



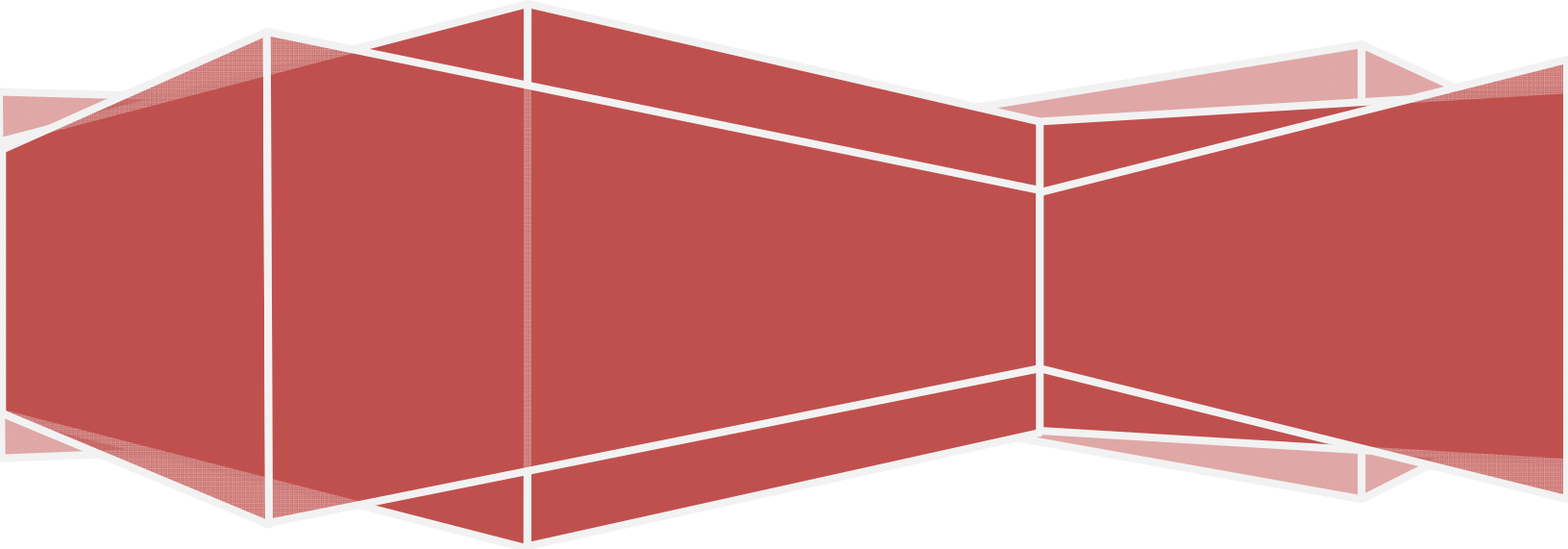
الأحكام والآثار القانونية لعقد الامتياز التجاري في النظام السعودي في ضوء رؤية المملكة ٢٠٣٠

إعداد

د. رهدف دخيل القحطاني

الأستاذ المساعد في القانون التجاري بقسم القانون الخاص
كلية القانون - جامعة الأميرة نورة بنت عبدالرحمن بالرياض
(المملكة العربية السعودية)

بحث مستل من الإصدار الثالث ٢/٢ من العدد الأربعين
يوليو/ سبتمبر ٢٠٢٥م

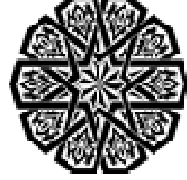


الأحكام والآثار القانونية لعقد الامتياز التجاري

في النظام السعودي في ضوء رؤية المملكة ٢٠٣٠

إعداد

د. رOLF دخيل القحطاني



الأستاذ المساعد في القانون التجاري بقسم القانون الخاص
كلية القانون - جامعة الأميرة نورة بنت عبدالرحمن بالرياض
(المملكة العربية السعودية)

موجز عن البحث

يشكل عقد الامتياز التجاري (الفرنشايز) أحد الأدوات التعاقدية الحديثة التي تقوم على منح طرفٍ لآخر حق استغلال علامته التجارية ومعرفته الفنية وفق شروط محددة مقابل عائد مالي، بما يحقق منفعة مشتركة للطرفين. ويكتسب هذا العقد أهمية خاصة في البيئة السعودية، لكونه يساهم في نقل الخبرات وتعزيز النشاط التجاري، إضافةً إلى دوره في دعم أهداف رؤية المملكة ٢٠٣٠ الهادفة لتنويع الاقتصاد وجذب الاستثمارات وتمكين المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

تناول البحث ماهية عقد الامتياز، مبرراً خصائصه الأساسية كونه عقداً رضائياً، ملزماً للجانبين، قائماً على المعاوضة، ومرتبباً بنشاط تجاري بحت. كما أظهر المزايا التي يقدمها للمانح والممنوح، من حيث التوسع دون أعباء استثمارية مباشرة للمانح، واستفادة الممنوح من نموذج عمل ناجح وعلامة تجارية راسخة تقلل من مخاطر الدخول إلى السوق.

ركزت الدراسة على الالتزامات المتبادلة بين الطرفين؛ إذ يلتزم صاحب الامتياز بدفع الرسوم المالية، والحفاظ على سرية المعرفة الفنية، والامتناع عن المنافسة، واتباع التعليمات التشغيلية. بينما يلتزم مانح الامتياز بنقل المعرفة والخبرة التشغيلية، وتقديم التدريب والدعم الفني والإداري، وضمان الحصريّة الجغرافية للممنوح، مع التزامه

بالإفصاح المسبق وتوثيق العقد لدى وزارة التجارة.

كما استعرض البحث الشروط النظامية الواجب توافرها في مانح الامتياز وفق نظام الامتياز التجاري السعودي الصادر عام ١٤٤١هـ، والتي تتضمن ممارسة فعلية للنشاط لمدة لا تقل عن سنة واحدة من خلال منفذين مختلفين على الأقل، إلى جانب التسجيل والإفصاح النظامي. وقد أبانت الدراسة أن النظام الجديد وقر إطاراً قانونياً مستقلاً ومتوازناً يحمي حقوق الطرفين، ويحد من الإنهاء التعسفي للعقود.

أما فيما يخص حالات الانقضاء، فقد بين البحث أن العقد ينتهي بانتهاء مدته ما لم يتفق على التمديد، أو بإخلال أحد الطرفين بالتزاماته الجوهرية، أو بفقدان الأهلية أو تصفية الشخص الاعتباري، مع إمكانية المطالبة بالتعويض في حال وقوع إخلال دون الرغبة في إنهاء العقد.

ورغم وضوح الإطار النظامي، أشارت الدراسة إلى وجود تحديات عملية تواجه تطبيق الامتياز في المملكة، أبرزها ارتفاع التكاليف المالية للانضمام والتشغيل، وصعوبة التكيف مع خصوصية السوق المحلي، وضعف الوعي بالجوانب القانونية والتنظيمية. ومع ذلك، فقد عكست الإحصاءات الحديثة ازدهاراً كبيراً في هذا القطاع، حيث ارتفع عدد عقود الامتياز المسجلة بنسبة تجاوزت ٨٠٠% بين عامي ٢٠٢١ و٢٠٢٤، خاصة في قطاعات السياحة، المطاعم، والفنادق.

خلصت النتائج إلى أن الامتياز التجاري يمثل شراكة استراتيجية قادرة على تحقيق مستهدفات رؤية ٢٠٣٠ من خلال دعم القطاع الخاص وتعزيز مساهمة المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي. وأوصت الدراسة بضرورة تكثيف برامج التوعية والتأهيل للمستثمرين الجدد، وتوفير تسهيلات تمويلية لتقليل الأعباء، وتشجيع المفاوضات المتوازنة بين الأطراف، إلى جانب الاستمرار في تطوير النظام بما يواكب المتغيرات المحلية والعالمية.

وبذلك، يبرز عقد الامتياز التجاري كأداة قانونية واقتصادية متكاملة تجمع بين حماية الحقوق، ونقل المعرفة، وتحقيق التنمية المستدامة.

الكلمات المفتاحية: عقد الامتياز التجاري؛ فرنشايز؛ العلامة التجارية؛ النظام السعودي للامتياز ١٤٤١هـ؛ حماية حقوق الأطراف.

**Legal Provisions And implications of commercial Franchise Contracts
Under The Saudi System In Light Of The Kingdom's Vision 2030**

Rahaf Dakhil Al-Qahtani

Department of Private Law, College of Law, Princess Nourah bint Abdulrahman
University Riyadh, Kingdom of Saudi Arabia

E-mail: Rdalqahtani@pnu.edu.sa

Abstract:

The franchise contract is a modern contractual tool that grants one party the right to exploit its trademark and technical know-how under specific conditions in exchange for a financial return, achieving mutual benefit for both parties. This contract is particularly important in the Saudi context, as it contributes to the transfer of expertise and the promotion of commercial activity. It also plays a role in supporting the objectives of Saudi Vision 2030, which aims to diversify the economy, attract investment, and empower small and medium-sized enterprises.

The study examined the nature of the franchise contract, highlighting its basic characteristics: a consensual contract binding on both parties, based on compensation, and linked to a purely commercial activity. It also demonstrated the advantages it offers to both the franchisor and the franchisee, in terms of expansion without direct investment burdens for the franchisee, and the franchisee benefits from a successful business model and established brand that reduces the risks of entering the market.

The study focused on the mutual obligations between the two parties; the franchisee is obligated to pay financial fees, maintain the confidentiality of technical knowledge, refrain from competition, and follow operational instructions. While the franchisor is committed to transferring operational knowledge and expertise, providing training, technical and administrative support, and ensuring geographic exclusivity for the franchisee, it is also committed to prior disclosure and documenting the contract with the Ministry of Commerce.

The study also reviewed the regulatory requirements that must be met by the franchisor under the Saudi Commercial Franchise System issued in 1441 AH. These requirements include actual practice of the activity for a period of no less than one year through at least two different outlets, in addition to regular registration and disclosure. The study demonstrated that the new system provides an independent and balanced legal framework that protects the rights of both parties and limits arbitrary termination of contracts.

With regard to expiration cases, the study indicated that the contract expires upon the expiration of its term unless an extension is agreed upon, or upon one party's breach of its essential obligations, or upon the loss of legal capacity or liquidation of the legal entity. Compensation may be claimed in the event of a breach without the desire to terminate the contract. Despite the clarity of the regulatory framework, the study indicated the presence of practical challenges facing the implementation of franchising in the Kingdom, most notably the high financial costs of joining and operating, the difficulty of adapting to the specificities of the local market, and the lack of awareness of legal and regulatory aspects. However, recent statistics reflect a significant boom in this sector, with the number of registered franchise contracts increasing by more than 800% between 2021 and 2024, particularly in the tourism, restaurant, and hotel sectors.

The results concluded that franchising represents a strategic partnership capable of achieving the goals of Vision 2030 by supporting the private sector and enhancing the contribution of small and medium-sized enterprises to the gross domestic product. The study recommended the need to intensify awareness and qualification programs for new investors, provide financing facilities to reduce burdens, encourage balanced negotiations between parties, and continue to develop the system to keep pace with local and global changes.

Thus, the franchise contract emerges as an integrated legal and economic tool that combines rights protection, knowledge transfer, and achieving sustainable development.

Keywords: Commercial Franchise Contract, Franchise, Trademark, Saudi Franchise Law 2019 (1441H), Protection of Parties' Rights.

مقدمة

شهدت العلاقات التجارية تحولات جذرية تماشياً مع تطور المجتمعات الإنسانية، حيث انتقل التركيز تدريجياً من مجرد تبادل السلع والخدمات المادية إلى تبادل المعرفة والخبرة الفنية، باعتبارها أحد أهم مقومات الاقتصاد المعرفي الحديث. ومع تزايد الاهتمام بالمعرفة الفنية كأصل قابل للتداول، برزت الحاجة إلى إيجاد أطر قانونية تتيح تبادل هذه المعارف بشكل منظم وآمن.

ولأن نقل المعرفة الفنية لا يتماشى مع النموذج التقليدي لعقود البيع التي تقوم أساساً على نقل الملكية، فقد ظهرت صيغ قانونية مبتكرة تتيح للمالك ترخيص استخدام معرفته دون التنازل عنها، ومن أبرز تلك الصيغ ما يُعرف بعقد الامتياز التجاري (الفرانشايز). هذا العقد يُبرم بين طرفين: الأول هو مانح الامتياز، الذي يمنح الثاني (المستفيد من الامتياز) الحق في استخدام علامته التجارية وخبرته وأنظمتها التشغيلية، إلى جانب المعرفة الفنية والتدريب، وذلك وفق معايير يضعها ويشرف عليها باستمرار مقابل عوائد مالية يتم الاتفاق عليها.^(١)

ويمثل هذا النوع من العقود علاقة نفعية متبادلة، حيث يُمكن مانح الامتياز من توسيع نشاطه التجاري دون الحاجة إلى استثمارات مباشرة، معتمداً على نقل المعرفة والتقنيات التي يمتلكها. في المقابل، يستفيد صاحب الامتياز من تجربة تجارية جاهزة قائمة على سمعة راسخة، مما يقلل من التكاليف والمخاطر المرتبطة بإنشاء مشروع جديد من الصفر، ويمنحه فرصة النفاذ إلى السوق تحت اسم تجاري معروف.^(٢)

وتشير الإحصاءات إلى أن مشاريع الامتياز التجاري تمثل ما يقارب ٥٠% من نماذج تجارة التجزئة على مستوى العالم، في حين يشهد السوق السعودي نشاطاً ملحوظاً في

(١) عوض، هاني محمد مؤنس. (٢٠٢١). النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري في النظام السعودي الجديد، مجلة الاجتهاد القضائي، ١٣(٢٥)، ٧٢٩-٧٥٦، ص ٧٣٠.

