



أثر مقاطعة المنتجات على عقود الامتياز التجاري

دعاء عبد السلام أبوخريص*، احمد رمضان قشوط، و عادل علي جبران

قسم القانون، كلية الشريعة والقانون، الجامعة الأسمرية الإسلامية، زليتن، ليبيا.

*البريد الإلكتروني: doaa.abukhuraish@gmail.com

The Impact of Product Boycotts on Franchise Agreements

Doaa Abdul Salam Abu Khurais*, Ahmed Ramadan Qashout, and Adel Ali Gubran

Department of Law, Department of Law, Faculty of Sharia and Law, Alasmarya Islamic University, Zliten, Libya

الملخص

منذ اندلاع الحرب في غزة في السابع من أكتوبر 2023، تعالت الدعوات إلى حملات المقاطعة، وهي دعوات لمقاطعة المنتجات الأمريكية والأوروبية الداعمة للكيان الصهيوني، باعتبارها سلاحاً اقتصادياً فعالاً. وقد انطلقت هذه الحملات من خلال مقاطعة فروع الشركات الكبرى المرتبطة بها عن طريق عقود الامتياز التجاري، وهو عقد يبرم بين طرفين: المانح (صاحب العلامة التجارية) والممنوح له (المستفيد من استعمال هذه العلامة مقابل رسم مالي يدفع للطرف الأول). ومع اتساع نطاق المقاطعة، تكبد أصحاب الامتياز خسائر اقتصادية بالغة، ترتب عليها صعوبة في تنفيذ التزاماتهم التعاقدية. ويتناول هذا البحث بالدراسة الآثار القانونية للمقاطعة الاقتصادية على الالتزامات التعاقدية لأطراف عقد الامتياز التجاري، من زاوية التفرقة بين القوة القاهرة والظروف الطارئة وأثارهما. وقد خلص البحث إلى أن المقاطعة الاقتصادية يمكن أن تُعد تارة قوة القاهرة، وتارة ظرفاً طارئاً، وذلك بحسب طبيعة الحالة التي يمر بها صاحب الامتياز.

الكلمات الدالة: المقاطعة الاقتصادية، القوة القاهرة، الظرف الطارئ، عقد الامتياز التجاري.

Abstract

Since the outbreak of the war in Gaza on October 7, 2023, calls for boycotts have intensified, urging the boycott of American and European products that support the Zionist entity, considering it an effective economic weapon. These campaigns began with the boycott of branches of major companies through franchise agreements, which are contracts between two parties: the franchisor (the trademark owner) and the franchisee (the beneficiary of the trademark in exchange for a fee paid to the former). With the spread of the boycott campaign, franchisees have suffered economically, resulting in difficulties in fulfilling their contractual obligations. This research examines the legal implications of economic boycotts on the contractual obligations of the parties involved in franchise agreements, exploring the



distinctions between force majeure and hardship and their effects. Ultimately, we conclude that economic boycotts can, at times, be considered force majeure and, at other times, hardship, depending on the specific circumstances faced by the franchisee.

Keywords: Economic Boycott, Force Majeure, Unforeseen Circumstances, Franchise Agreement

المقدمة

بتاريخ السابع من أكتوبر 2023، استفاق العالم على خبر بدء العمليات العسكرية في قطاع غزة، إثر سلسلة من العمليات التي نفذتها حركة المقاومة الشعبية الفلسطينية لاختراق الحواجز الحدودية بين قطاع غزة والأراضي المحتلة. ومع تصاعد هذه الأحداث السياسية، بدأ انتشار حملات مقاطعة المنتجات الداعمة للكيان الصهيوني، وهي دعوات طوعية لمنع شراء أو استخدام المنتجات الداعمة اقتصاديًا وفكريًا لكيان الاحتلال، لتصبح بذلك وسيلة ضغط اقتصادي فعالة. بدأت هذه الحملات بمقاطعة الفروع المرتبطة بعقود امتياز تجاري مع الشركات المستهدفة، وعقد الامتياز التجاري هو عقد يلتزم بموجبه المانح بترخيص استخدام علامته التجارية للممنوح له مقابل رسوم تُسَدَّد للطرف الأول. ونظرًا لطبيعة عقود الامتياز التجاري وطول مدتها، من الطبيعي أن تواجه ظروفًا قد تعيق الممنوح لهم عن تنفيذ التزاماتهم، ومن بين هذه الظروف تأتي حملات المقاطعة الاقتصادية. وعليه، تتناول هذه الورقة البحثية أثر هذه الحملات على الالتزامات التعاقدية في عقد الامتياز التجاري، ومدى اعتبارها قوة قاهرة أو ظرفًا طارئًا.

إشكالية البحث:

تكمن إشكالية البحث في معرفة التكيف القانوني لعملية المقاطعة الاقتصادية، وما إذا كان مثل هذا النوع من الحملات يندرج تحت أحكام نظرية القوة القاهرة أم يخضع لأحكام نظرية الظروف الطارئة، كما يبحث البحث في مصير صاحب الامتياز، الممنوح له العلامة التجارية، عقب تصاعد أصداء حملات المقاطعة وتأثيرها على التزاماته التعاقدية.

أهداف البحث:

يهدف هذا البحث إلى تحقيق عدة غايات، أبرزها تكييف حملة المقاطعة الاقتصادية ووصف كل حالة على حدة، بحيث تُعد تارة خاضعة لأحكام القوة القاهرة وتارة أخرى خاضعة لأحكام الظروف الطارئة، وذلك لإضفاء الصبغة القانونية السليمة عليها. وبناءً على ذلك، يتم تحديد مصير صاحب الامتياز التجاري ومدى تأثير هذه الحملات على التزاماته التعاقدية

أسباب اختيار الموضوع:

هنالك عدة دوافع لاختيار موضوع البحث، وأبرزها ما يلي:

- الرغبة في معرفة مصير المستثمرين المحليين الذين تضرروا من حملات المقاطعة الاقتصادية.
- الرغبة في إثراء المكتبة القانونية بموضوع البحث، إذ لم يتم التطرق، حسب اطلاع الباحثة، إلى دراسات سابقة تختص بهذا الموضوع بشكل تفصيلي
- الرغبة في دراسة الإشكاليات المعاصرة، حيث تُعد حملات مقاطعة المنتجات وتأثيرها على أصحاب الامتياز التجاري من الإشكاليات الراهنة التي نواكها اليوم

أهمية البحث:

تكمن أهمية هذا البحث في إثارة إحدى المسائل القانونية الراهنة، وخصوصاً في ظل انتشار حملات المقاطعة وتأثر المستثمرين أصحاب الامتياز بها، الأمر الذي يستدعي دراسة الموضوع وفقاً للفكر القانوني السليم.

