من الملاحظ من خلال التعريفات السابقة اتفاق التحكيم هو عبارة عن عقد كغيره من العقود الأخرى وتتوافر فيه الأركان الأساسية لانعقاد العقد من رضا، محل، سبب وأهلية. كما يتميز هذا التحكيم بمميزات العقود نذكر منها الآتي:<sup>٢٦</sup>

- أنه من العقود الشكلية: حيث استلزم النظام أن يكون هذا الاتفاق مفرغ في شكل مكتوب يشتمل على بيانات معينة. وقد نص المشرع العماني بقوله " يجب أن يكون اتفاق التحكيم مكتوباً وإلا كان باطلاً ويكون اتفاق التحكيم مكتوباً إذا تضمنه محرر وقعه الطرفان أو إذا تضمن ما تبادلته الطرفان من رسائل أو برفقيات أو غيرها من رسائل الاتصال المكتوبة وهذا ما عليه الأمر بالنسبة لاتفاق التحكيم بشأن منازعات عقود الامتياز النفطي.
- أنه من العقود التبعية: وهذا يعني وجود عقد أصلي يرتبط وجوداً وعدماً مع اتفاق التحكيم، ويترتب على ذلك أنه وفي حالة ما إذا تم الاتفاق على ذلك أنه وفي حالة ما إذا تم الاتفاق على انقضاء الالتزام الأصلي ينقضي معه اتفاق التحكيم. وعليه فإن اتفاق التحكيم يعتبر عقد تبعي بالنسبة لعقد الامتياز النفطي الذي يمثل الالتزام الأصلي لمانح وصاحب الامتياز
- أنه من العقود الاحتمالية: وذلك إذا كان اتفاق التحكيم في شكل شرط التحكيم سواء تم ادراجه في نفس العقد الأصلي أو في ورقة خارجية ويفهم من ذلك أن اللجوء إلى التحكيم يتوقف على حدوث النزاع من عدمه
- أنه من العقود الملزمة للجانبين: إذ يترتب اتفاق التحكيم التزامات متقابلة على عاتق طرفيه من أهمها التزام طرفي اتفاق التحكيم بحل ما بينهم من نزاع عن طريق التحكيم وليس عن طريق القضاء العادي مع التزامهما بالحكم الذي تصدره هيئة التحكيم
- أنه من العقود المحددة ويقصد بذلك أن هذا الاتفاق يحدد محله وهي المنازعات التي تدخل في دائرة التحكيم وتشمل المنازعات المدنية، التجارية والإدارية، بسبب علاقة قانونية عقدية أم غير عقدية. وبالتالي تخرج المنازعات التي لا يجوز فيها الصلح من دائرة محل اتفاق التحكيم.

### المطلب الثالث: خضوع موضوع النزاع لأحكام القانون الأكثر علاقة به

يتمتع المحكم أو هيئة التحكيم بسلطة تقديرية واسعة في اختيار القانون المتصل بموضوع النزاع ، أو الأقرب الى جوانبه و الذي ينص على قواعد توفر حلولاً متوازنة للأطراف ، في حالة عدم اتفاقهم على القانون الواجب التطبيق واختلافهم بشأن قواعد قانونية معينة

<sup>٢٤</sup> عصام عبدالفتاح.(2009). التجارة الإلكترونية في التشريعات العربية والأجنبية. دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية.

<sup>٢٥</sup> عائشة الهيدوس.(2020). الطبيعة القانونية لعقد الفرنشايز -دراسة مقارنة. رسالة ماجستير، جامعة قطر، قطر .

<sup>26</sup> Elsaman, R. (2023). Licensing the Use of Intellectual Property: The Tale of the Two Franchising Market Tycoons. *IDEA*, 64, 1.

منصوص عليها ، اذ يقوم المحكم بالإشارة الى اطراف النزاع بالقانون الأقرب لتسوية النزاع و الأكثر صلة بموضوعه ، ويتم اختياره وتطبيق قواعده<sup>27</sup>.