(٢) مرزوق، محمد محمد سادات. (٢٠١٣). الجوانب القانونية لعقد الفرانشايز، مجلة البحوث القانونية والإقتصادية (المنصورة)، ٣(٥٤)، ٤٧٤-٤٩٣، ص ٤٩٤.

هذا المجال، حيث توجد نحو ٨٠٠ شركة مؤهلة لمنح الامتياز التجاري، ويبلغ عدد المستثمرين السعوديين في هذا القطاع أكثر من ٢٠٠ مستثمر يديرون ما يقارب ٢٦ مشروعاً، بقيمة إجمالية تصل إلى خمسة مليارات ريال سعودي. كما أن هناك أكثر من ٢٠ منشأة سعودية تقدم حالياً حقوق الفرانشايز، وهو ما يعكس تطور منظومة متكاملة تشمل الإنتاج والتسويق والتوزيع.^(١)

ورغم هذا التوسع والاهتمام المتزايد، فإن المملكة العربية السعودية لم تكن قد أصدرت حتى وقت قريب نظاماً خاصاً ينظم أحكام عقد الامتياز التجاري، حيث كانت وزارة التجارة تطبق سابقاً أحكام عقد وكالة العقود عليه، وهو ما كان يفي بمتطلبات المرحلة آنذاك، إلا أن خصوصية هذا النوع من العقود استدعت لاحقاً وضع إطار نظامي مستقل. ومع انطلاق رؤية المملكة العربية السعودية ٢٠٣٠، التي تهدف إلى تنويع مصادر الدخل وتشجيع القطاع الخاص وجذب الاستثمارات الأجنبية، برزت الحاجة إلى تعزيز الإطار القانوني الناظم لهذه العقود بما يتوافق مع أهداف وطموحات رؤية المملكة ٢٠٣٠.^(٢)

ونظراً لحدثة هذا المفهوم نسبياً في السوق السعودي، وخصوصية عقد الامتياز التجاري مقارنة بأنواع العقود الأخرى، ولدوره الحيوي في تعزيز النمو الاقتصادي، لا سيما لدى أغلب الدول التي تسعى لتحقيق التنمية المستدامة والارتقاء بمكانتها الاقتصادية، فإن أثر هذا العقد لا يقتصر على الجانب الاقتصادي فقط، بل يمتد إلى نقل الخبرات والتقنيات. وبما أن البُعد القانوني والعلمي لهذا الموضوع يتطلب دراسات معمقة لفهم أحكامه وآثاره المتعددة، فقد ارتأى الباحث دراسة هذا الموضوع بشكل معمق، متناولاً ماهية عقد الامتياز التجاري، وأبرز أحكامه، والآثار القانونية المترتبة عليه في الإطار النظامي السعودي.

(١) الغامدي، عبد الهادي محمد. (٢٠١٥). اشكاليات الامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية، مجلة جامعة الملك عبد العزيز في الاقتصاد والادارة، ٢٩(١)، ٢٧٣-٣١٧.

(٢) عوض، مرجع سابق، ص ٧٣١.

مشكلة الدراسة:

تُعد عقود الامتياز التجاري (الفرنشايز) من أبرز الوسائل الحديثة التي باتت تعتمد عليها الشركات العالمية لتوسيع نطاق انتشار منتجاتها وخدماتها في مختلف الدول، حيث تعتمد هذه الشركات على منح حقوق الامتياز للغير، مما يتيح لهم استخدام علاماتها التجارية وخبراتها الإدارية والتشغيلية ضمن شروط متفق عليها وبطاقات مكانية وزمانية محددة بموجب عقد منظم يضبط العلاقة بين الطرفين.^(١)

وقد أثبتت هذه الطريقة الاستثمارية فعاليتها ونجاحها في التوسع التجاري على مستوى عالمي، مما دفع الكثير من المستثمرين إلى التوجه نحوها، لما تحققه من أرباح عالية مقارنة بالمخاطر التي قد تنجم عن البدء بنشاط تجاري جديد من الصفر، خصوصاً في ظل الأطر الإدارية والمالية التي توفرها عقود الامتياز.^(٢)

ونظراً إلى أن هذه العقود تُعد من الأنماط التعاقدية الحديثة نسبياً، فقد سعت العديد من الدول إلى سن تشريعات خاصة بها لتنظيمها وضبط أحكامها، تماشيًا مع طبيعتها الخاصة والآثار القانونية المترتبة عليها.^(٣)

وفي هذا السياق، بدأت المملكة العربية السعودية بخطوات واضحة نحو تنظيم هذا النوع من العقود، حيث تم إعداد مشروع نظام يتناول عقد الامتياز التجاري من حيث أركانه وآثاره والتزامات أطرافه، سعياً لإيجاد إطار قانوني متكامل يحكم هذه العلاقة المتشابكة.^(٤)

وبالنظر إلى أهمية هذا العقد وحدثته وسرعة انتشاره في السوق السعودي، وما

(١) الشهراني، سلطان. (٢٠٢٤). عقد الامتياز التجاري (الفرنشايز) وفقاً للنظام التجاري السعودي الماهية والآثار، مجلة البحوث الفقهية والقانونية، ٣٦(٤٥)، ١٣٧١-١٤٢٩، ص ١٣٧٧.

(٢) السعوي، صالح بن عبد الله بن صالح. (٢٠٢١). تكييف عقد الامتياز التجاري في الفقه والنظام، مجلة الفرائد في البحوث الإسلامية والعربية، ٤(٢)، ١١٣٥-١١٨٢.

(٣) رشوان، محمد صديق. (٢٠١٩). عقد الامتياز التجاري (فرانشايز Franchise) دراسة فقهية مقارنة، مجلة العلوم الشرعية - جامعة القصيم، مجلة العلوم الشرعية، ١٢(٥)، ٤٠٥٠-٤١٢٤.

(٤) السعوي، مرجع سابق، ص ١١٤١.

يمكن أن يترتب عليه من آثار قانونية واقتصادية، فقد ارتأى الباحث أن هناك حاجة فعلية إلى دراسة معمقة تكشف عن طبيعة عقد الامتياز التجاري وأحكامه والآثار المترتبة عليه وفقًا لأحكام النظام القانوني السعودي، وهو ما تسعى إليه هذه الدراسة.

أسئلة الدراسة:

تسعى الدراسة الحالية إلى الإجابة على التساؤلات التالية:

١. ما المقصود بعقد الامتياز التجاري في إطار التنظيم القانوني السعودي؟
٢. ما أبرز الشروط والمتطلبات التي يجب توافرها لعقد الامتياز التجاري وفقًا للنظام السعودي؟
٣. ما الالتزامات الأساسية التي تترتب على كل من المانح والممنوح له في عقد الامتياز؟
٤. ما الآثار القانونية المترتبة على إخلال أحد الطرفين بنود عقد الامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية؟

أهداف الدراسة:

تسعى الدراسة إلى تحقيق جملة من الأهداف كما يلي:

١. التعرف على مفهوم عقد الامتياز التجاري في إطار التنظيم القانوني السعودي.
٢. الكشف عن الشروط والمتطلبات التي يجب توافرها لعقد الامتياز التجاري وفقًا للنظام السعودي.
٣. الكشف على الالتزامات الأساسية التي تترتب على كل من المانح والممنوح له في عقد الامتياز.
٤. التعرف على الآثار القانونية المترتبة على إخلال أحد الطرفين بنود عقد الامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية.

أهمية الدراسة:

تكمن أهمية الدراسة الحالية في محورين أساسيين كما يلي:

الأهمية العلمية:

١. يسّط البحث الضوء على عقد الامتياز التجاري بوصفه من الموضوعات المعاصرة التي تشهد تطورًا مستمرًا وتستدعي دراسة قانونية معمقة.

٢. يقدم مساهمة نوعية في إثراء المعرفة القانونية حول الأحكام التي تنظم عقد الامتياز التجاري، والعلاقات القانونية الناشئة عنه.
 ٣. يساعد في توضيح الحقوق والالتزامات المتبادلة بين طرفي العقد (المانح والممنوح له)، بما يعزز من فهم الإطار القانوني الناظم لهذا النوع من العقود.
 ٤. يوفر مرجعاً علمياً للباحثين والمهتمين بالقانون التجاري، خاصة في ظل ندرة الدراسات المتخصصة في هذا المجال محلياً.
- الأهمية العملية:**

١. يبرز دور عقد الامتياز التجاري في تنشيط السوق المحلي ودعم بيئة ريادة الأعمال داخل المملكة العربية السعودية.
 ٢. يوضح كيف يُعد الامتياز التجاري أداة فعّالة لنقل المعرفة والخبرة والتقنية، مما قد ينعكس إيجاباً على تنمية المشاريع والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
 ٣. يساهم في تعزيز فهم أصحاب الأعمال والمستثمرين لطبيعة هذا العقد، وما يترتب عليه من آثار قانونية واقتصادية.
 ٤. يُمكن أن يساهم في تحسين ممارسات صياغة العقود والاتفاقيات التجارية بين الأطراف، بما يحقق توازن المصالح ويقلل من النزاعات المستقبلية.
- مصطلحات الدراسة:**

-عقد الامتياز:

هو اتفاق قانوني يُبرم بين طرفين، يمنح من خلاله أحدهما (المانح) الطرف الآخر (الممنوح له) الحق في استغلال علامة تجارية أو نموذج عمل معين، سواء بتشغيل مشروع جديد أو إدارة فرع تابع، وذلك مقابل عائد مالي يتم تحديده مسبقاً.^(١)

-عقد الامتياز التجاري:

هو اتفاق قانوني يُبرم بين طرفين، يُطلق على الأول "المانح" وهو صاحب المعرفة

(١) الحمود، سليمان بن عبد الله بن محمد التركي. (٢٠١). عقد الامتياز، كلية الدراسات الإسلامية، المجلة العلمية، العدد السادس، ٤٣٧-٤٧٥، ص ٤٤٢.

والخبرة والعلامة التجارية، ويتعهد بموجب العقد بتمكين الطرف الآخر، "الممنوح له"، من الاستفادة من تلك المعارف الفنية والتجارية وتشغيل النشاط التجاري تحت نفس الهوية البصرية والعلامة الخاصة بالمانح. يشمل العقد كذلك السماح للممنوح بالحصول على المنتجات أو الخدمات المرتبطة بالعلامة، وفق شروط محددة. وفي المقابل، يلتزم الممنوح باستخدام هذه الامتيازات في إطار منظم، مع أداء مقابل مالي محدد، والامتناع عن ممارسة أنشطة تنافسية، بالإضافة إلى الحفاظ على السرية المهنية والتجارية المتعلقة بالمشروع.^(١)

- المانح

هو الطرف الذي يمتلك منتجًا أو خدمة أو نظامًا تشغيليًا متكاملًا، ويمنح الحق في استخدامه لطرف آخر ضمن اتفاقية منظمة (عقد امتياز) ، مقابل مبلغ مالي يتم الاتفاق عليه. وغالبًا ما يضع المانح إطارًا عامًا لطريقة تشغيل المشروع، دون أن يتدخل بشكل مباشر أو يتحكم في الإدارة اليومية للطرف الآخر (الممنوح له)^(٢).

- الممنوح له:

هو الشخص أو الجهة التي تحصل على حق الامتياز التجاري من المانح، وتقوم بإطلاق أو تشغيل مشروع باستخدام الاسم التجاري، أو العلامة التجارية، أو نظام العمل الخاص بالمانح، مع الالتزام بالمعايير المتفق عليها.^(٣)

منهج الدراسة:

ستقوم هذه الدراسة بالاعتماد على المنهج الوصفي لتحليل موضوع عقد الامتياز

(١) علي، وائل محمد رفعت إبراهيم. (٢٠٢٢). الآثار القانونية لعقد الامتياز التجاري "الفرانشايز": دراسة مقارنة بين

القانون المصري والسعودي، مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية، ٨(٤)، ٣٦-١.

(٢) القضاة، عبد الله محمد أمين. (٢٠١٥). آثار عقد الفرانشايز وانقضاؤه، جامعة الشرق الأوسط، عمان- الأردن،

٦-١، ص ٧.

(٣) مغيب، نعيم (٢٠٠٦) الفرانشايز، دراسة في القانون المقارن، بيروت منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة

الاولى، ص ٦٧.

التجاري، مستندة إلى مراجعة الأدبيات والدراسات السابقة ذات الصلة، بهدف تقديم صورة واضحة وشاملة عن الأحكام القانونية والآثار المترتبة عليها في القانون السعودي.