منهج البحث ومنهجيته:

اتبع هذا البحث المنهج الوصفي عند التطرق لمفهوم عقد الامتياز التجاري، فيما تم الاعتماد على المنهج التحليلي عند دراسة الآثار المترتبة على أطراف عقد الامتياز نتيجة حملات المقاطعة

الدراسات السابقة:

أود أن أبدأ بالإشارة إلى أنه -من خلال اطلاعي- لم يتم تناول موضوع الدراسة في أي دراسة سابقة، هذا وقد وقفت على بعض الدراسات التي قد تكون الأقرب لموضوع الدراسة في فحواها ومن بينها: دراسة بعنوان أثر تغير الظروف على عقود التجارة الدولية، الفليتي (2019). طرحت الدراسة أثر تغير الظروف التي قد تطرأ على العقود الدولية أثناء فترة تنفيذ العقد بأن طرحت فيروس كوفيد 19 (كورونا) كنموذج، ليتطرق الباحث لتناول مفهوم القوة القاهرة والظرف الطارئ في محاولة منه لتكييف الفيروس باعتباره ظرفاً يعيق تنفيذ الالتزام، لينتقل بعد ذلك لدراسة بند إعادة التفاوض في العقد، وتختلف الدراسة الحالية عن دراسة الباحث في أنها قد تناولت محل ظرف مختلف وهو المقاطعة الاقتصادية، وبحصر العقود الدولية لتتناول أحدها وهو عقد الامتياز التجاري باعتباره من إحدى العقود الدولية.

دراسة بعنوان أثر تغير الظروف الاقتصادية على المعاملات التعاقدية (دراسة مقارنة)، عون (د.ت.). طرحت الدراسة مفهوم الظروف الاقتصادية وكيفية تأثيرها على تنفيذ الالتزامات التعاقدية،



ليتم تقسيم البحث إلى أربعة مباحث مقسمة، تناول اولها مفهوم تغير الظروف و اختلال التوازن العقدي لينتقل بعد ذلك لدراسة نظريتين القوة القاهرة و الظروف الطارئة في مبحث ثاني و آثارها في مبحث ثالث ، و يتمثل اخرها في التكيف القانوني للأوبئة ما بين القوة القاهرة و الظرف الطارئة ، ليصب في نهاية المطاف إلى عدة نتائج لعل اهمها يكمن في الاتي ، مدى دور القوة القاهرة و الظرف الطارئ في تخفيف الاثار الضارة التي تلحق بأحد طرفي العقد نتيجة لحادث استثنائي، أن الحادث الواحد قد يتعبّر حادث طارئاً و قد يعتبر قوة قاهر و يكون ذلك بحسب طبيعة العقد و باختلاف الاماكن و للقاضي سلطة التقدير الكاملة في الوسائل التي يعيد بموجها التوازن للالتزامات التعاقدية، هذا وقد أوصت الدراسة على عدة توصيات وكان منها، تطبيق أحكام نظرية الظروف الطارئة والقوة القاهرة على جميع العقود صاحبة الفاصل الزمني بين إبرام العقد وتنفيذه، فقد تطرأ في هذا الفاصل حادث استثنائي يجعل من التنفيذ مرهقاً او حتى مستحيلأً، العمل على التوسع في تطبيق نظريتي الظروف الطارئة والقوة القاهرة في ظل هذا العصر، وأوصت الدراسة أيضاً بعقد ندوات ومؤتمرات بهدف توعية الأفراد بالحقوق في ظل مثل هذه الظروف. وتختلف الدراسة عن دراستي في كونها تناولت دراسة الظروف الاقتصادية بشكل عام في البداية، وذلك بخلاف دراستي التي تناولت المقاطعة الاقتصادية كظرف بشكل خاص، تناولت دراسة الباحث أثر الظروف على الالتزامات التعاقدية بشكل عام والتي قد حصرتها في دراستي على الالتزامات التعاقدية لأطراف عقد الامتياز التجاري.

خطة البحث:

تقتضي طبيعة البحث تقسيمه بشكل الآتي:

المطلب الأول: مفهوم عقد الامتياز التجاري، وينقسم بدوره إلى فرعين:

الفرع الأول: ماهية عقد الامتياز التجاري.

الفرع الثاني: الطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري.

المطلب الثاني: تأثير حملة مقاطعة المنتجات على عقود الامتياز التجاري، وينقسم إلى فرعين:

الفرع الأول: مفهوم المقاطعة الاقتصادي.

الفرع الثاني: تأثير حملة مقاطعة المنتجات على عقود الامتياز التجاري.

الخاتمة، وتتمثل في عرض أهم النتائج والتوصيات، وأخيراً قائمة المراجع.



المطلب لأول: مفهوم عقد الامتياز التجاري

يتناول هذا المطلب توضيحاً لمفهوم عقد الامتياز التجاري من تعريفات وخصائص في فرعه الأول، ثم تنطلق إلى دراسة طبيعته القانونية في فرعه الثاني.

الفرع الأول: ماهية عقد الامتياز التجاري

أولاً/ تعريف عقد الامتياز التجاري:

بداية نود الإشارة بأن المشرع الليبي لم ينظم عقد الامتياز التجاري أسوة بأغلب التشريعات العربية، حيث نظمت المملكة العربية السعودية هذا العقد في نظام ضم سبعة وعشرين مادة بعام 2019م، فعرفت الامتياز في الفقرة الخامسة من مادته الأولى بأنه:

"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 لمناح 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 ضمنه المبالغ التي يدفعها صاحب الامتياز لمناح الامتياز مقابل السلع أو الخدمات". (نظام الامتياز التجاري السعودي، 2019)

جاء القرار الوزاري الفرنسي الصادر في 29 نوفمبر 1973 ليعرف عقد الامتياز التجاري بأنه "العقد الذي بمقتضاه تخول شركة لعدة شركات أخرى مستقلة عنها، نظير مقابل مادي، الحق في استخدام اسمه التجاري وعلمتها التجارية لبيع بعض المنتجات أو الخدمات ويصاحب هذا العقد في الغالب تقديم مساعدة تقنية" (بابوري وتفات، 2018: 5).