هناك من يرى ان نظام التحكيم هو نظام تقاضي طليق لا يرتبط بدولة معينة، وهو ما قد يعرقل فعاليته ، كما ان اختلاف طبيعته عن العقود الدولية تجعل من الصعب اخضاعه لمبدأ قانون الارادة، نظرا لاختلاف كل منهما ، فالتحكيم و ان كان جوهره اتفاق إلا انه يمر بإجراء و ينتهي بقضاء ، فهو نظام مختلط من عناصر تعاقدية وقضائية ، ومنه لا بد من تلافي ذلك من ربطه بنظام قانوني ينطلق منه ، وهذا النظام يجب ان يكون الاقرب الى موضوع النزاع ليحقق النجاحة والفعالية في حل النزاع<sup>28</sup>.

نصت اتفاقية واشنطن الخاصة بتسوية منازعات الاستثمار لسنة ١٩٦٥ ، على ان القانون الاكثر علاقة بموضوع النزاع هو قانون الدولة المتعاقدة اذا كانت طرفا في الخصومة ، او قانون الدولة مقر التحكيم اذا كان الاطراف اجنبيين ، و بالتالي على هيئة التحكيم ان تلجا لهما اذا تخلفت إرادة اطراف في اختيار قواعد القانون الواجب التطبيق ، كما استند القضاء التحكيمي على نفس المبدأ وهو ان قانون الدولة هو الاقرب والواجب بالتطبيق على موضوع النزاع ، فأصدرت محكمة التحكيم في هولندا قرارها في قضية الحكومة البلجيكية و شركة "negarawa" اليابانية سنة ١٩٩٨ بالاستناد الى قواعد قانون التحكيم الهولندي بما انه قانون الدولة مقر التحكيم<sup>29</sup>.

#### المطلب الرابع: خضوع موضوع النزاع لقواعد العدالة والانصاف

اتجهت بعض التشريعات المنظمة للتحكيم، سواء الداخلية منها او الاتفاقيات والمعاهدات الدولية على منح هيئة التحكيم الحرية في اختيار أي نصوص او قواعد قانونية، وأيا كان مصدرها لحسم النزاع الذي يعرض عليها، والتي ترى في تطبيقها تحقيق العدالة وإرضاء وجدانها<sup>30</sup>.

لكن تبقى هذه الحرية الممنوحة لهيئة التحكيم او المحكم مقيدة وغير مطلقة، فهي مربوطة بارادة الأطراف ومدى اتفاقهم على القانون الواجب التطبيق، كما لا يمكنها ان تهدر المبادئ الأساسية للعدالة<sup>31</sup>، والغاية منها هو تحقيق العدل والانصاف الذي تعوقه النصوص القانونية، فهذه الأخيرة قد تكون قاسية أحيانا على أحد الطرفين على عكس ما يضمنه الحل المنصف الذي يتأتى بعد دراسة جميع جوانب النزاع وأسبابه الرئيسية.

هو ما اكدت عليه اتفاقية واشنطن لتسوية منازعات الاستثمار لسنة ١٩٦٥ حيث عالجت بشكل مباشر ومفصل مسألة القانون الواجب التطبيق على موضوع النزاع ومنحت هيئة التحكيم سلطة الفصل بالاعتماد على قواعد العدالة والانصاف اذا غابت إرادة الاطراف في اختيار القانون الواجب التطبيق ، اما القانون الهولندي للتحكيم لسنة ١٩٩٦ فقد اكد على ضرورة مراعاة قواعد العدالة والانصاف حتى

<sup>27</sup> إحسان شاكر. (2016). الطبيعة القانونية لعقد الترخيص والدعم التجاري " الفرانشايز ". مجلة جامعة تكريت للحقوق، (2)1، 113-155.

<sup>28</sup> أمل الهواوشة. (2015). نقل المعرفة الفنية في عقد الفرانشايز. رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الاسراء، عمان، الأردن.

<sup>29</sup> Burzych, M. J. (2018). System Standards and Franchisee Innovation. *Franchise Law Journal*, 38(2), 253-266.

<sup>30</sup> عبدالهادي الغامدي. (2015). إشكاليات الامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية: دراسة تحليلية نقدية. مجلة جامعة الملك عبد العزيز - الاقتصاد والإدارة، 29(1)، 378-420.

<sup>31</sup> محمد شوبكي. (2015). المعالجة الضريبية لعقود الامتياز بشقيها الامتياز والامتياز التجاري. رسالة ماجستير، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين.

في القانون الذي يختاره الطرفان ، فهو ينظر لهذا المبدأ أكثر من شيء آخر ، لان الحكم التحكيمي يجب ان يكون متوازنا و عادلا و هو ما يهم اكثر من القواعد القانونية المتبعة في تسوية النزاع<sup>32</sup>.