الدراسات السابقة:

في هذا الجزء سنلقي نظرة موجزة على مجموعة من الدراسات السابقة ذات الصلة التي تمثل الإطار الفكري للبحث الحالي. حيث تم استعراض عدد من المصادر والمراجع العلمية التي تناولت المتغيرات المتعلقة بالدراسة الحالية.

الدراسات العربية:

جاءت دراسة أشموخ وبوزة (٢٠١٥) للكشف عن الآثار القانونية والمالية لعقد الامتياز التجاري، موضحة أن الإدارة المانحة تحتفظ بصلاحيات واسعة تجعلها الطرف الأقوى في العلاقة التعاقدية، مثل تعديل الشروط، فرض الرقابة، وإنهاء العقد عند الحاجة. كما بيّنت أن هذه العقود تختلف عن العقود المدنية التقليدية، واقتрحت آليات لتسوية النزاعات عبر القضاء أو التحكيم أو الوساطة.

تناولت دراسة الرشيدى والمطيري (٢٠١٥) عقد الامتياز من زاوية فقهية وقانونية، موضحة مفهومه، نشأته، أركانه، وشروطه، بالإضافة إلى أطرافه. كما ناقشت الحكم الفقهي للعقد، ورجحت الرأي الذي يراه مزيجاً بين البيع والإجارة، مع التأكيد على أهمية تعزيز البحث العلمي في هذا المجال لمواكبة تطور صوره وهياكله القانونية.

ركزت دراسة رشوان (٢٠١٩) على عقد الامتياز التجاري كأحد العقود الاقتصادية المعاصرة، مبينة دوره في حماية الحقوق الفكرية والعلامات التجارية. كما أوضحت توجه المملكة العربية السعودية لإعداد نظام خاص به ينسجم مع أحكام الشريعة، وأكدت على ضرورة دراسة طبيعته القانونية والالتزامات المترتبة عليه، وصولاً إلى تكييفه فقهيًا.

سعت دراسة الحديدي (٢٠١٩) إلى تسليط الضوء على المرحلة النهائية من عقد الامتياز التجاري (مرحلة الانقضاء)، وما يترتب عليها من آثار قانونية وتنظيمية، وذلك من خلال مقارنة بين النظامين القانونيين في المملكة العربية السعودية ودولة الإمارات العربية المتحدة. وأشادت بدقة التشريع السعودي في تنظيم هذه المرحلة، مقابل قصور

القانون الإماراتي، وأوصت بإضافة قسم خاص في القانون الإماراتي لتنظيم الامتياز التجاري بما يتناسب مع طبيعته الخاصة.

تناولت دراسة علي (٢٠٢٢) الأثر القانوني لعقد الامتياز التجاري (الفرانشايز) في ظل التغيرات المتسارعة التي يشهدها عالم الأعمال مع مقارنة بين مصر والسعودية. أظهرت النتائج وجود فجوة تشريعية في مصر مقابل تنظيم واضح في السعودية من خلال نظام الامتياز التجاري الصادر عام ١٤٤١هـ. وأوصت بإدراج آليات التحكيم والوساطة في تسوية النزاعات في كلا النظامين.

تناولت دراسة الشهراني (٢٠٢٤) عقد الامتياز التجاري (الفرانشايز) من منظور النظام التجاري السعودي، مركزة على طبيعته القانونية والآثار المترتبة عليه بالنسبة لصاحب الامتياز. مبينة التزامات صاحب الامتياز، مثل حظر المنافسة بعد انتهاء العقد، والحفاظ على السرية. وأكدت على أهمية التفاوض المتوازن بين الطرفين، وأوصت بتعزيز البحث والابتكار لاستمرارية التطور التجاري بعد انتهاء العلاقة التعاقدية.

الدراسات الأجنبية:

سلطت دراسة (Mohammed, 2012) الضوء على عقد الامتياز التجاري من منظور الفقه الإسلامي، محاولة سدّ الفجوة في الدراسات الفقهية المتعلقة بهذا النوع من العقود الحديثة. بيّنت الدراسة أن عقد الامتياز لا يندرج تحت العقود التقليدية المعروفة في الفقه، بل يُعدّ عقدًا مركّبًا ومستقلًا يستدعي معالجة خاصة. كما ناقشت الدراسة قضايا مثل الاحتكار والتبعية الاقتصادية، وأثر المتغيرات الدولية على استقراره، وأوصت بضرورة الاجتهاد الفقهي لتكييفه مع الشريعة الإسلامية.

تناولت دراسة (Abdulqawi, Che Yaacob, & Shehab, 2021) تحليل البنية القانونية لعقد الامتياز التجاري (Franchise Agreement)، ساعية إلى توضيح مفهومه وأهم خصائصه، وتسليط الضوء على الأثر القانوني المترتب على وجود هذا العقد أو إنهائه. خلصت نتائج الدراسة إلى أن عقد الامتياز التجاري يتميز بطبيعة فريدة ومزايا متعددة. كما أظهرت أن العديد من الدول العربية – بعكس بعض الدول الأجنبية – لم تضع

بعد إطارًا تشريعيًا واضحًا ينظم هذا العقد، الأمر الذي يترك فراغًا قانونيًا يمكن أن يؤدي إلى نزاعات مستقبلية. وأكدت أهمية وضع تشريعات متخصصة تنظم أحكام الامتياز، مع الدعوة لتسجيل العقود رسميًا لحماية المعرفة الفنية وحقوق الأطراف. سعت دراسة (Abdulqawi, Yaacob, Bayoumi & Shehab, 2022) إلى تقديم تحليل شامل لطبيعة عقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)، من خلال تناول مفهومه وأهميته في السياقين الاقتصادي والقانوني، واستعراض تطوره التاريخي. كما عملت الدراسة على تقييم التشريع الإماراتي في ضوء التجارب الأوروبية. وكشفت عن قصور تشريعي عربي، وأوصت بتبني تشريعات مستقلة، وزيادة التوعية المجتمعية والتجارية حول مزاياه، مع حملات لتشجيع رواد الأعمال على الاستفادة منه.

المبحث الأول

عقود الامتياز التجارية: المفهوم، الأهمية والمزايا، والخصائص

عقد الامتياز التجاري هو من العقود الحديثة نسبيًا، حيث بدأ بالظهور في أوائل القرن التاسع عشر، لكنه بقي لفترة طويلة غامضًا في تعريفه وتطبيقه، إذ اختلفت القوانين في كل دولة في تفسيره وتكييفه بما يتناسب مع نظمها القانونية الوطنية.^(١) تقوم الفكرة الأساسية لهذا العقد على نجاح شخص في إنتاج سلعة تلبي حاجة شريحة واسعة من المستهلكين في السوق المحلية، بحيث يصبح المنتج معروفًا بتميزه وجودته، ويُقبل عليه المستهلكون بشكل كبير لمجرد رؤيتهم للعلامة التجارية أو الاسم التجاري المرتبط به.^(٢)

المطلب الأول: مفهوم عقد الامتياز التجاري

هو عقد يتم بموجبه قيام المانح بمنح الممنوح له حق استخدام علامته التجارية ومعارفه المهنية، وقد يشمل ذلك تزويده بالبضائع، مقابل التزام الممنوح له بالاستفادة من هذه المعارف واستخدام العلامة وفق شروط معينة، منها دفع المقابل المالي، عدم المنافسة، والحفاظ على سرية المعلومات.^(٣)

وقد عرّف القضاة عقد الامتياز بأنه اتفاق بين طرفين، يمنح بموجبه المانح للممنوح له حق استغلال حقوق الملكية الفكرية والصناعية، أو المعرفة الفنية لإنتاج أو توزيع سلعة أو خدمة تحت علامة تجارية مملوكة للمانح، وذلك وفقًا لتعليماته وتحت إشرافه الحصري، ضمن منطقة جغرافية محددة ولمدة زمنية معينة، مقابل عائد مالي أو مصلحة اقتصادية.^(٤)

من جهة أخرى، عرف القضاء الفرنسي عقد الامتياز بأنه عقد يلزم المرخص

(١) شتير، بلقاسم؛ بوشريط، حسناء. (٢٠١٨). عقد الامتياز التجاري، جامعة محمد خيضر بسكر، الجزائر، ١-١١١، ص ٧.

(٢) علي، شيماء محمد أحمد. (٢٠٢١). عقد الامتياز التجاري (الفرانشيز)، المجلة القانونية (مجلة متخصصة في الدراسات والبحوث القانونية)، ٩ (٣) ٧٦٦-٨٠٠، ص ٧٧٣.

(٣) المرجع السابق، ص ٧٧٥.

(٤) القضاة، مرجع سابق، ص ١٧.

باستخدام اسمه التجاري وعلامته التجارية ومعرفته الفنية ومجموعة السلع أو الخدمات، وفق طرق فنية وإشراف ورقابة من المرخص.^(١)

أما الفقه المصري، فيعرفه على أنه عقد يتيح لأحد المنتجين أو التجار استخدام طرق بيع وخدمات مستغلاً العلامة التجارية الخاصة به.^(٢)

كما عرّف المكتب الاستشاري لحق الامتياز بالغرفة التجارية الصناعية بالرياض عقد الامتياز بأنه اتفاق يمنح المانح بموجبه الممنوح له حق استخدام حقوق الملكية الفكرية أو المعرفة الفنية لإنتاج أو توزيع سلعة تحت اسم العلامة التجارية للمانح، وذلك ضمن فترة زمنية ومنطقة جغرافية محددة، مع تقديم المانح للدعم الفني اللازم مقابل مالي محدد.^(٣)

فيما يخص النظام السعودي نصت المادة الأولى من نظام الامتياز التجاري السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٢٢) وتاريخ ١٤٤١/٠٢/٠٩هـ على أن "قيام شخص يسمى مانح الامتياز بمنح الحق لشخص آخر يسمى صاحب الامتياز في ممارسة الأعمال -محل الامتياز- لحسابه الخاص ربطاً بالعلامة التجارية أو الاسم التجاري المملوك لمانح الامتياز أو المرخص له باستخدامه، بما في ذلك تقديم الخبرات التقنية والمعرفة الفنية لصاحب الامتياز، وتحديد طريقة تشغيله لأعمال الامتياز، وذلك نظير مقابل مالي أو غير مالي لا يدخل فيه المبالغ التي يدفعها صاحب الامتياز لمانح الامتياز مقابل السلع أو الخدمات".^(٤) ومن خلال هذا النص ينعكس بوضوح الطبيعة النظامية لعقد الامتياز التجاري.

(١) محمود أحمد الكندري. (٢٠٠٠). أهم المشكلات العملية التي يواجهها عقد الامتياز التجاري (Franchising) مجلة الحقوق (4) 24، ص ٢١.

(٢) المكتب الأول للاستشارات الاقتصادية. (٢٠٠٥). نظام الفرانشايز كأداة لاستثمار صغير ناجح، الغرفة التجارية، الرياض، ص ٢٧-٢٨.

(٣) ذهيبه، اعموش. (٢٠١٦). عقد الفرانشايز وآثاره، كلية الحقوق- جامعة بجاية، الجزائر، ص ٢٢.

(٤) نظام الامتياز التجاري السعودي، الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٢٢) وتاريخ ١٤٤١/٢/٩هـ، منشور في جريدة أم القرى، العدد ٤٧٩٣ بتاريخ ١٤٤١/٢/١٨هـ، المادة (1).

المطلب الثاني: أهمية ومزايا عقود الامتياز التجاري

الفرع الأول: أهمية عقود الامتياز التجاري

تُعد عقود الامتياز التجاري من الأدوات الفعالة التي تحقق مكاسب ملموسة للطرفين: مانح الامتياز وصاحب الامتياز. هذه العقود ليست مجرد اتفاقيات تجارية، بل هي شراكات استراتيجية مبنية على المصالح المشتركة وتبادل الخبرات. ويمكن تلخيص أهم الفوائد التي تنجم عنها في الجوانب التالية:

١. عوائد مالية متبادلة

يُوفر الامتياز التجاري عائداً مالياً مجزياً للطرفين. فمانح الامتياز يحصل على مقابل مالي نظير السماح باستخدام علامته التجارية، إلى جانب نسبة من الأرباح التي يحققها صاحب الامتياز. هذه العوائد المالية لا تتطلب من المانح استثمارات إضافية في التوسع، بل تتيح له الانتشار الجغرافي دون أعباء مالية مباشرة.^(١)

أما صاحب الامتياز، فهو يستفيد من امتلاك الحق الحصري لتسويق علامة تجارية معروفة وموثوقة في منطقته، ما يعزز فرصه في تحقيق مبيعات عالية. كما يحظى بدعم فني وإداري من المانح، إلى جانب إمكانية الحصول على المواد الخام بأسعار تنافسية. هذا كله ينعكس إيجاباً على أرباحه، ويزيد من فرصه في الحصول على تمويل من المؤسسات المالية نظراً لمصداقية العلامة التجارية التي يعمل تحت مظلتها.^(٢)

٢. وضوح في الهيكلية وتقسيم الأدوار

يُميز هذا النوع من العقود وضوح الأدوار بين الطرفين، حيث يحتفظ كل طرف باستقلاله الإداري. يتولى مانح الامتياز مسؤوليات مثل تطوير المنتجات وتحديد المعايير العامة للجودة مع توفير المواد الخام، بينما يركز صاحب الامتياز على التسويق والتوزيع ضمن منطقته. هذه الشفافية في تقسيم المهام تسهّل سير العمل وتحد من التداخل، ما

(١) علي، مرجع سابق، ص ٧٩١.

