

جامعة البحرين

قسم القانون الخاص

كلية الحقوق



عقد الرعاية الرياضي في القانون البحريني

- دراسة تحليلية مقارنة -

أطروحة مقدمة كجزء من متطلبات الحصول على درجة الدكتوراه
في برنامج الدكتوراه في القانون الخاص

إعداد

منى سلمان نصف النعيمي

الرقم الجامعي: 20026974

إشراف

د. خليل محمد مصطفى عبدالله

أستاذ القانون المدني المشارك

جامعة البحرين

مملكة البحرين

يناير 2025

استمارة إيداع البحث

Form Code: UDNGS024

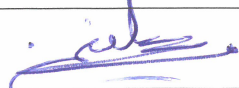
اسم الباحث:	منى سلمان نصف النعيمي
عنوان البحث:	عقد الرعاية الرياضي في القانون البحريني (دراسة تحليلية مقارنة)
سنة النشر:	2025
القسم الأكاديمي:	قسم القانون الخاص
الكلية:	كلية الحقوق
البريد الإلكتروني:	msn222230@gmail.com
رقم الاتصال:	34122225

إقرار الباحث بالموافقة على الشروط التالية:

يحق لجامعة البحرين إتاحة وتوفير الرسالة أو الأطروحة المذكورة أعلاه في مكتبة الجامعة أو من خلال موقع الإسهامات البحثية للجامعة أو على نطاق أوسع في الخارج، كما يمكن إعادة طباعة الرسالة إذا اقتضت الحاجة، أو رقمتها مع إتاحتها على شبكة الإنترنت وذلك حسب تقدير إدارة الجامعة.

تنطبق هذه الشروط على جميع النسخ بما في ذلك النسخ الإلكترونية.

تعتبر هذه الرسالة أو الأطروحة من المواد المحمية التي تخضع إلى حقوق النشر والتأليف، ولا يجوز عمل أي اقتباس من الرسالة بدون توثيق المصدر.

توقيع الباحث:		التاريخ:	٢٠٢٥ / ٤ / ١٣
---------------	--	----------	---------------



جامعة البحرين
University of Bahrain

كلية الحقوق

قسم القانون الخاص

برنامج دكتوراه الفلسفة في القانون الخاص

نموذج رقم (2)

صفحة الاعتماد من قبل لجنة التحكيم

ناقشت الطالبة مئى سلمان النعيمي ، الرقم الجامعي (20026974)، الأطروحة التي استكمل بها متطلبات الحصول على درجة الدكتوراه في القانون الخاص والمعنونة بـ (عقد الرعاية الرياضي في القانون البحري- دراسة تحليلية مقارنة). وذلك في يوم الاربعاء الموافق 8 يناير 2025.

وتوصي اللجنة بمنحه درجة الدكتوراه في القانون الخاص، بتقدير (B+)

(لجنة المناقشة)

الاسم	التوقيع
د. خليل محمد مصطفى	مشرفاً
أ.د. حسن حسين البراوي	ممتحناً خارجياً
د. صلاح محمد أحمد	ممتحناً داخلياً

الختم



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

قَالُوا سُبْحَانَكَ لَا عِلْمَ لَنَا إِلَّا مَا عَلَّمْتَنَا إِنَّكَ أَنْتَ الْعَلِيمُ الْحَكِيمُ (32) سورة البقرة

الملخص

تناولت هذه الدراسة موضوع عقد الرعاية الرياضية، وذلك نظراً لأهميته في وقتنا الحاضر، إذ يعتبر عقد الرعاية الرياضية مصدراً مهماً للتمويل الرياضي والاستثمار التجاري، حيث يهتم به العاملون في المجال الرياضي والمستثمرون والشركات التجارية والاستثمارية. ويتم من خلاله تقديم دعم مالي وموارد إعلامية وإدارية وتسويقية للرياضي، مقابل الحصول على ترويج للعلامة التجارية بالنسبة للمستثمر.

ومن ثم فقد عُنيّت هذه الدراسة بتوضيح مفهوم عقد الرعاية الرياضية وماهيته ومقارنته بغيره من العقود الأخرى وبيان أطرافه وكيفية إبرامه من أول مرحلة وهي التفاوض إلى المرحلة النهائية، ثم تبيان آثاره وطرق إنقضاءه.

وحدّثنا هذا الموضوع جعلنا نبحث فيه لغرض تنظيمه، وخاصة أن المشرع البحريني لم يشر إليه أو يذكره في أي من القوانين المتعلقة بالرياضة.

وحتى يسعنى تقديم أقصى قدر من الفائدة للمشرع البحريني، فإننا قمنا بتزويد الدراسة ببعض التشريعات الأخرى التي نظمت عقد الرعاية الرياضية، لنصل في النهاية إلى الحصيلة المرجوة من هذه الدراسة، والتي ستكون على هيئة توصيات تنصب في صالح المشرع البحريني.

الإهداء

إلى أرض الحضارات أرض دلمون إلى مملكة البحرين،
إلى أمننا وسلامنا إلى قوة دفاع البحرين،
إلى الحنان والعطاء إلى والدي،
إلى الدعم والحب إلى زوجي وأبنائي،
إلى السند والتحفيز إلى أخوتي وأولادهم،
إلى من كادوا أن يكونوا رُسلًا إلى أساتذتي،
وأخيراً إلى كل من ساندني وشجعني وجعلني على ما أنا عليه اليوم.

الشكر والعرفان

أشكر الله تعالى أن وفقني لإنجاز هذه الدراسة، ولا يتم شكر الله تعالى إلا بشكر عباده الذين ساعدوني في إظهارها بهذا الشكل، ولهذا أتقدم :

بالشكر الجزيل والعرفان إلى القيادة العامة لقوة دفاع البحرين والعاملين عليها وذلك لمساندتي وتشجيعي على مواصلة الدراسة.

كذلك أتوجه بالشكر الجزيل إلى استاذي الدكتور خليل مصطفى لإشرافه علي في إعداد هذه الأطروحة، ولما قدمه من جهد في سبيل إنجازها.

بالإضافة أتقدم بالشكر إلى أعضاء لجنة المناقشة لتفضلهم بقبول مناقشة هذا البحث وإلى جامعة البحرين وبالأخص كلية الحقوق وإلى جميع العاملين فيها من أساتذته وإداريين وفنيين.

وأخيراً الشكر موصول إلى كل من ساعدني من قريب أو من بعيد ولو بكلمه أو دعوة صالحة.

قائمة المحتويات

الصفحة	الموضوع
أ	آية قرآنية
ب	الملخص
ت	الإهداء
ث	الشكر والتقدير
ج	قائمة المحتويات
1	المقدمة
2	مشكلة البحث
3	أسئلة البحث
3	أهداف البحث
3	أهمية البحث
4	منهجية البحث
الفصل الأول: ماهية عقد الرعاية الرياضي	
10	المبحث الأول: مفهوم عقد الرعاية الرياضي
11	المطلب الأول: تعريف عقد الرعاية الرياضي وخصائصه والمجالات التي يعمل فيها
12	الفرع الأول: تعريف عقد الرعاية الرياضي
16	الفرع الثاني: خصائص عقد الرعاية الرياضي
31	الفرع الثالث: صور ومجالات الرعاية الرياضية
34	المطلب الثاني: أشخاص عقد الرعاية الرياضي
35	الفرع الأول: أطراف عقد الرعاية الرياضية
50	الفرع الثاني: الغير في عقد الرعاية الرياضي
58	المبحث الثاني: إبرام عقد الرعاية الرياضي
59	المطلب الأول: مرحلة التفاوض
60	الفرع الأول: ماهية مرحلة التفاوض
75	الفرع الثاني: مفهوم وخطوات مرحلة التفاوض وأساسها القانوني
83	المطلب الثاني: إبرام عقد الرعاية الرياضي
84	الفرع الأول: انعقاد عقد الرعاية الرياضي

92	الفرع الثاني: مراحل انعقاد عقد الرعاية الرياضي
	الفصل الثاني: أحكام عقد الرعاية الرياضي
115	المبحث الأول: آثار عقد الرعاية الرياضي
116	المطلب الأول: حقوق والتزامات الراعي
117	الفرع الأول: حقوق الراعي
127	الفرع الثاني: إلتزامات الراعي
136	المطلب الثاني: حقوق والتزامات المستفيد من الرعاية
137	الفرع الأول: حقوق المستفيد من عقد الرعاية الرياضي
152	الفرع الثاني: إلتزامات المستفيد من عقد الرعاية الرياضي
157	المطلب الثالث: التزامات وحقوق أصحاب الملكية الفكرية الأخرى.
158	الفرع الأول: براءات الاختراع ونماذج المنفعة والعلامات التجارية الرياضية
170	الفرع الثاني: حقوق البث الرياضي
182	المبحث الثاني: انقضاء عقد الرعاية الرياضي
183	المطلب الأول: الانقضاء العادي
184	الفرع الأول: كيفية انتهاء المدة في عقد الرعاية الرياضي.
188	الفرع الثاني: تجديد عقد الرعاية الرياضي بإتفاق الأطراف.
196	المطلب الثاني: الانقضاء غير العادي
197	الفرع الأول: الانقضاء بسبب الظروف الطارئة أو القوة القاهرة
210	الفرع الثاني: فسخ عقد الرعاية الرياضي
227	الخاتمة
227	النتائج
228	التوصيات
231	مقترح بقانون لتنظيم قواعد الرعاية الرياضية في مملكة البحرين
234	قائمة المراجع

المقدمة

شهد العالم في أواخر القرن الماضي وبدايات هذا القرن ازدياداً مضطرباً في الاستثمارات التجارية في مختلف ضروب التجارة، حيث أضحت هذه الاستثمارات تمتد إلى جميع الأنشطة، ولم تعد التجارة هي تلك العملية التبادلية التقليدية المتعلقة بالسلعة والبائع والمشتري، حيث امتدت لتشمل حتى الجوانب الإبداعية والفكرية والخدمية والمهارات والمواهب.

وحيث كان ذلك، فقد نشط المستثمرون وأصحاب الأموال للاستفادة من هذه المواهب كونها تدر دخلاً معتبراً وتسهم بصورة مباشرة في تنمية رؤوس أموالهم وذلك عن طريق عقود الرعاية التي تبرم من أجل دعم وتسويق هذه المواهب والمهارات وذلك بتوفير الرعاية.

وقد اعتبرت خدمات الرعاية من أبرز الخدمات التي تقدمها الشركات التجارية؛ فالرعاية ما هي إلا دعم مالي لحدث أو نشاط معين أو شخص معين، حيث يهتم الراعي بذلك الحدث أو الشخص من خلال تعزيز وترويج الاسم التجاري له لكن بطريقة غير تجارية، حيث إن هذه الرعاية هي طريقة غير مباشرة للإعلان عن الحدث أو الشخص المشهور، فيقوم الراعي برعاية المواقع والنشاطات التي تجذب عدداً كبيراً من الجمهور المشاهدين للحدث الذين يهدف للوصول إليهم، من خلال القنوات المرئية بما فيها مواقع الإنترنت أو مكان إقامة النشاط ليدل على رعايته لهذا الحدث.

وقد أصبحت الرياضة حالياً صناعة عالمية تولد العديد من الاستثمارات التي تدر العديد من المليارات في العديد من المرافق الرياضية وتوظيف ملايين الأشخاص حول العالم وتسليّة العالم أجمعه ويعتبر الاستثمار في المجال الرياضي من أكثر مصادر الربح في العالم، فقد باتت الرياضة اليوم مصدراً كبيراً جداً للأموال، وهي حققت إيرادات وصلت إلى نحو 500 مليار دولار في 2022، وفقاً للأبحاث التي أجرتها شركة "statista" المتخصصة بالإحصائيات، حيث يعطي هذا الرقم صورة واضحة عن كيفية تحول الرياضة من هواية إلى صناعة بارزة في مجال الاستثمار، وكذلك تساهم العلاقات التجارية المبنية على حقوق الملكية في ضمان القيمة الاقتصادية للرياضة، وهذا الموضوع ساهم في تطوير صناعة الرياضة من خلال تمكين المنظمات الرياضية من تمويل الأحداث التي نحبّها، وتوفير الوسائل اللازمة لتعزيز قاعدة التنمية الرياضية.

بالإضافة إلى ما سبق تعد الرعاية الرياضية صناعة قائمة بذاتها تتمتع بشهرة كبيرة على المستوى العالمي، وباتت أداة اتصالية فعالة تستخدمها الشركات لتدعيم قيمة علاماتها التجارية، وهي من أسرع أدوات الاتصال التسويقي نمواً وتحظى بالنصيب الأكبر من معدل الإنفاق العالمي

على أنشطة الرعاية. وترجع أهمية مكانة الرعاية الرياضية ضمن منظومة الاتصالات التسويقية للشركات والمؤسسات إلى دورها في رفع درجة الوعي بالعلامة التجارية، وتعظيم عملية نقل الصورة المرغوبة عن هذه العلامة إلى الجمهور المستهدف، وزيادة قوتها وتوفير مزايا تنافسية لها للتغلب على العلامات التجارية المنافسة.

وقد أسهمت الرعاية الرياضية اسهاماً كبيراً في القيمة التسويقية للمستفيد من الرعاية من لاعبين وأندية سيما في الدول الغنية في بعض الأنشطة الرياضية الشبيهة مثل كرة القدم والسلة والتنس وسباقات السيارات، بل وصلت قيمة اللاعبين في بعض الأندية إلى ما يتجاوز المليار دولار (بعض الأندية الإنجليزية والأسبانية في كرة القدم)، مما يؤكد أهمية عقود الرعاية الرياضية في كون الأنشطة الرياضية أصبحت صناعة كبيرة، وهذا يؤكد أهمية البحث.

لذا أصبحت الرياضة عاملاً مهماً في العولمة، فظهرت عوامل وأسباب تجذب المستهلك أكثر نحو المنتج الرياضي بسبب تلك التنافسية الحادة بين المؤسسات التي أخذت تمتهن الرياضة ميداناً لنشاطها، وهذا يعطي الأولوية لفهم الإنتاج الرياضي ثم فهم التسويق المتخصص في هذا الميدان كآلية واستراتيجية لإعطاء المنتج الرياضي أو الخدمة موقعاً في السوق وتمركزاً في الذهنية السلوكية للمستهلك، يعتقد الكثيرون أن التسويق الرياضي هو مجرد إعلان تجاري يعرض في التلفزيون وينشر في الصحف، لكن التسويق أكبر من ذلك بكثير فهو وحسب خبراء الاقتصاد فن توظيف الخيال في سبيل الرقي بالمؤسسة الرياضية بشكل خاص وتحقيق ازدهارها من خلال إدارة متكاملة تكتسي أهمية بالغة في الهيكل الإداري لأي نادي.

ولا يختلف مصطلح عقد الرعاية الرياضي عن عقد الرعاية الرياضية ولذلك سوف نستخدم كلا المصطلحين.

أولاً: مشكلة البحث:

تتمثل مشكلة الدراسة في غياب تنظيم قانوني خاص بعقد الرعاية الرياضي في البحرين، مما يؤدي إلى تباين تفسير أحكامه والاعتماد على القواعد العامة في العقود، إضافةً إلى الإشكاليات المتعلقة بتحديد حقوق والتزامات الأطراف، وفسخ العقد وآثاره القانونية، فضلاً عن غياب آليات واضحة لحل النزاعات، مما قد يؤثر على استقرار هذه العقود. كما يثار التساؤل حول مدى توافقها مع القوانين الرياضية الدولية، مما يستدعي دراسة مدى كفاية الحماية القانونية لأطراف العقد والحاجة إلى تعديلات تشريعية لضمان فاعليته.

ثانياً: أسئلة البحث:

يثير موضوع هذه الدراسة الكثير من الأسئلة الهامة التي سنحاول الإجابة عليها، وتتمثل فيما يلي:

1. ما هو مفهوم عقد الرعاية الرياضي، وما أوجه الاختلاف بينه وبين غيره من العقود؟
 2. ما هي مظاهر خصوصية عقد الرعاية الرياضي، وما هي مراحل انعقاده، ومن هم أطرافه؟
 3. ما هي الآثار المترتبة على عقد الرعاية الرياضي سواء تعلق بالتزامات وحقوق طرفيه الراعي والمستفيد؟
 4. ما هي حقوق الملكية الفكرية المتجاوزة في عقد الرعاية الرياضي؟
 5. ما هي الجزاءات المترتبة على الإخلال بالتزامات عقد الرعاية الرياضي؟
 6. ما هي أسباب انقضاء عقد الرعاية الرياضي؟
- وسوف تسعى الباحثة من خلال فصول ومباحث هذا البحث للوصول إلى الإجابات العلمية المؤيدة بالنصوص.

ثالثاً: أهداف البحث:

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على:

1. ماهية عقد الرعاية الرياضي وأوجه الاختلاف بينه وبين غيره من العقود.
2. الخصائص المميزة لعقد الرعاية الرياضي.
3. أشخاص عقد الرعاية الرياضي.
4. مراحل إبرام عقد الرعاية الرياضي.
5. الآثار المترتبة على عقد الرعاية الرياضي.
6. الالتزامات التي على تقع عاتق الراعي والمستفيد في عقد الرعاية الرياضي.
7. الجزاءات المترتبة على الإخلال بالتزامات عقد الرعاية الرياضي.
8. أهم أسباب إنقضاء عقد الرعاية الرياضي.
10. أحكام فسخ عقد الرعاية الرياضي.

رابعاً: أهمية البحث:

تتبع أهمية هذه الدراسة من أهمية الموضوع الذي تعالجه، حيث إن عقد الرعاية الرياضي من أهم العقود في الأسواق العالمية في الوقت الحالي بحكم إن الجميع يريد السيطرة عليه ليزيد من مردوده المالي ، كما أن الرعاية الرياضية تعتبر الأحداث الرياضية ساحة صراع قانوني وتجاري

مما دعا إلى أهمية وجود تنظيم قانوني يخضع له عقد الرعاية الرياضية ليقوم ببيان أحكامه وتكييفه القانوني وما يترتب عليه من آثار، وهذا ما تناوله هذه الدراسة.

خامساً: منهجية البحث:

تعتمد الباحثة في إعداد الدراسة من أجل الوصول إلى أهدافها على المنهج الوصفي التحليلي من خلال استعراض الآراء القانونية فيما يتعلق بموضوع الدراسة "عقد الرعاية الرياضي"، وبيان النصوص القانونية التي تخص الموضوع وتحليلها، كما أن الباحثة قد استعانت بالمنهج المقارن من خلال المقارنة بين القوانين محل الدراسة في جميع النصوص القانونية التي تخص موضوع الدراسة.

سادساً: الدراسات السابقة:

على الرغم من ندرة الدراسات المتخصصة التي تناولت موضوع الدراسة، إلا أن الباحثة قامت بالاطلاع على عدد مقدر من الدراسات والأبحاث والمقالات التي تتعلق عموماً بموضوع الدراسة، ولما كان الغرض من الدراسة هو إضافة جديد وحديث في مجال الدراسة فقد وجدت الباحثة أن جميع هذه الدراسات وإن كانت قد تعلقت بموضوع الدراسة إلا أنها لم تتناول الموضوع بالتفاصيل التي عنتها الدراسة، حيث وجدت الباحثة أن معظم هذه الدراسات قد تناولت جزئيات من الموضوع ضمن موضوعات أخرى، وتري الباحثة أن موضوع الدراسة (عقد الرعاية الرياضي) يمتاز بأهميته في الوصول إلى آلية تشريعية تهدف إلى سد الفراغ التشريعي الموجود في مملكة البحرين لتنظيم هذا النوع من العقود بدلاً من الاستناد إلى القواعد العامة في تحديد الحماية القانونية والمسؤولية وهذا الأمر في مملكة البحرين مازال حديثاً ومازال غير مطروح من الناحية القانونية بشكل كبير. وفيما يلي أهم الدراسات السابقة التي اطلع عليها الباحث ووجدها ذات صلة من جهة أو أخرى بحقل الدراسة:

1. دراسة (شيماء سالم) دور الرعاية الرياضية في تدعيم قيمة العلامة التجارية للشركات

الرعاية: دراسة حالة على شركة طيران الإمارات

تتلخص هذه الدراسة في أنها تقوم على كيفية توظيف الشركات لأنشطة الرعاية الرياضية كأداة استراتيجية ضمن منظومة اتصالاتها التسويقية في تدعيم قيمة علاماتها التجارية في السوق. وعرضت الدراسة أهم المحاور التي تشكل إطاراً نظرياً لهذا الموضوع وأهم الدراسات السابقة التي تناولت مختلف جوانبه. واستخدمت الباحثة منهج دراسة الحالة والمدخل الكيفي في التحليل واختارت لدراسة الحالة شركة طيران الإمارات التي تحتل المركز الأول ما بين شركات الطيران في العالم من حيث الإنفاق على الرعاية الرياضية، وذلك للتعرف على أهدافها ودوافعها ومعايير اختيارها للأنشطة والأحداث والكيانات

الرياضية التي يتم رعايتها، وكيفية قياس فاعليتها، علاوة على دورها في تدعيم قيمة علامتها التجارية. وقد خلصت الدراسة إلى مساعد الممارسين في هذا المجال على تحديد أهداف برامج الرعاية الرياضية المناسبة لرؤية الشركات واستراتيجياتها التسويقية وقيم علاماتها التجارية.

ولعل هذه الدراسة تفيد الباحثة وموضوع الدراسة في أنها تعطي إطاراً نظرياً وعدداً من المفاهيم التي تقوم عليها الدراسة، إلا أن دراستنا تتميز عن هذه الدراسة حيث أنها تتناول الرعاية فقط دون باقي عناصر العقود الرياضية، ولعل دراستنا تشمل كل أطراف وعناصر عقود الرعاية الرياضية.

2. دراسة (الياس يمي ، 2009) التظاهرات الرياضية والملكية الفكرية، (إعداد: رسالة

ماجستير غير منشورة، جامعة بن يوسف بن خدة، الجزائر.

تتناول هذه الدراسة المظاهر الرياضية الحديثة ومنها العقود الرياضية والتي تمس كل جوانب الحياة الرياضية، فبعدما تضخ الأموال لتنظيم هذه الأخيرة، يلجأ أصحاب الحقوق إلى حرب قانونية لحماية مصالحهم، وهنا تدخل عناصر الملكية الفكرية من حق المؤلف والحقوق المجاورة والعلامات والرسوم والنماذج الصناعية، حيث إن التظاهرة الرياضية تجلب العديد من الراعين لها وهدفهم الاستفادة وجلب الأرباح، وإن التحدث عن الرعاية الرياضية يؤدي بنا إلى البحث في العلامات لما لها من أهمية بالغة في مجال الرعاية الرياضية والتي تعتبر لب هذه الأخيرة، هذا ما أدى بكل من منظم التظاهرة والراعين الرسميين ورجالات القانون إلى البحث عن الطرق المثلى لتجنب أي اعتداء قد يطرأ على الحقوق الناتجة عن التظاهرة، وتفيد هذه الدراسة في أنها تظهر الجوانب الحديثة من عقود الرياضة ومنها عقود الرعاية.

وقد اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي من أجل الوصول إلى وصف دقيق للتظاهرة الرياضية وما ينتج عنها من حقوق الملكية الفكرية.