وكان للقضاء أيضاً دوراً هاماً في توضيح مفهوم عقد الامتياز التجاري، فقد عرفت محكمة الاستئناف باريس في 28 نيسان 1978 عقد الامتياز التجاري بأنه:

"أسلوب للتعامل بين مؤسستين تجاريتين أو أكثر إحداهما والأخرى متلقية، والذي بمقتضاه تضع الأولى . المالكة لاسم أو علامة تجارية معلومة أو الاحرف الأولى، أو رموز أو علامات صناعية أو تجارية أو خدمية، وكذلك معرفة فنية خاصة - تحت تصرف الأخرى حق استخدام مجموعة منتجات أو خدمات أصلية أو خاصة في مقابل أجر أو ميزة مكتسبة لاستغلالها إجبارياً و كلياً وفق تقنيات تجارية تم اختيارها وضبطها بشكل حصري، تحقق أفضل تأثير في السوق المصنف والحصول على نمو سريع للنشاط التجاري للمؤسسات المعنية". (صوالحة، 2011: 28)

هذا وقد تعرضت المحكمة ذاتها لتعريف عقد الامتياز التجاري مرة أخرى بموجب قضية عرضت عليها، وذلك في حكمها الصادر 28 يناير 1986 بأنه "هو ذلك النظام الذي يقوم من خلاله أحد الأطراف بممارسة نشاط توزيعي في سوق معينة مطوراً نفسه وعمله ثم يمنح تجاراً مستغلين مقابل رسم معين الحق في التوزيع في الأسواق الأخرى" (زيان وبوانو، 2021: 9).

ثانياً/ خصائص عقد الامتياز التجاري:

(أ) عقد الامتياز التجاري من العقود غير المسماة:

يعتبر العقد عقداً غير مسماة حينما لا ينظم المشرع احكاماً خاصة به ولا يضع له اسماً، وهذا هو ما ينطبق على عقد الامتياز التجاري، مما يترتب عليه خضوع هذا العقد إلى الأحكام العامة التي تحكم العقود بشكل عام، ويخضع أيضاً إلى القواعد القانونية التي تحكم العقود المسماة التي تتفق مع طبيعته حيث أنه إذا كان هناك تقارب ما بين عقد غير مسماة وعقد مسماة فإن أحكام هذه الأخيرة من الممكن أن تسري عليها (بوحالة، 2013: 54).

(ب) عقد الامتياز التجاري عقد إذعان:

يعرف عقد الإذعان بأنه:

"العقد الذي لا يتم الاتفاق على شروطه والمساومة بين المتعاقدين، حيث يكون أحد المتعاقدين قوياً من الناحية الاقتصادية، فيفرض إرادته على المتعاقد الآخر، ويفرض عليه شروطاً لا يملك مناقشتها، وعليه أن يتقبلها أو يرفضها؛ فإذا قبلها يكون ذلك تسليماً بالشروط إلى مشيئته. يمكن اعتبار ان عقد الامتياز التجاري عقد إذعان، حيث أن المانح يقوم بفرض مقابل مالي ثابت عند إبرام العقد دون ان يكون للممنوح له الحق في مناقشة تحديد هذا المبلغ" (خلفاوي، 2015).

(ج) عقد الامتياز التجاري يقوم على الاعتبار الشخصي:

يقصد بان عقد الامتياز التجاري عقد قائم على الاعتبار الشخصي هو ان شخصية أحد المتعاقدين أو صفة من صفاته يعد عنصراً جوهرياً لانعقاد العقد وتنفيذه، حيث تعتبر شخصية المتعاقد هي الحافز والباعث لتعاقد (زيان وبوانو، 2021).

(د) عقد الامتياز التجاري هو عقد ملزم لجانبين:

يعرف العقد الملزم لجانبين بأنه "هو العقد الذي ينشئ التزاماً على كلا الطرفين بحيث يكون كليهما دائناً ومديناً في نفس الوقت" (السعدي، 2006). هذا ويرتب عقد الامتياز التجاري على كل من المانح والممنوح له التزامات متبدلة، فيلتزم المانح بترخيص استخدام العلامة التجارية ونقل المعرفة الفنية للممنوح له، بينما يلتزم هذا الأخير بسداد النفقات التي تقع على كاهله.

(هـ) عقد الامتياز التجاري عقد محدد:

العقد المحدد هو العقد الذي ينشئ على عاتق كلا الطرفين منذ انعقاده التزامات محققة الوجود ومحددة المقدار، ليكون في علم كل متعاقد مقدار المنافع المتبادلة بينهما، فهو ليس من العقود الاحتمالية التي يكون فيها تنفيذ الالتزام معلقاً على حدث مستقبلي أو غير محقق الوقوع وذلك مثل عقد التأمين (البحيري، 2022).

و) عقد الامتياز التجاري عقد معاوضة:

عقد المعاوضة هو العقد الذي يحصل فيه المتعاقد على مقابل نظير ما قدمه، ففي عقد الامتياز التجاري يحصل كل متعاقد على مقابل عوضاً عما قدمه، فيلتزم المانح بنقل المعرفة الفنية للممنوح له ويحصل على عوض من هذا الأخير وذلك عن طريق تقديم الممنوح له مقابل مادياً أو خديماً (سماز ومكدحي، 2020).

الفرع الثاني: الطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري

أولاً/ تمييز عقد الامتياز التجاري عن غيره من العقود المشابهة له:

أ) عقد الامتياز التجاري ووكالة العقود (التمثيل التجاري):

تعرف وكالة العقود على إنها عقد يلتزم بموجبه شخص بالحض على إبرام العقود في منطقة نشاط معينة لمصلحة عاقد آخر مقابل أجر، وقد تتجاوز مهمة الوكيل مناقش الصفقات لتصل إلى إبرام العقود تنفيذها باسم الموكل.

ويكمن الاختلاف ما بين العقدين في الآتي (البشتاوي، 2008):

- أن الاستقلالية قد تصل إلى حد الانعدام في بعض عقود الامتياز التجاري، على عكس ما يتمتع به عقد التمثيل التجاري من استقلالية أوسع.
- لا يُشكل شرط الحصرية شرطاً أساسياً لقيام عقد الامتياز التجاري ولا يُعتد به كشرط صحة، وهذا على عكس وكالة العقود التي يعتبر أحد عناصره الجوهرية.

ب) عقد الامتياز التجاري وعقد الوكالة التجارية:

عرف الأستاذ (أكرم ياملكي) عقد الوكالة التجارية بأنه "العقد الذي يقيم شخص بمقتضاه شخصاً آخر مقام نفسه في عمل أو أعمال تجارية" (بوغابة، 2022: 30).

يتجلى التباين ما بين العقدين في الآتي (البشتاوي، 2008):

- أن محل الوكالة هو عبارة عن تصرف قانوني يجريه الوكيل لمصلحة موكله، وذلك بخلاف عقد الامتياز التجاري الذي يتعلق محله بترتيب حق الانتفاع على المنقولات الغير مادية ولا يرد على التصرفات القانونية.
- في عقد الوكالة التجارية يتعاقد الوكيل في الغالب مع الغير باسم موكله وحسابه، مخالفة لعقد الامتياز التجاري التي يكون التعاقد فيه الممنوح له باسمه ولمصلحته الشخصية.
- يعلن الوكيل صفته أثناء التعاقد مع الغير باستثناء حالة الوكالة بالعمولة، بخلاف عقد الامتياز التجاري حيث يتصرف الممنوح له كتاجر له صفة مستقلة.