(٢) خلدون، عيشة؛ فضة، عمرية؛ قصري، مسعودة. (٢٠١٩). تطور أسلوب الإمتياز في القانون الجزائري، مجلة

مفاهيم، ١(٢)، ٥٧-٧١، ص ٦٢.

يساعد على تحقيق الكفاءة والفعالية في الأداء.^(١)

٣. مزايا إدارية وتنظيمية

عقد الامتياز يخلق نموذجاً إدارياً مرناً، حيث يتم توزيع المسؤوليات على عدة إدارات محلية في مناطق مختلفة. هذا يخفف الضغط على إدارة الشركة الأم، ويتيح بناء كوادر محلية مؤهلة وقادرة على الإدارة الذاتية. كما يستفيد صاحب الامتياز من خبرات وكفاءات مانح الامتياز، ويحصل على الدعم الإداري والتدريب المستمر، ما يرفع من مستوى الأداء ويُعزز النجاح.^(٢)

٤. أبعاد استراتيجية طويلة الأمد

الامتياز التجاري ليس مجرد صفقة مؤقتة، بل استراتيجية توسع تُقلل من حجم المخاطر المالية والتشغيلية. فبدلاً من استثمار مباشر في كل سوق، يسمح هذا النموذج بتوسيع الحضور الجغرافي عبر وكلاء محليين، ما يُسهم في الانتشار السريع وتكثيف الخدمات والمنتجات مع طبيعة السوق المحلي. كما يحظى صاحب الامتياز بحماية من المنافسين من خلال حقوق الاستخدام الحصرية في منطقته.^(٣)

٥. تعزيز القدرة التسويقية

قوة العلامة التجارية تلعب دوراً محورياً في دعم الجهود التسويقية لصاحب الامتياز. فبفضل شهرة العلامة وثقة الجمهور بها، يسهل على صاحب الامتياز كسب العملاء وتحقيق انتشار واسع. كما يُبقي مانح الامتياز على تواصل دائم لتزويد صاحب الامتياز بأحدث التصاميم والمواد التسويقية، مما يضمن الحفاظ على هوية موحدة وجودة متسقة للمنتج في جميع المناطق.^(٤)

(١) منشآت. (٢٠٢٢). حقبة مانح الامتياز التشغيلية، الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، ١-١٧٨، ص ٥٩

(٢) حنفي، محمد اسماعيل. (٢٠٢٢). عقد الامتياز التجاري وفق النظام السعودي، موسوعة حماة الحق..

(٣) منشآت، مرجع سابق، ص ١٩.

(٤) الشرقاوي، عبد المنعم محسن. (٢٠٢٢). النظام القانوني لتراخيص الامتياز في العلامات التجارية، حماة الحق.

الفرع الثاني: مزايا الامتياز التجاري في السعودية

- يمثل نظام الامتياز التجاري خيارًا استثماريًا جذابًا في السوق السعودي، لما يقدمه من مزايا عملية تساهم في نجاح المشاريع واستقرارها. ومن بين أبرز هذه المزايا: ^(١)
- تقليل مستوى المخاطرة، من خلال الاعتماد على نموذج تجاري أثبت نجاحه، مدعوم بخطط تسويقية مجربة.
 - الحد من تحديات البدايات، حيث يُجنب المستثمر مغامرة الدخول إلى السوق بأفكار جديدة غير مختبرة.
 - توفر دعم متواصل من مانح الامتياز، يشمل مجالات التدريب والتطوير والتسويق والإعلان، مما يعزز كفاءة التشغيل.
 - الاستفادة من قوة العلامة التجارية، وهو ما يساهم في كسب ثقة العملاء وتسريع انتشار النشاط في السوق.
 - جاذبية للمستثمرين، خصوصًا من يتطلعون إلى التوسع داخل المملكة عبر نماذج أعمال مستقرة وواضحة.
 - وضوح في المهام والمسؤوليات، حيث تحدد العقود بدقة ما يخص الجوانب المالية والإدارية والتسويقية بين الطرفين.
 - الامتثال الكامل للأنظمة السعودية، إذ يراعي الامتياز التجاري الجوانب القانونية، خاصة تلك المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية والتجارية.

المطلب الثالث: خصائص عقود الامتياز التجاري

١. عقد يقوم على التراضي:

يُعد عقد الامتياز التجاري من العقود التي تُبرم بناءً على توافق إرادتين دون الحاجة

(١) الموهبي، عبد الله بن سويدان. (٢٠٢٤). الامتياز التجاري في السعودية: دليل شامل لرواد الأعمال، مسترجع من:

<https://www.almuehi.sa/2024/11/19/%D8%A7%D9%84%D8%A7%D9%85%D8%AA%D9%8A%D8%A7%D8%B2-%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%AC%D8%A7%D8%B1%D9%8A-%D9%81%D9%8A-%D8%A7%D9%84%D8%B3%D8%B9%D9%88%D8%AF%D9%8A%D8%A9-%D8%AF%D9%84%D9%8A%D9%84-%D8%B4%D8%A7%D9%85/>

إلى شكل محدد أو صيغة رسمية، إذ يكفي أن يبدي أحد الطرفين، سواء المانح أو الممنوح له الامتياز، رغبته في التعاقد، ويقابل ذلك قبول صريح أو ضمني من الطرف الآخر. ويُشترط فقط أن يكون هذا التراضي خالياً من أي مؤثر سلبي كالإكراه أو الغلط أو عدم الأهلية، انسجماً مع المبادئ العامة في القانون السعودي.^(١)

٢. عقد قائم على المقابل (المعاوضة):

الامتياز التجاري ليس تبرعاً، بل علاقة تبادلية يحصل فيها كل طرف على مقابل. فالممنوح له الامتياز يستفيد من استغلال علامة تجارية معروفة، أو من أسرار تجارية وتقنيات تشغيل مجربة، إضافة إلى دعم فني مستمر، بينما يحصل مانح الامتياز على عائد مادي أو نسبة من الأرباح نظير هذا التمكين.^(٢)

٣. عقد ملزم للطرفين:

هو عقد يرتب التزامات متبادلة يتعين على كل طرف الوفاء بها. فمانح الامتياز ملزم بتوفير الحق الحصري في استخدام العلامة التجارية ضمن منطقة جغرافية محددة، وتقديم الدعم الفني والإداري والتدريبي اللازم. في المقابل، يتعين على الممنوح له الامتياز الالتزام بدفع الرسوم أو النسب المالية المتفق عليها، والحفاظ على السرية التامة للمعلومات التجارية، والامتناع عن أي تصرف يُعد منافسة غير مشروعة.^(٣)

٤. عقد ذو طابع تجاري خالص:

يتسم عقد الامتياز التجاري بطابعه التجاري الواضح، سواء كان يهدف إلى توزيع منتج، أو تسويق خدمة، أو استغلال حق من حقوق الملكية الفكرية. فالغرض الأساسي منه هو تحقيق الربح وتنمية النشاط التجاري، مما يجعله من العقود التي تنتهي بوضوح إلى البيئة التجارية.^(٤)

(١) علي، إبراهيم محمد شاكر. (٢٠٢٥). انقضاء عقد الامتياز التجاري والآثار المترتبة عليه في نظام الامتياز التجاري السعودي. مجلة البحوث الفقهية والقانونية. 4337-4241، (48)، ص ٤٢٥٠.

(٢) مرزوق، مرجع سابق، ص ٦٢٨.

(٣) شتير وبوشريط، مرجع سابق، ص ٢٥.

(٤) حنفي، مرجع سابق.

المبحث الثاني

الآثار المترتبة على عقد الامتياز التجاري

يُعد عقد الامتياز التجاري من العقود التي تُرتب التزامات متبادلة بين الطرفين، فهو ليس مجرد اتفاق على استخدام علامة تجارية، بل تترتب عليه آثار قانونية وتنظيمية، أبرزها ما يتحمله كل طرف من التزامات نتيجة دخوله في هذه العلاقة التعاقدية. فبمجرد انعقاده، ينشأ عن العقد التزام قانوني على كل من مانح الامتياز والممنوح له، يحدد ما له وما عليه خلال مدة سريان الامتياز.^(١)

المطلب الأول: الالتزامات المترتبة على صاحب ومانح الامتياز في عقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)

الفرع الأول: الالتزامات المترتبة على صاحب الامتياز

خلال فترة تنفيذ عقد الامتياز التجاري، يتحمل صاحب الامتياز مجموعة من الالتزامات التي تنقسم إلى نوعين رئيسيين: الالتزامات المالية والالتزامات المعنوية. ويُعد احترام هذه الالتزامات جوهرًا لضمان استمرارية العلاقة التعاقدية وتحقيق التوازن بين الطرفين.^(٢)

أولاً: الالتزامات المالية

يتوجب على صاحب الامتياز سداد مبالغ مالية تُدفع عادةً إلى مانح الامتياز، وتُعرف هذه المبالغ غالبًا برسوم الامتياز. وتُمنح مقابل الحصول على حق استخدام العلامة التجارية، والاسم التجاري، والاستفادة من الخبرة التشغيلية والتسويقية التي يملكها مانح الامتياز.^(٣) ويُلزم النظام السعودي بإبرام هذا النوع من الاتفاقات كتابيًا، على أن يُحدد المبلغ بوضوح ضمن بنود العقد. وهذا الالتزام المالي لا يُعد عبئًا غير مبرر، بل

(١) مكتب محاماة عمان. (٢٠٢٢). آثار عقد الفرنشايز وانقضائه وفق النظام السعودي، حماة الحق للمحاماة.

(٢) الشهراني، مرجع سابق، ص ١٤٠٣.

(٣) السليس، ماجد بن صنت بن جزيان. (٢٠٢٠). التزامات أطراف عقد الامتياز التجاري، مجلة الشريعة والقانون،

٢٢ (٦)، ٤٩٠٧-٤٩٣٢، ص ٤٩٢٤.

يُمثل مقابلًا عادلاً للامتيازات والخدمات التي يحصل عليها صاحب الامتياز، مثل قوة العلامة التجارية وشهرتها في السوق.^(١) وتجدر الإشارة إلى أن سداد هذه الرسوم لا يقتصر على التكاليف التشغيلية فقط، بل يشمل أيضًا قيمة الشهرة التجارية التي اكتسبتها العلامة بمرور الوقت، ما يعزز من فرص نجاح المشروع تحت مظلتها.^(٢)

ثانيًا: الالتزامات المعنوية

-الالتزام بالحفاظ على السرية

من أبرز الالتزامات التي تقع على عاتق صاحب الامتياز هو الحفاظ على سرية المعرفة الفنية والمعلومات التجارية التي يحصل عليها من مانح الامتياز.^(٣) فهذه المعلومات قد تتضمن أساليب التشغيل، وصفات التصنيع، نظم الإدارة، والتدريب المتخصص، وهي بطبيعتها أسرار لا تُمنح إلا بناءً على ثقة متبادلة. ولا يُقصد بهذا الالتزام منع مشاركة المعرفة مع فريق العمل الداخلي، بل يُمنع تسريب هذه المعلومات لأي طرف خارجي، حتى بعد انتهاء العلاقة التعاقدية. وهذا الالتزام ليس قيدًا بل حماية للطرفين، لأن صاحب الامتياز بدوره لا يقبل أن تُفشي معرفته لو كان في موضع المانع.^(٤)

-الالتزام بالإبلاغ

يجب على صاحب الامتياز إخطار مانح الامتياز بأي تصرف قد يضر بمصالحه، مثل حالات تقليد العلامة أو انتحالها من قبل أطراف أخرى في المنطقة الجغرافية المحددة. هذا الالتزام ينبع من العلاقة التبعية التجارية التي تربط الطرفين، ويُعتبر جزءًا من

(١) نظام الامتياز التجاري السعودي. (٢٠٢٣). الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٢٢) بتاريخ ١٤٤١/٢/٩هـ، منشور في جريدة أم القرى، العدد ٤٧٩٣، الفصل الخامس، المواد ٨-١٠. انظر أيضًا: هيئة الخبراء بمجلس الوزراء، ٢٠٢٣.

(٢) لقمان، وحي فاروق محمد. (٢٠٢١). خصوصية التزامات صاحب الإمتياز التجاري "الفرنشايز" في التشريع السعودي، مجلة القانون والأعمال، ص ١١٦-١١٨.

(٣) نظام الامتياز التجاري السعودي. (٢٠٢٣). الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٢٢) بتاريخ ١٤٤١/٢/٩هـ، الفصل الخامس، المادة ٨.

(٤) رشوان، مرجع سابق، ص ٤٠٧٢.