### الخاتمة

يعتبر عقد الفرنشايز من العقود التجارية الحديثة، والتي انتشرت بشكل هائل بدءاً من الولايات المتحدة الأمريكية ووصولاً إلى الدول العربية، حيث له خصائص تميزه عن بعض العقود ويتشابه مع بعض العقود سواء من حيث الإجراءات أو الأحكام، لكنه عقد مستقل بذاته، ويترتب على هذا العقد كباقي العقود التزامات وآثار أثناء تنفيذه وبعد انتهائه.

تناول البحث العديد من التعريفات التي قيلت لتعريف الفرنشايز إلا أنه وبالرغم من ذلك لم يتم الخروج بتعريف شامل وموحد لعقد الفرنشايز بل والأكثر من ذلك أنه لم يتم الاتفاق على مصطلح قانوني لهذا العقد لذلك نجد أن القوانين الوطنية أطلقت المسميات على هذا النوع من العقود كل دولة بحسب قوانينها الوطنية.

### الاستنتاجات

- يمثل عقد الفرنشايز أحد المعاملات العقدية المستحدثة التي تعطي الصلاحية لأصحاب الأنشطة الاقتصادية الإنتاجية ببناء شهرة لعلامته التجارية أو خدماته من خلال السماح له بالتوغل إلى أسواق جديدة محلية أو خارجية دون تحمل أي أعباء مالية، وذلك من خلال منح صاحب الفرنشايز الترخيص لبعض الأشخاص الممنوح لهم باستخدام ما يملكه المانح من معرفة فنية لأنشطتهم.
- عقود الفرنشايز ليست مجرد عقود تجارية بل هي علاقات تعاونية طويلة المدى تشمل عناصر قانونية وتجارية وتسويقية، ما يجعل النزاعات أكثر تعقيداً من النزاعات التجارية التقليدية
- وقوع عيب إيجاب حلول قانونية للمشاكل التي تقع عند تنفيذ عقود الفرنشايز على عاتق الفقه والقضاء وذلك بسبب عدم وجود أنظمة قانونية خاصة به.
- التحكيم الدولي يعد وسيلة فعالة لتسوية منازعات عقود الفرنشايز، لما يتمتع به من مرونة وسرعة وسرية واستقلال، خصوصاً في بيئة تجارية تتسم بالتعقيد والعلاقات المتشابكة.
- اتفاق التحكيم يرتبط بالعقد الأصلي (كعقد الفرنشايز) من حيث الوجود والبطان، ويُشترط فيه الشكل الكتابي، مما يعزز من قوته القانونية ولكن يحد من مرونته أحياناً.

### التوصيات

#### 1- صياغة عقود واضحة وشاملة:

- تحديد الحقوق والالتزامات بدقة، بما في ذلك آلية حل النزاعات (مثل التحكيم أو الوساطة).
  - تضمين بنود لحماية الملكية الفكرية وضمان الالتزام بمعايير الجودة.
- ٢- تعزيز التشريعات الوطنية الخاصة بالفرنشايز : يجب على الدول العربية خاصة إصدار تشريعات خاصة بالامتياز التجاري تنظم العلاقة وتحدد حقوق وواجبات الأطراف وآليات فض النزاعات بشكل متوازن.

<sup>32</sup> Cantatore, F., & Crawford-Spencer, E. (2018). *Effective intellectual property management for small to medium businesses and social enterprises: IP branding, licenses, trademarks, copyrights, patents and contractual arrangements*. Brown Walker Press.

٣- يجب أن تتضمن عقود الفرنشايز بنودًا واضحة فيما يتعلق بآلية فض النزاع، اللغة، القانون الواجب التطبيق، مكان التحكيم أو التقاضي، لتقاضي التفسيرات المتضاربة لاحقًا.

٤- من الأفضل السعي إلى قوانين دولية أو قوانين دولة محايدة أو ذات خبرة في التجارة الدولية، خصوصاً عند وجود تفاوت في القوة الاقتصادية أو التنظيمية بين الطرفين.

٥- يوصى باختيار محكمين يتمتعون بالخبرة المتخصصة في مجال الامتياز التجاري، بما يساعد على إصدار قرارات تتسم بالعدالة المهنية والدقة العملية.

