دور عقد الامتياز التجاري في نقل التكنولوجيا

رسالة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه في الحقوق

إعداد الباحث

فيصل احمد عبدالله الصبري

لجنة المناقشة والحكم على الرسالة

الأستاذ الدكتور/ رضا محمد ابراهيم عبيد — رئيسا

استاذ القانون التجاري والبحري بكلية الحقوق جامعة بني سويف وعميدها الأسبق

الأستاذ الدكتور/ حسن عبده حسين الناجي — مشرفا وعضوا

استاذ القانون التجاري والبحري بكلية الحقوق جامعة المنصورة وعميدها الأسبق

الأستاذ الدكتور/ [illegible] — عضوا

استاذ القانون التجاري والبحري بكلية الحقوق جامعة حلوان ووكيل الكلية سابقا

١٤٢٧هـ - ٢٠٠٦م

٤٦٦٤
٢٠١٩

جمهورية مصر العربية
جامعة المنصورة
كلية الحقوق
قسم القانون التجاري

دور عقد الامتياز التجاري في نقل التكنولوجيا

رسالة مقدمة للحصول على درجة الدكتوراه في الحقوق

إعداد الباحث
فيصل أحمد عبدالله الصبري

لجنة المناقشة والحكم على الرسالة

الأستاذ الدكتور/ رضا محمد إبراهيم عبيد (رئيساً)
أستاذ القانون التجاري والبحري بكلية الحقوق جامعة بني سويف وعميدها الأسبق

الأستاذ الدكتور/ حسين عبده حسين الماحي (مشرفاً وعضواً)
أستاذ القانون التجاري والبحري بكلية الحقوق جامعة المنصورة وعميدها الأسبق

الأستاذة الدكتورة/ نادية محمد معوض (عضواً)
أستاذ القانون التجاري والبحري بكلية الحقوق جامعة حلوان ووكيل الكلية سابقاً

(١٤٤٠هـ-٢٠١٩م)

T05-01255

كلية الحقوق

قسم القانون التجاري

لجنة المناقشة والحكم على الرسالة

عنوان الرسالة

دور عقد الامتياز التجاري في نقل التكنولوجيا

إشراف

الاستاذ الدكتور/ حسين عبده حسين الماحي

اسم الباحث

فيصل أحمد عبدالله الصبري

	الاسـم	الوظيفـة
١	أ.د/ رضا محمد إبراهيم عبيد	أستاذ القانون التجاري والبحري بكلية الحقوق جامعة بني سويف وعميدُها الأسبق "رئيساً"
٢	أ.د/ حسين عبده الماحي	أستاذُ القانون التجاري والبحري بكلية الحقوق جامعة المنصورة وعميدها الأسبق "مشرفاً وعضواً"
٣	أ.د/ نادية محمد معوض	أستاذ القانون التجاري والبحري بكلية الحقوق جامعة حلوان ووكيل الكلية سابقاً "عضواً"

رئيس القسم

وكيل الكلية للدراسات العليا

عميد الكلية

(وَعَلَّمَ آدَمَ الْأَسْمَاءَ كُلَّهَا ثُمَّ عَرَضَهُمْ عَلَى الْمَلَائِكَةِ فَقَالَ أَنبِئُونِي بِأَسْمَاءِ هَٰؤُلَاءِ إِن كُنتُمْ صَادِقِينَ (٣١) قَالُوا سُبْحَانَكَ لَا عِلْمَ لَنَا إِلَّا مَا عَلَّمْتَنَا إِنَّكَ أَنتَ الْعَلِيمُ الْحَكِيمُ (٣٢)) (الآيتان ٣١، ٣٢ سورة البقرة)

(وَمَا أُوتِيتُم مِّنَ الْعِلْمِ إِلَّا قَلِيلًا) (من الآية ٨٥ سورة الإسراء)

(وَقُل رَّبِّ زِدْنِي عِلْمًا) (من الآية ١١٤ سورة طه)