- يلتزم الوكيل بتأدية المال إلى من وكاله والذي يعد في حكم الوديعة بالنسبة له، وذلك بعكس الممنوح له حيث يعد الاجر الذي يقدمه للمانح مقابل ما مالياً محدداً من قبل المانح.
- يلتزم الوكيل بتنفيذ العمل المنوط به حسب تعليمات موكله، ويكون هو المسؤول الوحيد عن عدم التنفيذ وعن الاخطاء التي قد تحصل، اما في عقد الامتياز التجاري فيتم التنفيذ من قبل الممنوح له وعلى مسؤوليته، ويقتصر دور المانح على الرقابة بدون حق التدخل.

ج) عقد الامتياز التجاري وعقد الترخيص التجاري:

يعرف عقد الترخيص التجاري بأنه "عقد يرمة مالك العلامة التجارية ويرخص فيه لشخص طبيعي أو معنوي أو أكثر بإستعمال علامته على كل أو بعض المنتجات التي تميزها العلامة المرخص بإستعمالها، وذلك خلال مدة محددة وداخل نطاق جغرافي معين، ولقاء أجر متفق عليه" (عيساوي وعبد، د.ت: 16).

وبالمقارنة مع عقد الامتياز التجاري يمكننا ملاحظة الآتي، يجتمع العقدين في أن المرخص والمانح يمنحان حق استعمال علامتهم التجارية بمقابل للمرخص له والممنوح له، ويكمن الفرق بينهما في أن عقد الامتياز التجاري أكثر تشابكاً وتعقيداً من عقد الترخيص التجاري، فهو يتضمن فضلاً عن الترخيص بإستعمال العلامة التجارية الحق في استغلال الحقوق الملكية الصناعية الأخرى من براءة اختراع ورسوم وشعار تجاري... الخ، ليشمل كل العناصر التي تظهره كنظام عمل متكامل، بالتالي يظهر المتلقي(الممنوح له) امام الجمهور بنفس الهوية والمظهر العام (زيان وبوانو، 2021).

ثانياً/خصوصية عقد الامتياز التجاري:

يتشابه عقد الامتياز التجاري مع أي عقد آخر في ضرورة توافر أركان العقد الثلاثة لوجوده، فلا يختلف هذا العقد عن غيره من العقود في وجوب التراضي ما بين مانح الامتياز والممنوح له، على شرط أن يكون سبب العقد مشروعاً، ومحلّه موجوداً ممكناً مشروعاً، غير أن عقد الامتياز التجاري يتميز عن غيره من العقود في محله الذي يضم عنصرين متلازمان لا يتوفران في غيره وهما عنصر المعرفة الفنية والعلامة التجارية (مرزوق، 2013).

وفي هذا السياق نتناول العناصر السالفة الذكر بإيجاز في الآتي:

أ) المعرفة الفنية:

يعرف الاستاذ (محسن شفيق) المعرفة الفنية بأنها "عبارة عن مجموعة من المعلومات المتعلقة بكيفية تطبيق نظرية علمية أو إختراع أي أنها الجانب التطبيقي للعلم أو المعرفة الفنية لها قيمة اقتصادية في كافة الأنظمة الخاصة الأنشطة الصناعية فهي ثمرة البحث والفكر والتجربة" (سمارومكدي، 2020: 23)، ويشترط في المعرفة الفنية الشروط الآتية (البشتاوي، 2008):



- أن تكون المعرفة الفنية سرية: ولا يقصد بالسرية هنا هي السرية المطلقة، حيث أن العملية الانتاجية تتطلب تقسيم العمل بشكل يتيح الفرصة للعديد من العاملين الوصول للمعرفة الفنية المستخدمة.
- شرط الاستعمال والقيمة: ويقصد بها الاستعمال الفعلي الذي يعطي المعرفة الفنية منفعة معينة، وهو ما يعتبر ميزة اقتصادية للمانح.
- سهولة النقل: ولإن المعرفة الفنية تشكل العنصر الأساسي لعقد الامتياز التجاري، فهي تسمح لغير الممتهين القيام بأعمال معينة لم تكن في مقدرتهم كونها غير واردة أو مستحيلة عندهم.
- أن تكون المعرفة الفنية قابلة للعرض: بمعنى أن تكون قابلة للكشف عن أهميتها عند عرضها مع المحافظة على سريتها.
- أن تكون المعرفة الفنية مبتكرة: بمعنى أنها تضيف قيمة جديدة لمنح له بحيث تكون ميزة له عن منافسيه في السوق، حيث أن هذه الميزة ما كان ليصل اليها لولا المانح الذي يسر عليه عناء الطريق من مصاريف وجهد.

ب) العلامة التجارية:

- عرفت العلامة التجارية اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية (TRIPS) في مادتها الخامسة عشر بأنها "أي علامة أو مجموعة علامات تسمح بتمييز السلع والخدمات التي تنتجها منشأة ما عن تلك التي تنتجها المنشآت الأخرى" (بوحالة، 2013: 126).
- ويشترط لحماية العلامة التجارية الآتي (خلفاوي، 2015):
 - أن تكون العلامة التجارية مميزة، فلكي تتمتع العلامة القانونية بالحماية القانونية، ينبغي أن تكون فريدة عن غيرها.
 - أن تكون العلامة جديدة، حيث أن تمييز العلامة التجارية عن غيرها لا يكفي بل يتطلب أن تكون جديدة
 - أن تكون العلامة التجارية مشروعة، أي غير مخالفة لنظام العام والآداب العامة.

المطلب الثاني: تأثير حملة مقاطعة المنتجات على عقود الامتياز التجاري

يتناول هذا المطلب توضيحاً لمفهوم المقاطعة من تعريفات وخصائص في فرعه الأول، ثم نتطرق إلى دراسة أثر المقاطعة على التزامات النابعة من عقود الامتياز التجاري في فرعه الثاني.



الفرع الأول: مفهوم المقاطعة الاقتصادية

أولاً/ تعريف المقاطعة الاقتصادية:

لغة: الأقتصاد في اللغة يدل على: "استقامة الطريق، وخلاف الافراط، ما بين الاسراف والتقتير، والتوسط في الأمور". (ابن منظور، 1300: 3642).

وفي تعريف آخر للمقاطعة لغة: المقاطعة في اللغة من الجذر قطع، وهو كما قال ابن فارس: "أصل صحيح واحد، يدل على صرم وإبانة شيءٍ من شيء، فمرجع المقاطعة إلى الهجر وعدم الأتصال والخنق، وقطعت الصديق قطيعاً هجرته، وقطعته عن حقه منعته، وبينهما رحم قطعاء إذ لم توصل" (ملحم والانصاري، 2024: 18).

