



كلية الحقوق
الدراسات العليا
قسم القانون التجارى

عقد الامتياز التجاري

”الفرانشيز“

”دراسة مقارنة“

رسالة لنيل درجة الدكتوراه في القانون

مقدمة من

الباحثة/ **عبير سليمان فلاح العلي**

لجنة المناقشة والحكم على الرسالة:

الأستاذة الدكتورة/ سميحة القليوبى

أستاذ القانون التجارى والبحرى

ووكيل كلية الحقوق – جامعة القاهرة (سابقاً)

الأستاذ الدكتور/ رضا محمد عبيد

أستاذ القانون التجارى والبحرى

وعميد كلية الحقوق – جامعة بنى سويف (سابقاً)

الأستاذ الدكتور/ عبد المنعم محمد زمزم

أستاذ القانون الدولى الخاص ووكيل كلية الحقوق – جامعة القاهرة

مشرفاً ورئيساً

عضواً

عضواً

٢٠١٥

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

إهداء

إلى والدي

رمز الحنان ونبع العطاء... حباً وبراً وعرفاناً

إلى مشاعل النور إخوتي الأعزاء

دكتور / طلال العلي

مهندس/ رائد العلي

امتناناً وتقديراً

إلى وطني الكويت

الذي وفر الوسائل لأبنائه للسعي إلى مواصلة البحث العلمي

إلى منارة العلم الشامخة أرض الكنانة

مصر العروبة

إلى الأهل والأصدقاء كلاً بأسمه

أهدي لكم جميعاً هذا العمل

الباحثة

شكر وتقدير وامتنان

الحمد لله الذى هدانا لهذا ، وما كنا لنهتدي لولا أن هدانا الله ، والصلاة والسلام على سيد المرسلين ، وخاتم النبيين محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.

الحمد لله المتفرد بالبقاء والعظمة والكبرياء ، الذى من على بإتمام هذه الرسالة، راجية من الله أن تكون مكن خير ونفع للجميع .

والمقام هنا مقام شكر وامتنان وعرفان .. فأتقدم بأعمق وأصدق معانى الشكر والعرفان وخالص الامتنان والتقدير.... إلى منارة العلم، وسيدة المعرفة العالمية الفاضلة الدكتورة / **سميحة مصطفى القليوبي** ، أستاذة القانون التجاري والبحري بجامعة القاهرة ، ووكيلة كلية الحقوق سابقاً ، التى أكرمتنى بالإشراف على رسالتى .. وقدمت لى المساعدة بكثير من الصبر .. وفيض من الخلق الرفيع .. رغم مشاغلها والتزاماتها الكثيرة ، ولقد ضحت من أجلى بجهدا ووقتها وتوجيهاتها القيمة، التى كان لها الأثر الكبير فى إخراج هذه الرسالة بالصورة التى عليها الآن.

أدامها الله منارة علم يهتدي بها وصرح معرفة لكل طالب علم ، وسدد الله على طريق الخير خطاها.

كما أتوجه بخالص شكري وأمتناني إلى الأستاذ الفاضل الدكتور / **رضا محمد عبيد** ، أستاذ القانون التجاري والبحري وعميد كلية الحقوق سابقاً - جامعة بني سويف ، الذى تكرم وشملى برعايته من خلال اشتراكه فى عضوية لجنة الحكم على هذه الرسالة ، مضحياً بوقته وجهده ، رغم كثرة أعبائه - أسأل الله العليّ القدير أن يبقيه مدرسة ، ينهل الجميع من علمها الفياض، وجزاه الله عنى خير الجزاء .

كما يطيب لى أن أسدي عميق شكرى وامتنانى للأستاذ الدكتور /
عبد المنعم محمد زمزم أستاذ القانون الدولي الخاص ووكيل كلية الحقوق
- جامعة القاهرة . الذى آثرني بشرف قبول الاشتراك فى عضوية لجنة الحكم
على هذه الرسالة ، وتحمل عبء قراءتها مضحياً بوقته وجهده ، فله منى أسمى
آيات الشكر والعرفان ، وجزاه الله عنى خير الجزاء .