(نَرْفَعُ دَرَجَاتٍ مَّن نَّشَاءُ وَفَوْقَ كُلِّ ذِي عِلْمٍ عَلِيمٌ) (من الآية ٧٦ سورة يوسف)

شكر وعرفان

(رَبِّ أَوْزِعْنِي أَنْ أَشْكُرَ نِعْمَتَكَ الَّتِي أَنْعَمْتَ عَلَيَّ وَعَلَى وَالِدَيَّ وَأَنْ أَعْمَلَ صَالِحًا تَرْضَاهُ وَأَصْلِحْ لِي فِي ذُرِّيَّتِي) من الآية ١٥ سورة الأحقاف.

الحمدُ للهِ الذي علمَ الانسانَ مالم يعلم، الحمدُ للهِ الذي كرَّمَ وعلَّمَ وأمرَ ملائكتهُ بالسجودِ لعبدهِ آدمَ بعد أن تعلم، الحمدُ للهِ عددَ خلقهِ وزنةَ عرشهِ ومدادَ كلماتهِ، الذي أجزلَ عطاءهُ وبسطَ عليَّ نعمائهِ، أحمدهُ تعالى أن وفقني وأعانني ويسَّر لي السبلَ حتى أنجزتُ هذهِ الرسالةَ، وأفضل الصلاة وأزكى السلام على من أُرسل رحمةً للعالمينَ كافة.

وأثني وأحمدُ اللهَ وأشكرهُ؛ إذ هيأ للإشرافِ على هذهِ الرسالةِ-ومن قبلها رسالة الماجستير- أستاذي العالمُ الجليلُ، فقيهُ القانونِ التجاري، معالي الأستاذ الدكتور حسين عبده حسين الماحي، أستاذُ القانون التجاري والبحري بكليةِ الحقوقِ جامعةِ المنصورةِ وعميدُها الأسبق -حفظهُ الله-الذي سيظل أثرُ فضلهِ وتوجيههِ واهتمامهِ ودماثةِ أخلاقهِ ورقي تعاملهِ معي ومع جميع مُريديه؛ نبراساً يلازمني أهتدي بهِ في حياتي وتعاملاتي مع الآخرين، وعقداً فريداً يطوق ويزين عنقي ما حييت، فقد أرشدَ وهدى إلى الطريقِ الصحيحِ، وأخذَ بيدي ابتداءً من اختيارِ الموضوعِ حتى الانتهاء من إعدادِ الرسالةِ، وله يعودُ الفضلُ -بعد اللهِ- في دَرْكِ هذهِ الغاية؛ فجزاهُ اللهُ عني وعن طالبي العلمِ خيرَ الجزاء، وفي هذا المقامِ أقفُ إجلالاً وإكباراً، وأدعو لساني لأن ينطلقَ ولا يقفَ عاجزاً عن إيفاءِ معاليهِ حقهُ، وعن وصفِ مكانتهِ وجلالِ قدرهِ وحبهِ في وجداني، ومهما قلتُ فيهِ فلن أفيهِ حقهُ، فجزيلُ شكري وعظيمُ امتناني لمعاليهِ، وأسألُ المولى -تعالى- أن يزيدَ من العلماءِ أمثالهِ؛ فمِثلُ أستاذي:

لم ترَ قطُ عيني فقيهاً ألمعياً ... كحسينٍ فمثله في مصرَ لم تلد النساءُ

ودعائي لأستاذي الماحي جزاه اللهُ خيراً ... مطلعَ كل فجرٍ وأثنيها متى حلَّ المساءُ