اصطلاحاً: "يقصد بالمقاطعة الاقتصادية قيام دولة ما بوقف العلاقات الاقتصادية والمالية مع دولة أخرى ورعاياها هدف ممارسة الضغط على هذه الدولة لتحقيق الأهداف المرجوة من المقاطعة" (سليمان، د.ت: 72).

ويمكن تعريف المقاطعة الاقتصادية للكيان الصهيوني والذي نحن في صدد عيشه اليوم بأنه "إجراء فردي وجماعي بالامتناع عن أيّ تعامل تجاريّ مع الكيان الصهيوني وشركاته والشركات الداعمة له في أيّ مكان" (ملحم والأنصاري، 2023، ص.19).

"يقصد بالمقاطعة في حالة حملات المقاطعة الشعبية اتفاقاً جمهور الشعب - المستهلك والمنتج- على قطع صلة التعامل مع سلعة أو خدمة لدولة أو شركة تُسئ أو تلحق الضرر به وبمبذئه ومقدّساته" (عراي، 2021: 10).

جاء النص على المقاطعة في ميثاق الأمم المتحدة كونها جزاء على الدولة التي ترتكب جريمة عدوان شأنها أن تهدد السلم والامن الدوليين، فقد نصت المادة الحادية والاربعون على أنه:

"لمجلس الأمن أن يقرر ما يجب اتخاذه من التدابير التي لا تتطلب استخدام القوات المسلحة لتنفيذ قراراته، وله أن يطلب إلى أعضاء "الأمم المتحدة" تطبيق هذه التدابير، ويجوز أن يكون من بينها وقف الصلات الاقتصادية والمواصلات الحديدية والبحرية والجوية والبريدية والبرقية واللاسلكية وغيرها من وسائل المواصلات وقفا جزئياً أو كلياً وقطع العلاقات الدبلوماسية" (الأمم المتحدة، 1945).

ومن أبرز الدول التي خضعت للعقوبات الاقتصادية سواء من طرف مجلس الامن الدولي أو الولايات المتحدة الامريكية وحلفائها هي كوريا الشمالية حيث فرضت الأمم المتحدة عقوبات اقتصادية وذلك بسبب اختبارات النوية في عام 2006، وأيضاً فرض مجلس الامن الدولي عقوبات اقتصادية على العراق نتيجة لغزوها الكويت في عام 1990، وقد فرض مجلس الأمن الدولي مجموعة من



العقوبات الاقتصادية ضد إيران كان أولها في ديسمبر 2006 تليها في مارس 2007 ثم مارس 2008
واخيراً في يونيو 2010 (الجزيرة، 2017).

نص المشرع الليبي على حظر التعامل بشكل مباشر أو غير مباشر مع إسرائيل وذلك بإصدار
القانون رقم 62 لسنة 1957، فقد نص القانون في مادته الأولى التالي:

"يحظر على كل شخص طبيعي أو اعتباري أن يعقد بالذات أو بالواسطة اتفاقاً من أي نوع مع هيئات أو
أشخاص مقيمين في إسرائيل أو منتمين إليها بجنسيتهم أو يعملون لحسابها أو مع من ينوب عنهم كما
يحظر شطب التصرفات العقارية المعقودة مع الهيئات أو الأشخاص المذكورين. ويحظر التعامل مع
الشركات والمنشآت الوطنية والأجنبية التي لها مصالح أو فروع أو توكيلات عامة في إسرائيل".

وقد أوضح هذا القانون المعاملات التي حظرتها الدولة من تبادل السلع والمنتجات والتجارة بها فنصت
المادة الثانية على؛

"يحظر دخول أو تبادل أو الاتجار في البضائع والسلع والمنتجات بأنواعها كافة وكذلك القراطيس المالية وغيرها
من القيم المنقولة الإسرائيلية في ليبيا. وتعتبر إسرائيلية البضائع إسرائيل أو التي دخل في صناعتها جزءاً
كانت نسبته من منتجات إسرائيل على اختلاف أنواعها، سواء وردت من إسرائيل مباشرة أو بطريق غير
مباشر" (قانون رقم 62 لسنة 1957 م بشأن مقاطعة إسرائيل، المجمع القانوني الليبي)

ثانياً/ أنواع المقاطعة:

يمكن تقسيم المقاطعة إلى عدة أنواع، منها التصنيف حسب معيار جهة تنفيذها ومصدرها وايضاً
بحسب معيار ممارستها وبحسب نطاق تطبيقها:

أ) المقاطعة من حيث جهة تنفيذها:

الجهات الحكومية: وهو عبارة على قرار من حكومة احدي الدول يتقرر بموجبه فرض حظر التعامل
الاقتصادي مع دولة ما ومع الشركات الداعمة لها، ويسرى هذا القرار بالطبع على من يكون تحت
سيادة هذه الحكومة من شركات سواء عامة وخاصة، نذكر منها على سبيل المثال المقاطعة التي فرضتها
الدول العربية على المنتجات الاسرائيلية، تطبيقاً لقرار مجلس جامعة الدول العربية رقم 16، الدورة
الثانية في 1945/12/2م، بغرض إعاقة تمكين الصهاينة من تحقيق وطن قومي لهم في فلسطين.

الجهات الدولية: وهي المقاطعة التي تتم بموجب اتفاق المنظمات والجهات الدولية، وذلك مثل ما
حدث مع الصين وكوريا الشمالية في عام 1951م، وجنوب إفريقيا 1961.

الجهات الشعبية: وهي مقاطعة غير حكومية فمن يتولى تطبيقها هم أفراد أو هيئات أو مؤسسات
مدنية، وذلك بدافع عواطفهم الدينية لمبدأ ما، فيقررون بناء عليه إيقاف التعامل مع الدولة المعتدية
من استيراد وتصدير السلع والمنتجات والامتناع عن التعامل مع رعاياها، ومن أمثلة ذلك دعوة حزب



الوافدين المصريين لمقاطعة الشعب المصري منتجات إنجلترا في عام 1921، وايضاً مقاطعة الصين البضائع الأميركية عام 1906م، ومقاطعة الدولة العثمانية للبضائع النمساوية لضم الأخيرة البوسنة والهرسك في عام 1908 وقد قاطع العثمانيون البضائع الإيطالية لاحتلالها ليبيا (عراي، 2021).
(ب) تقسيم المقاطعة بحسب معيار ممارستها:

الصورة السلبية: وذلك من خلال الامتناع عن الدخول في علاقات اقتصادية مع الدول المعادية سوا تجارياً أو مالياً أو اقتصادياً.

الصورة الإيجابية: وذلك من خلال توفير السلع المحلية بهدف وقف التعامل التجاري والاقتصادي مع الدولة المعتدية أو منافسة منتجاتها في الأسواق العالمية (الصاوي، 2020).