وقد توصلت الدراسة إلى أن التظاهرات الرياضية لها أهمية إقتصادية وثقافية واجتماعية وسياسية، وأن الأهمية الإقتصادية لحقوق المؤلف هي التي أظهرت الاعتداءات عليه، كما توصلت الدراسة إلى أن زيادة قيام التظاهرات الرياضية أدت إلى بزوغ نجم عقود الرعاية الرياضية.

بالرغم مما تظهره هذه الدراسة من الجوانب الحديثة من عقود الرياضة ومنها عقود الرعاية، ولكن دراستنا تتميز بالخصوصية في تلك الرعاية وتعمق فيها بشكل لم تتناوله هذه الدراسة وغيرها من الدراسات.

سابعاً:خطة البحث:

الفصل الأول: ماهية عقد الرعاية الرياضي.

المبحث الأول: مفهوم عقد الرعاية الرياضي.

المطلب الأول: تعريف عقد الرعاية الرياضي وخصائصه وصوره وطبيعته القانونية.

الفرع الأول: تعريف عقد الرعاية الرياضي.

الفرع الثاني: خصائص عقد الرعاية الرياضي.

الفرع الثالث: صور ومجالات عقد الرعاية الرياضية.

المطلب الثاني: أشخاص عقد الرعاية الرياضي.

الفرع الأول: أطراف عقد الرعاية الرياضي.

الفرع الثاني: الغير في عقد الرعاية الرياضية.

المبحث الثاني: إبرام عقد الرعاية الرياضي.

المطلب الأول: مرحلة التفاوض.

الفرع الأول: ماهية مرحلة التفاوض.

الفرع الثاني: خطوات مرحلة التفاوض وأساسها القانوني.

المطلب الثاني: إبرام عقد الرعاية الرياضي.

الفرع الأول: انعقاد عقد الرعاية الرياضي.

الفرع الثاني: مراحل انعقاد عقد الرعاية الرياضي.

الفصل الثاني: أحكام عقد الرعاية الرياضي.

المبحث الأول: آثار عقد الرعاية الرياضي.

المطلب الأول: حقوق والتزامات الراعي.

الفرع الأول: حقوق الراعي.

الفرع الثاني: التزامات الراعي.

المطلب الثاني: حقوق والتزامات المستفيد من الرعاية.

الفرع الأول: حقوق المستفيد في عقد الرعاية الرياضي.

الفرع الثاني: التزامات المستفيد في عقد الرعاية الرياضي.

المطلب الثالث: التزامات وحقوق أصحاب الملكية الفكرية الأخرى.

الفرع الأول: براءات الاختراع ونماذج المنفعة والعلامات التجارية الرياضية.

الفرع الثاني: حقوق البث الرياضي.

المبحث الثاني:انقضاء عقد الرعاية الرياضي.

المطلب الأول: الانقضاء العادي.

- الفرع الأول: كيفية إنتهاء المدة في عقد الرعاية الرياضي.
- الفرع الثاني: تجديد عقد الرعاية الرياضي بإتفاق الأطراف.
- المطلب الأول: الانقضاء غير العادي.
- الفرع الأول: الانقضاء بسبب الظروف الطارئة أو القوة القاهرة.
- الفرع الثاني: فسخ عقد الرعاية الرياضي.

الفصل الأول

ماهية عقد الرعاية الرياضي

المبحث الأول: مفهوم عقد الرعاية الرياضي.

المطلب الأول: تعريف عقد الرعاية الرياضي وخصائصه وصوره وطبيعته القانونية.

الفرع الأول: تعريف عقد الرعاية الرياضي.

الفرع الثاني: خصائص عقد الرعاية الرياضي.

الفرع الثالث: صور ومجالات الرعاية الرياضية.

المطلب الثاني: أشخاص عقد الرعاية الرياضي.

الفرع الأول: أطراف عقد الرعاية الرياضي.

الفرع الثاني: الغير في عقد الرعاية الرياضي.

المبحث الثاني: إبرام عقد الرعاية الرياضي.

المطلب الأول: مرحلة التفاوض.

الفرع الأول: ماهية مرحلة التفاوض.

الفرع الثاني: خطوات مرحلة التفاوض وأساسها القانوني.

المطلب الثاني: إبرام عقد الرعاية الرياضي.

الفرع الأول: انعقاد عقد الرعاية الرياضي.

الفرع الثاني: مراحل انعقاد عقد الرعاية الرياضي.

الفصل الأول

ماهية عقد الرعاية الرياضي

يعتبر عقد الرعاية الرياضية مصدراً مهماً للتمويل الرياضي، حيث يهتم به العاملون في المجال الرياضي والمستثمرون والشركات التجارية والاستثمارية. ويتفق الراعي على تقديم دعم مالي وموارد إعلامية وإدارية وتسويقية للمستفيدين، مقابل الحصول على مقابل مادي وترويج لعلامته التجارية. ويتضمن عقد الرعاية الرياضية عدة أشخاص، أبرزها الراعي والمستفيد من الرعاية والغير في الكثير من الحالات، وقد يشمل المنظمين للأحداث الرياضية التي يتم المشاركة فيها¹. وتشمل شروط العقد نوع الدعم ومدته والمقابل المادي ومسؤوليات كل من الطرفين. ويسبق إبرام عقد الرعاية الرياضية عملية مفاوضة طويلة بين الطرفين حتى اتفقا على جميع الشروط والتفاصيل، ثم يتم توثيق الاتفاق في عقد رسمي يحتوي على جميع الشروط والتفاصيل ويرتبط بتوقيع طرفي العقد².

ومن هذا المنطلق سنقسم هذا الفصل إلى مبحثين، كما يلي:

المبحث الأول: مفهوم عقد الرعاية الرياضي.

المبحث الثاني: إبرام عقد الرعاية الرياضي.

¹ يقصد بالغير هنا أي شخص ليس طرفاً في عقد الرعاية الرياضية ذاته، مثل الجمهور وغير ذلك.

² منصور أوكيلي، عقد الرعاية الرياضي، المجموعة العلمية للطبع والنشر، القاهرة، 2022، ص 9.

المبحث الأول

مفهوم عقد الرعاية الرياضي

إن تعريف عقد الرعاية الرياضية لا يزال يتطور كنظام قانوني في العديد من الدول يوماً بعد يوم، خاصةً مع التطورات المستمرة التي يشهدها المجتمع الدولي والاهتمام المتزايد بالرياضة وتنظيم الرعاية الرياضية. وبالنظر إلى أن الألعاب الرياضية لم تعد تقتصر على دولة واحدة بل دخلت في نطاق دولي¹، فإنه ومن أجل تحديد مفهوم عقد الرعاية الرياضية سننتقل إلى تعريف هذا العقد وخصائصه ومجالاته أولاً، ثم أطرافه ثانياً، ونخصص مطلباً لكل منهما على النحو الآتي:

المطلب الأول: تعريف عقد الرعاية الرياضي وخصائصه وصوره.

المطلب الثاني: أشخاص عقد الرعاية الرياضي.

¹ خليل بن سعيد الفلاحي، التسويق الرياضي والرعاية بين الواقع والطموح في سلطنة عمان، الدار العربية للعلوم ناشرون، بيروت، 2022، ص 6.

المطلب الأول

تعريف عقد الرعاية الرياضي وخصائصه وصوره وطبيعته القانونية

عقد الرعاية الرياضية بلا شك من أهم العقود التي ظهرت على الساحة القانونية في الآونة الأخيرة، وذلك لخصوصية هذا النوع من العقود، ولبحث هذا الموضوع من مختلف جوانبه سنقسم هذا المطلب إلى ثلاثة فروع:

الفرع الأول: تعريف عقد الرعاية الرياضي.

الفرع الثاني: خصائص عقد الرعاية الرياضي.

الفرع الثالث: صور ومجالات عقد الرعاية الرياضي.

الفرع الأول

تعريف عقد الرعاية الرياضي

أولاً: تعريف عقد الرعاية الرياضي في اللغة:

إن أصل كلمة الرعاية "Le Parrainage" باللغة الفرنسية، و "the Sponsoring" باللغة الإنجليزية، وهي مشتقة من اللاتينية "sponsoris/sponsor"، كلمات ترمز إلى دعم الآخرين (كفالتهم ورعايتهم) بحيث تقوم الجهة الراعية بتقديم دعم مالي أو عيني مقابل الدعاية والإعلان لمنتجاتها وعلامتها التجارية¹.

بدأ ظهور الرعاية في منتصف القرن 19 في إنجلترا عام 1861 فالشركة التجارية البريطانية للترميم (Spiers and pond)، قد قامت برعاية في استراليا للفريق الإنجليزي للكريكيت في الدورة الأولى، وفي فرنسا ظهرت الرعاية سنة 1887 وقد رعت مجلة (Velocipede) سباق السيارات، وفي عام 1898 قامت شركة (Michelin) ميشلان لصناعة العجلات بتزويد العدائين الدراجين بمنتجاتها في السباق، وذلك لتشجيع زبائنهم لإستعمال منتجاتها.

وتعود الممارسات الأولى للرعاية الرياضية إلى سنة 1928م حينما أصبحت شركة كوكاكولا ممولا رسميا للألعاب الأولمبية²، وهي رعاية تم تمديد لها عام 2021 حتى عام 2032 مقابل ثلاثة مليارات دولار وذلك بحسب مجلة فاينانشيال تايم (Financial Times) .

ثانياً: تعريف عقد الرعاية الرياضي في الفقه:

نتيجة لحدثة فكرة عقود الرعاية الرياضية فقد اختلف الرأي حول تعريفها، حيث ذهب رأي من الفقه إلى أنه عبارة عن "قيام شخص طبيعي أو معنوي بدعم نشاط شخصي معين أو تنظيم معين من الناحية المالية كقيامه بتوفير الدعم النقدي أو التعهد بتقديم الوسائل المادية، كتزويده بالمساعدة المعرفية بنقل التكنولوجيا أو التعهد بتوفير الدعم الإعلامي"³.

¹ سعاد بن خنوس، عقد الرعاية الرياضية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة الجليلي اليابس، 2016، ص21 - 23.

² دفرور عبدالنعم وشاهد إلياس، دور الرعاية الرياضية في تحقيق الأهداف الاتصالية للمؤسسة، مجلة رؤى اقتصادية، جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي، العدد10، الجزائر، 2016، ص308.

³ ناصر خليل جلال، الإطار القانوني لعقد الرعاية الرياضية، مجلة الحقوق، جامعة الكويت، العدد 3، السنة 32، 2017، ص 152 - 161.

وكما عُرف كذلك بأنه: " شكل من أشكال التمويل والدعم والمساهمة تقوم به مؤسسة عامة أو خاصة لعمليات تهدف إلى تمويل البرامج الإذاعية والتلفزيونية والأنشطة الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والرياضية بشكل يسمح بإبراز اسم هذا الشخص أو علامته أو أنشطته أو خدماته"¹. وعرفه آخر بأنه: " دعم الراعي للمدعوم بتوفير المصدر المالي للتمويل والوسائل المالية أو أداء خدمات في مقابل قيام المدعوم بالنشاط الذي تلقى الدعم والتحفيز من أجله". وذهب جانب آخر من الفقه بتعريفه بأنه "تقديم المؤسسات والشركات التجارية المساندة المالية إلى إحدى المؤسسات الرياضية أو الأحداث الرياضية بغرض تسويق العلامة التجارية لها"².

ثالثاً: تعريف عقد الرعاية الرياضي في التشريع:

لم ينظم المشرع البحريني عقد الرعاية الرياضية صراحة، كما أنه لم ينظم قواعد الرعاية الرياضية، بل يلجأ إلى القواعد العامة لتنظيم العقود.

في السعودية، عقد الرعاية في المنشآت الرياضية يشمل خدمات مختلفة تتعلق بالأنشطة الرياضية، مثل الإشراف والتدريب والدعم الفني، بالإضافة إلى الترويج والتسويق وإدارة الإعلانات. وفي هذا السياق، تنص لائحة الرعاية الرياضية بالمملكة العربية السعودية على أنه يتم تحديد العلاقة بين المنشآت الرياضية والرعاة وفقاً لعقود مبرمة بينهما، وأن يتم تنظيم هذه العلاقة عن طريق اللوائح التنظيمية الخاصة بالكيانات الرياضية³.

وقد تعرض المنظم السعودي بالتعريف لمفهوم الرعاية وذلك من خلال نص المادة الأولى من لائحة رعاية الأندية السعودية، وذلك بتعريفه لها بأنها " استثمار النادي بمنح استغلال حق من حقوق الملكية الفكرية المملوكة له أو حقوق الانتفاع الممنوحة له من جهات أخرى بغرض الدعاية للمستثمر أو لمنتج أو خدمة تابعة له، ويكون حق الاستغلال محددًا بفترة زمنية معينة مقابل عائد يمكن تحديده مالياً ". ويتبين لنا من هذا التعريف أن المنظم السعودي لم يعرف الرعاية بشكل مفهوم حيث يجب أن يكون التعريف شاملاً وواضحاً ويبين مفهوم الرعاية من حيث أنها عملية دعم متبادلة

¹ Walliser, B. (2003). An international review of sponsorship research: extension and update. *International Journal of Advertising*, 22(1), 2. Retrieved from <https://doi.org/10.1080/02650487.2003.11072838> تاريخ الزيارة 2024 /5/1

مشار إليه لدى نشوان خالد صالح الزبياري: عقد الرعاية الإعلامية، رسالة ماجستير، كلية القانون والسياسة، جامعة دهوك، 2011، ص6.

² محمد فتحي محمد، فاعلية الاستراتيجيات الاعلانية والترويجية للشركات الراعية للرياضة المصرية، مجلة أسبوط لعلوم وفنون التربية الرياضية، المجلد 40، العدد 3، جامعة أسبوط، 2015، ص 796.

³ نظام الرياضة المعتمد بموجب القرار الملكي رقم (م/30) وتاريخ 1435/5/16 هـ، <https://www.mos.gov.sa/ar/LawsAndRegulations/Pages/National-Sports-System.aspx> تاريخ الزيارة 2024 /5/1

وأن يكون هنالك وضوح بشأن ما يتوقع من الطرفين، مثل قيام الراعي بتوفير الدعم المالي والخدمات للمستفيد وفي المقابل قيام الأخير بالإعلان والترويج للراعي.

في الكويت، يقضي القانون رقم (87) لسنة (2017) والمعدل بالقانون رقم (107) لسنة (2018) بشأن الرياضة على أنه يجوز للأندية والاتحادات الرياضية التعاقد مع شركات وأفراد لتقديم الدعم والرعاية للأندية والأحداث الرياضية والرياضيين¹.

في مصر، لا يوجد تشريع خاص بعقود الرعاية الرياضية، وعلى الرغم من ذلك، إلا أنه تم الإشارة إليه في الفقرة (2) من المادة (25) من قانون الرياضة المصري رقم (71) لسنة (2017) والتي جاء فيها "تتكون موارد الهيئة الرياضية.... إيرادات الحفلات والمباريات وعقود الرعاية والاعلانات والبيت والأنشطة الرياضية...."، وكذا الحال بالنسبة للمشروع العراقي في الفقرة (6) من المادة (3) من قانون الاحتراف الرياضي العراقي رقم (60) لسنة (2017)، والذي جاء فيها "تتكون مالية المؤسسة الرياضية مما يلي: ... سادسا: إيرادات رعاية الفرق الرياضية...". وفي الاتحاد الدولي لكرة القدم (الفيفا)، يتم التعامل مع عقد الرعاية الرياضية بشكل جدي بغية سد الاحتياجات الرياضية وتحسين مستوى النوادي والمنتخبات، وتحسين الإمكانيات المادية والمالية للاتحاد². وتتمثل تفاصيل العقد في ما يلي:

- 1- العقد يكون بين الراعي والنادي الرياضي أو المنتخب الوطني.
- 2- يتم تحديد فترة العقد وقيمه المالية.
- 3- يتم تضمين شروط الالتزامات المادية والقانونية والإعلامية والترويجية للراعي والنادي.
- 4- يستمر عقد الرعاية لفترة محددة ويمكن تمديده بعد موافقة الجانبين.
- 5- يحدد العقد الفوائد المتبادلة والالتزامات المادية والفترة الزمنية.
- 6- يتم تنظيم الاتفاق بموجب اللوائح والأنظمة المعتمدة من الفيفا.
- 7- يتم مراقبة الامتثال للعقد من قبل إدارة الفيفا ويتم اتخاذ الإجراءات اللازمة في حالة عدم الامتثال.

¹ أنظر في ذلك القانون رقم (87) لسنة (2017) والمعدل بالقانون رقم (107) لسنة (2018) بشأن الرياضة الكويتي.

² Ratten, V., & Ratten, H. (2011). International sport marketing: practical and future research implications. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 26(8), 619. Emerald. Retrieved from <https://doi.org/10.1108/08858621111179886> تاريخ الزيارة 2024 /5/2

ويهدف عقد الرعاية الرياضية في الفيفا إلى دعم النوادي الرياضية والمنتخبات وتحسين الإمكانيات المادية والمالية للاتحاد، علاوة على توفير الدعم للتسويق الرياضي والإعلاني المتعلق بالمنتجات التجارية المرتبطة بالرياضة.

وبالتالي فإن العقود المبرمة بين الأطراف الرياضية والراعي يجب أن تحدد الحقوق والالتزامات المترتبة عليها بشكل واضح ومحدد، وتحمل توقيع الطرفين ويتم تسجيلها في جهاز الرياضة والنشاط البدني. كما ينص النظام على ضرورة التزام الأطراف بأحكام العقد وعدم الإخلال بها.

وهكذا يتبين لنا أن الرعاية الرياضية هي شكل من أشكال الرعاية المبنية على علاقة تجارية بين الراعي والجهة المستفيدة من الرعاية.

وتتضمن الرعاية الرياضية قيم الرياضة وعناصر الثقافة المرتبطة بها، والهدف من الرعاية الرياضية يظهر في تحويل جزء من هذه القيم والعناصر لصالح المؤسسة ككيان، ورموز، ومنتجات، وذلك بهدف زيادة الوعي بالعلامة التجارية وتعزيزها في السوق¹.

وبهذا تعتمد الرعاية الرياضية على توفير الدعم المادي والمعنوي للفرق الرياضية أو اللاعبين من قبل المؤسسات المانحة، ويتم تحقيق هذه الرعاية من خلال الالتزام المتبادل بين الجانبين المعنيين بالرعاية، حيث يقدم الراعي الدعم المادي للمستفيد، بينما في المقابل يقوم المستفيد بتوفير الخدمات والأداء اللازم لتقديم إنجازاته الرياضية أمام الجمهور والإعلان والترويج للراعي.

يشتمل عقد الرعاية الرياضية على العديد من الجوانب التي يجب الالتزام بها من قبل الطرفين المعنيين بالرعاية، ويتضمن بنوداً مثل الفترة المحددة للعقد، والمنافع التي يقدمها الراعي والتزاماته، والتزامات المستفيد من الرعاية، والحقوق الفكرية المتعلقة بالاسم والشعار والصور، وكذلك تحديد الجزاءات في حالة عدم الالتزام بالشروط والشروط المتعلقة بالقيمة المضافة المتعلقة بدعم البرامج التدريبية وتوفير المواد الترويجية.

وبناءً على ما سبق، نرى أن مفهوم عقد الرعاية الرياضية هو: عقد بين طرفين يلتزم أحدهما وهو الراعي خلال مدة معينة بتقديم الدعم المالي أو الدعم العيني للطرف الآخر وهو الرياضي المستفيد من الرعاية مقابل حصوله على منفعة تتمثل بالترويج والتسويق والإعلان عن اسمه ومنتجاته وخدماته وعلامته التجارية.

¹Fahy, J., Farrelly, F., & Quester, P. (2004). Competitive advantage through sponsorship. *European Journal of Marketing*, 38(8), 1018. Retrieved from <https://doi.org/10.1108/03090560410539140> تاريخ الزيارة 2024 /5/2

الفرع الثاني

خصائص عقد الرعاية الرياضي

تختلف عقود الرعاية الرياضية، عن غيرها من العقود حيث أنها تشمل فقط تقديم المال، أو تقديم خدمات ومنتجات للمستفيد، وذلك لتحسين الأداء الرياضي والتفوق في السوق. وعلى هذا الأساس تتميز عقود الرعاية الرياضية عن العقود الأخرى بتركيزها الشديد على النواحي الترويجية والإعلانية للشركة الراعية، بالإضافة إلى الدعم المالي والتدريبي للفريق الرياضي أو اللاعب الفردي، ومن شأن هذا أن يساعدهما على تحقيق النجاح في مجال الرياضة وبناء سمعة رياضية.

هذا الاختلاف الذي يظهر الخصائص المتفردة لعقد الرعاية الرياضية يتطلب منا البحث في خصائص هذا العقد أولاً والتمييز بينه وبين العقود التي تتشابه معه ثانياً، ومظاهر خصوصية هذا العقد ثالثاً، وهذا ما نوضحه على النحو الآتي:

أولاً: الخصائص المميزة لعقد الرعاية الرياضي:

يتميز هذا العقد بعدد من الخصائص تتمثل فيما يأتي:

1. عقد الرعاية الرياضية ملزم للجانبين: يتميز عقد الرعاية الرياضية بكونه عقداً ملزماً للجانبين،

حيث يلتزم الراعي بتوفير الدعم المادي للمستفيد من الرعاية، سواء بتوفير الأموال أو الأجهزة الرياضية أو الملابس وغيرها، ومن جانبه يلتزم المستفيد بتقديم الإعلان والترويج للخدمات والمنتجات الرياضية التي يقدمها الراعي¹.

ومن الجوانب المهمة للعقد الملزم للجانبين توفير الحماية القانونية والشرعية لكلا الطرفين، حيث يحترم كل طرف التزاماته المنصوص عليها في العقد ويجب عليه أن يقوم بتنفيذها، ويتم من خلاله تحقيق المصالح المتبادلة بينهما، وقد نص القانون المدني البحريني رقم (19) لسنة 2001م في المادة (129) على أن " يجب تنفيذ العقد طبقاً لما يتضمنه من أحكام وبطريقة تتفق مع ما يقتضيه حسن النية وشرف التعامل، كما نص القانون ذاته في المادة (140) على أنه " في العقود الملزمة للجانبين إذا لم يوف أحد المتعاقدين بالتزامه عند حلول أجله وبعد إعداره، جاز للمتعاقد الآخر أن يطلب من القاضي تنفيذ العقد أو فسخه مع التعويض في الحالتين إن كان له مقتض، وذلك ما لم يكن طالب الفسخ مقصراً بدوره في الوفاء بالتزاماته".

2. عقد الرعاية الرياضية من عقود المعاوضة: يتميز عقد الرعاية بأنه من عقود المعاوضة، حيث

يحصل فيه كل من الطرفين على مقابل لما يقدمه، يبحث الراعي والمستفيد من الرعاية في هذا النوع من العقود عن تحقيق المصلحة المشتركة بينهما، والتي يسعى كل طرف إلى الحصول عليها.

¹ منصور اوكلبي، المرجع السابق، ص 16. ياسين محمد الجبوري، الوجيز في شرح القانون المدني، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2023، ص 19.