لقد أُعطيتَ من العالمِ الرزاقِ علماً ... ودُثّرتَ أخلاقاً ونبلاً فنعمَ الكساءُ

وأتوجهُ بعظيمِ الشكرِ والإجلالِ والتوقيرِ والتبجيلِ، للعالمِ الجليلِ فقيهِ القانونِ التجاري، معالي الاستاذ الدكتور رضا محمد إبراهيم عبيد، أستاذُ القانونِ التجاري والبحري بكليةِ الحقوقِ جامعة بني سويف وعميدها الأسبق، الذي تفضَّل معاليهِ بقبولِ الاشتراكِ في المناقشةِ وقراءةِ الرسالةِ، وتجشمَ عناءَ السفرِ رغمَ انشغالهِ وضيقِ وقتهِ وتعددِ المهامِ الموكلةِ إلى سيادتهِ، وإنهُ لشرفٌ لي لا يدانيهِ شرفٌ أن

يكونَ رئيسُ لجنةِ المناقشةِ والحكمِ قيمةً وقامةً علميةً كبيرةً بحجمِ معاليهِ، فمن ملاحظاتهِ وتوجيهاتهِ سأستفيدُ، وسيكون لها بالغُ الأثرِ في رسالتي، فجزاهُ اللهُ عني خيرَ الجزاءِ وأطالَ في عمرهِ ونفعَ بعلمهِ.

وأرفعُ آياتِ الشكرِ وأسمى معاني التقديرِ والإكبارِ لقيمةٍ وقامةٍ علميةٍ كبيرةٍ فقيهة القانونِ التجاري، معالي الأستاذة الدكتورة نادية محمد معوض، أستاذُ القانونِ التجاري والبحري بكليةِ الحقوقِ جامعة حلوان ووكيل الكليةِ سابقاً، التي تفضلتْ -معاليها- بقبولِ المشاركةِ في لجنةِ المناقشةِ والحكمِ، واقتطعتْ من وقتها الثمينِ جزءاً لقراءةِ الرسالةِ، وتجشمتْ مشقة السفرِ، على الرغمِ من انشغالها وكثرةِ المسؤولياتِ الملقاةِ على عاتقها، وإنَّهُ لشرفٌ لي أن تكونَ معاليها عضواً في اللجنةِ، حتى أستفيدُ من ملاحظاتها وتوجيهاتها، وأستزيدُ من معينِ علمها الغزير، فجزاها اللهُ عني خيرَ الجزاءِ ومتّعها بوافرِ الصحةِ والعافيةِ، ونفعَ بعلمها.

والشكرُ موصولٌ لأفرادِ أسرتي وأصدقائي وزملائي، ولكلِ من آزرني بالدعاءِ وأخذَ بيدي في سبيلِ إنجازِ هذهِ الرسالةِ وإخراجها بهذا الشكلِ، وتحيةً أرسلها إلى وطني الحبيب اليمن، سائلاً اللهَ أن يطفئَ نارَ الحربِ ويَمُنَّ عليهِ بالسلامِ والاستقرارِ، ولا يفوتني أن أتقدمَ بخالصِ الشكرِ إلى وطني الثاني مصرَ الكنانة، أدامَ اللهُ أمنها واستقرارها، وأسجلُ شكري للعاملين المتعاونين في كلٍ من : وزارة التعليمِ والبحثِ العلمي المصريّة، كلية الحقوق جامعة المنصورة، مكتبة كلية الحقوق جامعة عين شمس، مكتبة كلية الحقوق جامعة الاسكندرية، مكتبة كلية الحقوق جامعة القاهرة، مكتبة معهد البحوث والدراسات العربية بالقاهرة، وزارة التعليم العالي والبحث العلمي اليمنية، مكتبة كلية الشريعة والقانون جامعة صنعاء، مكتبة كلية الحقوق جامعة عدن، مكتبة المركز الوطني للمعلومات، ولله الفضلُ والمنةُ من قبلِ ومن بعدِ.

إهـــــداء

إلى روح أمي أسكنها المولى الفردوس الأعلى. . .

إلى أبي الحبيب حفظه الله تعالى. . .