(ج) المقاطعة الاقتصادية بحسب نطاق تطبيقها:

المقاطعة الداخلية: وهي عبارة على مقاطعة فرد أو جماعة بداخل دولة ما، اي بمعنى أن هذه المقاطعة تسري داخل حدودها وتخضع لقانونها الداخلي.

المقاطعة الدولية: وتكون المقاطعة في هذه الحالة خارج إطار دولة معينة ويكون خاضع للقانون الدولي. (سليمان، د.ت)

الفرع الثاني: تأثير حملة مقاطعة المنتجات على عقود الامتياز التجاري

أولاً/ المقاطعة الاقتصادية بين القوة القاهرة والظرف الطارئ:

لمعرفة تأثير حملة المقاطعة الاقتصادية على الالتزامات الناشئة عن عقد الامتياز التجاري يجب علينا التطرق لمفهوم القوة القاهرة والظروف الطارئة:

(أ) القوة القاهرة:

عرف الفقيه الفرنسي Mandil Dévouer القوة القاهرة بأنها " كل واقعة تنشأ باستقلال عن إرادة المدين، ولا يكون باستطاعة هذا المدين توقعها أو حدوثها، ويترتب عليها أن يستحيل عليه مطلق الوفاء بالتزامه" (أوليدي وقادري، 2018: 10).

وبالرغم من وفرة تعريفات القوة القاهرة وتعدد آراء الفقهاء والقوانين المعنية، فإن أبرز خصائصها تتمحور حول ما يلي (السنهوري، د.ت: 955):

- عدم إمكان التوقع: يجب أن تكون القاهرة أو الحادث الفجائي غير ممكن التوقع، فإذا أمكن توقع الحادث حتى لو استحال دفعه، لن يكون هناك قوة القاهرة، ويجب أن يكون الحادث غير مستطاع التوقع من جانب الجميع، فالمعيار هنا موضوعي لا ذاتي لا يكتفي فيه بالشخص العادي، ويكون عدم التوقع مطلقاً لا نسبياً.

- استحالة الدفع: ويجب أيضاً أن تكون القوة القاهرة أو الحادث الفجائي مستحيل الدفع، فإذا أمكن دفع الحادث حتى لو استحال توقعه لم يكن قوة القاهرة، وكذلك يجب أن يكون الحادث من شأنه أن يجعل تنفيذ الالتزام مستحيلاً، وأن تكون وأن تكون الاستحالة مطلقة، فلا تكون الاستحالة بالنسبة للمدين وحده، بل استحاله بالنسبة إلى أي شخص يكون في موقف المدين، ويستوي أن تكون استحالة التنفيذ مادية أو أن تكون معنوية.

ب) الظرف الطارئ:

في إطار مناقشة تأثير المقاطعة على الالتزام العقدي ما بين مانح الامتياز وصاحب الامتياز، يجب ايضاح مفهومه، فيعرف الظرف الطارئ بأنه:

"حالة عامة غير مألوفة أو غير طبيعية، أو واقعة مادية عامة أيضاً، لم تكن في حسابان المتعاقدين وقت التعاقد، ولم يكن في وسعهما ترتيب حدوثها بعد التعاقد ويترتب عليها ترتب علمها أن يكون تنفيذ الالتزام التعاقدى مرهق للمدين بحيث يهدده بخسارة فادحة" (اقصاصي، 2018: 128).

ويعرف أيضاً بأنه: "تعرف الظروف الطارئة بأنها الظروف المفاجئة أو الحوادث الاستثنائية غير المتوقعة عند التعاقد التي تطرأ أثناء تنفيذ العقد بشكل يؤدي إلى اختلال التوازن المالي للعقد، ويجعل تنفيذ الالتزام التعاقدى أكثر إرهاقاً للمتعاقد" (بالجيلالي، 2018: 143).
ترتكز خصائص الظرف الطارئ في الآتي:

- **الظرف الطارئ استثناء على مبدأ القوة الملزمة للعقد:** يفرض مبدأ القوة الملزمة للعقد عدم جواز تعديله الا باتفاق الأطراف المتعاقدين، حيث أن الإرادة التي أوجدته هي التي تملك تعديله، وينصرف هذا الأثر حتى للقاضي التي لا يجوز له التعديل أو نقض العقد وهذا ما هو حسب الأصل، فليس للقاضي أن يمس الشروط الواضحة الواردة باتفاق الأطراف في العقد حتى وإن كان هذا المساس بحاجة منافاة بنود العقد للعدالة، قد يحدث أن لا يتم تنفيذ العقد فوراً بعد إبرامه، وفي خلال هذه الفترة ما بين انعقاد العقد وتنفيذه قد تتغير الظروف التي أنشئ في ظلها العقد بشكل يهدد أحد اطراف العقد بالخسارة إذا ما نفذ التزامه المتفق عليه، وفي هذه الحالة تقتضي العدالة أن يتم تعديل العقد على نحو يخفف من خسارة الطرف المهدد بها إذا ما نفذ التزاماته تحت كنفه.

- **الظرف الطارئ من النظام العام:** تعد هذه النظرية أداة تشريعية في يد القاضي لمنع التعسف لصالح أحد الاطراف في العقد، فإذا كان الدائن يطالب مدينه بتنفيذ التزاماته في الوقت التي يكون فيه تنفيذ هذا الالتزام مرهقاً له وسيتسبب له في خسارة جسيمة نتيجة

الظروف الطارئة، انما يعتبر تعسفاً مستغلاً كونه الطرف المسيطر في العقد، وانما يتدخل القاضي هنا ليحول دون تعسف الدائن. (اقصاصي، 2018)

- أن يكون الظرف الطارئ استثنائياً؛ والمقصود بالحادث الاستثنائي هو الحدث التي لا يواكب السير الطبيعي للأمر أي ان يكو بعيداً عما ألفه الناس.

- أن يكون الظرف الطارئ حدثاً عاماً؛ ويقصد بالحادث العام ان لا يكون الحادث خاصاً بالمدين بل يجب أن يكون الحادث شاملاً على الناس، فلا يعتد بمرض أو افلاس.

- أن يكون الظرف الطارئ فجائي غير متوقع: يشترط لتطبيق نظرية الظروف الطارئة عدم مقدرة توقع الحادث الاستثنائي وقت انعقاد العقد، فلا يمكن دفعه أو التحرز منه، والعبء في

تحديد ان الحادث متوقع أم لا يتم عن طريق معيار الشخص الطبيعي المجرد (زواق، 2021).

تتجلى نقاط الاتفاق بين النظريتين في نقطتين رئيسيتين:

- أولهما: إن النظريتين تربطهما وحدة المنشأ والأصل: فالحادث الذي يتسبب في نشوء الظرف الطارئ قد ينشئ في ذات الوقت قوة القاهرة، فقيام حرب مثلاً قد يجعل من تنفيذ الالتزام

مرهقاً وقد يجعله مستحيلًا.