ولم ينص المشرع البحريني على تعريف العقد بعوض بينما عرفه المشرع الجزائري بأن "العقد بعوض هو ذلك العقد الذي يُلزم كل واحد من الطرفين إعطاء أو فعل شيء ما".¹ فالراعي يسعى للحصول على الإعلان والترويج للمنتجات أو الخدمات التي يريد تسويقها، ويضيف هذا العقد قيمة لمنتجاته من خلال الإعلان الرياضي، فيما يسعى المستفيد للحصول على الدعم المالي والمساعدة لتحقيق أهدافه الرياضية بمختلف أنواعها.²

3. عقد الرعاية الرياضية من العقود الزمنية: يتميز عقد الرعاية الرياضية بأنه عقد زمني، حيث يتم تحديد مدة زمنية محددة لصلاحية العقد يوفي خلالها المتعاقدان بالتزاماتهما: يمنح الراعي الدعم المادي ويقدم المستفيد الإعلانات ويروج للمنتجات والخدمات التي يقدمها الراعي. فالزمن في هذا العقد عنصر جوهري حيث يتم تحديد مكان العقد ووقت حدوث الفعاليات الرياضية والفرص التي سيحصل عليها الراعي والمستفيد خلال فترة العقد.³

والعقد الزمني يسمى بالعقد المستمر، ويقصد به: العقد الذي يترتب التزامات مستمرة على طرفيه مثل عقد الإيجار.⁴

ويتم التفاوض بين الطرفين على شروط العقد الزمني، بما في ذلك مدة العقد وشروط المقابل المالي والبروتوكولات والأحكام التنظيمية الأخرى، وتهدف هذه الشروط إلى ضمان التزام كل من الراعي والمستفيد بتلبية الالتزامات المترتبة على العقد خلال المدة المحددة، بما في ذلك تجديد العقد عند انتهائه.⁵

ومن النتائج التي تترتب على اتصاف عقد الرعاية الرياضية بالعقد الزمني بأنه من أهم الأساسات التي تعزز استقرار العلاقة بين الطرفين، بما في ذلك الطرف الراعي والطرف المستفيد، كما أنه يشجع الاستثمار الطويل الأجل في صناعة الرياضة ويساعد على دعم الأندية الرياضية والمنتخبات الوطنية والأحداث الرياضية بشكل عام.

وفي مملكة البحرين أن القانون المدني يسري على عقد الرعاية الرياضية لعدم وجود تنظيم خاص به ولخضوعه لنصوص القانون سواء بلفظه أو بمفهومه. وفي هذا الشأن ينص القانون المدني

¹ راجع في ذلك نص المادة رقم (58) من القانون المدني الجزائري الصادر بالأمر رقم (75-58) المؤرخ في 26 سبتمبر 1975.

² رائد محمد فليح النمر، شرح القانون المدني البحريني، دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2020، ص 21.

³ خليل سعد الفلاح، المرجع السابق، ص 17 - 23.

⁴ محمد فؤاد الحريري، مبادئ المناقصات والمزايدات والعقود الحكومية في مملكة البحرين، المجلة القانونية، هيئة التشريع والرأي القانوني، البحرين، العدد 4، ص 267.

⁵ ناصر خليل جلال، المرجع السابق، ص 154 - 155.

البحريني في المادة (1) على أن النصوص التشريعية تسري على جميع المسائل التي تحكمها هذه النصوص بلفظها أو بمفهومها.

حيث تشمل عقود الرعاية الرياضية مجموعة واسعة من الارتباطات الرياضية بين الراعي والمستفيد، مثل الاتفاقات المتعلقة بالدعم المالي للنادي والأحداث الرياضية واللاعبين وغيرها من الارتباطات، وتعتبر هذه العقود أحد الأسس الرئيسية لدعم صناعة الرياضة المحلية، حيث يساعد الراعي على توفير الدعم المادي اللازم للمستفيد الرياضي، فيما يلتزم المستفيد بترويج المنتجات والخدمات التي يقدمها الراعي والترويج للعلامة التجارية¹.

وتتيح عقود الرعاية الرياضية غير المسماة المرونة في تحديد شروط العقد ومستوى الدعم المادي المقدم، ويمكن للطرفين التفاوض والاتفاق على الشروط الأكثر راحة لهما، وفقاً للأحكام العامة التي تنظم جميع العقود.

ثانياً: التمييز بين عقد الرعاية الرياضية وغيره من العقود:

يختلف عقد الرعاية الرياضية في مفهومه عن العقود الأخرى؛ إذ يُسهم في دعم صناعة الرياضة وتطويرها من خلال توفير الدعم المادي والإعلاني للنادي والأنشطة الرياضية واللاعبين وغيرهم. وقد يحدث بينه وبين العقود الأخرى تداخل مما يدعو إلى ضرورة التمييز بينهما. ومن الجدير بالذكر أن عقد الرعاية الرياضية هو عقد خاص يشتمل على الاتفاق بين الراعي والمستفيد على تقديم مجموعة من الخدمات المتعلقة بالدعم المادي والإعلاني، وذلك لتحقيق النجاح والتطور الرياضي للوصول إلى أعلى مستوى في عالم الرياضة.

ويختلف عقد الرعاية الرياضية عن العقود المدنية الأخرى، فهو يتميز بطبيعة خاصة ومنحدرة من واقع الرياضة، والتي تختلف عن العقود المدنية في المجالات الأخرى، ففي الوقت الذي يتم فيه استخدام القواعد العامة الواردة في القوانين المدنية والتجارية لتحديد شروط العقود الأخرى، فإن عقد الرعاية الرياضية يخضع لقواعد خاصة لتحديد شروطه بما يتلاءم مع هذا المجال الخاص من الرياضة. تعد عقود الرعاية الرياضية من العقود الحديثة التي نشأت مع التطور الاقتصادي والصناعي والاهتمام المتزايد بالرياضة كمجال استثماري وإعلاني. فقد أصبحت الرياضة صناعة قائمة بذاتها تعتمد بشكل كبير على التمويل والدعم من الشركات والمؤسسات التجارية، مما أوجد الحاجة إلى عقود الرعاية الرياضية لتنظيم العلاقة بين الجهات الراعية والرياضيين أو الأندية. وتتميز هذه العقود بطبيعة قانونية خاصة، حيث تجمع بين عناصر متعددة من القوانين المختلفة مثل قانون العقود، وقانون العمل، والقانون التجاري، ما يجعل تحديد طبيعتها القانونية أمراً مهماً لضمان الحقوق والالتزامات المترتبة على طرفي العقد.

¹ ياسين محمد الجبوري، المرجع السابق، ص 30.

يعتبر التكييف القانوني لعقود الرعاية الرياضية من المسائل المهمة في الفقه القانوني، نظراً لتداخل عناصرها مع عدة أنظمة قانونية، مثل قانون العقود، وقانون العمل، والقانون التجاري. إذ إن عقود الرعاية الرياضية تجمع بين الجوانب التجارية والرياضية، مما يجعل تحديد طبيعتها القانونية بدقة ضرورياً لضمان حقوق الأطراف المتعاقدة والالتزامات المترتبة عليها. وتختلف طبيعة هذه العقود باختلاف نوع الرعاية وطبيعة العلاقة بين الراعي والمستفيد الرياضي، فبعض العقود تندرج ضمن العقود الإعلانية، وبعضها قد يعد بمثابة عقد عمل رياضي. لذلك، فإن التكييف القانوني لهذه العقود يعتمد على تحليل عناصرها الأساسية وطبيعة الالتزامات المتبادلة بين أطرافها. ويظهر هذا الاختلاف فيما يأتي:

1. عقد الرعاية الرياضية وعقد المقاولة:

يعرف القانون المدني البحريني في المادة (584) عقد المقاولة بأنه " عقد يلتزم بمقتضاه أحد الطرفين أن يؤدي عملاً للطرف الآخر مقابل عوض، دون أن يكون تابعا له أو نائباً عنه". ويُفهم من تعريف عقد المقاولة أنه العقد الذي يتفق فيه طرف واحد على تقديم خدمات للطرف الآخر مقابل عائد مادي، دون أن يكون تابعاً أو نائباً عنه، وينفذ العمل بمقابل معين وفقاً للشروط المتفق عليها¹.

وبالنظر إلى عقد الرعاية الرياضية نجد أنه عقد ذو طبيعة خاصة، حيث يقوم الراعي بتقديم الدعم المادي والعيني للمستفيد الرياضي، وذلك مقابل الإعلان والترويج للعلامة التجارية، ويتشابه كلاهما في عدم التبعية أو التحكم، حيث أنه لا توجد تبعية من قبل الراعي على الرياضي أو النادي الرياضي²، ولكن الخلاف الظاهر هو خلاف في المضمون والموضوع حيث إن عقد الرعاية الرياضية يقتصر على مجالات الرياضة على عكس المقاولة التي يتسع نطاقها ليشمل العديد من المجالات الأخرى.

و حيث إن عقد الرعاية الرياضية لا يركز في تقديم عمل معين بل يركز على الترويج والتسويق والإعلان والدعم الطويل الأجل والتسويق المستمر بينما عقد المقاولة يركز على إتمام العمل وفي مدة محدودة.

إلا أن الطبيعة الخاصة لعقود الرعاية الرياضية يمكن أن تتماشى مع طبيعة مفهوم عقد المقاولة من حيث أنها تشمل القيام بعمل سواء كان عملاً مادياً، أم عملاً ذهنياً، وبالتالي تتماشى طبيعة عقد المقاولة مع طبيعة عقد الرعاية في بعض المقترضات القانونية الخاصة، ولكن لا يمكن اعتبار عقد الرعاية الرياضية عقد مقاولة بصورة مطلقة، وإلا نكون حصرنا ما لا يمكن التسليم به أو أطلقناه

¹ إلياس ناصيف، عقد المقاولة، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2020، ص 20.

² منصور اوكللي، المرجع السابق، ص 18.

على قيد عقد المقاوله وهذا ما يتنافى مع ما ننادي به من وجود تشريع خاص ينظم تلك المسألة من العقود في النظام القانوني بمملكة البحرين.

2. عقد الرعاية الرياضية وعقد العمل:

عرف قانون العمل في القطاع الأهلي البحريني رقم (36) لسنة 2012 في المادة (7/1) عقد العمل بأنه "اتفاق بين صاحب عمل وعامل يتعهد العامل بمقتضاه بأن يؤدي عملاً معيناً لصاحب العمل تحت إدارته أو إشرافه لقاء أجر، ويعتبر العقد محدد المدة إذا أبرم لمدة محددة أو لإنجاز عمل معين"، فأساس عقد العمل هو تبعية العامل لرب العمل، حيث أن العامل في عقد العمل يخضع لأوامر صاحب العمل ويكون تحت إشرافه ويتعرض للجزاءات التي له حق فرضها، في مقابل أجر يحصل عليه منه، لذا يقوم العامل بالعمل المكلف به بنفسه تحت رقابة صاحب العمل. في بعض الحالات، قد تأخذ عقود الرعاية الرياضية طبيعة عقد العمل، وذلك عندما تتوفر فيها عناصر التبعية القانونية بين المستفيد الرياضي والراعي. وبموجب هذا التكييف، يصبح الرياضي موظفاً أو تابعاً للجهة الراعية، مما يخضعه لأحكام قانون العمل، بما في ذلك حقوق الأجور، والإجازات، والتأمينات الاجتماعية.

لكي يتم اعتبار عقد الرعاية عقد عمل رياضي، يجب توافر العناصر التالية:

1. **التبعية والإشراف**: أن يكون الرياضي ملتزماً بتوجيهات الجهة الراعية وخاضعاً لرقابتها المباشرة، بحيث يتحكم الراعي في كيفية أداء الرياضي لنشاطه، أو يفرض عليه جدولاً معيناً للظهور في الفعاليات.

2. **الأجر المنتظم**: إذا كان الرياضي يتلقى راتباً دورياً من الراعي مقابل أداء نشاطه الرياضي أو الترويجي وفق تعليمات الراعي.

3. **الالتزام الزمني**: أن يكون الرياضي ملزماً بتخصيص جزء كبير من وقته لتنفيذ أنشطة الراعي، مما يقلل من استقلاليته الشخصية في إدارة نشاطه الرياضي.

أن هناك أوجه للشبه والاختلاف بين عقد الرعاية الرياضية وعقد العمل، ولكن من الفقه من يرى أن عقد الرعاية من عقود العمل وهذا ما قضت به حكمة استئناف Aix en Provence 2006 "أن تناول اللاعب للمنشطات المحظورة يعتبر خطأ جسيماً ومن ثم طبق القاضي القانون على أساس أن صاحب العمل "الراعي" له سلطة توقيع الجزاءات (فسخ العقد) في حالة إخلال اللاعب بأحد التزاماته"¹، والواضح من هذا الحكم أن العلاقة هنا علاقة عمل يخضع فيها عقد الرعاية لعقد العمل، ولكن هذا الرأي لا يمكن الوصف به مطلقاً لأن طبيعة العلاقة بين الرياضي والراعي لا

¹ www.Bertrand-sport-avocat.com/droit-jurisprudence/licencement-dopage-et-faut-grave/htm .last visited was on 2025 /2/1

يمكن وصفها علاقة بين عامل وصاحب عمل بصورة مطلقة، ومن ثم لا يمكن لنا القول أن الرياضي مجرد عامل فقط لأن طبيعة العمل مختلفة والأجر وكل ما يتصل بالعمل الرياضي يختلف كلياً عن طبيعة العلاقة العمالية¹.

وبذلك يتبين أن عقد العمل وعقد الرعاية الرياضية بالرغم من أنهما يتشابهان في بعض الجوانب، إلا أننا لانستطيع تكييف عقد الرعاية على أنه عقد عمل لأن عقود الرعاية الرياضية مختلفة ومتعددة، لذا يعتبر عقد الرعاية الرياضية عقداً خاصاً يجب على المشرع تنظيمه².

3. التمييز بين عقد الرعاية الرياضية وعقد الرعاية الفنية والسينمائية:

عقد الرعاية الرياضية هو عقد يتم بين الكيانات الرياضية والرعاة الماليين، وهو يتضمن اتفاقات مالية وعلاقات تسويقية بين الطرفين. وهو يسعى إلى تحقيق الأهداف الرياضية من خلال الدعم المالي والإعلان والترويج المناسب للرعاة الماليين.

أما عقد الرعاية الفنية والسينمائية هو عقد يتم بين الفنانين أو الشركات الإنتاجية للمشاريع السينمائية والرعاة الماليين، ويهدف لتمويل الأعمال الفنية والسينمائية وتحقيق الأهداف الإعلانية والتسويقية. يتشابه عقد الرعاية الرياضية وعقد الرعاية الفنية والسينمائية في أن كلاهما ينطوي على علاقة تعاون بين الطرفين لتحقيق الأهداف الإنتاجية والتسويقية.

ويختلفان في النشاط الذي يتم تمويله ودعمه بين الطرفين، حيث يتطلب عقد الرعاية الرياضية دعماً مالياً وإعلانياً للأنشطة الرياضية والرياضيين، بينما يتطلب عقد الرعاية الفنية والسينمائية دعماً مالياً وإعلانياً للأعمال الفنية والسينمائية وفي بعض الأحيان يكون الدعم على شكل هبات ومنح بالأخص في الأعمال الفنية فيقوم الراعي بتقديم دعم مالي لمعرض فني لرسام معين دون أن ينتظر المقابل.

وكذلك يختلف التأثير الاجتماعي لكلا العقدين، فعقد الرعاية الرياضية يتميز بتعزيز صورة الرعاة الماليين كمحترفين في مجال الرياضة وداعمين للأنشطة الرياضية، بينما يتميز عقد الرعاية الفنية والسينمائية بتعزيز الصورة العامة للرعاة الماليين كمحترفين في مجال الفن والسينما. ومما سبق ذكره نرى أن كلا العقدين يتشابهان في الأهداف، ويختلفان في المجالات الإنتاجية والإعلانية والتزامات الطرفين والتأثير الاجتماعي، وكذلك يختلفون على أساس طبيعة الحافز وطرق استغلال النشاط والنشاط في حد ذاته.

¹ حسين عبد الله عبد الرضا الكلابي، الطبيعة القانونية لعقد الرعاية الرياضية، مجلة العلوم القانونية، المجلد 37، الجزء الأول، 2023، ص 40 وما بعدها.

² محمد عويز حسوني، الطبيعة القانونية لعقد الرعاية الرياضية، مجلة العلوم القانونية، كلية القانون، جامعة بغداد، العراق، المجلد 38، عدد خاص، 2023، ص 40.

4. التمييز بين عقد الرعاية الرياضية الإشهارية وعقد الرعاية الإشرافية:

يعرف عقد الرعاية الإشرافية بأنه عقد يتم بين الكيانات الرياضية والرعاة ويهدف إلى تحقيق الأهداف الرياضية من خلال تقديم المساعدة أو الدعم المعنوي والمساهمة في الإنتاج الرياضي مثلاً عن طريق الإشراف على أداء الرياضيين وحمايتهم وتدريبهم¹. ويتشابه عقد الرعاية الاشهارية وعقد الرعاية الإشرافية بأن كلا العقدين يتضمن عددًا من الأنشطة والمبادئ الأساسية المتعلقة بالرعاية في المجال الرياضي. ويختلفان في تفصيل الأهداف التي يسعىان إلى تحقيقها؛ فعقد الرعاية الإشهارية يهدف لتحسين الجانب الإعلاني والترويجي، بينما عقد الرعاية الإشرافية يهدف إلى تحسين الجانب الرياضي. وكذلك يختلفان في الالتزامات المترتبة على الطرفين؛ حيث تتضمن الالتزامات في عقد الرعاية الاشهارية توفير الدعم المادي والإعلاني، بينما تتضمن الالتزامات في عقد الرعاية الإشرافية على الإشراف والرقابة وتدريب الرياضيين ولا يلتزم المستفيد الرياضي بتقديم مساحة إشهارية. يختلف نطاق العمل في كل من العقدين، فعقد الرعاية الاشهارية يتعلق بالإعلان الإعلامي والترويج، بينما ينصب تركيز عقد الرعاية الإشرافية على الناحية الرياضية. ونخلص إلى أن عقد الرعاية الإشهارية يتميز بتحسين الجانب الإعلاني والترويجي وعقد الرعاية الإشرافية بالتركيز على الجانب الرياضي والإشرافي، فكلاهما يشترك في تحقيق الأهداف الرياضية والإعلانية والترويجية، ويختلفان في مجال الأنشطة والاتفاقيات الرياضية والإشرافية والالتزامات الناشئة عنهما.

5. التمييز بين عقد الرعاية الرياضية الإشهارية والإشهار:

يمكن التمييز بين عقد الرعاية الرياضية الإشهارية والإشهار؛ من حيث الأهداف والاتفاقيات والالتزامات التي تتطلبها العقود، ويشترك كلاهما في الترويج أو الإعلان عن منتج أو خدمة ما، إلا أن عقد الإشهار يتركز على الترويج الإعلاني، بينما عقد الرعاية الرياضية الإشهارية يمزج بين الإعلان والرعاية.

والإشهار هو أحد الأدوات التي يتم استخدامها للترويج أو الإعلان عن منتج أو خدمة للجمهور، و الإعلانات عدة أنواع من مثل المطبوعات الإعلانية والإعلان على الإنترنت والتلفزيون والإعلانات الإذاعية.

يتشابه العقدان في أن كلاهما يهدف للترويج والإعلان عن منتج أو خدمة.

¹ سعاد بن خنوس، المرجع السابق، ص 33.

ويختلفان في تركيز عقد الإشهار على الترويج الإعلاني بينما يمزج عقد الرعاية الرياضية الإشهارية بين الإعلان والرعاية وتحسين الجانب الرياضي، أختلاف الأنشطة والأهداف التي تتبع كلاً من عقد الإشهار و عقد الرعاية الرياضية الإشهارية.

وهكذا نرى أن الإشهار يتناول الترويج الإعلاني لمنتج أو خدمة ما لحساب الطرف المعلن ويكون غالباً عن طريق وكالات وشركات الإعلان بطرق محددة بحيث ترتبط العلامة في ذهن المستهلك عن طريق الملصقات أو الومضات الإعلاني، في حين يمزج عقد الرعاية الرياضية الإشهارية بين الإعلان الترويجي والرعاية ويهدف إلى التحسين الرياضي، وترتبط العلامة في ذهن المستهلك عن طريق النشاط الرياضي أو المنافسة أو البطولة الرياضية¹.

وبالنظر لانعدام المعيار القانوني الذي يتم الاعتماد عليه لتحديد الطبيعة القانونية لعقد الرعاية الرياضية، واختلاف الآراء الفقهية في هذا الصدد²، نرى أن هذا النوع من العقود له طبيعة خاصة

¹ سعاد بن خنوس، المرجع السابق، ص34.

² فيختلف عقد العمل عن عقد الرعاية الرياضية من حيث طبيعته ومضمونه. يوضح القانون رقم 36 لسنة 2012 بإصدار قانون العمل في القطاع الأهلي والذي ينظم العلاقة بين صاحب العمل والعامل، ويشترط أن يتم توفير عمل معين للعامل مقابل أجر معين. وعلى العامل تحت إشراف صاحب العمل، حيث إن العقد ينص على شروط العمل والمدة والأجر.

بالمقابل، يركز عقد الرعاية الرياضية على ترويج المنتج أو العلامة التجارية وتوفير الدعم المالي والتدريبي والدعم النفسي للفريق الرياضي أو اللاعب الفردي في رياضتهم. حيث يمنح الفريق الرياضي أو اللاعب الفردي الراعي فرصة الترويج للشركة الراعية في الأحداث الرياضية وغيرها من وسائل الترويج. وعلى الشركة الراعية تقديم الدعم للفريق الرياضي أو اللاعب الفردي بما يشمل الدعم المالي والتدريبي والإرشاد النفسي.

بعبارة أخرى، يعبر عقد العمل عادة عن العلاقة القانونية بين صاحب العمل والعامل، في حين أن عقد الرعاية الرياضية يعبر عن العلاقة التجارية بين الشركة الراعية والفريق الرياضي أو اللاعب الفردي. يتركز عقد العمل على تقديم خدمات عملية محددة من قبل العامل لصاحب العمل، بينما يتركز عقد الرعاية الرياضية على تقديم الدعم المادي والتدريبي والإرشاد النفسي للفريق الرياضي أو اللاعب الفردي من قبل الشركة الراعية. أنظر: محمود سلامة جبر، الوسيط في عقد العمل الفردي وفقاً لقانون العمل البحريني، الجزء الأول، دون ناشر، الطبعة الأولى، 1999، ص 23.

ويختلف عقد الرعاية الرياضية عن عقود الشراكة التجارية في بعض النواحي الهامة. فعقود الشراكة التجارية تهدف إلى تحقيق الأرباح وتحقيق الأهداف المشتركة، عن طريق توفير دعم طويل الأجل والمحافظة على العلاقة التجارية بين الشريكين. وتتص على شروط التعاون والتفاصيل المتعلقة بقيام الشريكين بما يجعل من الشراكة ناجحة ومربحة. وبالمقابل، يركز عقد الرعاية الرياضية على تحقيق الأهداف الرياضية وكسب الشهرة والانتشار وتعزيز الترويج للشركة الراعية. ويشترط في عقود الرعاية الرياضية أن يتم توفير الدعم النفسي والمالي والتدريبي للفريق الرياضي أو اللاعب الفردي من خلال الراعي، ويتم توفير بعض المنافع المشتركة من خلال الاتفاق على الأهداف الرياضية وتحقيقها.