حماية الحقوق المشتركة بينهما.^(١)

-الالتزام بعدم المنافسة

من المبادئ الأساسية في عقود الامتياز أن صاحب الامتياز لا يجوز له إنشاء أو تشغيل مشروع تجاري منافس للعلامة التي حصل على حق استخدامها، سواء أثناء فترة سريان العقد أو لفترة محددة بعد انتهائه، وذلك وفقًا لما ينص عليه النظام.^(٢) ويهدف هذا الالتزام إلى حماية المعرفة الفنية والعلامة التجارية من الاستغلال خارج الإطار المتفق عليه. كما يشترط في بعض الحالات موافقة مانح الامتياز إذا رغب صاحب الامتياز في تغيير نوع النشاط أو موقعه الجغرافي.^(٣)

-الالتزام باتباع التعليمات والإرشادات

من الطبيعي أن يرافق عقد الامتياز تعليمات تشغيلية وتوجيهات تصدر من مانح الامتياز، تتعلق بطريقة تقديم المنتج أو الخدمة، وأساليب التسويق، والتعامل مع العملاء. وهذه الإرشادات لا تُعد قيدًا، بل وسيلة لضمان تناسق تجربة العلامة التجارية بين مختلف الفروع والمواقع. وتُرسل هذه التعليمات بشكل دوري طوال مدة العقد، لضمان استمرار التطوير والتحسين، وهي تصب في مصلحة صاحب الامتياز ذاته من خلال تعزيز جودة الأداء وتوفير أفضل الممارسات المعتمدة من الجهة المالكة للعلامة.^(٤)

الفرع الثاني: الالتزامات المترتبة على مانح الامتياز

تتطلب العلاقة التعاقدية بين مانح الامتياز والممنوح له قدرًا عاليًا من الالتزام المتبادل، حيث تقع على عاتق مانح الامتياز مجموعة من المسؤوليات الأساسية التي

(١) العنقري، حسن عبد الرحمن. (٢٠١١). عقد الامتياز التجاري، جامعة الامام محمد ابن سعود الاسلامية، ص١٠٤.

(٢) السليس، مرجع سابق، ص٤٩٢٨.

(٣) نظام الامتياز التجاري السعودي، الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٢٢) بتاريخ ١٤٤١/٢/٩هـ، منشور في جريدة أم القرى، العدد ٤٧٩٣، المواد ٤-٩. انظر أيضًا: هيئة الخبراء بمجلس الوزراء، ٢٠٢٣.

(٤) توفيق، خلفاوي، ووهاب، حمزة. (٢٠١٥). عقد الامتياز التجاري (فرانشايز) دراسة فقهية مقارنة، جامعة العربي بن مهيدي، ص٨٢-٨٤.

تُمكن الطرف الآخر من تشغيل المشروع بكفاءة وتحقيق النتائج المرجوة. ويمكن تلخيص هذه الالتزامات في جانبين رئيسيين:

أولاً: نقل المعرفة والخبرة التشغيلية

من أهم ما يلتزم به مانح الامتياز هو تزويد الطرف الممنوح بالمعرفة الضرورية التي تمكنه من إدارة العمل التجاري بفعالية.^(١) وتشمل هذه المعرفة كافة المعلومات العملية والخبرات الفنية التي تغطي الجوانب المتعلقة بتقديم الخدمة أو بيع المنتج تحت العلامة التجارية.

هذه المعرفة لا يُفترض أن تكون مسجلة بشكل علني أو متاحة للعموم، بل غالباً ما تكون محمية بالسرية، ولا يحصل عليها سوى من تربطه علاقة مباشرة بمانح الامتياز. وهي تتضمن، على سبيل المثال، تفاصيل متعمقة حول طرق التشغيل، وآليات البيع، وإجراءات خدمة العملاء، وكل ما من شأنه التأثير على جودة تقديم المنتج أو الخدمة.^(٢) ويُفترض أن تكون هذه المعلومات:^(٣)

- موثوقة ومنظمة ويمكن نقلها وتكرارها بسهولة.
- فعالة ومجربة، ولها تأثير مباشر على نجاح المشروع في السوق.
- مفيدة للممنوح وتمثل قيمة مضافة حقيقية لعمله.
- سرّية بطبيعتها ولا تتوافر إلا من خلال مانح الامتياز.

ومن الضروري أن يحتوي عقد الامتياز على توضيح لهذه المعرفة، مع إمكانية إرفاق مستندات داعمة، مثل الكتيبات التشغيلية، أدلة العمل، الرسوم البيانية، تصاميم المتاجر، المخططات التوضيحية، وحتى البرامج الحاسوبية، باعتبارها جزءاً لا يتجزأ من الاتفاقية.^(٤)

نظام الامتياز التجاري السعودي. (٢٠٢٣). الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٢٢) بتاريخ ١٤٤١/٢/٩هـ، الفصل الخامس، المادة ٨ (١).

(٢) علي، مرجع سابق، ص ٧٨٦.

(٣) السليس، مرجع سابق، ص ٤٩١٨.

(٤) علي، مرجع سابق، ص ٧٨٦.

ثانيًا: تقديم الدعم الفني والتقني

لا تقتصر مسؤوليات مانح الامتياز على توفير المعرفة النظرية، بل تمتد أيضًا إلى تقديم الدعم التقني والتدريب العملي الذي يساعد الممنوح على تطبيق تلك المعرفة في بيئة العمل.

ويتجسد هذا الالتزام في صورة برامج تدريبية تشمل العاملين لدى الممنوح، وتستهدف بناء المهارات اللازمة لتشغيل المشروع بما يتماشى مع معايير العلامة التجارية. وقد يشمل هذا الدعم:^(١)

- التدريب على تشغيل أنظمة البيع.
 - تطوير أساليب الإدارة الداخلية.
 - تهيئة بيئة العمل بما يتناسب مع هوية الامتياز.
 - تقديم النصائح الإدارية والتجارية المتخصصة.
 - المساعدة في إعداد خطط التسويق أو التصميم الداخلي للمنشأة.
- وتختلف طبيعة هذا الدعم باختلاف نوع النشاط التجاري، ومدى تعقيد المعرفة الفنية المشمولة في العقد، وحجم العمليات داخل شبكة الامتياز.
- في كثير من الحالات، يتم تقديم هذا الدعم بشكل دوري، إما على هيئة زيارات ميدانية، أو تدريبات حضورية، أو عبر وسائل رقمية، بهدف التأكد من التزام الممنوح بمعايير الجودة وتحديث معارفه ومهاراته بشكل مستمر.^(٢)
- بناءً على ما سبق، تُعتبر الحقوق التي يتمتع بها كل من المانح والممنوح هي الالتزامات نفسها التي يتحملها كل طرف، حيث يتوازى الحق مع الالتزام في إطار هذا العقد. إذ يحصل مانح الامتياز على مقابل مالي نظير منح الحق في استخدام علامته التجارية وخبراته الفنية، كما يحتفظ بحق حماية سمعته التجارية عبر متابعة جودة المنتجات

(١) الطيار، صالح بكر. (١٩٩٩). دراسة تحليلية حول : العقود الدولية لنقل التكنولوجيا الى الدول المتجهة، شهد للنشر والاعلام، ص ١٥٨.

(٢) الشهراني، مرجع سابق، ص ١٤١٨.

والخدمات التي يقدمها الممنوح. ويلتزم المانح أيضًا بتحديد نطاق الامتياز بدقة، سواء جغرافيًا أو تشغيليًا، وتقديم التدريب والدعم اللازم لضمان نجاح النشاط. كما يمنع عن منح نفس الحقوق لطرف آخر داخل منطقة الامتياز، مما يوفر للممنوح الحماية من المنافسة المباشرة^(١). في المقابل، يتمتع صاحب الامتياز (الممنوح) بحق تشغيل المشروع باستخدام اسم المانح ومعرفته التشغيلية، مستفيدًا من سمعته الراسخة ودعمه الفني والإداري والتسويقي المستمر. ويمنحه العقد الحصرية ضمن منطقة جغرافية محددة، ما يعزز فرص نجاحه التجاري ويحد من المنافسة. في الوقت نفسه، يلتزم الممنوح بدفع المقابل المالي المتفق عليه، واحترام المعايير والإجراءات التي يحددها المانح لضمان وحدة الهوية والأداء^(٢).

المطلب الثاني: الشروط الواجب توافرها في مانح الامتياز التجاري في النظام السعودي

حدّد نظام الامتياز التجاري السعودي مجموعة من الشروط التي ينبغي توافرها في الشخص (الطبيعي أو الاعتباري) الذي يرغب في منح حق الامتياز للآخرين داخل المملكة. وتهدف هذه الشروط إلى ضمان مصداقية مانح الامتياز وثبات نموذج العمل قبل نقله للغير.

ومن أبرز هذه الشروط:^(٣)

١. خبرة عملية مثبتة في نموذج الامتياز
- لا يُسمح لمانح الامتياز بعرض أو منح فرصة امتياز جديدة إلا إذا كان قد مارس نشاط الامتياز فعليًا وفقًا لنموذج العمل المعتمد، ولمدة لا تقل عن سنة واحدة^(٤). ويشترط أن

(١) حنفي، مرجع سابق.

(٢) محمود، محمد. (٢٠٢٢). كيفية كتابة عقد الفرنشايز وفقا للنظام السعودي، حماة الحق للمحاماة، مسترجع

من: <https://jordan-lawyer.com/2022/01/08/how-to-write-a-franchise-contract>

(٣) حنفي، مرجع سابق.

(٤) منشآت (٢٠٢٠). استثناءات نظام الامتياز التجاري، الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، مركز الامتياز

التجاري، ص ٣.

تكون هذه الممارسة قد تمت من خلال شخصين مختلفين أو في منفذي بيع منفصلين على الأقل. ويمكن أن يكون أحد هذين الطرفين هو مانح الامتياز نفسه، أو أي طرف تابع له ضمن المجموعة التجارية التي ينتهي إليها.

٢. ممارسة النشاط داخل المملكة

إذا كان مانح الامتياز لا يزاوّل النشاط محل الامتياز داخل المملكة بنفسه، فإن صاحب الامتياز الذي يملك الحق في منح امتيازات فرعية لا يحق له نقل هذا الحق للغير، إلا بعد أن يكون قد مارس هو نفسه - أو من خلال أحد أصحاب الامتياز الآخرين - نشاط الامتياز في السعودية لمدة لا تقل عن سنة. ويُمنح وزير التجارة صلاحية تعديل المدد المحددة في هذا السياق، إذا دعت الحاجة أو اقتضت المصلحة العامة.^(١)

المطلب الثالث: حالات انقضاء عقد الامتياز التجاري والآثار القانونية المترتبة عليه

عقد الامتياز التجاري يُعد من العقود الجوهرية التي تنظم العلاقة بين مانح الامتياز وصاحب الامتياز، ويخضع لأحكام نظام الامتياز التجاري السعودي ولائحته التنفيذية^(٢). وينقضي العقد في حال انتهاء المدة المتفق عليها إلا في حال رغبة صاحب الامتياز بالتمديد.^(٣) وفي حال الإخلال بأي من أطراف العقد بالتزاماتهم الجوهرية، تترتب آثار قانونية محددة قد تؤدي إلى إنهاء العلاقة التعاقدية أو المطالبة بالتعويض.

الفرع الأول: إنهاء عقد الامتياز بسبب إخلال مانح الامتياز

إذا أخل مانح الامتياز بالتزاماته الأساسية، لا سيما ما يتعلق بالإفصاح أو القيد وفقًا لما يحدده النظام واللائحة، يحق لصاحب الامتياز إنهاء العقد دون الحاجة لتعويض الطرف الآخر، بشرط أن يتم الإنهاء خلال المهلة القانونية المحددة، وهي سنة من تاريخ علمه بالإخلال أو ثلاث سنوات من تاريخ وقوعه، أيهما أقرب. كما يشترط في هذه الحالة

(١) المرجع نفسه، ص ٣.

نظام الامتياز التجاري السعودي. (٢٠٢٣). الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٢٢) بتاريخ ١٤٤١/٢/٩هـ، الفصل التاسع، المواد ١٦-١٨ (٢).

(٣) حنفي، مرجع سابق.

أن يتم الإنهاء عن طريق إشعار خطي يُبلغ به مانح الامتياز، مع تحديد أسباب الإنهاء بوضوح. هذا الحق مكفول بموجب المادة السابعة عشرة من النظام،^(١) وهو يهدف لحماية صاحب الامتياز من أي تقصير جوهري في الالتزامات التعاقدية أو التنظيمية.^(٢)

الفرع الثاني: حق مانح الامتياز في إنهاء العقد لأسباب مشروعة

بالمقابل، لا يجوز لمانح الامتياز إنهاء العقد بإرادته المنفردة ما لم يكن هناك سبباً مشروعاً واضحاً، ومن أبرز هذه الأسباب:^(٣)

- الإخلال الجوهري من صاحب الامتياز بالتزاماته، مع منحه مهلة ١٤ يومًا لمعالجة الإخلال بعد إشعاره كتابيًا.
- التوقف عن مزاولة النشاط لأكثر من ٩٠ يومًا متتالية دون مبرر.
- تكرار المخالفات رغم التوجيهات الرسمية بوقفها.
- فقدان التراخيص النظامية لممارسة النشاط.
- ثبوت الغش التجاري أو التعدي على الملكية الفكرية الخاصة بمانح الامتياز.
- ارتكاب مخالفات تمس الصحة أو السلامة العامة أو تضرر بسمعة العلامة التجارية.
- التصفية أو التنازل عن الامتياز لصالح الغير دون موافقة مانح الامتياز.
- أسباب أخرى منصوص عليها بالعقد، وفق ما يتفق عليه الطرفان مسبقًا.