كما أتقدم بخالص الشكر والامتنان إلى كلية الحقوق - جامعة القاهرة -
أساتذة وإدارة وعاملين ، وأخص بالشكر ، قسم الدراسات العليا ، فلهم منى جميعاً
وافر التقدير والاحترام والامتنان....

كما أتقدم بخالص الشكر والتقدير لكل من وقف بجانبى ، ومد لى يد
العون والمساعدة والدعاء فى إعداد هذه الرسالة المتواضعة .

الباحثة

مقدمة

لقد كان من نتيجة إحراز الدول المتقدمة للتكنولوجيا، والتي تم استخدامها في كافة القطاعات، سواء الصناعية، أو الزراعية، أو الخدمية... الخ، أن أصبحت أغلب السلع تشتمل على نسبة عالية من التكنولوجيا، وقد تطلب ذلك وجود موزعين على درجة عالية من الكفاءة؛ حتى يتمكنوا من توزيع هذه المنتجات، وحتى تكون لديهم المقدرة المالية والفنية، لكي يقدموا الخدمات إلى المستهلكين، سواء أثناء البيع بتقديم كافة المعلومات عن السلع والتكنولوجيا التي تحتوي عليها، أو بعد البيع بتقديم الصيانة لهذه السلع^(١)، وقد أدى كل ذلك إلى ظهور صور جديدة للتوزيع، أفرزتها الممارسة العملية والأعراف التجارية، والتي عرفت فيما بعد بشبكة التوزيع، والتي يعتبر من أهم أشكالها عقد "الفرانشيز"، والذي يقوم بدور هام في الحياة الاقتصادية لمختلف الدول؛ إذ يعد عاملاً مؤثراً في التنمية الاقتصادية، ويمثل العمود الفقري في حركة التجارة الخارجية وبخاصة في نقل المعرفة الفنية والتكنولوجيا، لذلك أصبح من العقود المنتشرة في التجارة، سواء الداخلية أو الخارجية، وله تأثير كبير على اقتصاد الدول والأفراد، وبالتالي تقدمها وازدهارها^(٢).

فمنذ نشأة البشرية والإنسان يبحث عن الحلول لتحقيق الرفاهية له من خلال تحقيق الربح المادي، حيث كانت هناك المقايضة كطريقة لتحقيق هذا الهدف منذ فجر البشرية، ثم ظهر عقد البيع، وبعد ذلك تفتق عقل الإنسان عن عقد الوكالة التجارية والوكالة بالعمولة، ومع تطور الحياة، وتطور المواصلات والثورة الصناعية ظهرت هناك عقود أخرى لها دور هام في التجارة، وبخاصة الخارجية بين الدول، كعقد الترخيص لاستخدام العلامة التجارية، والذي تطور مع الممارسات

(1) Theodore L. Banks, Distribution Law: Antitrust Principles and Practice, Little, Brown, 1999, p.54 ets.

(٢) د. خالد ضيف العتيبي، العلاقات القانونية الناشئة عن عقد الامتياز التجاري، دراسة مقارنة، رسالة دكتوراه، جامعة عمان العربية، كلية الدراسات القانونية، سنة ٢٠٠٧، ص ١.

التجارية إلى ظهور عقد أكثر تعقيداً، عرف بعقد الفرانشيز^(١)، ويعتبر نظام الفرانشيز واحداً من أهم آليات الاستثمار اللامحدود في العصر الحديث؛ حيث يمكن تمييزه عن غيره من نظم الاستثمار بأنه أسلوب عالمي وإداري حديث ذو طابع نفوذ بين مؤسستين: واحدة مانحة، والأخرى متلقية^(٢).