إلى كل من علمني حرفاً وأنار لي الطريق بعلمه، ابتداءً بأستاذي الفاضل أ/ محمد نجيب حسني السيد (قدس الله روحه في عليين)، ومروراً بأستاذي العالم الجليل أ.د/ محمود مختار أحمد بريري (أسكنه الرحمن فسيح جناته)، وختاماً بأستاذي العالم القدير أ.د/ حسين عبده الماحي (حفظه الله).

الباحث

مقـــدمـــة

يدركُ أصحابُ الاختصاصِ والباحثون أن عملياتِ نقل التكنولوجيا إلى الدولِ الناميةِ واكتسابها باتت ضروريةً لدفعِ عجلةِ التنميةِ الاقتصاديةِ والاجتماعيةِ، الأمر الذي حدا بهذه الدول إلى أن تسعى لاكتساب هذه التكنولوجيا التي تمكنها من الاعتمادِ التدريجي على ذاتها، وهو ما يؤدي بالنتيجةِ إلى التحررِ من التبعيـة للخارج سواءٌ كانت تبعيتها التكنولوجيـة أو تبعيتها الاقتصادية، ولما كانت عمليات نقلِ التكنولوجيا تشكلُ تلك الضرورة لتحقيقِ التنميةِ الاقتصاديةِ والاجتماعيةِ للبلدانِ الناميةِ؛ فقد أوصت الجمعيةُ العامةُ للأممِ المتحدة في اجتماعٍ لها بأنَّ: "عملية تبادل ونقل المعلومات التكنولوجية تمثل واحدةً من أهم الوسائل لتعجيل التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول النامية".

وظاهرةُ نقل التكنولوجيا –وإن كانت تبدو ظاهرةً جديدةً– إلا أنها في الحقيقةِ تعبِّرُ عن واقعٍ قديمٍ منذُ أن بدأ الإنسانُ استخدام مكوناتِ الطبيعةِ، والاكتشاف عن طريقِ التجربةِ والخطأِ، والقدرةِ على اكتساب المعلومات ونقلها إلى الآخرين، وظل الأمرُ في تطورٍ مستمرٍ حتى ظهرت الثورةُ الصناعيةُ، ثم شهدَ العالمُ في العقدين الأخيرين من القرنِ الماضي ومطلعَ القرنِ الحالي ثورةً تكنولوجيةً غيرَ مسبوقةٍ، ساعدَ على تطورِها وسرعة انتشارها حركةُ العولمةِ التي واكبها إطلاقُ شبكة الإنترنت(World Wide Web(www ، وتأسيسُ منظمة التجارة العالمية World Trade Organization (WTO).

إن عملياتَ نقل التكنولوجيا من الدولِ المتقدمةِ والمشروعات الحائزة لها إلى الدولِ الناميةِ لا تتم بشكلٍ تلقائي؛ وإنما لابد لها من أدواتٍ قانونيةٍ تنظمُ نقلها، ويعتبرُ العقدُ الأداة الأساسية لنقلِ هذه التكنولوجيا، وغنيٌ عن البيانِ أن المعاملاتِ العقدية لم تعد مقتصرةً على العقودِ التقليديةِ المسماة أو غيرها من العقود غير المسماة المعروفة، فقد تطورت العلاقات التعاقدية حتى بدأت تظهر أنماطٌ ومسمياتٌ جديدةٌ من العقودِ تنفردُ بنظامٍ وتكوينٍ قانوني مختلف–إلى حدٍ ما–لمواكبةِ المتغيراتِ الاقتصادية المتطورة والمتتابعة، وهذه العقود المستحدثة لم يعتد عليها الفقهُ القانوني العربي ولم تتناولها التشريعاتُ العربية بالتنظيم بعد، ويعتبرُ عقدُ الامتيازِ التجاري(Franchise) أحد العقود التجارية التي ابتدعتها هذه البيئة لمواكبةِ التقدمِ والتطورِ في الأساليبِ والطرائقِ الفنيةِ الحديثةِ التي طرأت في المجال التجاري، ويأتي هذا العقدُ على رأسِ العقودِ التجاريةِ الحديثةِ أهميةً، وثمةَ عقودٌ أخرى تعدُّ من أدواتِ نقلِ التكنولوجيا، كعقدِ المساعدةِ الفنيةِ، وعقود تراخيصِ الملكية الصناعية، وعقودِ بيعِ المجمعاتِ الصناعية، وعقودِ التعاونِ الصناعي؛ والملاحظ في الواقع العملي أن عقدَ الامتيازِ التجاري أخذَ يفرضُ نفسه في معظمِ دولِ العالم حتى أصبح أداةً رئيسةً لنقل التكنولوجيا بين الدولِ وبعضها أو حتى داخل الدولةِ الواحدة، وأضحى يغطي بأنواعهِ الثلاثة: الإنتاجي، والخدمي، والتوزيعي؛ معظم الأنشطة والقطاعات التي توفر للفردِ حاجاته، سواءٌ الأساسية أو الكمالية.