الفرع الثالث: انقضاء اتفاقية الامتياز التجاري

- تنقضي العلاقة التعاقدية بين الطرفين تلقائيًا في بعض الحالات، من أبرزها:
- إذا كان صاحب الامتياز شخصًا طبيعيًا، فإن وفاته، أو فقده للأهلية القانونية، أو

نظام الامتياز التجاري السعودي. (٢٠٢٣). الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٢٢) بتاريخ ١٤٤١/٢/٩هـ، الفصل التاسع، المادة ١٧. (١).

(٢) هيئة الخبراء بمجلس الوزراء. (٢٠١٩). نظام الامتياز التجاري. الوثائق النظامية.

<https://laws.boe.gov.sa/BoeLaws/Laws/LawDetails/af2a6b93-51dd-4f16-b781-aafd00d9fbbc/1>

(٣) السلامة للمحاماة والاستشارات القانونية. (٢٠٢٥). عقد الامتياز التجاري (الفرانشايز).

<https://www.salamahlaw.com/%D8%B9%D9%82%D8%AF-%D8%A7%D9%84%D8%A7%D9%85%D8%AA%D9%8A%D8%A7%D8%B2-%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%AC%D8%A7%D8%B1%D9%8A-%D8%A7%D9%84%D9%81%D8%B1%D8%A7%D9%86%D8%B4%D8%A7%D9%8A%D8%B2/>

تعرضه لمانع صحي دائم، أو خضوعه لإجراءات الإفلاس تؤدي لانقضاء الاتفاق ما لم ينص العقد على خلاف ذلك.^(١)

- أما إذا كان شخصاً اعتبارياً (شركة مثلاً)، فإن تصنيفه اختيارياً أو قضائياً، أو افتتاح إجراءات الإفلاس بحقه، تعتبر أسباباً تؤدي لانتهاء الاتفاقية تلقائياً. مع ذلك، فإن تحول الكيان أو اندماجه في جهة اعتبارية أخرى لا يسبب بالضرورة إنهاء العقد، إلا إذا تم النص صراحة على ذلك.

الفرع الرابع: المطالبة بالتعويض دون إنهاء الاتفاق

- في بعض الحالات، قد يتضرر أحد الطرفين من إخلال الطرف الآخر دون أن يرغب بإنهاء العقد. في هذه الحالة، يحق له المطالبة بتعويض مالي، لكن بشروط:
- يجب أن يكون الإخلال جوهرياً، ومتمثلاً تحديداً في الإخلال بواجبات الإفصاح أو القيد كما حددها النظام.
 - يقتصر التعويض على الأضرار المباشرة التي ترتبت على هذا الإخلال، ويجب إثباتها.
 - لا يمكن المطالبة بالتعويض بعد مرور سنة من تاريخ العلم بالإخلال، أو بعد ثلاث سنوات من تاريخ حدوثه، أيهما أقرب.
- أما إذا تم إنهاء العقد بالمخالفة للأحكام النظامية، فلا تُقبل دعاوى التعويض بعد مرور ثلاث سنوات من تاريخ الإنهاء.^(٢)

(١) مكتب محاماة عمان، مرجع سابق.

(٢) سهل للمحامة (2024). شرح اللائحة التنفيذية لنظام الامتياز التجاري في السعودية. مدونة سهل.

<https://www.sahalfirm.com/blog/%D8%B4%D8%B1%D8%AD-%D8%A7%D9%84%D9%84%D8%A7%D8%A6%D8%AD%D8%A9-%D8%A7%D9%84%D8%AA%D9%86%D9%81%D9%8A%D8%B0%D9%8A%D8%A9-%D9%84%D9%86%D8%B8%D8%A7%D9%85-%D8%A7%D9%84%D8%A7%D9%85%D8%AA%D9%8A%D8%A7%D8%B2-%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%AC%D8%A7%D8%B1%D9%8A-%D9%81%D9%8A-%D8%A7%D9%84%D8%B3%D8%B9%D9%88%D8%AF%D9%8A%D8%A9-%D9%85%D8%A7-%D9%8A%D8%AC%D8%A8-%D9%85%D8%B9%D8%B1%D9%81%D8%AA%D9%87>

المبحث الثالث

نظام الامتياز التجاري في السعودية : التحديات والتوجهات المستقبلية

المطلب الأول: التحديات التي تواجه نظام الامتياز التجاري في السعودية
على الرغم من المزايا العديدة التي يقدمها الامتياز التجاري، إلا أن تطبيقه في السوق السعودي لا يخلو من بعض التحديات التي قد تعيق نجاحه، وأبرزها:^(١)

١. ارتفاع التكاليف المالية

يُعد الجانب المالي من أبرز العقبات التي قد تواجه الراغبين في دخول هذا المجال؛ إذ غالبًا ما تكون رسوم الانضمام مرتفعة، إلى جانب النسبة المستمرة من الإيرادات التي تُدفع لصاحب الامتياز. كما أن تكلفة تأسيس المشروع وتشغيله بما يتماشى مع معايير العلامة التجارية يمكن أن تشكل عبئًا حقيقيًا، خصوصًا على أصحاب المشاريع الناشئة.

٢. صعوبة التكيف مع السوق المحلي

النجاح العالمي للعلامة التجارية لا يعني بالضرورة النجاح الفوري في السوق السعودي. فاختلاف الثقافة والعادات الشرائية قد يتطلب تعديلات جوهرية في طريقة تقديم المنتج أو الخدمة لتناسب طبيعة المستهلك المحلي.

٣. ضعف الإلمام بالجوانب القانونية والتنظيمية

الكثير من الممنوحين قد لا يكون لديهم دراية كافية بتفاصيل العقود والالتزامات القانونية المتعلقة بالامتياز التجاري. هذا النقص في الوعي قد يؤدي إلى ارتكاب مخالفات تنظيمية، أو إلى الدخول في اتفاقيات غير مدروسة، تنعكس سلبًا على الطرفين، وقد تسبب في خسائر مادية يصعب تعويضها.

٤. الالتزام الصارم بمعايير العلامة

يشترط الامتياز التجاري الحفاظ على مستوى ثابت من الجودة والالتزام الصارم

(١) مكتب السلامه للمحاماة والاستشارات القانونية. (٢٠٢٥، ٢١ يناير). الامتياز التجاري في السعودية. مسترجع من <https://www.salamahlaw.com/> الامتياز-التجاري-في-السعودية/

بالهوية والمعايير المحددة للعلامة التجارية. عدم التقيد بهذه الشروط قد يعرض الممنوح إلى إنذارات قانونية أو حتى فسخ العقد، مما يؤثر سلبًا على استمرارية المشروع.

المطلب الثاني: الإطار النظامي للامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية

في خطوة تهدف إلى الحد من التحديات المرتبطة بعقود الامتياز، أصدرت المملكة نظامًا خاصًا لتنظيم الامتياز التجاري صدر عام ١٤٤١هـ، ويهدف هذا النظام إلى إرساء قواعد واضحة تحكم العلاقة بين مانح الامتياز والممنوح له، وضمان بيئة قانونية منصفة للطرفين. ومن أبرز ما جاء فيه^(١)،^(٢)

١. اشتراط ممارسة مسبقة

لا يُسمح بتقديم عرض امتياز أو منحه إلا بعد أن تتم مزاولة النشاط موضوع الامتياز لمدة لا تقل عن سنة واحدة، وذلك من خلال شخصين مختلفين أو في موقعين تجاريين مستقلين على الأقل. ويُقبل أن يكون أحدهما مانح الامتياز أو تابعًا له.

٢. توثيق الاتفاقية والإفصاح

يُشترط تسجيل اتفاقية الامتياز ووثيقة الإفصاح لدى وزارة التجارة خلال فترة لا تتجاوز ٩٠ يومًا من توقيع الاتفاقية.

٣. الإفصاح المسبق

يلتزم مانح الامتياز بتسليم الممنوح نسخة من وثيقة الإفصاح، وفقًا لما تحدده اللائحة، وذلك قبل ١٤ يومًا على الأقل من توقيع الاتفاق أو قبل دفع أي مبلغ مالي من قبل الممنوح، أيهما يحدث أولاً.

(١) (وزارة التجارة) (2022). (قيد الامتياز التجاري (تسجيل - تعديل - إلغاء). مسترجع من موقع وزارة التجارة السعودية <https://mc.gov.sa/ar/eservices/pages/servicedetails.aspx?sid=24>

(٢) المزين، محمد. (2023). نظام الإمتياز التجاري - اللائحة - ملحق: متطلبات وثيقة الإفصاح. مسترجع من lawyeralmuzayen.sa

٤. وضوح نموذج العمل

يتعين على مانح الامتياز تقديم وصف دقيق وشامل لنموذج العمل المعتمد، متضمناً جميع المعايير والإرشادات التي يجب اتباعها. كما يجب تزويد الممنوح بكتيبات تشغيل تساعد على إدارة وتشغيل النشاط التجاري بالشكل المطلوب.

المطلب الثالث: التوجهات المستقبلية للامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية

أظهرت البيانات الصادرة عن وزارة التجارة في نشرتها الربعية من عام ٢٠٢٤ مؤشرات واضحة على الازدهار المتسارع في قطاع الامتياز التجاري داخل المملكة. فقد شهد عدد القيود المسجلة في هذا المجال ارتفاعاً غير مسبوق، حيث قفز من ١٨٥ قيداً في عام ٢٠٢١ إلى ١,٧٨٨ قيداً بنهاية عام ٢٠٢٤، محققاً بذلك نمواً بنسبة ٨٦٦% خلال ثلاث سنوات فقط.

هذا التوسع الكبير لم يكن وليد الصدفة، بل جاء مدعوماً بإطار قانوني حديث وفعال تمثل في نظام الامتياز التجاري ولائحته التنفيذية، اللذين أسهما في توضيح العلاقة التعاقدية بين المانح والممنوح، وساهما في تعزيز مستوى الثقة والشفافية داخل السوق، مما شجع المزيد من رواد الأعمال على خوض تجربة الامتياز. ومن الملاحظ أن النمو الأكبر تركّز في قطاعات حيوية مثل الإقامة، والمطاعم، والسياحة، والفنادق، بالإضافة إلى أنشطة التجارة بنوعها (الجملة والتجزئة) وقطاع النقل. هذا التوجه يعكس تنوع الفرص واتساع نطاق النشاطات القابلة للنمو من خلال نماذج الامتياز، ويؤكد أن هذا القطاع بات أحد المسارات الاستثمارية الواعدة في الاقتصاد السعودي.^(١)

(١) مكتب السلامة للمحاماة والاستشارات القانونية مرجع سابق.

الغاية

توصلت الدراسة إلى أن عقد الامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية يمثل إحدى أهم الأدوات القانونية والاقتصادية التي أسهمت في تطوير بيئة الأعمال، وجذب الاستثمارات، ونقل المعرفة الفنية بشكل منظم وآمن. وقد أظهر البحث أن الإطار النظامي الجديد الصادر عام ١٤٤١هـ جاء ليكمل المنظومة التشريعية من خلال انتقال أحكام الامتياز من مجرد تطبيق قواعد وكالة العقود إلى نظام مستقل يراعي خصوصية هذا النوع من الاتفاقيات.

كما أوضحت الدراسة أن النظام السعودي قد تميّز بالدقة في تحديد التزامات وحقوق كل من مانح الامتياز وصاحب الامتياز، مع وضع ضوابط تمنع التعسف في إنهاء العقود، وتكفل حق الطرف الوطني - غالباً صاحب الامتياز - في الحصول على التدريب، ونقل الخبرة، والحماية من الإنهاء غير المبرر. وفي المقابل، ألزم النظام صاحب الامتياز بالامتثال لمعايير العلامة التجارية، ودفع المقابل المالي، والحفاظ على السرية، وعدم المنافسة.

وقد تبين أن عقود الامتياز ليست مجرد اتفاقات تجارية لنقل علامة أو منتج، وإنما هي شراكات استراتيجية متكاملة تقوم على تبادل الخبرات والمنافع، وتؤدي إلى انتشار النشاط التجاري وتوسع نطاقه الجغرافي بأقل المخاطر. كما تم الكشف عن التحديات التي قد تعيق نجاح الامتياز التجاري في المملكة، مثل ارتفاع تكاليف الانضمام والتشغيل، وصعوبة تكييف بعض النماذج العالمية مع الثقافة المحلية، وضعف الإلمام بالجوانب القانونية والتنظيمية. ومع ذلك، فإن المؤشرات الحديثة أظهرت نمواً غير مسبوق في أعداد عقود الامتياز المسجلة، ما يعكس فاعلية الإطار النظامي الجديد في تعزيز الثقة وتشجيع رواد الأعمال على خوض التجربة.

النتائج:

١. أن عقود الامتياز التجاري تمثل أداة استراتيجية لتحقيق مستهدفات رؤية المملكة ٢٠٣٠ من خلال تنويع الاقتصاد الوطني، وجذب الاستثمارات، وتمكين المنشآت

الصغيرة والمتوسطة من التوسع والنمو.

٢. ساهم صدور نظام الامتياز التجاري السعودي لعام ١٤٤١ هـ في توضيح الحقوق والالتزامات لكل طرف، مما عزز الثقة بين مانحي الامتياز والمستثمرين المحليين، ورفع مستوى الشفافية القانونية.