إذاً، يمكن القول إن عقود الرعاية الرياضية تؤكد توازن الفائدة والقيمة المتبادلة بين الفريق الرياضي أو اللاعب الفردي والشركة الراعية، بينما تؤكد عقود الشراكة التجارية ضرورة تعزيز العلاقات التجارية بين الشركتين المتعاونتين وتحقيق النجاح والربح المشترك.

انظر: مرسوم بقانون رقم 21 لسنة 2001 بإصدار قانون الشركات التجارية:

<https://www.lloc.gov.bh/HTM/L2101.htm> تاريخ الزيارة 2024 /5/4

أنظر: سميحة القليوبي، الشركات التجارية، دار الأهرام للنشر والتوزيع، القاهرة، 2023، ص 89.

وتختلف عقود الاستثمار وعقود الرعاية الرياضية في الأهداف والتركيز والمضمون. عقود الاستثمار تهدف إلى توفير التمويل والدعم المالي لشركة أو مشروع معين، بهدف تحسين الإنتاجية وتحقيق الأرباح وزيادة قيمة الشركة. وقد تتضمن هذه العقود أيضًا الحصول على حصة في الأرباح أو النمو المستقبلي للشركة أو المشروع. وعادةً ما يتم التركيز في عقود الاستثمار على النواحي المالية والتجارية.

أما عقود الرعاية الرياضية، فتهدف إلى توفير الدعم المالي والتدريبي والإرشاد النفسي للفريق الرياضي أو اللاعب الفردي بهدف تحقيق الأهداف الرياضية، وزيادة الانتشار والشهرة. وتشمل هذه العقود التزام الراعي بدعم الفريق الرياضي أو اللاعب الفردي، وتشجيعهم على تحقيق الأهداف الرياضية المحددة. وعادةً ما يتم التركيز في عقود الرعاية الرياضية على النواحي الرياضية والتسويقية.

بالمقارنة بينهما، يمكن القول إن عقود الاستثمار تركز على تحسين الإنتاجية وتحقيق الأرباح وتوفير الخدمات المالية وغير المالية، في حين أن عقود الرعاية الرياضية تركز على تحقيق الأهداف الرياضية والإرشاد النفسي والتدريبي للفريق الرياضي أو اللاعب الفردي وزيادة الانتشار والشهرة للشركة الراعية.

انظر في ذلك: مصطفى ناطق صالح، دراسات في القانون التجاري: المصارف- التحكيم - الاستثمار، دار الافاق العلمية للنشر والتوزيع، الشارقة، 2023، ص 209. : أسامة إبراهيم الشيخ، الواقع المالي للأندية والاتحادات الرياضية البحرينية، مجلة تطبيقات علوم الرياضة، كلية التربية الرياضية، جامعة الإسكندرية، مصر، العدد 102، 2019، ص 150.

وتختلف عقود الخدمات عن عقود الرعاية الرياضية في الأهداف والمضمون ونوعية الخدمات المقدمة. عقود الخدمات تتطلب عادةً توفير خدمات مادية أو استثمارات، مثل خدمات تصميم المواقع الإلكترونية أو التسويق الرقمي أو خدمات النظافة والصيانة والإصلاح وغيرها. ويتم التركيز في هذه العقود على شروط وتفاصيل تقديم الخدمات والمواصفات المطلوبة والجدول الزمني لتنفيذ الخدمات.

أما عقود الرعاية الرياضية، فتتطلب توفير الدعم المالي والتدريبي والإرشاد النفسي للفريق الرياضي أو اللاعب الفردي بهدف تحقيق الأهداف الرياضية، وزيادة الانتشار والشهرة. ويتم التركيز في هذه العقود على ما يتم توفيره من الدعم والمساهمات والالتزامات الطرفية.

بالمقارنة بينهما، يمكن القول إن عقود الخدمات تركز على تقديم خدمات مادية أو استثمارات، في حين أن عقود الرعاية الرياضية تركز على توفير الدعم المالي والتدريبي والإرشاد النفسي للفريق الرياضي أو اللاعب الفردي بغرض تحقيق الأهداف الرياضية المحددة وتعزيز الترويج للشركة الراعية بصفة خاصة.

انظر في ذلك:

McKelvey, S., & Grady, J. (2008). Sponsorship Program Protection Strategies for Special Sport Events: Are Event Organizers Outmaneuvering Ambush

نظرا لحدائته وعدم وجود نص تشريعي ينظمه بشكل صريح. لذا، ينبغي تطبيق مبدأ سلطان الإرادة المعترف بأن التعاقد مشروع طالما لا يتعارض مع النظام العام والآداب العامة، طبقا لما نص عليه القانون المدني البحريني في المادة (128) "العقد شريعة المتعاقدين، فلا يجوز لأحدهما أن يستقل بنقضه أو تعديل أحكامه، إلا في حدود ما يسمح به الاتفاق أو يقضي به القانون". وعليه، فمن الضروري أن يقوم المشرع البحريني بواجبه في تنظيم هذا النوع المهم من العقود في مجال التمويل الرياضي.

ثالثاً: مظاهر خصوصية عقد الرعاية الرياضية:

عقد الرعاية الرياضية هو عقد خاص يحتوي على عدة مظاهر تميزه عن غيره من العقود، ومن هذه الخصائص:

1. العلاقة التعاقدية المتبادلة:

تعني العلاقة التعاقدية المتبادلة في عقد الرعاية الرياضية أن الراعي والمستفيد الرياضي يتعاملان وفقاً لاتفاقية متبادلة، ولكل طرف التزامات وحقوق محددة، ويتمثل دور الراعي في تقديم الدعم المادي والمعنوي، بينما يتلقى المستفيد هذا الدعم من الراعي في مقابل أدائه للنشاط الرياضي أو الترويج للراعي¹.

وتحتوي العلاقة التعاقدية في العقد على شروط والتزامات، يلتزم الراعي والمستفيد بموجبها طوال فترة سريان العقد، وذلك لكي يتم تحقيق الغرض والأهداف المتفق عليها في العقد. ويجب أن تعبر الشروط والالتزامات بشكل واضح عما تم الإتفاق عليه، وتكون مبنية على مبادئ العلاقة التعاقدية المتبادلة، ويتم تفعيلها خلال فترة العقد².

وبالتالي فإن العلاقة التعاقدية المتبادلة تعتبر مظهراً أساسياً في عقد الرعاية الرياضية، حيث يتعامل الطرفان وفقاً لاتفاق متبادل ويقوم أحد الأطراف بتنفيذ التزامه ليحصل الآخر على الدعم، ويجب التأكد من استيفاء كافة البنود والشروط المحددة في العقد من قبل كل طرف، وتنفيذها على النحو الذي تم التعاقد عليه، وذلك تطبيقاً لنص المادة (129) من القانون المدني البحريني حيث نصت على أن "يجب تنفيذ العقد وفقاً لما يتضمنه من أحكام وبطريقة تتفق مع ما يقتضيه حسن النية وشرف التعامل"، وهذا يضمن تحقيق الأهداف المرجوة من الرعاية الرياضية.

Marketers? *Journal of Sport Management*, 22(5), 557. Retrieved from
<https://doi.org/10.1123/jsm.22.5.550> تاريخ الزيارة 2024 /5/4

¹ معتز عفيفي، قانون الرياضة، دار النهضة العربية، القاهرة، 2022، ص 34.

² أيمن سيد محمد عبد الرحمن، الوسيط في شرح التشريعات الرياضية في ضوء الفقه والقضاء وقضاء التحكيم الدولي المصري، دار النهضة العربية، المجلد الثاني، الكتاب الأول، 2023، ص 40.

2. التزامات الطرفين:

تعني التزامات الطرفين في عقد الرعاية الرياضية الالتزامات المتفق عليها بين الراعي والمستفيد الرياضي، والتي يتم الالتزام بها طوال فترة العقد. وتشمل التزامات الراعي تقديم الدعم المادي والتعاون الإعلاني للمستفيد، وتشمل التزامات المستفيد قيامه بتحقيق أداء ممتاز في المنافسات الرياضية أو الترويج لفريقه أو لنفسه، والالتزام بالشروط والتزاماته المتفق عليها في العقد¹. كما تتضمن التزامات الراعي توفير شروط محددة لدعم وتقديم العون للمستفيد، مثل توفير المعدات الرياضية والترويج والدعم المالي وفقاً للبنود في العقد، ويلتزم الطرف المستفيد بأداء أفضل ما لديه، والالتزام بالشروط وأداء التزاماته في العقد، والحفاظ على السمعة الجيدة والصورة الإيجابية للراعي². وبالتالي، فإن التزامات الطرفين في عقد الرعاية الرياضية تنطوي على الالتزامات المتبادلة؛ حيث يتعاون الطرفان فيما بينهما ويقدمان المساعدة لبعضهما البعض. ومن خلال الإيفاء بالتزاماتهما، يمكن للطرفين من خلال هذا العقد تحقيق الأهداف التي تم الاتفاق عليها في العقد، و بالتالي التحول إلى علاقة تعاونية تؤمن العائد لكل طرف كما يتضح في العقد.

3. المنافع والقيمة المضافة:

تعني المنافع والقيمة المضافة في عقد الرعاية الرياضية الفوائد التي يحصل عليها المستفيد من خلال دعم الراعي، والتي تتمثل في الدعم المادي والعيني للمستفيد، وتمثل القيمة المضافة المقدمة من الراعي الإضافات المميزة التي يتم تقديمها للمستفيد والتي تجعل دعمهم يتجاوز الدعم المادي العادي³.

وتتضمن المنافع التي يحصل عليها المستفيد على سبيل المثال لا الحصر:

- أ. **الدعم المادي:** يقوم الراعي بتقديم الدعم المالي والموارد المادية للمستفيد الذي يحقق إنجازات رياضية أو يمتلك مهارات رياضية متميزة.
- ب. **الترويج والتسويق:** يتمتع الراعي بإمكانية الاستفادة من تسويق المستفيد واستخدام شعاره في المناسبات الرياضية وفي الترويج والإعلان عن منتجاته بشكل أوسع.
- ج. **الدعم التقني:** يقدم الراعي الدعم التقني والتدريب اللازم للمستفيد، من أجل تحسين مهاراته وتطوير أدائه الرياضي.

¹ ذكرى محمد حسين الياسين، المحل في عقد الرعاية الرياضية، مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية، كلية القانون، جامعة بابل، العراق، المجلد 13، العدد 3، 2021، ص 560.

² ناصر خليل جلال، المرجع السابق، ص 60.

³ حسنين مكي جودي، أثر عقد الرعاية الرياضية من حيث الأشخاص، مجلة كلية القانون للعلوم القانونية والسياسية، كلية القانون والعلوم السياسية، جامعة كركوك، العراق، المجلد 11، العدد 43، 2022، ص 206.

د. تحسين تجربة المشجعين: يمكن للراعي أيضاً تحسين تجربة المشجعين من خلال تقديم المزايا والعروض الحصرية لهم، على سبيل المثال الحصول على تذاكر بأسعار مخفضة وتجهيزات خاصة لمشاهدة المباريات¹.

هـ. دعم المجتمع: يستطيع الراعي أيضاً توجيه جزء من الدعم المالي إلى المستفيد لدعم المشاريع الاجتماعية والخدمات العامة المقدمة للمجتمع.

تتضمن القيمة المضافة مثلاً، تقديم الراعي الدعم السريع للمستفيد حال الحاجة، عن طريق توفير التجهيزات والمعدات المتطورة له، أو دعم المشاريع الإنسانية الخيرية التي يشرف عليها المستفيد وذلك بتوفير الموارد المالية والإعلامية.

وبالتالي، فإن المنافع والقيمة المضافة هي عناصر مهمة في عقد الرعاية الرياضية، والتي من شأنها تحفيز المؤسسة الراعية على تقديم الدعم المستمر للمستفيد، وتعمل على تطويره واستقطاب أعضاء جدد وتعزيز الشهرة والسمعة الإيجابية له.

4. الحقوق الفكرية :

تعني حقوق الملكية الفكرية في عقد الرعاية الرياضية الحقوق المتعلقة بالاسم والشعار والصور الخاصة بالراعي، والتي تشمل الحق في استخدامها وتصنيفها وتقديمها للجمهور خلال فترة سريان العقد².

وتعتبر حقوق الملكية الفكرية من الأمور المهمة في العقد، لأنها تسمح للراعي بحماية الشعار والاسم والصور الخاصة به من الاستخدام غير القانوني، وتضمن له تسجيل وتصنيف العلامة التجارية الخاصة به، وقد عرف قانون العلامات التجارية البحريني رقم (11) لسنة (2006) في المادة (2) العلامة التجارية بأنها: "كل ما يأخذ شكلاً مميزاً من أسماء أو كلمات أو حروف أو رموز أو أرقام أو عناوين أو أختام أو رسوم أو صور أو نقوش أو تغليف أو عناصر تصويرية أو أشكال أو لون أو مجموعات ألوان أو مزيج من ذلك أو أية إشارة أو مجموعة إشارات إذا كانت تستخدم أو يراد استخدامها في تمييز سلع أو خدمات منشأة ما من سلع أو خدمات المنشآت الأخرى أو للدلالة على تأدية خدمة من الخدمات أو على إجراء المراقبة أو الفحص للسلع أو الخدمات، ويمكن اعتبار العلامة الخاصة بالصوت أو الرائحة علامة تجارية"، والتي تؤمن له فرصة التسويق والحملات الإعلانية بطريقة فعالة، وتسهم في بناء صورة إيجابية للمؤسسة الراعية وتعريفهم بشكل أوسع في السوق.

¹ ذكرى محمد حسين الياسين، المرجع السابق، ص 563.

² ربيع محمود حسن، المسؤولية المدنية الناشئة عن الاخلال بالتفاوض في عقود الملكية الفكرية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2023، ص 19.

وبموجب عقد الرعاية الرياضية، يلتزم المستفيد الرياضي بحفظ الحقوق المتعلقة بالاسم والشعار والصور الخاصة بالراعي، وعدم استخدامها في أي أغراض غير متفق عليها في العقد¹، وهذا الحق يعتبر تطبيقاً لنص المادة (158) من القانون المدني البحريني التي نصت على أن " كل خطأ سبب ضرراً للغير يلزم من أحدثه بتعويضه"، وكذلك المادة (50) من القانون المدني المصري رقم (131) لسنة (1948) فقد نص على أن "كل من وقع عليه اعتداء غير مشروع في حق من الحقوق التي تلازم شخصيته له الحق في أن يطلب بوقف هذا الاعتداء مع التعويض عن الأضرار التي تلحقه".

وبالتالي يحق للراعي وفقاً لهذه المواد أن يمنع الغير من استخدام الحقوق المتعلقة به، وله أن يطالب بوقف الاعتداء على حقوقه بأي وسيلة من الوسائل، كما أن له أن يطالب بالتعويض عن الأضرار التي حدثت له جراء الاعتداء على حقوقه.

وتتضمن حقوق الملكية الفكرية كذلك الصور والمقاطع المصورة التي تصور الفريق أو اللاعب، حيث يحق للراعي استخدام هذه الصور في الحملات الإعلانية وتسويق المنتجات في المناسبات الرياضية، مع استيفاء جميع الإجراءات القانونية المطلوبة لحفظ حقوق المنشورات².

وبالتالي، فإن حقوق الملكية الفكرية تعتبر أمراً مهماً في عقد الرعاية الرياضية، ويتم تحديد حقوق الملكية الفكرية للراعي في العقد وتكون موضوعة على الآليات المنصوص عليها قانونياً، ويتم حفظها وتطبيقها طوال فترة العقد.

5. القيود والجزاءات :

تعني القيود والجزاءات في عقد الرعاية الرياضية القيود والشروط التي يجب على الفريق الرياضي أو اللاعب الالتزام بها، وفي حالة عدم الالتزام بها يتم تطبيق جزاءات محددة في العقد، والتي تشمل الجزاءات المالية أو الانضباطية³.

وتختلف الجزاءات والقيود بحسب بنود العقد الخاصة بكل فريق رياضي أو لاعب، والتي تحدد التزامات الفريق أو اللاعب مع الراعي وكذلك التزامات الراعي نحو الفريق أو اللاعب⁴. ومن أمثلة القيود والجزاءات التي يمكن تضمينها في عقد الرعاية الرياضية:

¹ نور الدين شارف، الرعاية الرياضية ودورها في تحسين صورة المؤسسة، مجلة الريادة لاقتصاديات الاعمال، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، الجزائر، المجلد 6، العدد 2، 2020، ص 140.

² حسنين مكي جودي، المرجع السابق، ص 207.

³ معتز عبد الصادق زكريا، القانون الجنائي الرياضي، دار المطبوعات الجامعية، مصر، 2023، ص 98.

⁴ أحمد عبد اللاه المراغي، القانون الجنائي الرياضي دراسة مقارنة في ضوء أحكام قانون الرياضة المصري رقم 17 لسنة 2017، مركز الدراسات العربية للنشر والتوزيع، القاهرة، 2020، ص 66.

1. **الجزاءات المالية:** تشمل الغرامات المالية التي يتم تطبيقها في حالة عدم الالتزام بشروط العقد، والتي يتم تحديدها في العقد، ويمكن أن تكون هذه الغرامات مرتبطة بالمبلغ الذي يقدمه الراعي كدعم للفريق أو اللاعب.

2. **الجزاءات الانضباطية:** يتم تحديدها في العقد وتشمل عادةً تقييد الإمكانية في استخدام المعدات الرياضية التي يتم توفيرها من الراعي.

3. **القيود على الإعلانات:** يمكن تضمين قيود على الإعلانات التي يتم عرضها على الفريق أو اللاعب، والتي يجب أن تتوافق مع الاتفاقيات والقوانين المحلية والدولية.

وتبعاً لذلك، تعتبر القيود والجزاءات ضرورية في عقد الرعاية الرياضية، إذ تحدد التزامات الفريق أو اللاعب، وتؤمن الحفاظ على سمعة الراعي والحفاظ على الاتفاق الذي تم التوصل إليه بين جميع الأطراف. وتعتبر القيود والجزاءات أداة فعالة لتنظيم العلاقة بين الفريق أو اللاعب والراعي، وتشجيع الالتزام بالشروط والالتزامات الواردة في العقد.

4. **الاستخدام الحصري:**

يعني الاستخدام الحصري في عقد الرعاية الرياضية أن يمنح المستفيد الراعي حقاً حصرياً في استخدام الشعار والاسم التجاري الخاص بالفريق أو اللاعب في الحملات الإعلانية والتسويقية، وعدم السماح لأي راعٍ آخر باستخدامها في حملاته الإعلانية، و خصوصاً في الشركات التي تتعدى فيها القيمة التجارية للاسم والشعار الرياضي المتعلق بها، مما يضمن حماية العلامات التجارية والحفاظ على سمعة الشركة الراعية.

ويشمل مفهوم الاستخدام الحصري في عقود الرعاية الرياضية التزام المستفيد الرياضي بعدم السماح لأي راعٍ آخر باستخدام لون المستفيد وشعاره وأسمه والنشاطات أو ترخيص استخدام هذه الماركات التجارية والعلامات المرتبطة بها في السوق.

وبالتالي، يجب على المستفيد الرياضي أن يلتزم بالاستخدام الحصري وعدم السماح لأي راعٍ آخر بالإعلانات المتعلقة بعلامات الفريق أو اللاعب في حملات إعلانية، وهذا يعزز ارتباط الجماهير بالرعاة الرياضيين والفرق واللاعبين ويزيد من قيمتهم التجارية¹، وهذا الحق يعد تطبيقاً لما نص عليه قانون العلامات التجارية البحريني في المادة (2/17) حيث نصت على أن " لمالك العلامة التجارية المسجلة حق استثنائي في استعمال العلامة وفي منع الغير الذي لم يحصل على موافقى منه من استعمالها ومن استعمال أية إشارة مماثلة أو مشابهة لها بما في ذلك مؤشر جغرافي في سياق التجارة لتمييز سلع أو خدمات ذات صلة بتلك التي سجلت عنها العلامة التجارية وذلك إذا

¹ أحمد عبد اللاه المراغي، القانون الجنائي الرياضي دراسة مقارنة في ضوء احكام قانون الرياضة المصري رقم 17 لسنة 2017، مركز الدراسات العربية للنشر والتوزيع، القاهرة، 2020، ص 69.

كان من المحتمل أن يؤدي هذا الاستعمال إلى إحداث لبس لدى الجمهور، ويفترض حدوث هذا اللبس حالة استعمال العلامة ذاتها أو علامة مشابهة لها لتمييز سلع أو خدمات مماثلة لتلك التي سجلت عنها العلامة".

وبالتالي فإن نص هذه المادة يؤدي إلى حماية حق الراعي في عدم استخدام العلامات التجارية الخاصة بالفريق والتي هي حق للراعي من قبل الغير، ولا شك أن ذلك يجلب عددًا من الفوائد الكبيرة للراعي، بما في ذلك الحماية الكاملة لعلامات الفريق أو اللاعب وسمعتهما، وتوفير فرصة لاستغلالها وتسويقها بشكل أفضل.

وبالإضافة إلى ذلك، يساعد الاستخدام الحصري في تحديد هوية الفريق أو اللاعب وتعزيز علامته التجارية، وبالتالي يتمكن الجمهور من التعرف عليه بشكل أسهل وأكثر فعالية، ويزيد من قيمتهم التجارية في نفس الوقت.

وفي النهاية، فإن الاستخدام الحصري يعتبر خصيصة مهمة في عقد الرعاية الرياضية، لأنه يحمي شعار الفريق أو اللاعب ويعزز قيمتهما التجارية، ويساعد على بناء الهوية الرياضية والقوية في السوق، كما أنه يلزم الفريق الرياضي أو اللاعب الرياضي بأداء التزاماته الواجبة عليه، ويحفظ للراعي حقوقه من اعتداءات الغير عليها.

الفرع الثالث

صور ومجالات الرعاية الرياضية

الرعاية الرياضية هي مجال شامل يشمل العديد من الأنشطة والممارسات التي تهدف إلى دعم وتمويل الصناعة الرياضية، من خلال توفير الدعم المالي والإعلامي للرياضيين والفرق الرياضية والحدث الرياضي، وتعزيز الترويج للعلامات التجارية والشركات الراعية، والرعاية الرياضية تمثل الالتزام الذي يقع على عاتق الراعي مقابل ما يحصل عليه، وهذه الالتزامات يتم تحديدها في عقد الرعاية الرياضية باتفاق الطرفين تطبيقاً لمبدأ حرية التعاقد الذي ورد في القانون المدني البحريني في المادة (128) حيث نصت على أن "العقد شريعة المتعاقدين، فلا يجوز لأحدهما نقضه أو تعديل أحكامه إلا في حدود ما يسمح به الاتفاق أو يقضي به القانون"، فتطبيقاً لنص هذه المادة يحق للمستفيد أن يحدد المقابل الذي يحصل عليه من الراعي والذي يتمثل في أوجه الرعاية المختلفة طالما أن الراعي قبل ذلك، ونبين تلك الصور تالياً:

أولاً: الرعاية المالية:

إحدى أشكال الرعاية الشائعة هي الرعاية المالية، والتي تتضمن تقديم الراعي الدعم النقدي للطرف المستفيد من الرعاية مقابل حقوق الدعاية. ويحصل الطرف المستفيد على الأموال اللازمة لتمويل أنشطته ومبادراته، فيما يزيد الراعي من الترويج لعلامته التجارية ويتمكن من الظهور بشكل أكبر في الساحة الرياضية. ويمكن للرعاية المالية أن تكون مفيدة لكلا الطرفين¹.