ويتم الاستثمار عن طريق نظام الفرانشيز في صناعات كبيرة، كصناعة البترول والسيارات والأدوية وغيرها من الصناعات الكبيرة، وكذلك يتم في قطاعات إنتاجية وخدمية متوسطة، وصغيرة كثيرة جداً، تعمل بنظام الفرانشيز^(٣)، مثل: المأكولات والمشروبات والأثاث والأجهزة الكهربائية والإلكترونية، وخدمات النقل، وخدمات الصيانة والنظافة، والكمبيوتر والخدمات التعليمية، والسفر والسياحة ... الخ من القطاعات المختلفة^(٤).

ولقد بدأ نظام "الفرانشيز" يغزو الكثير من دول العالم معتمداً على ما يقدمه من معرفة تكنولوجية، أو فنية تحت اسم، أو علامة تجارية لشركة ناجحة، حيث شهد القرن الحادي والعشرون توسعاً كبيراً في تطبيق عقد "الفرانشيز" حيث تسعى المؤسسات الاقتصادية الكبرى الناجحة، والتي لديها قدر عظيم من تكنولوجيا التصنيع والإنتاج - إلى تحقيق المزيد من النجاح والانتشار في جميع دول العالم^(٥).

(١) المرجع السابق، ص ١.

(٢) مركز تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة ومركز البحوث والدراسات، نظام الفرانشيز كأداة لاستثمارات صغيرة ناجحة (الواقع - المعوقات - مقومات التطوير)، المملكة العربية السعودية، مارس، ٢٠٠٥، ص ٧.

(٣) د. عبد المنعم زمزم، عقود الفرانشيز بين القانون الدولي الخاص وقانون التجارة الدولية، القاهرة، دار النهضة العربية، سنة ٢٠١١م ص ٥.

(٤) د. عبد المنعم زمزم، عقود الفرانشيز بين القانون الدولي الخاص وقانون التجارة الدولية، مرجع سابق، ص ٥.

(٥) د. حسام الدين الصغير، ترخيص الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا، ندوة الويبو الوطنية عن الملكية الفكرية لأعضاء مجلس الشورى، مسقط، ٢٣-٢٤ مارس سنة ٢٠٠٤، ص ٤.

ولما كان من الصعب عليها تحقيق ذلك عن طريق نقل بعض أفرادها وأدواتها، ظلت تبحث عن وسيلة، تمكنها من تحقيق هذا الهدف، ولكن من خلال أفراد ينتمون إلى الدول الأجنبية، وقد تمثلت هذه الوسيلة في عقود الفرانشيز، والتي تقوم على وجود نشاط اقتصادي ناجح، يرغب صاحبه في تحقيق المزيد من النجاح والانتشار^(١).

لقد ظهر نظام "الفرانشيز" في الولايات المتحدة الأمريكية، ثم انتقل بعد ذلك إلى فرنسا ومنها انتقل إلى باقي الدول الأوروبية، والتي وجدت فيه نموذجاً جيداً للنجاح التجاري وبالرغم من نجاح الفرانشيز في الدول الغربية فإنه لا يزال يتلمس طريقة إلى الدول العربية^(٢).

ولعقد "الفرانشيز" أهمية كبيرة بالنسبة لأطرافه، فهو يساعد المانح "صاحب المشروع" على توسيع دائرة نشاطه من خلال منح الطرف الآخر، وهو الممنوح له الحق في استغلال المعرفة الفنية والعلامة التجارية الخاصة بمنتجاته، وبهذا فإن المانح يتغلب على تعقيد عملية إدارة فروع جديدة، قد تتطلب إدارتها رأس مال كبير، وفي نفس الوقت المحافظة على جودة المنتجات، التي ينتجها الممنوح له من خلال الرقابة التي يفرضها المانح بما يضمن له المحافظة على سمعة المنتج الخاص به، بالإضافة إلى الإفادة المادية من المبالغ التي تدفع له من قبل الممنوح له، وفي المقابل فإن الممنوح له يستفيد من اسم المانح وشهرته، وذلك ما يوفر عليه الجهد والوقت، ليضمن فرص نجاح شبه مؤكدة^(٣).