٣. نظام الامتياز التجاري السعودي وفّر تنظيمًا قانونيًا مستقلاً ومتوازناً يحمي حقوق الطرفين، كما يساهم في الحد من حالات الإنهاء التعسفي للعقد.

٤. المانح مُلزم بنقل المعرفة الفنية والخبرة التشغيلية، وتقديم الدعم الفني والإداري والتدريبي، والالتزام بالإفصاح المسبق عن جميع تفاصيل نموذج العمل.

٥. صاحب الامتياز ملتزم بالحفاظ على السرية، وعدم المنافسة، والامتنثال للتعليمات التشغيلية، وسداد المقابل المالي المتفق عليه.

٦. الإطار النظامي الجديد ساعد على انتشار عقود الامتياز في قطاعات متنوعة، وحقق معدلات نمو قياسية خلال فترة وجيزة.

٧. التحديات التي تواجه الامتياز التجاري تشمل ارتفاع التكاليف، وصعوبة المواءمة مع العادات المحلية، وضعف الثقافة القانونية لدى بعض الأطراف.

٨. النمو الملحوظ في عدد عقود الامتياز المسجلة يعكس زيادة الثقة بالسوق السعودي وفعالية التنظيم القانوني الجديد.

٩. إن دعم هذا النمط من العقود يساهم في تحقيق أحد أهم مستهدفات رؤية المملكة ٢٠٣٠ المتمثلة في تمكين القطاع الخاص، وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، ورفع مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي.

التوصيات:

١. تكثيف برامج التوعية والتأهيل لأصحاب الامتياز الجدد، لضمان فهمهم للالتزامات والحقوق المقررة بالنظام.

٢. توفير مبادرات تمويلية أو تسهيلات مالية لتقليل عبء رسوم الانضمام والتشغيل، خاصة على المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

٣. تشجيع المفاوضات المتوازنة التي تراعي مصلحة الطرفين، وتضمن استدامة العلاقة

التعاقدية.

٤. استمرار تطوير نظام الامتياز التجاري ولائحته التنفيذية بما يواكب التغيرات في السوق المحلي والعالمي.
٥. العمل على تكييف نماذج الامتياز بما يتناسب مع الثقافة والعادات الاستهلاكية في المملكة، لضمان نجاح النشاط التجاري.
٦. دعم الأنشطة التي تتيح نقل الخبرة الفنية والتدريب بشكل أوسع، حتى يتمكن صاحب الامتياز من الاستقلال بنموذجه التجاري بعد انتهاء العقد.

المراجع

المراجع العربية:

١. أشموخ، منير؛ وبوزة، ياسين. (٢٠١٥). الآثار المترتبة على عقد الامتياز، جامعة عبد الرحمان ميرة- بجاية، الجزائر.
٢. الحديدي، أسماء سعد حسين محمد. (٢٠١٩). انقضاء عقد الامتياز التجاري "الفرنشايز": دراسة مقارنة بين القانون السعودي والإماراتي، المجلة القانونية، جامعة القاهرة، ٢٢(٥)، ١٥٥٢-١٥٠٥.
٣. الحمود، سليمان بن عبد الله بن محمد التركي. (٢٠١٨). عقد الامتياز، كلية الدراسات الإسلامية، المجلة العلمية، العدد السادس، ٤٣٧-٤٧٥، ص ٤٤٢.
٤. الرشيد، فبصل عباس؛ والمطيري، عبد الرحمن حمود. (٢٠١٥). عقد الفرنشايز وأحكامه في الفقه الإسلامي دراسة فقهية مقارنة بالقانون التجاري، مجلة الحقوق، العدد ٢، ٢٩٩-٣٧٤.
٥. السعوي، صالح بن عبد الله بن صالح. (٢٠٢١). تكييف عقد الامتياز التجاري في الفقه والنظام، مجلة الفرائد في البحوث الإسلامية والعربية، ٤(٢)، ١١٨٢-١١٣٥.
٦. السلامه للمحاماة والاستشارات القانونية. (2025). عقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)
<https://www.salamahlaw.com/%D8%B9%D9%82%D8%AF-%D8%A7%D9%84%D8%A7%D9%85%D8%AA%D9%8A%D8%A7%D8%B2-%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%AC%D8%A7%D8%B1%D9%8A-%D8%A7%D9%84%D9%81%D8%B1%D8%A7%D9%86%D8%B4%D8%A7%D9%8A%D8%B2/>
٧. السليس، ماجد بن صنت بن جزيان. (٢٠٢٠). التزامات أطراف عقد الامتياز التجاري، مجلة الشريعة والقانون، ٢٢(٦)، ٤٩٠٧-٤٩٣٢.
٨. الشرقاوي، عبد المنعم محسن. (٢٠٢٢). النظام القانوني لتراخيص الامتياز في العلامات التجارية، حماة الحق.
٩. الشهراني، سلطان. (٢٠٢٤). عقد الامتياز التجاري (الفرنشايز) وفقاً للنظام التجاري السعودي الماهية والآثار، مجلة البحوث الفقهية والقانونية، ٣٦(٤٥)، ١٤٢٩-١٣٧١.
١٠. الطيار، صالح بكر. (١٩٩٩). دراسة تحليلية حول: العقود الدولية لنقل

التكنولوجيا الى الدول المتجهة، شهد للنشر والاعلام.

١١. العنقري، حسن عبد الرحمن. (٢٠١١). عقد الامتياز التجاري، جامعة الامام محمد ابن سعود الاسلامية.

١٢. الغامدي، عبد الهادي محمد. (٢٠١٥). اشكاليات الامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية، مجلة جامعة الملك عبد العزيز في الاقتصاد والادارة، ٢٩(١)، ٣١٧-٢٧٣.

١٣. القضاة، عبد الله محمد أمين. (٢٠١٥). آثار عقد الفرنشايز وانقضاؤه، جامعة الشرق الأوسط، عمان- الأردن، ٦-١.

١٤. المزين، محمد. (٢٠٢٣). نظام الإمتياز التجاري – اللائحة – ملحق: متطلبات وثيقة الإفصاح. مسترجع من:

<https://lawyeralmuzayen.sa/%D9%86%D8%B8%D8%A7%D9%85-%D8%A7%D9%84%D8%A5%D9%85%D8%AA%D9%8A%D8%A7%D8%B2-%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%AC%D8%A7%D8%B1%D9%8A-%D8%A7%D9%84%D9%84%D8%A7%D8%A6%D8%AD%D8%A9-%D9%85%D9%84%D8%AD%D9%82-%D9%85/>

١٥. المكتب الأول للاستشارات الاقتصادية. (٢٠٠٥). نظام الفرنشايز كأداة لاستثمار صغير ناجح، الغرفة التجارية، الرياض.

١٦. المويهي، عبد الله بن سويدان. (٢٠٢٤). الامتياز التجاري في السعودية: دليل شامل لرواد الأعمال، مسترجع من

<https://www.almuehi.sa/2024/11/19/%D8%A7%D9%84%D8%A7%D9%85%D8%AA%D9%8A%D8%A7%D8%B2-%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%AC%D8%A7%D8%B1%D9%8A-%D9%81%D9%8A-%D8%A7%D9%84%D8%B3%D8%B9%D9%88%D8%AF%D9%8A%D8%A9-%D8%A7%D9%84%D9%84-%D8%B4%D8%A7%D9%85/>

١٧. توفيق، خلفاوي، ووهاب، حمزة. (٢٠١٥). عقد الامتياز التجاري (فرانشايز) دراسة فقهية مقارنة، جامعة العربي بن مهيدي.

١٨. حنفي، محمد اسماعيل. (٢٠٢٢). عقد الامتياز التجاري وفق النظام السعودي، موسوعة حماة الحق.

١٩. خلدون، عيشة؛ فضة، عمرية؛ قصري، مسعودة. (٢٠١٩). تطور أسلوب الإمتياز في القانون الجزائري، مجلة مفاهيم، ١(٢)، ٥٧-٧١.
٢٠. ذهيبه، اعموش. (٢٠١٦). عقد الفرانشايز وآثاره، كلية الحقوق- جامعة بجاية، الجزائر.
٢١. رشوان، محمد صديق. (٢٠١٩). عقد الامتياز التجاري (فرانشايز Franchise) دراسة فقهية مقارنة، مجلة العلوم الشرعية - جامعة القصيم، مجلة العلوم الشرعية، ١٢(٥)، ٤٠٥٠-٤١٢٤.
٢٢. شتير، بلقاسم؛ بوشريط، حسناء. (٢٠١٨). عقد الامتياز التجاري، جامعة محمد خيضر بسكر، الجزائر، ١-١١١.
٢٣. علي، إبراهيم محمد شاكر. (٢٠٢٥). انقضاء عقد الامتياز التجاري والآثار المترتبة عليه في نظام الامتياز التجاري السعودي. مجلة البحوث الفقهية والقانونية، 48(48) 4241-4337.
٢٤. علي، شيماء محمد أحمد. (٢٠٢١). عقد الامتياز التجاري (الفرانشايز)، المجلة القانونية (مجلة متخصصة في الدراسات والبحوث القانونية)، ٩(٣) ٧٦٦-٨٠٠.
٢٥. علي، وائل محمد رفعت ابراهيم. (٢٠٢٢). الآثار القانونية لعقد الامتياز التجاري "الفرانشايز": دراسة مقارنة بين القانون المصري والسعودي، مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية، ٨(٤)، ١-٣٦.
٢٦. عوض، هاني محمد مؤنس. (٢٠٢١). النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري في النظام السعودي الجديد، مجلة الاجتهاد القضائي، ١٣(٢٥)، ٧٥٦-٧٢٩.
٢٧. لقمان، وحي فاروق محمد. (٢٠٢١). خصوصية التزامات صاحب الإمتياز التجاري "الفرانشايز" في التشريع السعودي، مجلة القانون والأعمال.
٢٨. محمود أحمد الكندري. (٢٠٠٠). أهم المشكلات العملية التي يواجهها عقد الامتياز التجاري. (Franchising) مجلة الحقوق، ٤(٢٤).
٢٩. محمود، محمد. (٢٠٢٢). كيفية كتابة عقد الفرانشايز وفقا للنظام السعودي، حماة الحق للمحاماة، مسترجع من:

<https://jordan-lawyer.com/2022/01/08/how-to-write-a-franchise-contract/>

٣٠. مرزوق، محمد محمد سادات. (٢٠١٣). الجوانب القانونية لعقد الفرنشايز، مجلة البحوث القانونية والإقتصادية (المنصورة)، ٣(٥٤)، ٤٧٤-٤٩٣.
٣١. مغبغب، نعيم (٢٠٠٦) الفرنشايز، دراسة في القاتون المقارن، بيروت منشورات الحلبي الحقوقية ، الطبعة الاولى.
٣٢. مكتب محاماة عمان. (٢٠٢٢). آثار عقد الفرنشايز وانقضائه وفق النظام السعودي، حماة الحق للمحاماة.
٣٣. منشآت (٢٠٢٠). استثناءات نظام الامتياز التجاري، الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، مركز الامتياز التجاري.
٣٤. منشآت. (٢٠٢٢). حقبة مانح الامتياز التشغيلية، الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، ١-١٧٨.
٣٥. نظام الامتياز التجاري السعودي، الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٢٢) وتاريخ ١٤٤١/٢/٩هـ، منشور في جريدة أم القرى، العدد ٤٧٩٣ بتاريخ ١٤٤١/٢/١٨هـ، المادة(١).
٣٦. نظام الامتياز التجاري السعودي. (٢٠٢٣). المرسوم الملكي رقم (م/٢٢) بتاريخ ١٤٤١/٢/٩هـ، الفصل الخامس، المواد ٨-١٠.
٣٧. نظام الامتياز التجاري السعودي. (٢٠٢٣). المرسوم الملكي رقم (م/٢٢) بتاريخ ١٤٤١/٢/٩هـ، الفصل التاسع، المواد ١٦-١٨.
٣٨. هيئة الخبراء بمجلس الوزراء. (2019). نظام الامتياز التجاري. الوثائق النظامية <https://laws.boe.gov.sa/BoeLaws/Laws/LawDetails/af2a6b93-51dd-4f16-b781-aafd00d9fbbc/1>
٣٩. هيئة الخبراء بمجلس الوزراء. (٢٠٢٣). نظام الامتياز التجاري السعودي، المادة ١٢.
٤٠. وزارة التجارة.(٢٠٢٢). قيد الامتياز التجاري (تسجيل - تعديل - إلغاء). مسترَجع من موقع وزارة التجارة السعودية: <https://mc.gov.sa/ar/eservices/pages/servicedetails.aspx?sid=24>

المراجع الأجنبية:

- ❖ Abdulqawi, M. A., Che Yaacob, A., & Shehab, A. (2021). The Legal Nature of the Franchise Agreement and Its Consequences" Case Study: The United Arab Emirates". Turkish Online Journal of Qualitative Inquiry, 12(3).
- ❖ Abdulqawi, M. A., Yaacob, A. C., Bayoumi, K., & Shehab, A. A. (2022). Franchise Agreement and Its Concept, Significance, Historical Development: A Case Study in the United Arab.
- ❖ Mohammed, H. K. (2012, October). Franchise contract and its provisions according to the Islamic jurisprudence compared to civil law. In Qatar Foundation Annual Research Forum (Vol. 2012, No. 1, p. AHP17). Qatar: Bloomsbury Qatar Foundation Journals.