ولما كان التكييفُ القانوني لعلاقة الامتياز التجاري يختلف من نظامٍ قانونيٍ لآخر؛ فقد اختلفت تعريفاته، وإن كانت مجمل تلك التعريفات تتفق في فحواها على مضمونِ عقدِ الامتياز التجاري، كما أن تلك الأنظمة تتفقُ على أن الهدفَ الأساسي لعقدِ الامتياز التجاري هو تكرارُ نجاح صاحب الامتياز في مشروعهِ ونقلهِ إلى مشروعِ المتلقي، وأن ذلك النجاح لا يتحققُ إلا من خلالِ عناصر أساسيةٍ تشكِّلُ بمجموعها محل عقد الامتياز التجاري، وتأتي في مقدمةِ تلك العناصر المعرفة الفنية السرية؛ فهي جوهر محل عقد الامتياز التجاري، التي أصبحت تشكلُ أهم عناصر الأصول التكنولوجيةِ للمشروعاتِ الكبرى كما أنها أضحت تمثلُ المحور الرئيس لعمليات نقل التكنولوجيا على المستوى الدولي، على اعتبارِ أن المعرفةَ الفنية عصبُ نقلِ التكنولوجيا والطريق المناسب أمام الدولِ الناميةِ لاستيعابِ التكنولوجيا، ثم يأتي العنصرُ الثاني من عناصر محلِ عقدِ الامتيازِ التجاري وهو العلامةُ التجاريةُ المشهورةُ والمميزةُ لنشاطِ الامتيازِ، وهذا العنصرُ لا يقلُّ أهميةً عن عنصرِ المعرفةِ الفنيةِ، أما العنصر الثالث من عناصر محلِ عقدِ الامتيازِ التجاري فيتمثلُ في المساعدةِ الفنيةِ التي يقدمها صاحب الامتياز للمتلقي، التي من شأنها أن تساعد المتلقي في الاستفادةِ من المعرفةِ واستغلالها واستيعابها.