يمكن استخدام الرعاية المالية لتغطية عدة نفقات ورسوم مختلفة، بما في ذلك رواتب الفرق ورسوم تنظيم الأنشطة الرياضية وصيانة المرافق وغيرها. وفي المقابل، يحصل الراعي على حقوق تسمية الأنشطة باسمه، أو وضع العلامة التجارية على ملابس الفريق، أو استغلال الإمكانات الترويجية، أو التمتع بالوصول الحصري إلى جمهور النشاط المدعوم. ويمكن أن تختلف مدى ومدة الرعاية المالية بدءاً من المساهمات الموجزة لمرة واحدة وصولاً إلى عقود مستمرة لسنوات بملايين الدولارات.

ثانياً: الرعاية العينية:

تشير الرعاية العينية، على عكس المساعدة المالية التقليدية، إلى تقديم السلع أو الخدمات من قبل الراعي، ويمكن أن يكون هذا النوع من الرعاية مفيداً جداً للمستفيد الذي يتم رعايته، حيث يقلل من تكاليفه ويمنحه إمكانية الوصول إلى الموارد التي قد لا يمتلكها بطريقة أخرى².

¹ لبيبة عبد النبي إبراهيم، الرعاية الرياضية - دراسة نظرية وتطبيقية-، دار النهضة العربية، القاهرة، 2012، ص4.

² منصور اوكللي، المرجع السابق، ص 71.

ويمكن للرعاية العينية أن تتضمن توفير الأدوات أو التسهيلات أو النقل أو الخدمات الاستشارية أو المساعدة التسويقية، وهي أمثلة قليلة على هذا النوع من الرعاية. وكثيراً ما يقدم الطرف المستفيد حقوقاً ترويجية للراعي، مثل مواضع الشعار أو عروض الإعلانات، مقابل هذه الرعاية. ومن المهم التنويه إلى أن الرعاية العينية تتضمن أيضاً توفير المنشآت الرياضية أو الملابس الرياضية أو المعدات اللازمة للمشاركة في الأنشطة الرياضية. ويمكن للراعي الاستفادة من هذا النوع من الرعاية عن طريق الترويج للعلامة التجارية في النشاطات الرياضية التي يتم رعايتها. لذا، تعتبر الرعاية العينية نوعاً آخر من الرعاية الرياضية يعتمد على تقديم الخدمات والتسهيلات التي تساعد المستفيد وتعزز الراعي في التسويق لعلامته التجارية.

ثالثاً: رعاية النشاط الرياضي:

تتميز الرعاية الرياضية بالتنوع كالحفلات والفعاليات الاجتماعية والثقافية، وعادة ما يكون لهذا النوع من الرعاية حد زمني ويركز على الإعلان الممنوح للراعي خلال النشاط. يتم تغطية تكاليف تنظيم النشاط جزئياً أو كلياً من خلال المساهمات النقدية أو العينية لرعاة النشاط. وفي المقابل، يحصل الرعاة على مزايا تسويقية مثل حقوق التسمية، ووضع العلامات التجارية البارزة، وإعلانات على الموقع. ومن المهم أن تكون رعاية النشاط إستراتيجية ناجحة للعلامات التجارية للتواصل مع جمهور معين، وتعزيز تجارب لا تنسى، وربط اسم العلامة التجارية بمناسبة أو قضية معينة¹.

رابعاً: رعاية المنتج:

تتطلب رعاية المنتج استخدام المستفيد من الرعاية لمنتجات الراعي أو الترويج لها. وفي الرياضة، حيث قد يحصل الرياضيون والفرق على ملابس أو أحذية أو معدات من الرعاة، فإن هذا النوع من الرعاية أصبح متداولاً بشكل كبير².

وتلزم عقود رعاية المنتج الطرف المستفيد باستخدام سلع الراعي والترويج لها، والتي يمكن أن تعمل على بناء المصداقية والاعتراف بالعلامة التجارية في سوق معين. وفي المقابل، يحصل الطرف المستفيد على إمكانية الوصول إلى منتجات متميزة في كثير من الأحيان دون أي تكلفة. ويمكن للشركة الراعية القيام بتزويد نادي كرة القدم بالزي الرسمي والأحذية على سبيل المثال، ويستخدم اللاعبون هذه العناصر في الأنشطة والمظاهر العامة الأخرى. يستفيد الفريق من هذا الترتيب لأنه يحصل على المعدات التي يحتاجها، وتحصل الشركة المصنعة للملابس الرياضية على إعلان عن منتجاتها والوصول إلى العملاء المحتملين³.

¹ خليل بن سعيد الفلاحي، المرجع السابق، ص 60.

² Steve McKelvey, John Grady, op. cit, p. 559.

³ معتز عفيفي، المرجع السابق، ص 60.

ونرى أن أشكال الرعاية توفر مزايا وفرصاً خاصة لكل من الراعي والطرف المستفيد، حيث يستفيد الطرف المستفيد من السلع والخدمات المميزة وإمكانية الوصول إلى الموارد التي يحتاجها، بينما يستفيد الراعي من الترويج لعلامته التجارية والوصول إلى جمهور واسع.

وفي النهاية يمكننا القول إن الرعاية الرياضية هي مجال شامل يشمل العديد من الأنشطة والممارسات التي تهدف إلى دعم الصناعة الرياضية وتمويلها، من خلال توفير الدعم المالي والإعلاني للرياضيين والفرق الرياضية والحدث الرياضي، وتعزيز الترويج للعلامات التجارية والشركات الرياضية.

وتتضمن مجالات الرعاية الرياضية عدة جوانب، بما في ذلك:

أ. **الرعاية الرياضية للفرق والنوادي:** تهدف إلى دعم الأندية والفرق الرياضية وتوفير الدعم المادي والإعلاني لها لتحسين أدائها وزيادة التواجد الإعلامي والترويج للعلامة التجارية للراعي.

ب. **الرعاية الرياضية للرياضيين:** توفير الدعم المادي والإعلاني للرياضيين واللاعبين الموهوبين لتحسين أدائهم وزيادة تواجدهم الإعلامي والترويج للعلامة التجارية للراعي.

ج. **الرعاية الرياضية للحدث الرياضي:** تشمل الرعاية المالية والإعلانية للأحداث الرياضية المهمة والتي تحتاج إلى دعم لتنظيمها وإعدادها بشكل جيد، بالإضافة إلى توسيع الترويج للعلامة التجارية للراعي في هذه الأحداث الكبرى.

د. **الرعاية الرياضية لصناعة المعدات الرياضية:** تتضمن توفير الدعم المالي والإعلاني لصناعة المعدات الرياضية والتي تستخدم من قبل الرياضيين والفرق الرياضية، وذلك لتشجيع التطور والتقدم في صناعة المعدات الرياضية.

هـ. **الرعاية الرياضية للمنشآت الرياضية:** تتضمن توفير الدعم المالي والإعلاني للمنشآت الرياضية، مثل الملاعب والصالات الرياضية، وذلك لتحسين جودة هذه المنشآت وتوفير بيئة صحية وآمنة للرياضيين واللاعبين.

وهكذا نرى أن صور الرعاية الرياضية تشمل عدة جوانب مختلفة تهدف إلى دعم وتمويل وترويج الصناعة الرياضية وتحسين جودتها وتوفير بيئة صحية وآمنة للرياضيين والفرق الرياضية.

المطلب الثاني

آثار عقد الرعاية الرياضي

يعد عقد الرعاية الرياضية أحد أنواع العقود التي تتعقد بين طرفين، الراعي من جهة والفريق الرياضي أو اللاعب أو النادي المستفيد من الرعاية من جهة أخرى. وإلى جانب آخر هناك الغير الذي لا يكون طرفاً في العقد، وفي هذا العقد يتم توضيح التزام الطرفين وشروط العقد، وتحديد نطاق الدعم المادي والمعنوي الذي سيتم توفيره للفريق الرياضي أو اللاعب.

ولذلك سنقسم المطلب إلى فرعين على النحو الآتي:

الفرع الأول: أطراف عقد الرعاية الرياضي.

الفرع الثاني: الغير في عقد الرعاية الرياضي.

الفرع الأول

أطراف عقد الرعاية الرياضي

ينقسم أطراف عقد الرعاية الرياضية إلى طرفين، هما الراعي، والمستفيد من الرعاية، وسنتناولهما على النحو الآتي:

الطرف الأول: الراعي في عقود الرعاية الرياضية

يشير مفهوم الراعي في عقود الرعاية الرياضية إلى الممول أو المستثمر في النشاط الرياضي وغالبا نشاطه ليس له علاقة مباشرة مع الرياضة وقد يكون شخص طبيعي أو اعتباري ويقوم بتوفير الدعم المادي والمعنوي للفريق الرياضي أو اللاعب أو النشاط الرياضي في مقابل التعريف بعلامته واسمه التجاري.

وقد عرفت اللائحة التنفيذية لرعاية المسابقات والبطولات والنشاطات الكويتي في المادة الأولى الراعي: هو الشخص الطبيعي أو الاعتباري الذي رعى المزداد عليه". ويأخذ على هذا التعريف بأنه لم يعرف الراعي بشكل واضح ومفهوم ولا طبيعة هدفه من التعاقد فقط أشار بأنه شخص طبيعي أو اعتباري رعى عليه المزداد ، وهنا يعتبر رسو المزداد شرط لقبول الراعي وليس تعريفه.

ويلاحظ أن اللائحة التنفيذية الكويتي¹ قد ألزمت توفر شرط آخر في الراعي الرياضي سواء أكان شخصاً طبيعياً أم اعتبارياً وذلك بأن يكون كويتياً وبالتالي فهي لا تسمح برعاية الأجانب، وكذلك بموجب تلك اللائحة يكون لكل مسابقة أو بطولة أو نشاط راع واحد فقط وهو من رعى عليه المزداد العلني حسب الإجراءات المنصوص عليها في اللائحة المذكورة، وبالتالي فهو لا يسمح بتعدد الرعاية في الحالات التي تدخل في نطاق اللائحة وهو ما يتعارض بالوضع القائم في الرعاية الرياضية حيث تتسابق الأندية العالمية (خاصة) باستقطاب الرعاية لتمويلهم إلا في حالة وجود راعي يمولهم بتمويل ضخم في مقابل الحصول على رعاية حصرية للمستفيد الرياضي.

أما لائحة رعاية الأندية السعودية فقد عرفت الراعي بأنه: شخص من الأشخاص الاعتبارية تتوافر فيه مجموعة من الشروط المنصوص عليها في المادة الرابعة من لائحة رعاية الأندية السعودية والذي يقوم بالاستثمار في عقود الرعاية بالأندية.²

وقد نصت اللائحة على الشروط الواجب توافرها في الراعي في المادة (4) حيث نصت على أن المستثمر (الراعي) يجب أن تتوافر فيه الشروط الأساسية الآتية:

1. أن يكون المستثمر ذا شخصية اعتبارية.
2. أن يقوم بتقديم خطة الاستثمار لكامل مدة الاستثمار.

¹ المادة (12) من اللائحة التنفيذية لرعاية المسابقات والبطولات والنشاطات الأخرى الكويتي.

² راجع في ذلك المعنى نص المادة الأولى من لائحة رعايات الأندية السعودية.

3. أن يكون متقيدا بالمواصفات الفنية التي تصدر عن رابطة دوري المحترفين. فهذه المادة تبين أن الراعي لا بد وأن يكون من الأشخاص الاعتباريين والشخص الاعتباري قد يكون من أشخاص القانون الخاص، وقد يكون من أشخاص القانون العام، وهو ما نتناوله على النحو الآتي:

أولاً: الراعي كشخص اعتباري يخضع للقانون الخاص:

فالشخص الاعتباري الخاص هو الذي يكون خاضعاً لأحكام القانون الخاص، وذلك مثل الشركات التجارية الخاصة والجمعيات المدنية الخاصة، ومسجلاً في السجل التجاري الذي يُعتبر وثيقة قانونية تضمن وجوده وتحديد نطاق نشاطه¹.

والجدير بالذكر أنه تمت الإشارة إلى الشخص الاعتباري في القانون المدني البحريني حيث نصت المادة (17) على أن "تثبت الشخصية الاعتبارية لكل مجموعة من الأشخاص أو الأموال يعترف لها القانون بهذه الشخصية"، كما نصت المادة (18) من نفس القانون على أن "يتمتع الشخص الاعتباري بجميع الحقوق إلا ما كان منها ملازماً لصفة الإنسان الطبيعية، وذلك في الحدود المقررة له قانوناً، فتثبت للشخص الاعتباري ذمة مالية مستقلة وأهلية وحق في التقاضي وموطن مستقل فضلاً عن وجود نائب له يعبر عن إرادته".

وبالنسبة إلى الراعي الرياضي، يمكن للشركات أن تسجل كشخص اعتباري يُسمح لها بحمل علامتها التجارية واستخدامها لأغراض الترويج والإعلان، وكذلك يُسمح لها بممارسة النشاطات الرياضية وإبرام عقود الرعاية الرياضية².

يخضع الراعي في النظام القانوني الخاص للقوانين واللوائح التي تنظم وتحدد شروط وأحكام عقود الرعاية الرياضية. ومن أهم الشروط والأحكام التي يجب توافرها في عقد الرعاية الرياضية، هو توضيح حقوق والتزامات الراعي والفريق الرياضي أو اللاعب، بالإضافة إلى تحديد المبالغ المالية والإعلانية المتعلقة بالعقد³.

بالإضافة إلى ذلك، يُعدّ الراعي كشخص اعتباري فعالاً في مختلف المجالات الأخرى، مثل الصناعة والتجارة والخدمات، ويتميز بالقدرة على تحديد هدف محدد وسياسة تجارية وإدارية دقيقة، بشكل

¹ محمد سيد أحمد، الاتجاهات الحديثة في دراسات التسويق الرياضي والرعاية الرياضية والاقتصاد الرياضي، المجلة العلمية للبحوث والدراسات في التربية الرياضية، كلية التربية الرياضية، جامعة بور سعيد، مصر، العدد 39، 2020، ص 100.

² John A. Davis, Jessica Zutz Hilbert, *Sports marketing: Creating long term value*. Edward Elgar Publishing, 2013, p. 211.

³ وليد سعود الشعار، عقود الرعاية الرياضية، مجلة معاهد البحر الأحمر للعلوم القانونية والاقتصادية والإدارية، العدد 20، 2012، ص 35.

يمكن أن يؤثر إيجاباً أو سلباً على الأفراد والأسواق. ولذلك، يجب التأكد من بيانات الراعي وعلامته ورقم التسجيل واسم وصفة الشخص الطبيعي الذي يمثله وغيره من البيانات المهمة وهذا ما أشارت إليه لائحة الأندية السعودية في المادة الخامسة بأنه يجب تقديم ملف تعريفى للكيان القانونى للمستثمر و هيكل الملكية للكيان القانونى للمستثمر يذكر فيه المعلومات الرسمية عن الشخصية الاعتبارية مثل رقم السجل التجارى، وكذلك تقديم الشهادات الحكومية المطلوبة وتقديم ما يفيد سلامة الوضع الائتماني للمستثمر¹.

وهناك بعض الأمثلة على عقود الرعاية الرياضية التي تمت بالتعاون مع شركات أو أشخاص من القانون الخاص، منها:

1- عقد رعاية شركة أديداس مع اللاعب ميسي: تعاقد اللاعب الأرجنتيني ليونيل ميسي مع شركة أديداس لرعايته، حيث تم استخدام اسم اللاعب وصورته للترويج لمنتجات الشركة، وقدمت الشركة دعماً مادياً للنجم الأرجنتيني².

2- عقد رعاية بواسطة مكتب محاماة مع فريق نادي أرسنال: تعاقد فريق أرسنال الإنجليزي مع مكتب محاماة لرعايته، يوفر المكتب الدعم القانوني والمالي للفريق، وتم تحديد جدول زمني لتوفير دعم مالي للفريق³.

3- عقد رعاية فريق نادي برشلونة مع شركة هواوي: تعاقد فريق برشلونة الإسباني مع شركة (هواوي) لرعايته، حيث تم استخدام اسم الراعي في الرسومات الخاصة بالفريق وترويج منتجات الشركة، كما تم توفير الدعم المادي والمعنوي للفريق⁴.

¹ راجع في ذلك نص المادة الخامسة من لائحة رعايات الأندية السعودية.

² "Lionel Messi Adidas Sponsorship Deal"، صفحة موقع "Sportesco" المختص بأخبار الرياضة، النشرة: الثامنة صباحاً، بتاريخ 28 فبراير 2020، الرابط: <https://www.sportscasting.com/lionel-messi-adidas-sponsorship-deal>. يتحدث المقال عن تعاقد اللاعب الأرجنتيني ليونيل ميسي مع شركة أديداس لرعايته، حيث تم استخدام اسمه وصورته للترويج لمنتجات الشركة، وقدمت الشركة دعماً مادياً ومعنوياً للنجم الأرجنتيني، وذلك بموجب عقد الرعاية الموقع بينهما. تاريخ الزيارة 2024/5/1

³ "Arsenal announces new partnership with law firm"، موقع "Arsenal.com" الرسمي لنادي أرسنال، بتاريخ 1 أغسطس 2017، الرابط: <https://www.arsenal.com/news/arsenal-announces-new-partnership-law-firm>. يتحدث المقال عن تعاقد فريق أرسنال الإنجليزي مع مكتب محاماة لرعايته، حيث سيوفر المكتب الدعم القانوني والمالي للفريق، وتم تحديد جدول زمني لتوفير دعم مالي محدد للفريق. وتم الإعلان عن الشراكة الجديدة بين الطرفين في 1 أغسطس 2017. تاريخ الزيارة 2024/5/1

⁴ "Barcelona extends sponsorship deal with Huawei"، صفحة موقع "CNN Business" المختصة بالأخبار الاقتصادية، النشرة: الساعة 7:38 صباحاً بتوقيت شرق الولايات المتحدة، بتاريخ 21 يونيو 2018، الرابط: <https://www.cnn.com/2018/06/21/football/barcelona-huawei-sponsorship->

يمكن تطبيق العديد من القواعد والتشريعات القانونية على هذه العقود، حيث يتم الالتزام بشروط محددة في العقد، وتوفير الدعم المادي والمعنوي من قبل الراعي الذي يعمل كشخص من أشخاص القانون الخاص. ويجب مراجعة النظام القانوني في البلد المعني لمعرفة التشريعات والأنظمة القانونية الخاصة بالعقود المدنية والتجارية.

ثانياً: الراعي شخص من أشخاص القانون العام:

كما يكون الراعي من أشخاص القانون الخاص، يمكن أن يكون من أشخاص القانون العام، حيث إن المادة الرابعة من لائحة رعاية الأندية السعودية نصت على أن المستثمر يكون من الأشخاص الاعتبارية دون تخصيص لكونه من الأشخاص الاعتبارية الخاصة أو العامة، ونتيجة لذلك يكون الراعي من أشخاص القانون العام كما يكون من أشخاص القانون الخاص. وإذا كان الراعي شخصاً من أشخاص القانون العام فإنه يترتب عليه نتائج قانونية ثقيلة، لذا يجب مراعاة عند إبرام عقد الرعاية الرياضية النظام المتبع والقانون الذي سيطبق، وعندما يكون الراعي من أشخاص القانون العام ينظم حفظ حقوق الجهات المتعاونة التجارية والرياضية بشكل أفضل¹. هناك بعض الأمثلة الشهيرة لعقود الرعاية الرياضية التي تمت بالتعاون مع العديد من أشخاص القانون العام، وتشمل:

أ. **عقد رعاية بنك الامارات دبي الوطني - مصر مع نادي برشلونة:** أعلن نادي برشلونة، وبنك الإمارات دبي الوطني - مصر (المملوك بالكامل لمجموعة الإمارات دبي الوطني)، عن اتفاقية رعاية استراتيجية أصبح البنك بموجبها راعياً إقليمياً للنادي الإسباني حتى يونيو 2020².

extension-intl-spt/index.html. حيث تعاقد فريق برشلونة الإسباني مع شخص عام بارز وهو شركة "هواوي" لرعايته، وقد تم استخدام اسم وشعار الراعي في الرسومات الخاصة بالفريق وترويج منتجات الشركة، كما تم توفير الدعم المادي والمعنوي للفريق، وذلك وفقاً لما ذكره المقال. تاريخ الزيارة 2024/5/1

¹ محمد الهمشري، التعاقدات بين الأشخاص العامة في القانون، مجلة العلوم القانونية والسياسية، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، القاهرة، العدد 60، 2023، ص 200.

² مقال منشور بتاريخ 2017/7/6 أبوظبي تم الدخول بتاريخ 2025/1/26 الساعة الواحدة ظهراً على الرابط: extension-intl-spt/index.html **عقد رعاية إقليمي لبرشلونة مع بنك "الإمارات دبي الوطني"** تاريخ الزيارة 2024/5/20 يتحدث المقال عن إعلان نادي برشلونة، وبنك الإمارات دبي الوطني - مصر (المملوك بالكامل لمجموعة الإمارات دبي الوطني)، عن اتفاقية رعاية استراتيجية أصبح البنك بموجبها راعياً إقليمياً للنادي الإسباني حتى يونيو 2020. وسيعمل كل من نادي برشلونة وبنك الإمارات دبي الوطني في مصر على إنشاء بطاقة مسبقة الدفع تمكن عملاء البنك من التمتع بمميزات على تذاكر المباريات والمنتجات التي تحمل شعار النادي الكتالوني. تم عقد الصفقة في المقصورة الرئيسية باستاد كامب نو معقل فريق برشلونة، حضرها مدير النادي سيلفيو إلياس، فيما مثل بنك الإمارات دبي الوطني مصر فؤاد محمد الرئيس التنفيذي للعمليات بالبنك، وفريدريك دي ميلكر، رئيس الخدمات المصرفية للأفراد وإدارة الثروات بالبنك، وديباك شاندران نائب الرئيس ورئيس قسم البطاقات بالبنك. وقال سيلفيو

ب. عقد رعاية مؤسسة كارنيجي ميلون للثقافة والفن مع نادي مانشستر يونايتد: تعاقد النادي الإنجليزي مانشستر يونايتد مع مؤسسة كارنيجي ميلون للثقافة والفن لرعاية الفريق، ولتحسين العرض العام للمؤسسة وتوفير دعم مالي للنادي¹.

ج. عقد رعاية شركة بيبيجو مع فريق لوس أنجلوس ليكرز: تعاقد فريق عمالقة كرة السلة لوس أنجلوس ليكرز مع شركة التغذية الكورية الجنوبية (بيبيجو) للرعاية، وتم استخدام اسم الراعي في الرسميات الخاصة بالفريق وترويج المنتجات، كما تم توفير الدعم المادي والمعنوي المتجدد للفريق².