References

Arabic references:

- 1.Ashmoukh, Muneer; Bouza, Yaseen. (2015). Al-Athar al-Mutarattiba 'ala 'Aqd al-Imtiyaz, Jami'at Abderrahmane Mira – Bejaia, Algeria.
- 2.Al-Hadidi, Asma Saad Hussein Mohammed. (2019). Inqida' 'Aqd al-Imtiyaz al-Tijari "al-Franchise": Dirasah Muqaranah bayna al-Qanun al-Sa'udi wa-al-Imarati, Al-Majallah al-Qanuniyyah, University of Cairo, 22(5), 1505–1552.
- 3.Al-Hamoud, Suleiman bin Abdullah bin Mohammed Al-Turki. (2018). 'Aqd al-Imtiyaz, Kuliyat al-Dirasat al-Islamiyyah, Al-Majallah al-'Ilmiyyah, 6, 437–475.
- 4.Al-Rashidi, Faisal Abbas; Al-Mutairi, Abdulrahman Hamoud. (2015). 'Aqd al-Franchise wa-Ahkamuhu fi al-Fiqh al-Islami: Dirasah Fiqhiyyah Muqaranah bi-al-Qanun al-Tijari, Majallat al-Huquq, 2, 299–374.
- 5.Al-Sa'wi, Saleh bin Abdullah bin Saleh. (2021). Takyeeef 'Aqd al-Imtiyaz al-Tijari fi al-Fiqh wa-al-Nidham, Majallat al-Fara'id fi al-Buhuth al-Islamiyyah wa-al-'Arabiyyah, 4(2), 1135–1182.
- 6.Al-Salamah Law Firm. (2025). 'Aqd al-Imtiyaz al-Tijari (al-Franchise). Retrieved from: [https://www.salamahlaw.com/...](https://www.salamahlaw.com/)
- 7.Al-Slais, Majid bin Sant bin Jizyan. (2020). Iltizamat Atrafi 'Aqd al-Imtiyaz al-Tijari, Majallat al-Shari'ah wa-al-Qanun, 22(6), 4907–4932.
- 8.Al-Sharqawi, Abdul-Moneim Mohsen. (2022). Al-Nidham al-Qanuni li-Tarakhis al-Imtiyaz fi al-'Alamat al-Tijariyyah, Humat al-Haqq.
- 9.Al-Shahrani, Sultan. (2024). 'Aqd al-Imtiyaz al-Tijari (al-Franchise) wifqan li-al-Nidham al-Tijari al-Sa'udi: al-Mahiyyah wa-al-Athar, Majallat al-Buhuth al-Fiqhiyyah wa-al-Qanuniyyah, 36(45), 1371–1429.
- 10.Al-Tayyar, Saleh Bakr. (1999). Dirasah Tahliliyyah hawl al-'Uqud al-Duwaliyyah li-Naql al-Tiknolojia ila al-Duwal al-Mutajahh, Shahd lil-Nashr wa-al-'Ilam.
- 11.Al-'Anqari, Hassan Abdulrahman. (2011). 'Aqd al-Imtiyaz al-Tijari, Jami'at al-Imam Muhammad bin Saud al-Islamiyyah.
- 12.Al-Ghamdi, Abdulhadi Mohammed. (2015). Ishkaliyyat al-Imtiyaz al-Tijari fi al-Mamlakah al-'Arabiyyah al-Sa'udiyyah, Majallat Jami'at Malik Abdulaziz fi al-Iqtisad wa-al-Idarah, 29(1), 273–317.
- 13.Al-Qudat, Abdullah Mohammed Ameen. (2015). Athar 'Aqd al-Franchise wa-Inqida'uhu, Jami'at al-Sharq al-Awsat, Amman – Jordan.
- 14.Al-Muzayen, Mohammed. (2023). Nidham al-Imtiyaz al-Tijari – Al-La'iha – Mulhaq: Mataalib Wathiqat al-Ifsah. Retrieved from: [https://lawyeralmuzayen.sa/...](https://lawyeralmuzayen.sa/)
- 15.Al-Muwaihi, Abdullah bin Suwaydan. (2024). Al-Imtiyaz al-Tijari fi al-Sa'udiyyah: Dalil Shamil li-Ruwwad al-A'mal. Retrieved from: [https://www.almuehi.sa/...](https://www.almuehi.sa/)
- 16.Toufiq, Khalfawi; Wahab, Hamza. (2015). 'Aqd al-Imtiyaz al-Tijari (Franchise): Dirasah Fiqhiyyah Muqaranah, Jami'at al-'Arabi bin Mahidi.

- 17.Hanafi, Mohammed Ismail. (2022). 'Aqd al-Imtiyaz al-Tijari wifqan li-al-Nidham al-Sa'udi, Mawsu'at Humat al-Haqq.
- 18.Khuldun, Aisha; Fidah, Omariyyah; Qasri, Mas'udah. (2019). Tatawwur Usloob al-Imtiyaz fi al-Qanun al-Jaza'iri, Majallat Mafahim, 1(2), 57–71.
- 19.Dhuhaybah, A'moush. (2016). 'Aqd al-Franchise wa-Atharuhu, Kulliyat al-Huquq – Jami'at Bijayah, Algeria.
- 20.Rashwan, Mohammed Sidiq. (2019). 'Aqd al-Imtiyaz al-Tijari (Franchise): Dirasah Fiqhiyyah Muqaranah, Majallat al-'Ulum al-Shar'iyah, Jami'at al-Qassim, 12(5), 4050–4124.
- 21.Shteer, Belqasem; Boushrit, Hasna. (2018). 'Aqd al-Imtiyaz al-Tijari, Jami'at Mohammed Khider Biskra, Algeria.
- 22.Ali, Ibrahim Mohammed Shakir. (2025). Inqida' 'Aqd al-Imtiyaz al-Tijari wa-al-Athar al-Mutarattibah 'alayh fi Nidham al-Imtiyaz al-Tijari al-Sa'udi, Majallat al-Buhuth al-Fiqhiyyah wa-al-Qanuniyyah, 48(48), 4241–4337.
- 23.Ali, Shaimaa Mohammed Ahmed. (2021). 'Aqd al-Imtiyaz al-Tijari (al-Franchise), Al-Majallah al-Qanuniyyah, 9(3), 766–800.
- 24.Ali, Wael Mohammed Rif'at Ibrahim. (2022). Al-Athar al-Qanuniyyah li-'Aqd al-Imtiyaz al-Tijari "al-Franchise": Dirasah Muqaranah bayna al-Qanun al-Misri wa-al-Sa'udi, Majallat al-Dirasat al-Qanuniyyah wa-al-Iqtisadiyyah, 8(4), 1–36.
- 25.Awad, Hani Mohammed Mo'nis. (2021). Al-Nidham al-Qanuni li-'Aqd al-Imtiyaz al-Tijari fi al-Nidham al-Sa'udi al-Jadid, Majallat al-Ijtihad al-Qada'i, 13(25), 729–756.
- 26.Luqman, Wahi Farouq Mohammed. (2021). Khususiyat Ittizat Sahib al-Imtiyaz al-Tijari (al-Franchise) fi al-Tashri' al-Sa'udi, Majallat al-Qanun wa-al-A'mal.
- 27.Al-Kandari, Mahmoud Ahmed. (2000). Aham al-Mushkilat al-'Amaliyyah allati Yuwajihuha 'Aqd al-Imtiyaz al-Tijari (Franchising), Majallat al-Huquq, 4(24).
- 28.Mahmoud, Mohammed. (2022). Kayfiyyat Kitabat 'Aqd al-Franchise wifqan li-al-Nidham al-Sa'udi, Humat al-Haqq lil-Muhamah. Retrieved from: <https://jordan-lawyer.com/...>
- 29.Marzouq, Mohammed Mohammed Sadat. (2013). Al-Jawanib al-Qanuniyyah li-'Aqd al-Franchise, Majallat al-Buhuth al-Qanuniyyah wa-al-Iqtisadiyyah, 3(54), 474–493.
- 30.Maghbaghab, Naeem. (2006). Al-Franchise: Dirasah fi al-Qanun al-Muqaran, Beirut: Manshurat al-Halabi al-Huquqiyyah.
- 31.Oman Law Firm. (2022). Athar 'Aqd al-Franchise wa-Inqida'uhu wifqan li-al-Nidham al-Sa'udi, Humat al-Haqq lil-Muhamah.
- 32.Monshaat (2020). Istithna'at Nidham al-Imtiyaz al-Tijari, Al-Hay'ah al-'Ammah lil-Munsha'at al-Saghirah wa-al-Mutawassitah.
- 33.Monshaat (2022). Haqibat Manih al-Imtiyaz al-Tashghiliyyah, Al-Hay'ah al-'Ammah lil-Munsha'at al-Saghirah wa-al-Mutawassitah.
- 34.Hay'at al-Khubara' bi-Majlis al-Wuzara'. (2019). Nidham al-Imtiyaz al-Tijari.

Retrieved from: <https://laws.boe.gov.sa/...>

35. Hay'at al-Khubara' bi-Majlis al-Wuzara'. (2023). Nidham al-Imtiyaz al-Tijari al-Sa'udi, Article 12.
36. Ministry of Commerce (Saudi Arabia). (2022). Qayd al-Imtiyaz al-Tijari (Tasjeel – Ta'deel – Ilaq). Retrieved from: <https://mc.gov.sa/...>
- 37.- Nizam aliamtiaz altijarii alsueudii, alsaadir bialmarsum almalakii raqm (m/22) watarikh 9/2/1441hi, manshur fi jaridat 'umi alquraa, aleadad 4793 bitarikh 18/2/1441hi, almada (1)..
38. Nizam aliamtiaz altijarii alsueudii. (2023). almarsum almalakii raqm (m/22) bitarikh 9/2/1441hi, alfasl alkhamsi, almawadi 8-10.
39. Nizam aliamtiaz altijarii alsueudii. (2023). almarsum almalakii raqm (m/22) bitarikh 9/2/1441hi, alfasl altaasie, almawadi 16-18.

Foreign references:

- ❖ Abdulqawi, M. A., Che Yaacob, A., & Shehab, A. (2021). The Legal Nature of the Franchise Agreement and Its Consequences" Case Study: The United Arab Emirates". Turkish Online Journal of Qualitative Inquiry, 12(3).
- ❖ Abdulqawi, M. A., Yaacob, A. C., Bayoumi, K., & Shehab, A. A. (2022). Franchise Agreement and Its Concept, Significance, Historical Development: A Case Study in the United Arab.
- ❖ Mohammed, H. K. (2012, October). Franchise contract and its provisions according to the Islamic jurisprudence compared to civil law. In Qatar Foundation Annual Research Forum (Vol. 2012, No. 1, p. AHP17). Qatar: Bloomsbury Qatar Foundation Journals.

فهرس الموضوعات

٦٥٨.....	موجز عن البحث
٦٦٠.....	Abstract
٦٦١.....	مقدمة
٦٧٠.....	المبحث الأول : عقود الامتياز التجارية: المفهوم، الأهمية والمزايا، والخصائص
٦٧٠.....	المطلب الأول: مفهوم عقد الامتياز التجاري
٦٧٢.....	المطلب الثاني: أهمية ومزايا عقود الامتياز التجاري
٦٧٢.....	الفرع الأول: أهمية عقود الامتياز التجاري
٦٧٤.....	الفرع الثاني: مزايا الامتياز التجاري في السعودية
٦٧٤.....	المطلب الثالث: خصائص عقود الامتياز التجاري
٦٧٦.....	المبحث الثاني : الآثار المترتبة على عقد الامتياز التجاري
٦٧٦.....	المطلب الأول: الالتزامات المترتبة على صاحب ومانح الامتياز في عقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)
٦٧٦.....	الفرع الأول: الالتزامات المترتبة على صاحب الامتياز
٦٧٨.....	الفرع الثاني: الالتزامات المترتبة على مانح الامتياز
٦٨١.....	المطلب الثاني: الشروط الواجب توافرها في مانح الامتياز التجاري في النظام السعودي
٦٨٢.....	المطلب الثالث: حالات انقضاء عقد الامتياز التجاري والآثار القانونية المترتبة عليه
٦٨٢.....	الفرع الأول: إنهاء عقد الامتياز بسبب إخلال مانح الامتياز
٦٨٣.....	الفرع الثاني: حق مانح الامتياز في إنهاء العقد لأسباب مشروعة
٦٨٣.....	الفرع الثالث: انقضاء اتفاقية الامتياز التجاري
٦٨٤.....	الفرع الرابع: المطالبة بالتعويض دون إنهاء الاتفاق
٦٨٥.....	المبحث الثالث نظام الامتياز التجاري في السعودية: التحديات والتوجهات المستقبلية
٦٨٥.....	المطلب الأول: التحديات التي تواجه نظام الامتياز التجاري في السعودية
٦٨٦.....	المطلب الثاني: الإطار النظامي للامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية
٦٨٧.....	المطلب الثالث: التوجهات المستقبلية للامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية
٦٨٨.....	الخاتمة
٦٩١.....	المراجع
٦٩٦.....	References
٦٩٩.....	فهرس الموضوعات