(١) د. حسام الدين الصغير ، ترخيص الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا ، مرجع سابق، ص ٤ .

(٢) د. حسام الدين خليل فرج ، عقد الامتياز التجاري وأحكامه في الفقه الإسلامي دراسة مقارنة ، الإسكندرية، دار الفكر الجامعي ، سنة ٢٠١٢، ص ١٤ .

(٣) د. ياسر سيد محمد الحديدي ، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري في الفكر الاقتصادي والقانوني ، الإسكندرية، منشأة المعارف ، سنة ٢٠٠٧، ص ب .

أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على عقد الفرانشيز، والذي أصبح أحد أهم العقود المعاصرة، والحاجة الماسة للوقوف على مفهومه، وطبيعته، ونظامه القانوني، وأحكامه، وما يترتب عليه من آثار.

أهمية الدراسة:

إن دراسة عقد الفرانشيز على جانب كبير من الأهمية، وذلك لما يلي:-

أولاً: إن دراسة عقد الفرانشيز ضرورية وحيوية، لما له من دور فعال، ومؤثر في النمو الاقتصادي، ونقل المعرفة والتكنولوجيا، وإيجاد فرص عمل، ومن ثم يمكن من خلاله تحريك اقتصاد الدول النامية، والرقى بها إلى مصاف الدول المنتجة.

ثانياً:- إن معظم الدول الأجنبية قد عنت بتنظيم الأحكام الخاصة بعقد الفرانشيز وذلك نظراً لأهميته، في حين لا تزال معظم الدول العربية، ومنها: دولة الكويت بعيدة عن ذلك، ومن ثم فإن دراسة عقد الفرانشيز ستثير الطريق أمام المشرع الكويتي في وضع التشريع المناسب لهذا النوع من العقود.

ثالثاً:- كما ترجع أهمية موضوع عقد الفرانشيز إلى ندرة البحوث والدراسات المتخصصة، والتي تناولت هذا الموضوع، ولاسيما على الصعيد الكويتي.

رابعاً- تحاول الباحثة من خلال هذه الدراسة تلبية حاجات التجار، ورجال الأعمال والباحثين في تفهم هذا النوع الجديد من العقود.

منهج الدراسة:

لما كانت هذه الدراسة تهدف إلى إلقاء الضوء على عقد الفرانشيز؛ فإن الأمر يحتاج إلى التعرف على النصوص التشريعية التي تعالج هذا الأمر وتنظمه والحاجة إلى تحليلها، ومن ثم طرح وجهة نظرنا كلما تطلب الأمر ذلك، وهذا تطلب

منا إتباع المنهج التحليلي. كما اتبعنا كذلك المنهج الوصفي في جمع البيانات والمعلومات من النصوص: القانونية، والمؤلفات الفقهية، والدوريات، وأحكام القضاء، وتوصيات المؤتمرات، والندوات المتعلقة في جانب منها بموضوع الدراسة، وذلك للوقوف على النظام القانوني لعقد الفرانشيز، وما يتضمنه من أحكام وآثار. وأخيراً، قد استخدمنا منهج المقارنة، حيث تتطرق هذه الدراسة في الكثير من مباحثها إلى المقارنة بين النظم القانونية المختلفة.

إطار الدراسة:

تسعى هذه الدراسة إلى بيان مفهوم عقد الفرانشيز، وعلاقته بالأنظمة القانونية المشابهة له وتحديد طبيعته القانونية والالتزامات الناشئة بين أطرافه والمتمثلة في التزامات المانح من جهة، والمتلقي من جهة أخرى، هذا فضلاً عن بيان أسباب انقضاء هذا العقد، والنتائج التي تترتب على هذا الانقضاء، وأهم وسائل تسوية المنازعات التي قد تنشأ بسبب هذا العقد.