إلياس، عضو مجلس النادي، خلال بيان له، "نحن مسرورون للغاية من أن بنك مرموق مثل بنك الإمارات دبي الوطني فكر في توقيع شراكة مع نادي برشلونه، وهذه الشراكة التي تستمر لـ 3 سنوات ستؤكد نمو النادي في الأسواق الناشئة، ونحن متأكدون من أن قاعدة المعجبين بالنادي في مصر ستواصل النمو بفضل التعاون مع البنك. ومن جانبه، أضاف فؤاد محمد، الرئيس التنفيذي للعمليات بالبنك: "نحن سعداء بتوقيع اتفاق الشراكة مع واحد من أكبر فرق كرة القدم في العالم، هذا الاتفاق يشكل جزءاً من هدفنا لتعزيز الدمج المالي في بلدنا. إنها فرصة جديدة لتقديم خدمات ابتكارية لعملائنا من جميع قطاعات المجتمع."

¹ "Carnegie invests in Manchester United to promote good causes"، مقال على موقع "Financial Times" الإخباري البريطاني، بتاريخ 12 يناير 2012، الرابط: <https://www.ft.com/content/0b7db9ae-3a9e-11e1-9d71-00144feabdc0>. وقد تحدث المقال عن تعاقد النادي الإنجليزي مانشستر يونايتد مع مؤسسة كارنيجي ميلون للثقافة والفن بهدف تحسين العرض العام للمؤسسة وتوفير دعم مالي للنادي، ويشير إلى أن العلاقة بين الطرفين ليست بشكل صريح عقد رعاية، وإنما يعتبر التعاون بينهما "شراكة استراتيجية"، مع التركيز على الأعمال الخيرية والمشاريع الاجتماعية.

² "Lakers Update Jersey Patch Deal With Bibigo"، مقال على موقع "منتديات كورة" نشر بتاريخ 2021/9/22، تم الدخول بتاريخ 2025/1/26 الساعة الواحدة والنص ظهراً على الرابط: [منتديات كوورة: راع جديد للليكرز بعقد قيمته 100 مليون دولار](#) يتحدث المقال عن تعاقد فريق عمالقة كرة السلة لوس أنجلوس ليكرز مع شركة بيبيجو للرعاية، وقع فريق لوس أنجلوس ليكرز الأمريكي لكرة السلة عقداً مع راع جديد اعتباراً من الموسم المقبل 2021-2022 سيوفر له دخلاً بقيمة 100 مليون دولار، وكشفت صحيفة (لوس أنجلوس تايمز)، عن الراعي الجديد وهو شركة الأغذية الكورية الجنوبية (بيبيجو)، التي ستحل محل منصة التجارة الإلكترونية (ويش)، التي كانت الراعي السابق للنادي خلال الفترة الماضية، ويمتد العقد الجديد الذي وقعه ليكرز مع (بيبيجو) على مدار خمسة مواسم، وسيتلقى فريق لوس أنجلوس 20 مليون دولار سنوياً بموجبه، أي بما يزيد بقدر يتراوح بين 6 و 8 ملايين دولار أكثر مما قدمته (ويش) حتى الآن.

هذه مجرد بعض الأمثلة العالمية لعقود الرعاية الرياضية التي تمت بالتعاون مع شركات أو أشخاص من القانون العام.

يجب وضع معايير وضوابط عند إختيار الرعاة المستثمرين في عقود الرعاية الرياضية الراغبين في الترويج والإعلان عن منتجاتهم، حيث أن الهدف الرئيسي للمنظمة الرياضية لإعطاء حقوق الرعاية ليس جمع المال لتحقيق أهدافها الرياضية، ولكن أيضا نشر الحركة الرياضية في أسمى صورها¹. وهذه الضوابط هي:

1. التعرف على مبادئ وأهداف الرعاة.
 2. التعرف على أعمال رعاية سابقة.
 3. تقديم ما يفيد سلامة الوضع الائتماني للرعاة وعدم وجود تعثرات مالية.
 4. أن يكون لهم سمعة طيبة في مجال الأعمال وشهرة مميزة.
 5. تقديم إحصائيات تبين حجم استثماراتهم.
 6. التعرف على سنوات الخبرة في مجال الأعمال.
 7. التعرف على أشخاص القرار.
 8. التعرف على منتجاتهم.
- ومن خلال هذه الضوابط يمكن إختيار أفضل الرعاة في عقود الرعاية الرياضية، فالراعي يجب أن يتميز بالمبادئ والسمعة الطيبة في مجال الأعمال حتى لا يسيئ إلى أهداف الحركة الرياضية. ويجب أن يتميز الرعاة بسنوات خبرة في مجال الأعمال مما يعطيهم شهرة واسعة لمنتجاتهم وبالتالي إرتفاع استثماراتهم ورأس أموالهم، الأمر الذي يجعلهم يستطيعون أن يلتزمون بجميع التعهدات والتعاقدات تجاه الطرف الآخر.
- إضافة إلى التعرف على أشخاص القرار في عقود الرعاية الرياضية من شأنه توفير الجهد والوقت على المستفيد الرياضي، حيث يتم التعامل مباشرة معهم دون تدخل أطراف أخرى قد تعرقل وتأخر في إتخاذ قرارات مهمة في عقد الرعاية الرياضية.
- وإنطلاقاً مما سبق ذكره فهذه الضوابط تساهم في إختيار أفضل الرعاة الراغبين في الحصول على عقود الرعاية الرياضية مما يؤدي إلى أن المستفيد يضمن نجاح عقد الرعاية الرياضية وحصوله على الدعم المطلوب.

¹ سعاد بن خنوس، المرجع السابق، ص 42-43.

الطرف الثاني: المستفيد في عقود الرعاية الرياضية:

المستفيد في عقود الرعاية الرياضية هو النادي الرياضي أو الفريق الرياضي أو اللاعب الفردي، حيث يتم توفير الدعم المادي والمعنوي له من قبل المؤسسة أو الشخص (الراعي) الذي يمثل الطرف الآخر في عقد الرعاية.

فهذه العقود تحقق للمستفيد الكثير من المزايا غير أن هذه المسألة تثير سؤالاً يتعلق بتحديد من هو المستفيد الذي يستحق مزايا العقد، ولهذا سنبحث هذين الموضوعين على التوالي:

أولاً: مزايا الرعاية الرياضية بالنسبة للمستفيد:

يحقق عقد الرعاية الرياضية العديد من المزايا للمستفيد تتمثل في ما يلي:

1. **الدعم المادي:** يتم توفير الدعم المالي للنادي الرياضي أو للفريق الرياضي أو اللاعب الفردي، وهذا الدعم يساعد على تغطية التكاليف المختلفة المتعلقة بالتدريبات والتنقلات والمعسكرات والإعداد للمباريات¹.

وبالتالي يكون الدعم المادي في عقود الرعاية الرياضية متمثلاً في توفير الأموال والموارد اللازمة للمستفيد. يشمل هذا الدعم تغطية التكاليف الكبيرة المتعلقة بالتدريبات الرياضية والتنقلات والمعسكرات والإعداد للمباريات. وتختلف هذه التكاليف بشكل كبير تبعاً للحدث الرياضي ونوع التدريبات والمباريات والمسابقات الرياضية.

تتضمن هذه التكاليف تأمين المعدات الرياضية اللازمة للتدريب والمنافسة، وشراء وصيانة الأجهزة الرياضية اللازمة للتدريب واللياقة البدنية. كما يتم تغطية تكاليف الدورات والمباريات والتنقلات بالإضافة إلى الأجور والمكافآت وبعض النفقات الأخرى المتعلقة بالعمل الإداري والتسويقي.

علاوة على ذلك، يمكن للراعي في العقد أن يقدم دعماً مالياً إضافياً للمستفيد في حالات الطوارئ الصحية أو الإصابات الرياضية التي يحتاج فيها الرياضي إلى العلاج أو لتغطية التكاليف الطبية المتعلقة بها.

وإذا كان المستفيد عبارة عن نادي رياضي، فإن الدعم المالي من عقود الرعاية الرياضية يمكن أن يساعد على تعزيز دخل النادي وزيادة إمكانية إدخال الحياة الرياضية لبعض أفراد المجتمعات التي

¹ İlker Sakınç, Süleyman Açıkalın, Aydoğan Soygüden, "Evaluation of the relationship between financial performance and sport success in European football, 2017, p. 320.

إن ما يؤكد أهمية الدعم المادي في رعاية الرياضة كون التدريبات والتنقلات والمعسكرات وغيرها من التكاليف المتعلقة بالرياضة يمكن أن تكون مكلفة، ويؤثر بالتالي على أداء الفريق الرياضي أو اللاعب الفردي. وبذلك فإن الدعم المادي من الرعاية يمكن أن يلعب دوراً مهماً في تحسين الأداء وتحقيق النتائج المرجوة، كما أنه يعزز العلاقة بين المؤسسات الراعية والفرق الرياضية أو اللاعبين الفرديين.

تعاني من نقص النشاط الرياضي، كما يمكن تعزيز أنشطة التطوير والتحديث للنادي، بحيث يتم توفير المنشآت والمعدات والخدمات الرياضية بشكل أفضل.

ونرى أن الدعم المادي من خلال عقود الرعاية الرياضية يساعد المستفيد من الرعاية على تحقيق إمكانياته الرياضية الكاملة وتحقيق الأهداف التي حددها وذلك من خلال توفير التمويل اللازم لتغطية المصروفات المتعلقة بالرياضة والتدريب.

2. الترويج والتسويق: من خلال عقود الرعاية الرياضية، يحصل المستفيد على دعم للترويج والتسويق لنفسه أو لفريقه. وتتيح هذه العقود للرعاة التعاون مع الرياضيين والفرق الرياضية لقيام مناورات التسويق من خلال ارتباطهم بالأسماء الشهيرة للرياضيين والفرق الرياضية واستخدام صورهم وأسمائهم في الإعلانات التجارية، الإعلانات عبر الإنترنت والإعلانات في الإعلام وذلك للترويج للعلامات التجارية¹.

وتتيح عقود الرعاية الرياضية للمستفيد الترويج لنفسه أو لفريقه بشكل أكثر فعالية ووضوح للجماهير والمتابعين، حيث يعرض الراعي أسماء الرياضيين الشهيرة وصورهم ويتم التركيز على النجومية الرياضية، مما يتيح الفرصة لأفضل استخدام للإنجازات الشخصية والجماعية في تسويق المنتجات أو الخدمات المقدمة.

يمكن استخدام اسم الراعي وعلامته التجارية في الترويج للفريق أو اللاعب الفردي وتعزيزها معاً، وهذا يمكن أيضاً أن يساعد في بناء العلاقات بين الأطراف وترسيخ الشراكة بينهما وبالتالي تحقيق أهداف التسويق والترويج المستقبلية في السوق.

يعتبر الاهتمام الإعلامي المتعلق بالفرق الرياضية والرياضيين شديد الأهمية في العالم الرياضي، والترويج والتسويق الصحيح يمكن من الوصول إلى أكبر عدد ممكن من الناس. ومن خلال عقود الرعاية الرياضية، يتلقى المستفيد دعماً ومساعدة في الترويج لنفسه، وهذا يعزز من فرص الرياضيين الشباب للالتحاق بالفرق والتدريب وتحسين مستواهم الرياضي، ويشجعهم على مواصلة ممارسة الرياضة وتحقيق الإنجازات الرياضية.

3. الدعم المعنوي: يتم توفير الدعم النفسي للمستفيد الرياضي، حيث يشعر بالاهتمام والتقدير والمساندة من الراعي، وهذا يساعد على تعزيز النمو والأداء الرياضي. وبالتالي تتضمن عقود

¹ نموذج لعقد الرعاية الرياضية"، مقالة على موقع مجلة "مجلة التسويق العربية"، وتحدث عن أهمية الترويج والتسويق في عقود الرعاية الرياضية، وكيف يمكن للفريق الرياضي أو اللاعب الفردي استخدام العقد لتحسين صورتهم العامة والتواصل مع الجماهير والمشجعين. كما يذكر المقال بأن استخدام اسم وصورة الراعي في الترويج للفريق يمكن أن يساعد على جذب المزيد من المعجبين والعملاء للراعي، وذلك يساهم في تحقيق الفوائد المتبادلة للأطراف المتعاقدة في العقد. الرابط: <https://www.arabmarketingmagazine.com/model-of-sports-sponsorship-agreement/>.

الرعاية الرياضية دعماً معنوياً إضافياً للمستفيد. ويتمثل هذا الدعم في تقديم الاهتمام والتقدير والمساندة النفسية والدعم العاطفي للرياضيين، مما يجعلهم يشعرون بأن لهم قيمة وأنهم لا يعملون بمنتهى العزلة¹.

يمكن أن تكون الضغوط النفسية والعاطفية التي يشعر بها الرياضيون بسبب الارتفاع في المنافسة الرياضية عالية جداً، وقد يؤدي ذلك إلى تراجع الأداء والإصابات الرياضية. يمكن للدعم المعنوي من مساعدة اللاعبين على تقبل الصعاب الرياضية وتخفيف الضغوط النفسية والاكتئاب، وهي أمور يمكن أن تؤثر بشكل سلبي على أدائهم الرياضي.

ويمكن للدعم المعنوي من مساعدة الرياضيين في تعزيز النمو الشخصي والتطور الرياضي. فبدلاً من الشعور بالضغط والانجراف نحو الاستسلام إلى رفع الثقة بالنفس وتحسين النتائج على المدى الطويل.

يتمثل الهدف العام للدعم المعنوي في عقود الرعاية الرياضية في زيادة الدعم والاهتمام بالناحية النفسية للرياضيين، مما يساعدهم على المضي قدماً في الرياضة وتحقيق إنجازات رياضية وشخصية كبيرة.

وتعد عقود الرعاية الرياضية، بذلك، واحدة من الحلول التي يمكن استخدامها لتقديم الدعم المالي والدعم النفسي الكافي للرياضيين والفرق الرياضية، وهي إحدى أهم العوامل التي تؤدي إلى تحقيق النجاح الرياضي في البلدان والفرق الرياضية المختلفة حول العالم.

4. **البرامج التدريبية:** يمكن توفير برامج تدريبية خاصة للفرق أو اللاعب الفردي بغية تأهيلهم وتحسين أدائهم في الرياضة؛ إذ تتيح عقود الرعاية الرياضية توفير البرامج التدريبية والتأهيلية الخاصة للفرق الرياضية واللاعبين الفرديين. وتساعد هذه البرامج في تحسين أداء الرياضيين وجعلهم أفضل، كما أنها تعزز نموهم الرياضي وفرص الفوز في المباريات².

تتوفر برامج التدريب في عدة أشكال ومستويات تبعاً لاحتياجات الفرق واللاعبين ومقدرتهم، ومن خلال البرامج التدريبية يتم تقديم التدريبات اللازمة للرياضيين بغية تحسين مهاراتهم الفردية والجماعية في المباريات الرياضية.

¹ مجدي حسن يوسف، استراتيجيات اللاعبين في مواجهة الضغوط النفسية في المجال الرياضي، مجلة العلوم البدنية والرياضية، كلية التربية الرياضية، جامعة المنوفية، السنة 7، العدد 12، 2008، ص 330.

² Padua, D. A., DiStefano, L. J., Hewett, T. E., Garrett, W. E., Marshall, S. W., Golden, G. M., Shultz, S. J., & Sigward, S. M. (n.d.). National Athletic Trainers' Association Position Statement: Prevention of Anterior Cruciate Ligament Injury. *Journal of Athletic Training*, 53(1), 10. Retrieved from <https://doi.org/10.4085/1062-6050-99-16> تاريخ الزيارة 26/5/2024

وتتضمن البرامج التدريبية عادة تدريبات على اللياقة البدنية وتقوية العضلات، وكذلك تدريبات تركيزية لتحسين الدقة والتحكم في الحركة، وتدريبات تكتيكية تستهدف تعزيز إستراتيجية الفريق. وتعزز هذه التدريبات الأداء الرياضي الفردي والجماعي وتساعد اللاعبين على التعرف على نقاط القوة والضعف في أسلوب اللعب الخاص بهم وتحسينها¹.

يمكن أيضا أن تقدم البرامج التدريبية للرياضيين الفرصة لتعلم مهارات رياضية جديدة، ومع ذلك، فقد تختلف البرامج التدريبية بشكل كبير فهي تعتمد على الرياضة الممارسة ونوعية الفريق الرياضي والتدريبات المطلوبة.

يشمل الدعم من خلال البرامج التدريبية أيضا التواصل المستمر والمنتظم للراعي مع الفريق الرياضي أو اللاعب الفردي؛ حيث يتم توفير المدربين والمستشارين الرياضيين على مدار الساعة للمساعدة في تقييم الأداء الرياضي وتحديد المهارات والنواحي التي تحتاج إلى التحسين. وتقدم المشورة والتوجيهات الفنية والمساعدة للرياضيين لتحسين أدائهم والوصول إلى أفضل ما يمكن تحقيقه في رياضتهم.

وهذا يساعد على تحسين أداء الفريق الرياضي بشكل عام والحد من الإصابات الرياضية، وكذلك يمكن للراعي أن يدعم التدريب المستمر للرياضيين بمنحهم قدرات على التطور والنمو الرياضي، وذلك من خلال إسداء النصائح وتقديم الاستشارات وشراء الأدوات المتطورة لاستعمالها في فترات التدريب المخصصة للتأهيل.

وما سبق ذكره من مزايا للمستفيد إنما يمثل التزاما على عاتق الراعي يجب الوفاء به، ولا يتحلل من الالتزام إلا إذا أدى ما عليه، وهذا الالتزام طالما اتفق عليه المتعاقدان وتضمنه العقد فلا بد من تنفيذه طالما أن هذا الالتزام ليس فيه تعسفا ولا مخالفا للنظام العام ولا الآداب العامة، وقد نص القانون المدني البحريني في المادة (1/110) على أن "يجوز أن يتضمن العقد أي شرط يرتضيه المتعاقدان إذا لم يكن ممنوعا قانونا أو مخالفا للنظام العام أو الآداب".

ونرى أنه يجب على المستفيد من عقود الرعاية الرياضية الالتزام بالشروط والأحكام الموضوعة في العقد، نحو الراعي، كما يتم من خلال التعاقدات الرياضية بين المؤسسات والفرق واللاعبين حماية الحقوق المالية والمعنوية للمستفيد، والتي يتم الالتزام بها من قبل الراعي وفقا لشروط العقد المبرم.

¹ Bram Swinnen, *Strength training for soccer*. Routledge, 2013, P. 313.

5- **التزامات الطرفين:** تحدد التزامات الطرفين (الأندية، واللاعبون، والشركاء الماليون، والرعاة) في كرة القدم الحقوق والواجبات المتوافقة مع المعايير المحلية والدولية، ويتم تفعيل تلك الالتزامات عن طريق إدارة النادي أو منفذي اللجان المشرفة المعنية بالرياضة¹. هذا وتتعاون الشركات الكبرى حول العالم مع الأندية واللاعبين لرعاية أحداث وفعاليات الرياضة المختلفة، ومن بين هذه العقود:

- عقد رعاية نادي باريس سان جيرمان - Nike: تعاقد نادي باريس سان جيرمان مع شركة Nike على عقد رعاية لمدة 30 عاما بمبلغ 1.25 مليار يورو، وذلك حتى عام 2042. تشمل العقود شروطاً حصرية للملابس الرياضية والأحذية والمعدات الخاصة بالنادي².
- عقد رعاية نادي ليفربول - بنك Standard Chartered: تعاقد نادي ليفربول مع البنك الدولي Standard Chartered على عقد رعاية مدته ثلاث سنوات بمبلغ 160 مليون يورو. ويتضمن العقد الدعم للفريق وصانعي المحتوى وتطوير المعدات الرياضية³.
- عقد رعاية نادي مانشستر يونايتد - Chevrolet: يعتبر هذا العقد هو أحد أكبر عقود الرعاية الرياضية في تاريخ كرة القدم. حيث تعاقد نادي مانشستر يونايتد مع شركة صناعة السيارات Chevrolet لمدة سبع سنوات بقيمة 560 مليون دولار. ونجح العقد في تعزيز العلامة التجارية للشركة⁴.

¹ تحتوي التشريعات المنظمة لكرة القدم على مجموعة من القواعد والاتفاقيات التي تحدد التزامات الطرفين (الأندية، واللاعبون، والشركاء الماليون، والرعاة) في كرة القدم، بما في ذلك الحقوق والواجبات المتوافقة مع المعايير المحلية والدولية. وتتضمن هذه القواعد قواعد المساواة وعدم التمييز، وحماية اللعب النظيف، واتفاقية التحكيم وحماية اللاعبين وقواعد النقل، وتطبيق اللوائح والقرارات، وتحديد الفئات العمرية والمشاركة في المباريات. ويتم تفعيل تلك التزامات وتشريعاتها عن طريق إدارة النادي أو منفذي اللجان المشرفة المعنية بالرياضة، وغالباً ما يتم الاستشهاد بهذه التشريعات في حالة وجود أي نزاعات قانونية بين الأطراف المختلفة.

International Federation of Association Football, FIFA Regulations on the Status and Transfer of Players. FIFA, 2021.

² Inside World Football. (2020, February 5). Paris Saint-Germain sign €1.25 billion kit deal with Nike to 2042. <https://www.insideworldfootball.com/2020/02/05/paris-saint-germain-sign-e1-25-billion-kit-deal-nike-2042> / تاريخ الزيارة 5/27/2024

³ BBC Sport. (2018, May 28). Liverpool sign £150m Standard Chartered sponsorship deal. <https://www.bbc.com/sport/football/44244820> / تاريخ الزيارة 5/27/2024

⁴ K. Badenhausen, (2012, July 30). Manchester United Signs Record \$559 Million Shirt Deal with Chevrolet. Forbes. <https://www.forbes.com/sites/kurtbadenhausen/2012/07/30/manchester-united->

- عقد رعاية لاعب الجولف تايجر وودز - Nike: تعاقد لاعب الجولف الأمريكي الشهير تايجر وودز مع شركة التجهيزات الرياضية Nike أثناء فترة احترافه، ويضم العقد شروطاً مالية مربحة وأحكام حصرية تجارية، ويعتبر هذا العقد واحداً من أكبر عقود الرعاية الفردية في رياضة الجولف¹.

- عقد رعاية أبل (apple) - الرابطة الوطنية لكرة الهوكي (NHL): في عام 2016، تعاونت شركة أبل الأمريكية مع (NHL) في عقد رعاية لمدة خمس سنوات بقيمة 500 مليون دولار. وتضمن العقد شروطاً حصرية فيما يتعلق بعروض الرعاية والتسويق والمجموعات المشاركة في بعض تطبيقات الألعاب الإلكترونية².

ثانياً: من هم المستفيدون من عقود الرعاية الرياضية:

1. الرياضيون الفرديون:

يمكن للرياضيين المحترفين أو الهواة في مختلف التخصصات الرياضية الحصول على رعاية لتحمل تكلفة معادتهم أو سفرهم أو تدريبهم، وذلك مقابل الترويج للعلامة التجارية أو السلع أو الخدمات الخاصة بالراعي. ويستفيد الراعي من فرص التعرض والتسويق المهمة، وقد يركز الرياضيون على أدائهم ونموهم الشخصي. ويمكن للرياضيين مشاركة المحتوى المدعوم على حساباتهم على وسائل التواصل الاجتماعي، أو ارتداء الشعار الخاص بالراعي على معادتهم، أو المشاركة في الأنشطة الترويجية.