ونظراً للمميزاتِ الاقتصاديةِ والتجاريةِ التي يتمتعُ بها عقدُ الامتيازِ التجاري، فقد أضحى هذا العقد الآلية المفضلة لموردي التكنولوجيا ومتلقيها؛ فهو لا يحتاجُ إلى تقديمِ رأسِ مالٍ من جانبِ المورد وهو ما يبعثُ في نفسهِ الاطمئنان حيال اضطراب الظروف السياسية والاقتصادية التي تعاني منه كثيرٌ من الدول النامية، إضافةً إلى ما يقدمه عقدُ الامتيازِ التجاري من رفعِ كفاءة عوامل الإنتاجِ المتاحةِ عن طريقِ تقديم التدريب والمساعدة الفنية للمشروعاتِ المتلقيةِ -التي غالباً ما تكونُ من الدولِ الناميةِ-وهو ما يؤدي إلى التنميةِ المضطردةِ للقدرةِ الإنتاجيةِ لعواملِ الإنتاجِ من عمالٍ ورأسِ مالٍ وثرواتٍ طبيعيةٍ وزيادةِ قدرتها التصديرية، هذا من جانب، ومن جانبٍ آخر يتمُ بموجبِ عقدِ الامتياز التجاري تأسيسُ منشأةَ المتلقي على ذاتِ الأسلوبِ والنظامِ المالي والإداري والتجاري لمنشأةِ المورد، ليسَ ذلك فحسب، وإنما يتمُ نقل المعرفة الفنية السرية المتوافرة لدى المورد مع كافةِ الأداءاتِ الخادمةِ لها في حزمةٍ واحدةٍ، وذلك أهمُ ما يميزُ هذا العقد عن غيرهِ من العقودِ، وهو ما يُضفي طابعاً خاصاً على هذا العقدِ، تكسبهُ أهميةً للدولِ الناميةِ للمساهمةِ في تحقيقِ التنميةِ الاقتصاديةِ والاجتماعيةِ.

وفي ظل هذه الأهمية لعقدِ الامتياز التجاري حرصت دولٌ متقدمةٌ على تنظيمهِ في إطارٍ قانوني، في حين لم تبادر أية دولةٍ عربيةٍ إلى تنظيمه، معتمدةً على الإحالةِ إلى القواعدِ العامةِ في التشريعاتِ المختلفةِ، التي تسري على باقي العقودِ بما في هذا المسلك من قصورٍ، ذلك أن القواعدَ التي شُرِّعَت لتنظيمِ العقودِ التقليدية إنما وضُعت في بيئةٍ زراعيةٍ أو تجاريةٍ أو حتى صناعية، تتلاءمُ مع الظرفِ المكاني والزماني وقتئذ؛ تلك القواعد غدت لا تناسبُ في كثيرٍ من الوجوهِ طبيعةَ العقودِ التي فرضتها البيئةُ التكنولوجيةُ المعاصرة، على سبيلِ المثالِ: نجدُ أنّ عقدَ الامتيازِ التجاري يختلفُ تماماً عن العقودِ البسيطة؛