- ثانيهما: أن شروط تطبيق كل من النظريتين تكاد أن تتماثل: فيشترط في الطرفين أن يكون هناك حادثين لا يمكن توقعهما أو دفعهما.

يمكن إيجاز أوجه الاختلاف بين النظريتين كذلك في نقطتين (اقصاصي، 2018):

- يشترط في نظرية الظرف الطارئ لقيامها أن يكون من شأن الحادث جعل الالتزام مرهقاً للمدين دونما يصل إلى استحالة تنفيذه، أما في نظرية القوة القاهرة فيشترط لتطبيقها أن

يؤدي الحادث إلى استحالة التنفيذ استحالة مطلقة

- يؤدي تطبيق نظرية الظروف الطارئة إلى تخفيف عبء الالتزام عن المدين، فللقاضي أن يعدل العقد بما يتناسب معه، وفي المقابل فإن تطبيق القوة القاهرة يُفضي على انقضاء الالتزام

بالكامل، مما يعني أن المدين يُعفى تماماً من المسؤولية تجاه هذا الالتزام.

ثانياً/ تأثير القوة القاهرة والظروف الطارئة على استدامة عقود الامتياز التجاري:

نصت المادة 7-1 الفقرة 7 من مبادئ اليوندرورا على مفهوم القوة القاهرة بأنه "حادث لا سيطرة له عليه أو كان من غير المعقول أن يدخله في حساباته عند إبرام العقد أو كان لا يستطيع تجنب وقوعه أو

تفاديه أو تجاوز نتائجه". (اليوندرورا، 2010). إن اندلاع الحرب في غزة في السابع من أكتوبر العام الماضي وتصاعد حملات المقاطعة يعد حدثاً غير متوقع، وهذا ما عائق تنفيذ التزامات أصحاب الامتياز.



ففي ماليزيا مثلاً أجبرت المقاطعة شركة كيو إس آر القابضة صاحبة امتياز مطاعم "كي إف سي" الأمريكية على إغلاق 106 فرع في ماليزيا من بين 600 فرع، مرجعة ذلك إلى ما أسمته تحديات اقتصادية، بينما لجأت شركة ماكدونالدز لمقاطعة حركة مقاطعة المنتجات الدعمة لكيان الاحتلال بتهمة التشهير، قبل أن تتفق مع الحركة خارج نطاق القضاء. (غير معروف، 2024)

فعندما تكون استحالة التنفيذ مؤقتة يتم تعليق تنفيذ الالتزام حتى زوال العائق ليعود الطرفان لاستئناف تنفيذ التزامهم بمجرد زواله، وعلى الطرفان ان يقوموا بصياغة هذا الحل في أحد بنود العقد. (حمصي، د.ت.)، وبمجرد ثبوت القوة القاهرة فإن الطرف التي تعرض لها يعفى من التزاماته التعاقدية المستقبلية، اي ان الاعفاء يكون من تاريخ ثبوت الحادث الغير متوقع فلا يكون له أثر رجعي على الالتزامات السابقة على قيام الحادث، ولا يترتب على هذا القيام الا إعفاء الطرف المتخلف من التعويض (عميش، 2022)، ومع هذا فإن المبادئ المتعلقة بالعقود التجارية الدولية لا تمنع من فسخ العقد او انهاءه أو عن استعمال غيره من الحقوق وهذا ما تم ايضاحه في الفقرة الرابعة من المادة 7-1 من مبادئ اليونيدروا حينما نصت على انه: "ليس في هذه المادة ما يمنع أي طرف من ممارسة الحق في إنهاء العقد أو التوقف عن التنفيذ أو المطالبة بفوائد عن المبالغ المستحقة" (مبادئ اليونيدروا، 2010)، ويجب أن يخطر المدين الدائن بالحادث والا فان عدم اخطاره سيعرضه لتعويضات فقد نصت الفقرة الثالثة من المادة سالفة الذكر بأنه:

"يلتزم المدين بأن يخطر الدائن بوجود الحادث ونتائجه على قدرته على التنفيذ فإذا لم يتسلم الطرف الآخر الإخطار خلال مدة معقولة بعد أن يكون المدين قد علم بالحادث أو كان في وسعه العلم به، فيسأل عن التعويضات المترتبة على عدم تسلم الإخطار" (مبادئ اليونيدروا، 2010).

وتتم الأعمال بنظرية الظروف الطارئة عند وقوع حادث غير متوقع أدى إلى اختلال التوازن العقدي وجعل تنفيذ التزام العقدي مرهقاً للمدين ويهدده بالخسارة، وللمتضرر أن يلتجأ للقضاء ليطالب برد الالتزام الي الحد المعقول، حيث ان العدالة تقتضي ان تحمل كلا الطرفين الظرف الطارئ، وذلك بإنقاص الالتزامات على الطرف المتضرر أو زيادتها على الآخر، على ان ترد هذه الظروف بعد انعقاد العقد فاذا كان هذا الظرف قائماً وقت انعقد العقد فلا عبرة بالاحتجاج بالظرف الطارئ من قبل المدين. (حصايم، 2020)، وقد يأمر القاضي في حين ما رأى ان الظروف القائمة ماهي الا ظروف مؤقتة وقف تنفيذ التزام الي حين زوال العائق (بوشاشي، 2017).

نصت اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع على حالات الاعفاء مع تجنبها لفظا القوة القاهرة والظرف الطارئ وذلك في المادتين 79/80، فنصت الفقرة الأولى من المادة 79 على أنه؛



"لا يسأل أحد الطرفين عن عدم تنفيذ أي من التزاماته إذا أثبت أن عدم التنفيذ كان بسبب عائق يعود إلى ظروف خارجة عن إرادته وأنه لم يكن من المتوقع بصورة معقولة أن يأخذ العائق في الاعتبار وقت انعقاد العقد أو أن يكون بإمكانه تجنبه أو تجنب عواقبه أو التغلب عليه أو على عواقبه". (اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي)

ومن خلال ما تبين لنا فإن تكيف حملة المقاطعة الاقتصادية تقضي أن ندرس كل واقعة على حدى، فقد تعتبر المقاطعة الاقتصادية قوة قاهرة يستحيل معها تنفيذ الالتزام مثل المقاطعة الاقتصادية التي تنص عليها حكومات بعض الدول كما تجسد ذلك في العقوبات الاقتصادية الشاملة التي فرضت على دولة العراق في تسعينات القرن الماضي والتي أدت عملياً إلى استحالة تنفيذ العديد من الالتزامات التعاقدية، وقد تعتبر المقاطعة الاقتصادية ظرفاً طارئاً عندما يكون تنفيذ الالتزام مرهقاً بالنسبة لصاحب الالتزام مثل المقاطعات الشعبية الطوعية التي بطبيعتها الحال لا يمكن إلزام الجميع بالانخراط بها.