ومن المعروف أن شهرة لاعبي الرياضة في المجتمع يمكن أن تدفعهم للعب أدوار مختلفة، حيث لا ينظر إليهم فقط على أنهم مجرد سفراء، ولكن ينظر إليهم على أنهم أشخاص يمكنهم التغيير في القيم والأخلاق التي تتطابق مع بعض المعايير المجتمعية والثقافية. ويبحث اللاعبون عن العقود الإعلانية أو عقود الرعاية من أجل خلق دخل اقتصادي كبير، في حين تبحث الشركات

[signs-record-559-million-shirt-deal-with-chevrolet/?sh=10eee8e65840](https://www.espn.com/golf/story/_/id/11122709/golf-tiger-woods-signs-new-deal-nike) last visited was on 2024 /5/27

¹ ESPN. (2000, June 27). Woods signs new deal with Nike.

https://www.espn.com/golf/story/_/id/11122709/golf-tiger-woods-signs-new-deal-nike last visited was on 2024 /5/27

² Reuters. (2015, May 20). Apple strikes \$500 million deal with NHL for iPad,

MacBook Pro use. <https://www.reuters.com/article/us-nhl-apple-idUSKBN0O618K20150520> last visited was on June 25, 2024.

عن الشخصيات التي تخلق تأثيراً مرتفعاً في عملية الإدراك لعلامتهم التجارية وعائداً اقتصادياً ناتجا عن عمليات البيع للمنتج¹.

ومن الأمثلة الواقعية على ذلك التعاون بين شركة Adidas للألبسة الرياضية واللاعب الأرجنتيني Leo Messi، والذي بدأ عام 2006 حيث تم توقيع اتفاقية عقد تمويلي على أكبر مستوى في عالم كرة القدم. وقد ظهر اللاعب بجذائه الجديد الذي يحمل علامة المؤسسة الممولة خلال أول حصة تدريبية له مع فريقه الإسباني Barcelona FC، وهذا يدل على استراتيجية توسيع حصة الشركة السوقية على المدى البعيد نظراً لأن Leo Messi كان في بدايات عمره الكروي وهو في فترة من الأوج في مسيرته الرياضية. وهذه نفس الاستراتيجية التي اعتمدتها الشركة من قبل مع اللاعبين David Beckham و Zinedine Zidane².

2. النوادي الرياضية:

تستطيع النوادي الرياضية، مثل نوادي كرة القدم أو فرق كرة السلة أو فرق ركوب الدراجات، الدخول في عقود رعاية للحصول على تمويل للرواتب أو المرافق أو التكاليف التشغيلية الأخرى الخاصة بهم. ويمكن أن تمنح هذه العقود الأندية الأموال التي تحتاجها لإضافة لاعبين أو مدربين أو مرافق أفضل، وهذا يسمح لها بالحفاظ على ميزتها التنافسية، كما أنها تساعد النوادي في تحقيق أهدافها وتطوير أنشطتها الرياضية والإدارية³.

وفي المقابل، يحصل الرعاية على فرص تسويقية، ومن ضمنها وضع شعاراتهم على معدات النوادي الرياضية، أو على اللافتات في ملعب النادي، ويمكن أيضاً الوصول إلى فرص تسويقية خاصة مثل أنشطة VIP، والتي تساعد الرعاية على ترويج علامتهم التجارية وزيادة الوعي بمنتجاتهم أو خدماتهم لدى الجمهور⁴.

ويجب أن يتم تحديد بنود العقد بدقة للحفاظ على حقوق المستفيد والرعاة، بما في ذلك المسائل المتعلقة بالمبالغ المالية، والشروط الرئيسية، والمدة الزمنية للعقد، وبنود الإنهاء الخاصة بالعقد. ويسعى الجانبان إلى التعاون بشكل متبادل لتحقيق أهدافهما وتطوير أنشطتهما والارتقاء بمستوى الرياضة.

¹ أيمن سيد محمد عبد الرحمن، المرجع السابق، ص 50.

² Adidas and Messi celebrate 10 years of partnership (2016). [online] Adidas Group. Available at: <https://www.adidas-group.com/en/media/news-archive/press-releases/2016/adidas-and-messi-celebrate-10-years-partnership/> last visited was on June 25, 2024.

³ منصور اوكللي، المرجع السابق، ص 80.

⁴ معتز عفيفي، المرجع السابق، ص 64.

ومن أمثلة عقود الرعاية الرياضية عقد الشراكة بين شركة Adidas للألبسة الرياضية وفريق نادي كرة القدم ريال مدريد، والذي تم توقيعه في عام 1998. الذي بمقتضاه حصل الفريق على تمويل من Adidas للمساهمة في تغطية بعض التكاليف التشغيلية، وفي المقابل، يتم وضع شعار Adidas على أطقم الفريق وعلى اللافتات في ملعب النادي، بالإضافة إلى عقود الترويج في مجالات التسويق الرياضي وحضور الفعاليات التي تشارك فيها الشركة مع اللاعبين والمشجعين¹. وأيضاً عقد رعاية شركة بي أم دبليو مع فريق رد بول في سباقات فورمولا 1، حيث منحت الشركة أموالاً تساعد الفريق على تغطية بعض التكاليف التشغيلية وإلقاء الضوء على إنجازات النادي في السباقات الرياضية².

3. منظم الأنشطة الرياضية:

تنظيم المسابقات الرياضية والبطولات فرصة جيدة للرعاة للمساعدة في تغطية تكاليف الحدث والترويج لعلامتهم التجارية. يمكن للعلامة التجارية أن تروج من خلال النشاط الإعلامي في المسابقات الرياضية مثل سباقات الماراثون و الدورات الرياضية أو منافسات المصارعة والملاكمة³.

يمكن للرعاة أثناء المشاركة في تنظيم الحدث الرياضي وضع الشعارات على لافتات ومنتجات الفريق والترويج للعلامة التجارية وأدواتهم وسلعهم الأخرى، وذلك بما يعطيهم إبرازاً جيداً للعلامة التجارية ويزيد من عمليات الترويج التي يتم إدخالها في الأنشطة التسويقية. وتمثل الأحداث الرياضية الكبرى فرصاً رائعة لتحقيق أهداف كثيرة منها الترويج لأنشطة العلامة التجارية الراعية للحدث الرياضي وذلك بتوزيع عينات مجانية من منتجاتها على الجمهور من أجل تواصل سلس وحديث مباشر بين الرعاة والجمهور.

في النهاية، يمكن للرعاة الحصول على فرص ممتازة لعرض علاماتهم التجارية وللترويج لأعمالهم ومزاياهم، وخلق علاقات تبادلية يستفيد منها الجميع تؤدي إلى تحقيق الأهداف التسويقية والرياضية.

¹ J. García-Fernández, P. Gálvez-Ruiz (2016). Sponsorship and Advertising Using Football Teams: The Case of Real Madrid. International Journal of Marketing Studies, vol. 8, no. (5), p. 115.

² BMW extends sponsorship of the BMW Sauber F1 Team until 2012". BMW Group. Retrieved 23 September 2023, from <https://www.bmwgroup.com/en/news/archive/2010/05/article/bmw-extends-sponsorship-bmw-sauber-f1-team-until-2012.html> last visited was on June 25, 2024.

³ ذكرى محمد حسين الياسين المرجع السابق، ص 571.

ومن الأمثلة على كيفية تقديم الرعاية للمسابقات الرياضية والبطولات ما يلي:

- في ماراثون بوسطن، تقوم الشركات بالترويج لعلاماتهم التجارية من خلال عدة طرق مثل وضع شعاراتهم على لافتات سباق الماراثون وعلى المعدات الرياضية الخاصة بالمشاركين، كما يمكنهم توفير عينات مجانية للمشاركين في نقاط الإعادة التي ينصح بها العدّاون¹.
- في بطولة كأس العالم لكرة القدم، يساعد الرعاية في تغطية التكاليف التي تتعلق بالتجهيزات اللازمة والدعم الفني والشراء الخاص بالمعدات الضرورية، مقابل أن يكون لهم حقوق الترويج والإعلان عن منتجاتهم وخدماتهم خلال مشاهدة البطولة².
- في بطولة رولان جاروس للتنس، وضع الرعاية شعاراتهم في ملعب البطولة وعلى مستلزمات اللاعبين، و تم التعريف بعلامتهم التجارية بفضل التغطية الإعلامية على مدى الفترة التي استمرت فيها البطولة³.

ونخلص مما سبق إلى ان عقود الرعاية الرياضية لها دورها البارز في النظام الرياضي ككل، ومن ثم يعد ذلك دافعاً آخر نحو وجود نظام قانونية مستقل لتنظيم تلك العقود بصورة واضحة ومنظمة يحدد فيها الأطراف والإلزامات والأثار القانونية والمسؤولية القائمة والنظامية لتلك العقود.

¹ "Boston Marathon Sponsorship Opportunities". Boston Athletic Association. Retrieved 23 September 2023, from <https://www.baa.org/races/boston-marathon/sponsorship-opportunities> last visited was on June 25, 2024.

² FIFA World Cup Russia Partner 2018. FIFA. Retrieved 23 September 2023, from <https://www.fifa.com/worldcup/sponsorship> last visited was on June 27, 2024.

³ "Partnership and Advertising Opportunities". Roland Garros. Retrieved 23 September 2023, from <https://www.rolandgarros.com/en-us/page/partnership-advertising-opportunities> last visited was on June 27, 2024

الفرع الثاني

الغير في عقد الرعاية الرياضي

يمكن فهم مصطلح "الغير" في عقد الرعاية الرياضية على أنه أي شخص غير الطرفين الرئيسيين في العقد مثل الوكيل أو الوسيط أو حتى الجمهور¹.

ويمكن لأي شخص آخر أن يكون ذا علاقة بالعقد وله حقوق ومسؤوليات يتوجب عليه التزامها، مثل الإعلاميون أو أي جهة أخرى يمكن أن تستفيد من الرعاية والدعم.

أولاً: الأشخاص الذين يعتبرون من الغير في عقد الرعاية الرياضية:

يشمل مصطلح الغير في هذا العقد العديد من الأشخاص والجهات نبينها على التوالي:

1. الوكيل الرياضي:

إن بعض الدول والاتحادات الرياضية قد خصصت للوكلاء الرياضيين ترسانة تشريعية مفصلة مثل الفيفا والاتحاد الأوروبي وفرنسا، في حين أن العديد من الدول الغربية والعربية لم تقدم أية تشريعات لهذا الغرض، وهذا ما يسهم في ظهور فروقات كبيرة في التشريعات بين الدول في هذا المجال.

في البحرين لا يوجد تنظيم قانوني خاص يتعلق بالوكلاء الرياضيين، ولذلك يتم الرجوع إلى القواعد العامة التي تقوم بتنظيم عقد الوكالة للقانون المدني البحريني في الفصل الثالث من المادة (640) وما يليها من مواد تبين أركان الوكالة وأطرافها والالتزامات فيها والاثار المترتبة عليها، وقد تم تعريف عقد الوكالة بأنه: عقد يقيم به الموكل شخصاً آخر مقام نفسه في مباشرة تصرف قانوني، وبتطبيق ذلك على الوكيل الرياضي نجد أن الوكيل الرياضي يقوم بالنيابة عن اللاعبين بالقيام بمباشرة التصرفات القانونية المسموح بها دون تجاوزها، وعند الحاجة إلى معرفة الأحكام القانونية التي تتعلق بالوكالة يجب الرجوع إلى قواعد القانون المدني والخضوع لما يرد في نصوصه من أحكام، ومسايرة للتطور الذي يعيشه العالم اليوم وجب العمل على سن تشريعات خاصة تتعلق بتنظيم أحكام الوكلاء الرياضيين وتنظيم عقود الرعاية الرياضية، وسبب ذلك هو الاختلاف في طبيعة الوكالة الرياضية عن الوكالة العامة، ولكن حتى صدور هذا القانون فإن القواعد العامة هي المنظمة لما يتعلق بالوكلاء الرياضيين من أحكام.

وفي مجال كرة القدم، يعد الاتحاد الدولي لكرة القدم (FIFA) هو أعلى سلطة في هذا المجال. يتمثل دور الفيفا في وضع اللوائح والتنظيمات المتعلقة برياضة كرة القدم، وهو الراعي الأول لتنظيم

¹ رائد محمد فليح النمر، المرجع السابق، ص 63.

البطولات الرياضية، ويُدار الاتحاد الدولي لكرة القدم من خلال مجلسه الدولي لكرة القدم، ويقع مقره الرئيسي في سويسرا¹.

هناك أيضًا ستة اتحادات قارية تابعة للفيفا وهي: الاتحاد الآسيوي، الاتحاد الإفريقي، اتحاد أمريكا الشمالية والوسطى، اتحاد البحر الكاريبي، الاتحاد الأوروبي وأوقيانوسيا، واتحاد أمريكا الجنوبية، ويوجد أيضا 208 اتحادات وطنية حول العالم تابعة للفيفا، ويُعد التشريع الرياضي حديثا، وبالتالي تختلف التعريفات والمفاهيم بين دولة وأخرى².

ونجد في نظام الاتحاد الدولي لكرة القدم (فيفا) إطارا قانونيا لنشاط الوكلاء الرياضيين وهو أول تنظيم خاص بالوكلاء الرياضيين صدر في الأول من شهر مارس 2001، وفي عام 2008 أصدرت الفيفا مجموعة من اللوائح القانونية المتعلقة بنشاط الوكلاء الرياضيين. ومن بين اللوائح، بإمكان الأشخاص العاديين ممارسة نشاط الوكيل الرياضي وفق المادة الثالثة الفقرة الأولى 1/3. وفي المادة (4)، للمحامين والأقارب من الوالدين والأخوة والأخوات والأزواج المتقاعدين لصالح اللاعب والتوصل إلى اتفاق لصالحه بشأن عقود العمل الرياضي وتحويل اللاعبين من نادٍ إلى آخر³، ثم أصدر الاتحاد الدولي لكرة القدم الفيفا لائحة محدثة خاصة بوكلاء كرة القدم (لائحة 2023) وأدخلها حيز التنفيذ بتاريخ التاسع من يناير 2023 وقد عرفت الفيفا وكيل كرة القدم في اللائحة الجديدة في التعريفات بأنه: "شخص طبيعي مرخص له من قبل الفيفا لأداء خدمات وكيل كرة القدم"، وكذلك عرفت خدمات وكيل كرة القدم "بالخدمات المتعلقة بكرة القدم التي يتم تقديمها لصالح أو بالنيابة عن العميل، بما في ذلك أي مفاوضات أو اتصالات تتعلق بنفس النشاط، أو أي نشاط آخر ذي صلة، بغرض و/أو هدف و/أو نية إبرام الصفقة"، وألزم الإتحاد الدولي كل إتحاد وطني عضو تطبيق وإنفاذ اللوائح الوطنية لوكلاء كرة القدم بحلول 30 سبتمبر 2023، وذلك بهدف تنظيم نشاط وكلاء كرة القدم على المستوى الوطني. وستطبق اللوائح الوطنية لوكلاء كرة القدم هذه على كافة اتفاقيات التمثيل التي ليس لها بُعد دولي⁴.

¹ FIFA. (n.d.). About FIFA. Retrieved Month Day, Year, from

<https://www.fifa.com/about-fifa> last visited was on June 27, 2024

² FIFA. (n.d.). Member Associations. Retrieved Month Day, Year, from

<https://www.fifa.com/associations> last visited was on June 27, 2024

³ FIFA. (2008). Regulations on working with intermediaries. Retrieved Month Day, Year, from

<https://digitalhub.fifa.com/m/3c1c9b191ccaff28/original/nair22wj443lxxbvbg4-pdf.pdf> last visited was on June 27, 2024

⁴ للمزيد أنظر لوائح الفيفا لوكلاء كرة القدم، واللوائح الوطنية لوكلاء كرة القدم.

وقد تم تنظيم مهنة وكلاء الرياضيين في فرنسا بموجب القانون رقم 610-84 لعام 1984 المتعلق بتنظيم وتشجيع الأنشطة البدنية والرياضية، والذي لم يقدم جزاءات كافية بما يتعلق بانعدام الكفاءة والأخلاقيات والسلوكيات التي من شأنها التشكيك في بعض وكلاء اللاعبين، لذلك تعدّل هذا القانون بقانون رقم 99-1124 لعام 1999، وقانون رقم 2000-627 لعام 2000 والمرسوم رقم 2002-649 لعام 2002، حيث تم تحديد نشاط وكلاء الرياضيين وتحديد بعض المتطلبات الواجب اتباعها بالإضافة إلى المسؤولية التي يتحملها الوكيل الرياضي، مع مراقبة السلطات الإدارية والقضائية¹. في المغرب، تم تعريف وكلاء الرياضيين بموجب قانون التربية البدنية والرياضية المغربي 03/09، حيث يتم وصف الوكيل الرياضي كشخص طبيعى يمارس نشاطاً يتمثل في إقامة علاقة بين الجمعيات الرياضية أو الشركات الرياضية والمدربين أو اللاعبين، وذلك بحساب أجرٍ وفق القوانين والانظمة النافذة. يتم الاتفاق على إدارة النشاط الرياضي أو العقد الذي يربط اللاعب المتنافس أو الرياضي بالجمعيات الرياضية أو الشركات الرياضية أو الاتحادات الرياضية².

في الجزائر، لم يتضمن كل من قانون 04-10 وقانون 13-05 بشأن تعزيز وتنمية الرياضة أية تعريفات لوكلاء الرياضيين أو أنشطتهم. وَ تكتفي المادة 66 من قانون 13-05 بإقرار نشاط وكلاء الرياضيين كممثلين للاعبين. يمكن للرياضيين أو مجموعة من الرياضيين التعاقد مع وكيل أعمال اللاعبين مقابل أجر، وتخضع هذه العقود لإشراف القوانين واللوائح المحكمة النافذة في البلاد. يجب على الاتحادية الرياضية الوطنية المختصة الموافقة على العقود³.

في مصر، تم الاعتماد على لوائح الاتحاد الدولي لكرة القدم في تنظيم نشاط وكلاء أعمال اللاعبين، وفقاً للمادة (4) الفقرة (1) والفقرة (2) من اللائحة، يمنع على اللاعبين والأندية استخدام خدمات وكلاء أعمال اللاعبين غير المرخص لهم. أن وكلاء أعمال اللاعبين ليسوا معفيين من الامتثال للقوانين واللوائح المعمول بها في المنطقة، خاصة تلك المتعلقة بمكان الوظيفة، ويحق للجميع

last visited was on June 28, 2024 <https://inside.fifa.com/ar/legal/football-regulatory/agents>

¹ M. Cornu (2012). French sports law. Springer, p. 21.

² قانون المملكة المغربية رقم 03/09 بشأن التربية البدنية والرياضة الصادر سنة 2010. <https://www.mjs.gov.ma/assets/Fichiers/Lois/loi-03-09-relative-a-l-education-physique-et-aux-sports-french.pdf> last visited was on June 28, 2024

³ الجمهورية الديمقراطية الشعبية الجزائرية. (2005). القانون رقم 13-05 بتاريخ 23 أغسطس 2005 بشأن تعزيز وتنمية الرياضة. <https://www.ilo.org/dyn/natlex/docs/ELECTRONIC/84391/98057/F1820656202/DZ-A-84391.pdf> last visited was on June 28, 2024

استخدام خدمات وكلاء أعمال اللاعبين بشأن المفاوضات وإعادة المفاوضات لتجديد العقد أو انتقال اللاعب أو المدرب¹.

الوسطاء الرياضيون:

بالرجوع إلى القانون البحريني نجد أنه تم ذكر الوسيط في القانون رقم (22) لسنة (2019) والصادر بشأن الوساطة لتسوية المنازعات في نص المادة الأولى، وقد عرفت هذه المادة الوسيط بأنه: " شخص طبيعي أو اعتباري أو أكثر، يُعهد إليه أطراف النزاع بالوساطة لتسوية النزاع فيما بينهم"، وهذه مهمة الوسيط في كل مجالاته وهو التدخل بالمفاوضات وبكل ما من شأنه أن يمثل الطرفين من أجل تحقيق الهدف المنشود منه وتحقيق النتيجة المطلوبة، فإذا كان تدخله بشأن تسوية النزاع فيجب عليه أن يبذل كل ما في وسعه من أجل الوصول إلى هذه النتيجة، وإذا كان تدخله بشأن انتقال اللاعب إلى نادي آخر فيجب عليه القيام بكل ما من شأنه تحقيق ذلك، وفي سنة 2021 اصدر الاتحاد البحريني لكرة القدم لائحة العمل مع الوسطاء، ويشمل نطاق تطبيق اللائحة إبرام عقد احتراف بين اللاعب والنادي أو تجديده، أو إبرام اتفاقية انتقال أو إعاره لاعب من ناد إلى آخر، وإن الاتحاد سينشئ سجلا خاصا بتسجيل الوسطاء، ولضمان الشفافية سيتم تسجيل كل معاملة يشارك فيها الوسيط، وتناولت اللائحة شروط عقد التمثيل، والتزام اللاعبين والأندية بالإفصاح للاتحاد عن جميع التفاصيل المتعلقة بالأجور التي تم الاتفاق عليها والخدمات التي تم أو سيتم دفعها للوسيط أيا كان نوعها².

وقد نظمت المملكة العربية السعودية نشاط الوسطاء الرياضيين في لائحة العمل مع الوسطاء في نظام الإتحاد السعودية لكرة القدم³، فقد عرفت المادة الأولى من التعريفات الوسيط بأنه: "شخص طبيعي أو اعتباري سعودي أو أجنبي يمثل اللاعبين و/أو الأندية، في مفاوضات بهدف التوصل

¹ وزارة الشباب والرياضة المصرية. (2019). اللائحة التنفيذية الصادرة بموجب القرار الوزاري رقم 215 لسنة 2019 بشأن تنظيم نشاط وكلاء أعمال اللاعبين.

https://www.youm7.com/UploadedPdf/Law_219_2019.pdf last visited was on June 28, 2024

² وكالة أنباء البحرين <https://www.bna.bh/.aspx?cms=q8FmFJgiscL2fwlzON1%2BDp1ByLYwViGqldzFYhZwEgw%3D> last visited was on June 28, 2024

³ عبدالله العبيد ، المظاهر القانونية للعمل كوكيل للاعبين الرياضيين في الوطن العربي. مجلة مجتمع وحقوق الإنسان، المجلد 24، 2018، ص 154.

إلى إبرام عقد عمل أو تمثيل أندية في مفاوضات بهدف إبرام اتفاقية انتقال أو إعاره أو تجديد بمقابل مبلغ مالي أو مجاناً".¹

وقد عرفت لائحة الإحتراف وأوضاع اللاعبين الكويتية 2024/2023 وسيط اللاعبين في الفصل الأول التعريفات بأنه " شخص طبيعي حاصل على رخصة من الاتحاد الكويتي لكرة القدم أو من الاتحاد الدولي لكرة القدم وفق الضوابط المقررة".

الجدير بالذكر أن الوكيل الرياضي والوسيط الرياضي يتشابهان في بعض الجوانب، ولكنهما يختلفان اختلافاً طفيفاً، يشترك الاثنان في وظيفة الوساطة في عقود الرياضيين، لكن هناك اختلاف في الطريقة التي يتم بها تنظيم نشاطهما وفقاً للقوانين.