الفهرس

مقـدمــة ١

الفصل التمهيدي ٧

ماهية نقل التكنولوجيا وعقد الامتياز التجاري ٧

المبحث الأول ٨

ماهية نقل التكنولوجيا ٨

المطلب الأول ٨

مفهوم التكنولوجيا ٨

الفرع الأول ٨

الأصل اللغوي للتكنولوجيا وتطورها ٨

الفرع الثاني ١١

المفهوم الاقتصادي للتكنولوجيا وضرورتها للتنمية ١١

الفرع الثالـث ١٥

المفهوم القانوني للتكنولوجيا ١٥

المطلب الثاني ١٨

مفهوم نقل التكنولوجيا ١٨

الفرع الأول ١٨

المعنى اللغوي والقانوني لنقل التكنولوجيا ١٨

الفرع الثاني ٢٠

نقل التكنولوجيا بمعنى الإكساب أو الاكتساب ٢٠

الفرع الثالث ٢١

النقل بمعنى السيطرة والتحكم ٢١

الفرع الرابع ٢٢

التوجهات الدولية والوطنية لتنظيم نقل التكنولوجيا ٢٢

المبحث الثاني ٣١

ماهية عقد الامتياز التجاري ٣١

المطلب الأول ٣٢

تعريف عقد الامتياز التجاري ٣٢

المطلب الثـاني ٤١

أنواع عقود الامتياز التجاري ٤١

المطلب الثالث ٤٥
التمييز بين عقد الامتياز وبين غيره من العقود التي تشبهه ٤٥
البـــاب الأول ٥٢
محل عقد الامتياز التجاري ٥٢
الفصل الأول ٥٣
المعرفة الفنية جوهر محل عقد الامتياز التجاري ٥٣
المبحث الأول ٥٤
ماهية المعرفة الفنية ٥٤
المطلب الأول ٥٤
ظهور مصطلح المعرفة الفنية ٥٤
المطلب الثاني ٥٧
مدلول المعرفة الفنية ٥٧
المطلب الثالث ٦٧
الخصائص المميزة للمعرفة الفنية ٦٧
الفرع الأول ٦٧
السّرية والجدّة في المعرفة الفنية ٦٧
الفرع الثاني ٧٠
قابليتها للنقل وغير مشمولة بحماية براءة اختراع ٧٠
الفرع الثالث ٧٤
المعرفة الفنية مال منقول معنوي ٧٤
المبحث الثاني ٧٦
شروط وطرق الحماية القانونية للمعرفة الفنية ٧٦
المطلب الأول ٧٦
شروط الحماية القانونية للمعرفة الفنية ٧٦
الفرع الأول ٧٧
السرية في المعرفة الفنية ٧٧
الفرع الثاني ٨١
الميزة التنافسية للمعرفة الفنية (القيمة الاقتصادية) ٨١
الفرع الثالث ٨٤
الشرط المتعلق بحائز المعرفة الفنية ٨٤
المطلب الثاني ٩١
طرق الحماية القانونية للمعرفة الفنية ٩١
الفرع الأول ٩٢

حماية المعرفة الفنية وفقاً للقواعد العامة ٩٢
الفرع الثاني ٩٩
دعوى المنافسة غير المشروعة أداة لحماية المعرفة الفنية ٩٩
الفصـــل الثاني ١٠٩
العلامة التجارية المميزة والمساعدة الفنية ١٠٩
المبحث الأول ١١٠
العلامة التجارية المميزة لشبكة الامتياز التجاري ١١٠
المطلب الأول ١١٠
أهمية العلامة التجارية في عقد الامتياز والواقعة المنشئة لملكيتها ١١٠
الفرع الأول ١١١
أهمية العلامة التجارية في عقد الامتياز التجاري ١١١
الفرع الثاني ١١٤
الواقعة المنشئة لملكية علامة الشبكة التجارية ١١٤
المطلب الثاني ١١٥
شهرة العلامة ومفهومها في علاقة الامتياز التجاري ١١٥
الفرع الأول ١١٦
شهرة العلامة التجارية في علاقة الامتياز التجاري ١١٦
الفرع الثاني ١١٧
مفهوم الشهرة لعلامة الامتياز التجاري ١١٧
المطلب الثالث ١٢٠
معايير شهرة علامة الامتياز التجاري وآثارها ١٢٠
الفرع الأول ١٢٠
معايير شهرة العلامة التجارية وضرورتها ١٢٠
الفرع الثاني ١٢٣
الآثار المترتبة على شهرة علامة الامتياز التجاري ١٢٣
المبحث الثاني ١٢٦
المساعدة الفنية ١٢٦
المطلب الأول ١٢٦
تعريف المساعدة الفنية وطبيعتها في عقد الامتياز ١٢٦
الفرع الأول ١٢٧
تعريف المساعدة الفنية ١٢٧
الفرع الثاني ١٢٩
طبيعة المساعدة الفنية في عقد الامتياز التجاري ١٢٩