الاستنتاجات

في النهاية توصل البحث إلى عدة نتائج يمكن حصرها في الآتي:

- أن حملة المقاطعة الاقتصادية تعتبر امراً خارجاً عن إرادة المتعاقدين، حيث ان شعلة الحرب الأولى في غزة الذي ترتبت عليه هذه المقاطعة لم يكن من المتوقع ان تصل ويلائها إلى ماهي عليه اليوم
- يمكن اعتبار المقاطعة الاقتصادية قوة قاهرة ويمكن اعتبارها ظرفاً طارئاً وذلك على حسب الواقعة، فيمكن التفرقة بينهما في الاثار الناتجة عن هذه المقاطعة فإذا كان تنفيذ الالتزام فيها مستحيلاً بالنسبة لصاحب الامتياز فنكون في صدد قوة قاهرة، اما إذ كان تنفيذ الالتزام ممكناً ولكن في تنفيذه ارهاقاً للمدين فنكون امام ظرفاً طارئاً.
- للقاضي السلطة التقديرية المطلقة في تقدير أن كانت الاثار الناتجة عن المقاطعة الاقتصادية تعد قوة قاهرة أم ظرفاً طارئاً، وذلك بحسب الظروف المتواجد بها صاحب الامتياز التجاري.

التوصيات

- اضافة أطراف عقد الامتياز التجاري بنداً يتعلق بالظروف التي قد تطرأ بعد ابرام العقد وكيفية التعامل معها.
- ضرورة تضمين عقد الامتياز التجاري شرطاً واضحاً وصريحاً في العقد لإعادة التفاوض في حالة ما إذ قد طرأت ظروف عاقت تنفيذ الالتزام.



المراجع

- ابن منظور (1300). *لسان العرب*، الجزء الخامس، دار المعارف.
- اقصاصي، عبد القادر (2018). نظرية الظروف الطارئة وأثرها على تنفيذ الالتزام التعاقدية. *المجلة الافريقية للدراسات القانونية والسياسية*، 2(2)، 127-142..
- الأمم المتحدة (1945). *ميثاق الأمم المتحدة*. على الرابط: [https://www.un.org/ar/about-us/un-\[charter/full-text](https://www.un.org/ar/about-us/un-[charter/full-text)
- أنظمة التجارة والاقتصاد والاستثمار (2019). *نظام الامتياز التجاري*، قرار مجلس الوزراء رقم 122.
- أوليدي، موسى؛ قادري، عبد الرزاق (2018). *أثر القوة القاهرة في العقود الدولية*. رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، الجزائر
- بابوري، عمر؛ تفات، مخلوف (2018). *النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري في ظل القانون الجزائري*، البحيري، رندا السيد يوسف (2022). *عقد الامتياز التجاري (الفرنشايز) في التشريع الأردني "دراسة مقارنة"*. *مجلة جامعة الزيتونة الأردنية للدراسات القانونية*، 3(3)، 1-22.
- البشتاوي، دعاء (2008). *عقد الفرنشايز وآثاره*. رسالة ماجستير، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين.
- بوحوالة، الطيب (2013). *عقد حق الامتياز التجاري (نظامه وأسباب انقضائه)*. رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة الجزائر بن يوسف بن خدة، الجزائر.
- بوشاشي، يوسف (2017). *نظرية الظروف الطارئة بين استقرار المعاملات واحترام التوقعات*. *حوليات جامعة الجزائر*، 31(1)، 111-131.
- بوغابة، أم كلثوم (2021). *عقد الوكالة التجارية*. رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر.
- جيلالي، يوسف (2011). *النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري -دراسة مقارنة-*. رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة وهران، الجزائر.
- حصايم، سميرة (2020). *الأثار القانونية لفيروس كورونا المستجد على تنفيذ العقود الدولية*. *مجلة أبحاث قانونية وسياسية*، 5(1)، 11-32.
- خلفاوي، توفيق (2015). *عقد الامتياز التجاري*. رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، الجزائر.
- رسالة ماجستير، جامعة مولود معمري، الجزائر.
- زواق، نجاة (2021). *نظرية الظروف الطارئة وتطبيقاتها في العقود الدولية*. *المجلة الاكاديمية للبحوث السياسية والقانونية*، 5(2)، 1467-1489.



- زيان، نفيسة؛ بوانو، كاتية (2021). *عقد الامتياز التجاري*. رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، الجزائر.
- السعدي، محمد صبري (2006). *الواضح في شرح القانون المدني النظرية العامة للالتزامات مصادر الالتزام العقد والإرادة المنفردة*، ط 4. دار الهدى.
- سلمان، ممدوح منير (د.ت). *العقوبات الاقتصادية الدولية بين الشرعية والقسرية (الانفرادية)*. منشورات جامعة البليدة 2.
- السنهوري، عبد الرزاق (د.ت). *الوسيط في شرح القانون المدني الجديد مصادر الالتزام*. المجلد (2)، ط 3. منشورات الحلبي للحقوق.
- الصاوي، عبد الحافظ (2020). *سلاح المقاطعة الاقتصادية.. الجدوى والآفاق*. المسار للدراسات الإنسانية، على الرابط: [\[https://almasarstudies.com/1349-2/\]](https://almasarstudies.com/1349-2/).
- الصوالحة، خالد (2018). *الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)*. رسالة ماجستير، كلية الدراسات العليا، جامعة جدارا، الأردن.
- عرايبي، عبد الحي عرايبي (2021). *المقاطعة الاقتصادية سلاح الشعوب*. مؤسسة السبيل.
- عميش، حمزة (2022). *القوة القاهرة في العقود الدولية*. مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية، 120، 62-103.
- قانون رقم 62 لسنة 1957م بشأن مقاطعة إسرائيل. المجمع القانوني الليبي <https://lawsociety.ly/legislation/>
- لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي (1980). *اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع*.
- مرزوق، محمد سادات (2013). *الجوانب القانونية لعقد الفرنشايز*. مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، (54)3، 493-474.
- المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص (2010). *المبادئ المتعلقة بالعقود التجارية الدولية (اليوندرورا)*.
- مكدجي، صوفيان؛ سمار، رايح (2020). *عقد الفرنشايز*. رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة آكلي محند أولحاج، الجزائر.
- ملحم، محمد؛ الانصاري، أنس (2023). *أحكام المقاطعة الاقتصادية للكيان الصهيوني وداعميه*. مجلة *المرفاة*، (11)6، 53-45.
- يمن، ايكو (2024). *شركات عالمية تغلق فروعها في ماليزيا بسبب المقاطعة*. على الرابط: [\[https://yemeneco.org/archives/82534\]](https://yemeneco.org/archives/82534)