خطة الدراسة:

إن التعرف على النظام القانوني الذي يخضع له عقد الفرانشيز يقتضي التطرق إلى مفهومه، ومعرفة الطبيعة القانونية له، وتميزه عن غيره من النظم المشابهة له، وهل هو عقد وكالة تجارية، أو عقد امتياز تجاري، أو عقد عمل، أو عقد سمسرة.... الخ. أم هو عقد ذو طبيعة خاصة؟ وهل يمكن إخضاعه لأحكام أي من العقود المسماة التي نظمها القانون؟ وإن كان ذا طبيعة خاصة فما مراحل نشأة هذا العقد؟ وما خصائصه وأركانه؟ كما يقتضي أيضاً البحث في الالتزامات التي تقع على عاتق كل من المانح من جهة، والمتلقي من جهة أخرى، وأسباب انقضاء هذا العقد، وآثار هذا الانقضاء، وأهم الوسائل التي يمكن اللجوء إليها بصدد المنازعات التي تثور بسبب هذا العقد.

في ضوء ما تقدم سنقسم دراستنا لموضوع هذه الرسالة إلى بابين: نقدم لهما بفصل تمهيدي، نبين فيه "ماهية عقد الفرانشيز وأركانه" أما الباب الأول من

هذه الرسالة فنتناول فيه " التزامات أطراف عقد الفرانشيز " ونقسمه إلى فصلين: نتناول في الفصل الأول دراسة " التزامات المانح " وأما الفصل الثاني ، فنتناول فيه دراسة " التزامات المتلقي " وأما الباب الثاني من هذه الرسالة فقد خصصناه لبحث " انقضاء عقد الفرانشيز وتسوية منازعاته "، ونقسمه إلى فصلين: نتناول في الفصل الأول دراسة " انقضاء عقد الفرانشيز وآثاره " وأما الفصل الثاني: فنتناول فيه دراسة " تسوية المنازعات الناشئة عن عقد الفرانشيز ".

واستناداً إلى كل ما سبق، ستكون دراستنا لموضوع عقد الفرانشيز على النحو التالي:

الفصل التمهيدي: ماهية عقد الفرانشيز وأركانه.

الباب الأول: التزامات أطراف عقد الفرانشيز.

الباب الثاني: انقضاء عقد الفرانشيز وتسوية منازعاته.

الفصل التمهيدي

ماهية عقد الفرانشيز وأركانه

تمهيد وتقسيم:

يعد عقد الفرانشيز من العقود المستحدثة الهامة، والذي نشأ نتيجة تطور الحياة التجارية، وقد شاع استعماله في العديد من الدول، وذلك لما يحققه هذا العقد من منافع اقتصادية جمة، تشكل عموداً فقرياً للتنمية الاقتصادية الحديثة، ولما يمثله أيضاً من وسيلة ناجحة لنقل المعرفة الفنية والمشاريع الإنتاجية^(١)، هذا فضلاً عن أنه وسيلة لجذب الاستثمارات التي تجلب التكنولوجيا المتقدمة، ووسيلة لتطوير اليد العاملة الوطنية، من خلال التدريب الذي تتلقاه في المشاريع المقامة، وذلك ما يسهم في رفع كفاءة القوى البشرية^(٢).

وفي ضوء ما تقدم وللتعرف على ماهية عقد الفرانشيز سنقسم هذا الفصل إلى مباحث أربعة على النحو التالي:

المبحث الأول: نشأة ظاهرة الفرانشيز وتطورها.

المبحث الثاني: تعريف عقد الفرانشيز وأنواعه ومزاياه.

المبحث الثالث: الطبيعة القانونية لعقد الفرانشيز.

المبحث الرابع: أركان عقد الفرانشيز.

(1) Nguyen Thi Tinh, protecting Franchisee's interests in Franchise Agreement under Vietnamese Law in comparison with the Law of some European countries, master thesis, Hanoi University of Law, 2005,p.10.