المطلب الثاني ١٣٢
مضمون المساعدة الفنية ١٣٢
الفرع الأول ١٣٢
مضمون المساعدة الفنية وأثر تخلفها ١٣٢
الفرع الثاني ١٣٥
وسائل تقديم المساعدة الفنية ١٣٥
المطلب الثالث ١٣٨
مراحل تقديم المساعدة الفنية ١٣٨
الفرع الأول ١٣٨
المساعدة الفنية قبل بدء النشاط ١٣٨
الفرع الثاني ١٤٠
المساعدة الفنية عند بدء النشاط ١٤٠
الفرع الثالث ١٤١
المساعدة الفنية طوال فترة العقد ١٤١
البـــاب الثاني ١٤٤
العقد الأداة الأساسية لنقل التكنولوجيا ١٤٤
الفصل الأول ١٤٥
العقود المبرمة لاكتساب التكنولوجيا ١٤٥
المبحث الأول ١٤٦
مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا ١٤٦
المطلب الأول ١٤٦
ماهيـــة المفاوضـــات ١٤٦
الفرع الأول ١٤٧
معنى المفاوضات ١٤٧
الفرع الثاني ١٤٨
ضرورة المفاوضات وأهميتها ١٤٨
المطلب الثاني ١٥١
مفاوضـــات نقـــل التكنولوجيا وفـــرض السريـــة ١٥١
المطلب الثـالث ١٥٥
آثار المفاوضات ١٥٥
الفرع الأول ١٥٥
الآثار القانونية في حالة إبرام العقد ١٥٥
الفرع الثاني ١٥٦

الآثار القانونية في حالة عدم إبرام العقد ١٥٦
المبحث الثاني ١٥٩
عقد المساعدة الفنية أداة مهمة لاكتساب التكنولوجيا ١٥٩
المطلب الأول ١٥٩
ماهية عقد المساعدة الفنية ١٥٩
المطلب الثاني ١٦٣
طرق تقديم المساعدة الفنية ١٦٣
الفرع الأول ١٦٤
المساعدة الفنية في تدريب المستخدمين ١٦٤
الفرع الثاني ١٦٦
المساعدة الفنية في التشغيل ١٦٦
المبحث الثالث ١٦٩
عقد الامتياز التجاري أداة ناجحة لنقل التكنولوجيا ١٦٩
المطلب الأول ١٦٩
أهمية عقد الامتياز في التنمية التكنولوجية للبلدان النامية ١٦٩
المطلب الثاني ١٧٤
عقد الامتياز أداة فعالة لتنمية الاقتصاد الوطني ١٧٤
الفصل الثاني ١٧٨
العقود المبرمة لتداول وتسويق التكنولوجيا ١٧٨
المبحث الأول ١٧٩
عقود تراخيص الملكية الصناعية ١٧٩
المطلب الأول ١٧٩
مضمون عقد الترخيص وطبيعته القانونية ١٧٩
المطلب الثاني ١٨٧
التزامات المرخص التبعية ١٨٧
المبحث الثاني ١٩١
عقود بيع المجمعات الصناعية ١٩١
المطلب الأول ١٩١
عقد المفتاح في اليد ١٩١
المطلب الثاني ١٩٩
عقد المنتج في اليد ١٩٩
المبحث الثالث ٢٠٥
عقود التعاون الصناعي ٢٠٥

المطلب الأول ٢٠٥
تعريف عقد التعاون الصناعي ٢٠٥
المطلب الثاني ٢٠٧
عناصر عقد التعاون الصناعي ٢٠٧
خاتمة الرسالة ٢١٣
قائمة المراجع ٢١٨
الفهرس ٢٣٤

Mansoura University

Faculty of Law

Department of Commercial Law

Role of franchise contract in technology transfer

Thesis for PhD in Law

Setting up the researcher

Faisal Ahmed Abdullah Al- Sabri

Discussion and judging committee

Prof. Reda Mohammed Ibrahim Ubaid

Professor of Commercial and Maritime Law, Faculty of Law, Bane Swif University and former

Dean. (Chairman)

Prof. Hussein Abdou Hussein Al – Mahi

Professor of Commercial Law and Maritime Law Faculty Mansoura University and former

Dean. (Moderator and Member)

Prof. Nadia Mohamed Moawad

Professor of Commercial and Maritime Law, Faculty of Law, Helwan University. (Member)

(1440-2019)