#### المصادر والمراجع

- إحسان شاكر. (٢٠١٦). الطبيعة القانونية لعقد الترخيص والدعم التجاري " الفرنشايز ". مجلة جامعة تكريت للحقوق، (٢)، ١١٣-١٥٥.
- أمل الهواوشة. (٢٠١٥). نقل المعرفة الفنية في عقد الفرنشايز. رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الاسراء، عمان، الأردن.
- جعفر عبد الجواد. (٢٠٢٣). المسؤولية المدنية للفرنشايزي "دراسة مقارنة". رسالة ماجستير، جامعة الشرق الأوسط، عمان، الأردن..
- خالد الصوالحة. (٢٠١٣). الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري " الفرنشايز ". رسالة ماجستير، جامعة جدارا، الأردن.
- خالد العتيبي. (٢٠٠٨). العلاقات القانونية الناشئة عن عقد الامتياز التجاري. رسالة دكتوراة، جامعة عمان العربية، عمان، الأردن.
- رقاب عبد القادر. (٢٠٢٠). القانون الواجب التطبيق على التحكيم في منازعات الاستثمار الأجنبي "عقد الفرنشايز انموذجاً". مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، ٥(١)، ص ١٠٤٢.
- زمزم عبدالمنعم. (٢٠١١). عقود الفرنشايز بين القانون الدولي وقانون التجارة الدولية. دار النهضة العربية، مصر، ص ٢٠.
- عامر الكسواني. (٢٠١٥). ماهية عقد الفرنشايز. المجلة المصرية للدراسات القانونية والاقتصادية، العدد ٦، ص ٣٠٢.
- عائشة الهيدوس. (٢٠٢٠). الطبيعة القانونية لعقد الفرنشايز-دراسة مقارنة. رسالة ماجستير، جامعة قطر، قطر.
- عبدالله القضاة. (٢٠١٥). آثار عقد الفرنشايز وانقضاؤه. رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الشرق الأوسط، عمان، الأردن.
- عبدالهادي الغامدي. (٢٠١٥). إشكاليات الامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية: دراسة تحليلية نقدية. مجلة جامعة الملك عبد العزيز-الاقتصاد والإدارة، ٢٩(١)، ٣٧٨-٤٢٠.
- عيبر العلي. (٢٠٠٩). عقد الامتياز التجاري الفرنشايز: دراسة مقارنة. دار المنظومة، ص ٩.
- محمد النجار. (٢٠٠٧). عقد الامتياز التجاري: دراسة في نقل المعارف الفنية. دار الجامعة الجديدة، ص ٣٠٤.
- محمد شوبكي. (٢٠١٥). المعالجة الضريبية لعقد الامتياز بشقيها الامتياز والامتياز التجاري. رسالة ماجستير، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين.
- محمد مرزوق. (٢٠١٣). الجوانب القانونية لعقد الفرنشايز. مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، ١٣(١)، ٤٩٣-٥٣٦.
- نعيم مغيب. (٢٠٠٩). الفرنشايز. الطبعة الثانية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ص ١٤.
- ياسر الحديدي. (٢٠٠٦). عقد الفرنشايز التجاري في ضوء تشريعات المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية "دراسة مقارنة". مطابع الشرطة، القاهرة، ص ١٤.
- Hoffman, R. C., Munemo, J., & Watson, S. (2016). International franchise expansion: the role of institutions and transaction costs. *Journal of International Management*, 22(2), 101-114.
- Ohinok, S. (2015). State regulation of franchising in the EU member countries. *Baltic Journal of Economic Studies*, 1(1), 137-140.

- Sherman, A. J. (2004). *Franchising & licensing two powerful ways to grow your business in any economy*. AMACOM/American Management Association.
- Blair, R. D., & Lafontaine, F. (2005). *The economics of franchising*. Cambridge University Press.
- Hoffman, R. C., Munemo, J., & Watson, S. (2016). International franchise expansion: the role of institutions and transaction costs. *Journal of International Management*, 22(2), 101–114.
- Ohinok, S. (2015). State regulation of franchising in the EU member countries. *Baltic Journal of Economic Studies*, 1(1), 137–140.
- ng, G. Q., Lan, S., Dai, Q. Y., Chen, X., & Zhang, T. (2015). **A big data approach for logistics trajectory discovery from RFID-enabled production data**. *International Journal of Production Economics*, 165, 260–272.