(2) Seán McGarry, Franchise Guide A short guide to franchising, available at: www.nceb.ie/download/1/Franchise_Guide.pdf

المبحث الأول

نشأة ظاهرة الفرانشيز وتطورها

ترجع نشأة ظاهرة الفرانشيز^(١)، إلى العصور الوسطى، حيث استخدم هذا المصطلح لأول مرة في تلك العصور، وكان يشير وقتئذ إلى حق أو امتياز تمنحه السلطة السيادية المتمثلة في الملك، أو الكنيسة، أو الحكومة المحلية لشخص ما من أجل الحفاظ على النظام المدني، وجمع الضرائب، وتعزيز مختلف الأنشطة مثل: بناء الطرق وعقد المعارض وتنظيم الأسواق.....الخ^(٢).

ولقد ساد مصطلح الفرانشيز في فرنسا في القرنين الثاني عشر والثالث عشر والذي كان يعني حينئذ الامتياز الذي يمنحه السيد أو النبيل لشخص ما، ويتنازل بموجبه عن بعض حقوقه لهذا الشخص في مقابل مجموعة أداءات، سواء مادية أو معنوية، وعادة ما كان هذا التنازل عن الحق يتمثل في تنازله عن استغلاله لجزء من الأراضي الزراعية المملوكة له، أو تقسيم الإقطاعيات الكبرى إلى إقطاعيات صغيرة بهدف تنميتها وتطويرها، أو تحقيقاً لأهداف سياسية أو أمنية^(٣).

الفرانشيز كظاهرة في جوهرها تعني إعطاء شخص ما، أو مجموعة من الأفراد حق امتياز نشاط معين في مكان معين، ولفترة زمنية محددة، وذلك في مقابل تسديد مبلغ من الربح، أو جزء من المنتج نظير حق هذا الامتياز^(٤).

(١) يرتد مصطلح الفرانشيز "Franchise" بجذوره إلى اللغة الفرنسية القديمة حيث يعني في هذه اللغة التحرر أو العتق من العبودية أو القيد. راجع في ذلك:

Thompson, Donald N, Franchise operations and antitrust, Lexington, Mass., Heath Lexington Books, 1971,p.5.

(2) Roger D. Blair, The evolution of franchising and franchise contracts evidence from the united states, Entrepreneurial Business Law , Vol. 3:2,2009,p.381.

(3) Jean Paul Clément, Marc Goguet, La Franchise commerciale et industrielle: le franchising, le franchisage , Paris, Entreprise moderne d'édition,1983, p. 15.

(4) Gabriela Smidekova, Franchising as a modern contractual realization of distribution Particularly in Slovakia, Master Thesis, Tilburg University,2012,p.9.

مما تقدم يمكن القول: أن الفرانشيز مصطلح فرنسي شاع استعماله في العصور الوسطى^(١) ثم طواه النسيان حتى جاء الأمريكيون لاسيما بعد الحرب العالمية الثانية، وبذلوا جهودهم في بلورة هذا المصطلح من الناحية الاقتصادية والقانونية على السواء^(٢)، ومن ثم يمكن القول: أن الامتياز التجاري ظهر لأول مرة بمعناه الحديث في الولايات المتحدة الأمريكية، ثم انتقل منها بعد ذلك إلى فرنسا، ثم انتشر بعد ذلك في باقي الدول الأوروبية، ثم انتقل إلى الدول العربية.

وفي ضوء ما تقدم سنقسم هذا المبحث إلى مطالب ثلاث على النحو التالي:

المطلب الأول: ظهور الفرانشيز في الولايات المتحدة الأمريكية.

المطلب الثاني: ظهور الفرانشيز في فرنسا وباقي الدول الأوروبية.

المطلب الثالث: ظهور الفرانشيز في الدول العربية .

المطلب الأول

ظهور الفرانشيز في الولايات المتحدة الأمريكية

تعد الولايات المتحدة الأمريكية المهد الحقيقي لنشأة هذا النظام، الذي ولد على أيدي رجال الأعمال الأمريكيين، الذين وجدوا فيه وسيلة مثلى لتطوير وتحديث مؤسساتهم التجارية، والتوسع في حجم ونوع النشاط الذي تقوم به هذه المؤسسات؛ خاصة في مجال توزيع السلع والخدمات^(٣).

لقد بدأ نظام الفرانشيز في الظهور تجارياً لأول مرة عام ١٨٦٠م، مع شركة سنجر، والذي قامت باتباع أسلوب الفرانشيز من أجل تسويق وتوزيع ماكينات الخياطة (سنجر) حيث كانت المشكلة التي تواجه مصنعي ومنتجي ماكينات

(1) Jean Paul Clément, Marc Goguet, La Franchise commerciale et industrielle: le franchising, le franchisage op.cit, p. 15.

(٢) د. محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري دراسة في نقل المعرفة الفنية ، الإسكندرية ، دار المعرفة الجديدة ، سنة ٢٠٠٧ ، ص ٧.

(3) U.S. Department of Commerce, Franchise Opportunities Handbook, U.S. Department of Commerce, Industry and Trade Administration, 1981.

(سنجر) هي كيفية تسويقها^(١)، وخصوصاً أن الولايات المتحدة الأمريكية بعد انتهاء الحرب الأهلية كانت تعتبر سوقاً ضخماً وواسعاً، هذا بالإضافة إلى عدم وجود نظام للاتصالات في ذلك الوقت، فابتدع منتجو ماكينات الخياطة سنجر هذا المفهوم من أجل منح بعض رجال الأعمال المستقلين مالياً الحق الحصري في توزيع الماكينات، وعمل صيانة لها، وبيعها في مناطق محددة^(٢).

ثم تبعها سنة ١٩٠١م شركة صناعة المشروبات الغازية "كوكاكولا" في التعامل مع موزعيها وفقاً لهذا الأسلوب، وساعد على ذلك الصعوبات المرتبطة بتكاليف نقل المكونات السائلة من مكان لآخر، وما تفرضه طبيعة هذه الصناعة من قابلية استرجاع، وإعادة ملء الزجاجات^(٣).

ثم تبعها شركة "Rexall" لتصنيع الأدوية، ففي عام ١٩٠٢م استطاع العديد من الصيادلة المستقلين الاتحاد معاً لتكوين شبكة لتوزيع إنتاجهم من الأدوية والمستحضرات الطبية، التي يقومون بتحضيرها تحت الاسم التجاري "Rexall"، وسمح لهم هذا الاتحاد التعاوني فيما بينهم بتقليل نفقات الإنتاج لهذه المستحضرات، مع زيادة هامش الربح، والتوسع في نشاطهم الصناعي والتجاري، وكان هذا الشكل من الاتفاقات يمثل اللبنة الأولى لنظام الامتياز التجاري^(٤).

ثم تبعها شركات صناعة السيارات؛ والتي أخذت في إنشاء وتنظيم شبكات الامتياز التجاري، شجعهم في ذلك نقص الموارد المالية والبشرية اللازمة لإدارة وتطوير الفروع التي يمتلكونها، وصدور القوانين الخاصة بالمنافسة ومنع

(1) John Stanworth and Brian Smith, The Barclays guide to franchising for the small business, Basil Blackwell, 1991,p.19.

(٢) صالح عبد الكريم السعودي، عقد الامتياز التجاري، دراسته فقهية تطبيقية، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، الطبعة الاولى، ٢٠١٣، ص ٢٤.

(٣) دعاء طارق بكر البشتاوي، عقد الفرانشيز وآثاره، رسالة ماجستير، جامعة النجاح الوطنية، سنة ٢٠٠٨، ص ١١.

(٤) د. ياسر سيد محمد الحديدي، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري في الفكر الاقتصادي والقانوني، مرجع سابق، ص ٨.