الوكيل الرياضي هو شخص يمثل الرياضيين ويدير مصالحهم وأنشطتهم الرياضية على نطاق واسع، فهو يعمل بصفة نهائية كوكيل للرياضي، ومهمته تتمثل في العثور على الأندية والفرق الرياضية المناسبة التي تتفق مع مواهب اللاعبين، والتفاوض بشأن العقود وأجور اللاعبين، كما يعتبر الوكيل الرياضي مسؤولاً عن مساعدة الرياضي في مسائل الحصول على الإقامة والتأشيرات والإجراءات الأخرى.

أما الوسيط الرياضي، فيتخذ دور الوكيل الرياضي للوصول إلى اتفاق بين النادي واللاعب، ولكن الوسيط الرياضي لا يعمل بشكل شامل كوكيل رياضي. وفي الواقع، فإن دور الوسيط يكون غالباً ما يتركز حول التفاوض مع النادي من الناحية المالية وتمثيل اللاعب خلال عملية التفاوض.² يجب الإشارة إلى أنه في بعض البلدان، يستخدم المصطلح "وسيط" و "وكيل" بشكل متبادل للإشارة إلى نفس الدور، ومع ذلك، فإن الفرق الأساسي بين الاثنين يكمن في ارتباط مصطلح الوكيل بوكالة شخصية كاملة، بينما يتعلق المصطلح "الوسيط" في العديد من البلدان بما هو أقل بمراحل من الوكالة، حيث أن الوسيط هو شخص غير معتمد رسمياً وقد يعمل بصفة مستقلة.

2. الجمهور:

يعتبر الجمهور طرفاً غير مباشر في عقود الرعاية الرياضية، ولكنه يلعب دوراً مهماً في تحديد قيمة هذه العقود. فعلى سبيل المثال، قد يؤدي جمهور كرة القدم إلى زيادة قيمة العقود التي تتعلق

¹ للمزيد أنظر إلى الاتحاد العربي السعودي لكرة القدم، لائحة العمل مع الوسطاء (2017).

<https://www.saff.com.sa/uploadcenter/saffFiles1580114135.pdf> last visited was on June 29, 2024

² عبدالرزاق إبراهيم مجدلاوي، دور المسؤول الرياضي والوسيط الرياضي في عقد اللاعبين وأهم النظم المعمول بها. مجلة كلية العلوم الإدارية، جامعة الموصل، المجلد (14)، 2018، ص 244.

باتفاقيات الرعاية لفريق كرة القدم، لأن الشركات تعتمد على جماهير النادي وعددهم المتزايد لتحقيق المزيد من العوائد عبر الاستثمار في النادي¹.

كما أن الجمهور يمكن أن يشكل قوة لا يستهان بها في تحديد الشركات التي ترغب في الاستثمار في رياضة معينة؛ فقد يفضل بعض العلامات التجارية الشهيرة الاستثمار في الرياضات التي تحظى بشعبية كبيرة وجماهيرية واسعة على مستوى العالم، وهذا يؤدي إلى زيادة قيمة العقود التي تتعلق باتفاقيات الرعاية الرياضية².

ولاشك أن الجمهور يتفاعل مع المحتوى الرياضي بشكل كبير، ويعتبر من المخاطبين الرئيسيين لعقود الرعاية الرياضية، وعندما يكون الجمهور راضيًا عن المنتج الرياضي أو العلامة التجارية التي تدعم بطل الرياضة، فإنه من المرجح أن يتفاعل بشكل إيجابي مع العلامة التجارية ويشترى منتجاتها، مما يؤدي إلى زيادة الإيرادات للعلامة التجارية وزيادة قيمة عقود الرعاية الرياضية. وتوجد العديد من الأمثلة على كيفية تأثير الجمهور في عقود الرعاية الرياضية، ومن بين هذه الأمثلة:

- **عقد نادي ريال مدريد مع شركة أديداس للملابس الرياضية:** يتفاعل جمهور نادي ريال مدريد، الذي يعد بالملايين، مع المحتوى الرياضي والمعلن تبعاً لعقد الرعاية الرياضية مع أديداس، ويؤدي هذا إلى زيادة رقعة المعلن والمكانة التجارية لأديداس كعلامة تجارية رائدة للملابس الرياضية³.

- **عقد نادي برشلونة مع شركة كوكاكولا:** يعتبر نادي برشلونة واحداً من أكبر الأندية الرياضية في العالم، ويتبعه عشاق الملايين في جميع أنحاء العالم، ويعتبر عقد الرعاية الذي تم توقيعه بين برشلونة وكوكاكولا إستراتيجية رائعة، حيث تستفيد العلامة التجارية كوكاكولا من عدد المشجعين والجماهير النشطة لبرشلونة، ويستفيد النادي من المنتجات والدعم المادي للشركة⁴.

¹ Elizabeth Clifford-Lark (2015). The Effectiveness of Sports Sponsorship: A Conceptual Model. Journal of Sponsorship, vol. 8, no (1), pp. 29-32

² أمجد الطراونة ، أثر الرعاية الرياضية على صورة العلامة التجارية ونية الشراء، المجلة الدولية للأبحاث الاقتصادية والتجارية، المجلد 6، العدد (3)، (2017)، ص 129-130.

³ Guardian News and Media Limited. (2012, May 31). Real Madrid signs 10-year Adidas kit deal. The Guardian.

<https://www.theguardian.com/football/2012/may/31/real-madrid-adidas-kit-deal> last visited was on June 29, 2024

⁴ FC Barcelona. (n.d.). Barcelona and Coca-Cola renew global sponsorship agreement until 2023. Retrieved Month Day, Year, from

إلا أن التساؤل يثور إذا تضرر الغير (وهو الجمهور) من هذا العقد؛ فعلى من تقع المسؤولية في التعويض عن الضرر، هل يرجع على الراعي أم على المستفيد من الرعاية، ومثال على ذلك إذا تضرر الجمهور من أحد منتجات الراعي فعلى من تقع المسؤولية.

للإجابة على هذا السؤال ينبغي أن نكيف الغير (وهو الجمهور) على أنه مستهلك حيث يقوم بالحصول على السلع والخدمات التي يقدمها الراعي، كما نكيف الراعي على أنه منتج أو مقدم خدمة يقوم باستغلال عقود الرعاية الرياضية من أجل الترويج للسلع والخدمات التي يقدمها، أما المستفيد وهو اللاعب أو النادي فيعد معلناً أو مروجاً حيث يقوم بالترويج للسلع والخدمات التي ينتجها المنتج أو مقدم الخدمة عن طريق الإجراءات التي يتم الاتفاق عليها فيما بين الراعي وبين المستفيد ويحصل مقابل ذلك على مقابل مادي أو مقابل معنوي، وإذا كان الأمر كذلك فيجب أن نبحث ذلك الموضوع من خلال القوانين التي صدرت من أجل حماية المستهلك والآليات القانونية لحمايته.

فالتشريعات قد قامت بتوفير حماية مدنية وجنائية للمستهلك (والجمهور في هذا الموضوع يعد في حكم المستهلك)، ويتبين ذلك من خلال بيان ما يلي:

الحماية المدنية:

أوجب القانون على المنتج أو مقدم الخدمة بأن يبين السلعة أو الخدمة التي يتم تقديمها بياناً كافياً للمستهلك لمعرفة السلعة حتى يقبل على شرائها أو لا دون غش أو تدليس، كما يُشترط في الإعلان الذي يتم تقديمه ألا يكون إعلاناً مضللاً يخدع المستهلك ويدفعه إلى الحصول على السلعة عن طريق الخداع والتضليل.¹

وأكد قرار رقم (2) لسنة (1977) باللائحة التنفيذية للقانون رقم (14) لسنة (1973) بشأن تنظيم الإعلانات في المادة (19) على أن " يجب أن تكون العلامات التجارية والأسماء الواردة بالإعلانات صحيحة وغير وهمية وأن تتفق مع البيانات الثابتة في الوثائق والسجلات الرسمية بإدارة التجارة وشئون الشركات ".

أما في الإمارات فقد نص في دليل الإعلانات الصادر من المجلس الوطني للإعلام الإماراتي بتاريخ 29 أكتوبر 2018² على أنه يشترط في الإعلان أن يلتزم بقواعد ومعايير الأمانة والصدق

<https://www.fcbarcelona.com/en/news/1613117/barcelona-and-coca-cola-renew-global-sponsorship-agreement-until-2023> last visited was on June 29, 2024

¹ محمود، عبدالله ذيب عبدالله، حماية المستهلك في التعاقد الإلكتروني، دراسة مقارنة، أطروحة ماجستير، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، 2009، ص41 وما بعدها.

² دليل الإعلانات الصادر عن المجلس الوطني للإعلام الإماراتي، ص8 وما بعدها.

بما فيها الالتزام بما يحكم العمل التجاري من قواعد وبخاصة الضوابط التي تتعلق بحماية التنافسية العادلة وحماية المستهلك كما يُحظر الاحتكار غير القانوني والغش التجاري.

كما نص الدليل على أن الإعلان يُشترط فيه مجموعة من الشروط تتمثل في:

1. ألا يكون الإعلان غامضاً أو مبهماً أو ليست له دلالة واضحة.
 2. ألا يكون الإعلان متضمناً أو محتوياً على إدعاءات مضللة أو غير صحيحة أو أن يعتمد إلى الغش والتضليل.
 3. أن يكون الإعلان غير مبالغ فيه حقيقياً لا يؤدي إلى الخلط أو خلق اللبس مع المنتجات أو الأسماء أو الأنشطة الأخرى بأي طريقة كانت.
- وإذا تمت مخالفة هذه المعايير والضوابط من قبل المنتجين أو المعلنين فإن ذلك يعد مخالفة يعاقب عليها المسؤول عن هذه المخالفة كما نص الإعلان على ذلك تحت عنوان مخالفات محتوى الإعلان، فقد نص على أن يتم فرض غرامة مالية قدرها خمسة آلاف درهم إذا لم يتم الالتزام بضوابط الإعلانات.

وبذلك يتبين لنا أن المشرع الإماراتي قد جعل المسؤولية التقصيرية تقع على عاتق المنتجين والمعلنين معاً تجاه المستهلك وألزمهم بتعويضه عما يلحقه من ضرر، ونتيجةً لذلك فإن المسؤولية تقع على عاتق الراعي ويلتزم بتعويض الجمهور عن الضرر الذي يلحق بهم نتيجة الخداع أو التضليل الذي يقع منه للجمهور من أجل حملهم على الحصول على السلع والخدمات، أما المستفيد فإن كان يعلم بهذا الخداع والتضليل فإنه يكون مشتركاً في المسؤولية مع الراعي تجاه الجمهور وتقع عليه المسؤولية ويلتزم بتعويضهم عما يلحقهم من أضرار، أما إذا لم يكن يعلم بذلك فإن مسؤوليته لا تقع عليه.

المبحث الثاني

إبرام عقد الرعاية الرياضي

يتضمن إبرام عقد الرعاية الرياضية عدة خطوات تشمل التحديد الواضح لغرض الاتصال والأهداف المطلوبة مع تحديد المنافع والشروط، بالإضافة إلى البحث عن الشركاء المحتملين المهتمين بدعم ورعاية الفريق الرياضي أو اللاعب، وإعداد مرحلة التفاوض لتحديد شروط وأحكام العقد، وتوثيق الاتفاق بعقد رسمي يحتوي على جميع شروط الاتفاق. وبعد التوقيع وتحقيق المبالغ المالية، يمكن بدء تنفيذ الأنشطة المتعلقة بالعقد، مثل الإعلانات التجارية والتلفزيونية وحقوق استخدام العلامة التجارية¹.

ومن هذا المنطلق يمكننا تقسيم الدراسة في هذا المبحث إلى مطلبين، كما يلي:

المطلب الأول: مرحلة التفاوض.

المطلب الثاني: انعقاد عقد الرعاية الرياضي.

¹ محمد وزقير، إبرام عقد العمل الرياضي، مجلة قانون العمل والتشغيل، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الحميد بن باديس، الجزائر، المجلد 4، العدد 2، 2019، ص 604.

المطلب الأول

مرحلة التفاوض

مرحلة التفاوض هي المرحلة الأولى في عملية إبرام عقود الرعاية الرياضية، وتهدف إلى تحديد المتطلبات الرئيسية لكل من الراعي والمستفيد الرياضي والاطلاع على مختلف خيارات الرعاية المتاحة.

يتم في هذه المرحلة تحديد المتطلبات الأساسية للعقد، مثل المبلغ المالي ومدة العقد وشروط الدفع والحقوق المتاحة لكل طرف. وعندما يتم التوافق على هذه المتطلبات، يقوم الطرفان بالمضي قدماً في بدء التفاوض على التفاصيل الإضافية للعقد.

وتعد هذه المرحلة من المراحل الحاسمة في عملية إبرام العقد، حيث يقوم كل طرف بوضع الحدود والشروط التي يجب وضعها في العقد والتأكد من أن كل منهما يفهم بشكل واضح ما تم الاتفاق عليه، لتجنب أي مشاكل في المستقبل.

وتحرص العديد من الشركات الراعية في هذه المرحلة على تحديد شروطها وحدودها بدقة، حيث تحتوي بعض العقود على شروط منصوص عليها مثل المزايا الإعلامية والترويجية التي يقدمها المستفيد الرياضي لصالح الراعي، ويجب على المستفيد الرياضي تلبية هذه الشروط للحفاظ على اتفاق العقد.

ومن هذا المنطلق يمكننا تقسيم هذا المطلب إلى فرعين على النحو الآتي:

الفرع الأول: ماهية مرحلة التفاوض.

الفرع الثاني: خطوات مرحلة التفاوض وأساسها القانوني.

الفرع الأول

ماهية مرحلة التفاوض

هناك آراء مختلفة الأفكار بخصوص معنى التفاوض؛ إذ ينظر إليه بعض الفقهاء على أنه سلسلة من المحادثات وتبادل الآراء بين الطرفين المتفاوضين بهدف التوصل إلى اتفاق بشأن صفقة معينة، فيما يعتبره بعض الفقه حواراً أو تبادل مقترحات بين الأطراف المتفاوضة بهدف حسم نزاع ما وتحقيق المصالح المشتركة¹.

ويُعرّف التفاوض أحياناً بأنه "تبادل الاقتراحات والآراء والتقارير الفنية والاستشارات القانونية بين الأطراف المتفاوضة، وذلك للوصول إلى أفضل النتائج التي تحقق مصالحهما وتحدد حقوق كلٍّ منهما والتزاماته في الاتفاق النهائي"². وقد عرف البعض الدعوة إلى التفاوض بأنها "مجموعة من المناقشات التي تستهدف إبرام عقد ما، ويحاول كل طرف في هذه الفترة تحديد مضمون العقد بما يتناسب مع مصالحته وببذل قدر كبير من الجهد والبراعة بهذا الصدد، ويمكن القول إن التفاوض هو عملية مبنية على المحادثات بين الأطراف المتفاوضة بهدف التوصل إلى اتفاق يخدم مصالحهم المشتركة، وهو يتطلب جهوداً مشتركة لتقييم الاقتراحات المختلفة واتخاذ القرارات المناسبة"³.

وتتركز مرحلة التفاوض التمهيدي في عقود الرعاية الرياضية في الحصول على أفضل الشروط والأحكام التي تناسب الأطراف المعنية كافة. وتشمل هذه المرحلة:

أولاً: تحديد الاحتياجات والأهداف والمسائل المرتبطة بها:

تحديد الاحتياجات والأهداف يعد مرحلة مهمة في التفاوض لإبرام عقد الرعاية الرياضية، حيث تسهم في توجيه المناقشات بشكل فعال وتحديد الشروط والمميزات التي يجب أن يحصل عليها الأطراف⁴.

وتتضمن الخطوات التالية:

1- تحديد الأهداف: يجب على الطرفين تحديد الأهداف التي يسعيان إلى تحقيقها من خلال العقد تحديداً واضحاً، ومن هذه الأهداف نذكر الأهداف المالية، والأهداف الترويجية،

¹ أحمد عبد الكريم سلامة، قانون العقد الدولي - مفاوضات العقود الدولية - قانون الإرادة وأزمته، دار النهضة العربية، القاهرة، بدون سنة طبع، ص 75 - 76.

² نادر أحمد أبو شيخة، أصول التفاوض، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، ط3، عمان، 2010، ص 22.

³ سليمان دايع براك الجميلي، المفاوضات العقدية، دراسة مقارنة، رسالة ماجستير، كلية الحقوق جامعة النهدين، 1998، ص 6.

⁴ كاظم كريم على، قانون العقد الإنكليزي - مفهوم العقد وإبرامه -، الجزء الأول، المركز العربي للدراسات والبحوث العلمية، مصر، 2022، ص 40.

والأهداف المهنية والتدريبية، والأهداف الإنسانية التي من شأنها دعم المجتمع والمنتخبات الوطنية¹، وقد نصت المادة رقم (6) من لائحة رعاية الأندية السعودية على أن "الإدارة تقوم بالتداول مع المستثمرين المحتملين وذلك للوصول إلى الأهداف التالية:...."²

2- تحديد الاحتياجات: يجب على الطرفين التعاون لتحديد الاحتياجات المطلوبة والضرورية لتحقيق الأهداف المحددة. وهذا يتضمن تحديد احتياجات تطوير المنشآت الرياضية، وتطوير القدرات، وتحسين الهيكليّة والتنظيمية للفريق أو اللاعب³.

3- عرض مميزات العقد: يمكن للطرفين عرض مميزات العقد، والتي يرغب كل منهما في الحصول عليها. فمن الممكن تحديد المميزات المالية، وجوائز الفوز بالبطولات والتنافسيات، وتوفير معدات رياضية محسّنة⁴، وذلك تطبيقاً لنص المادة (6/1) من لائحة رعاية الأندية حيث نصت على أن تقوم الإدارة بالتداول مع المستثمرين المحتملين وذلك للوصول إلى الأهداف التالية:

أ. تقييم القيمة السوقية لحقوق الرعاية وقيمة الأثر التسويقي لأنواع المستثمرين المستهدفين من خلال جهة مرخص لها بذلك، وذلك في العقود التي تتجاوز قيمتها السنوية مليون ريال".

ب. طلب تقديم عرض رسمي من الراغبين بالاستثمار بحقوق الرعاية المعروضة من قبل الإدارة.

فالمادة تبين أن من ضمن الأهداف التي يتم تحديدها تقديم حقوق الرعاية من قبل المستثمرين بما تشمله هذه الحقوق من رعاية مادية ومن رعاية معنوية ومن بيان لمميزات العقد، وأن الطلب الذي يتم تقديمه من قبل الرعاة يكون بناء على ما تعرضه الإدارة.

كما ان من ضمن ما نصت عليه المادة (2/6) أن يتم الاستعانة بالخبراء من أجل تقييم عروض الراعي من الناحية المالية ومن الناحية الفنية ونسبة المخاطر ونسبة ربحية المستفيد، فهذا التقييم يتم من خلاله عرض لمميزات العقد.

¹ محمد الهبول، العقود الرياضية بين الظروف الطارئة والقوة القاهرة، مجلة عدالة للدراسات القانونية والقضائية، المغرب، العدد 4، 2020، ص 189.

² راجع في ذلك نص المادة رقم (6) من لائحة رعايات الأندية الصادرة عن وزارة الرياضة بالمملكة العربية السعودية.

³ زكرياء كربوعة، المنازعات الناشئة بسبب تفسير أو تنفيذ العقود في المجال الرياضي، مجلة الفقه والقانون، المغرب، العدد 80، 2019، ص 100.

⁴ حسني محمود عبد الدائم، العقود الرياضية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2021، ص 89.

4- تحديد مدة التفاوض: يجب تحديد فترة سريان التفاوض، ومدة إنجاز الأهداف، ويمكن الاتفاق على مدة التفاوض التي تناسب الطرفين، ومن ثم إبرام العقد خلال هذه المدة ويبدأ العقد من هذه النقطة¹.

5- إجراء المزيد من البحوث: يمكن للأطراف القيام بالمزيد من البحوث، وذلك بالاستعانة بخبراء في مجال الرعاية الرياضية، ودراسة أداء المستفيد من الرعاية، ودراسة مدى تحقق الأهداف السابقة التي تم تحديدها بالفعل، وهذا استناداً لما ورد في نص المادة رقم (2/6) من لائحة رعاية الأندية السعودية² حيث نصت على أن لجنة الاستثمار باعتبارها طرفاً من أطراف عقد الرعاية تقوم بمراجعة العروض التي يتم تقديمها من قبل الراعي وتقييمها من الناحية المالية ومن الناحية الفنية ونسبة الربحية للنادي ونسبة المخاطرة، واشترطت المادة أن تكون المراجعة من قبل خبراء في مجال التسويق، ويجب على القائمين بذلك أن يراعوا المعايير الاسترشادية الواردة في اللائحة، فالمادة قد بينت أن يتم الاستعانة بخبراء في مجال التسويق للقيام بمعرفة نسبة المخاطرة ونسبة الربحية للمستفيد وكذلك لمعرفة الناحية المالية والناحية الفنية للعروض المقدمة من قبل الراعي.

6- تحديد التزامات الأطراف في مرحلة بدء التفاوض: يجب تحديد التزامات الأطراف، وما يتعين عليها القيام به، وذلك لحسن سير العمل؛ إن من الممكن تحديد التزامات الطرفين فيما يتعلق بمواعيد الدفع، والتزام الفريق أو اللاعب بمشاركته في الأنشطة المتعلقة بالراعي³.

7- تعديل التفاوض وآليته: يمكن للأطراف عدم التوافق في بعض الشروط، وبخاصة الأمور التي يمكن أن تؤثر على جوانب العقد وتحقيق الأهداف المطلوبة، إلا أنه يمكن إجراء بعض التعديلات في أشكال الاتفاق وشروطه المختلفة، والتي قد تصب في مصلحة الأطراف⁴.

ويجب على المتفاوضين وهم بصدد تحديد ما تم ذكره أن يلتزموا بمبدأ حسن النية، وهذا المبدأ يحكم مرحلة العقد من مرحلة المفاوضات إلى مرحلة التنفيذ، فالالتزام بالتفاوض بحسن نية يعد من الأسس الهامة التي تقوم المفاوضات عليها وإذا تم الإخلال بهذه الأسس ومن بينها حسن النية تقوم المسؤولية على أساس هذا الإخلال⁵.

¹ كاظم كريم على، المرجع السابق، 90.

² راجع في ذلك نص المادة (2/6) من لائحة رعايات الأندية السعودية الصادرة عن وزارة الرياضة بالملكة العربية السعودية.

³ زكرياء كربوعة، المرجع السابق، ص 105.

⁴ محمد أحمد غانم، العقود في المجال الرياضي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2022، ص 102.

⁵ وائل حمدي علي أحمد، حسن النية في البيوع الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2010م، ص 360.

ويقصد بمبدأ حسن النية: ضرورة ان يكون كل طرف من أطراف العلاقة التعاقدية متحلياً بالصدق والإخلاص والأمانة، وألا يتناقض في أفعاله وتصرفاته بما يدل على سوء النية، ويكون مسؤولاً عن تعويض ما يصيب الطرف الآخر من أضرار جراء سوء النية.¹

وبالرجوع إلى تنظيم القانون المدني البحريني لهذا المبدأ نجد أنه اقتصر على اشتراط حسن النية في مرحلة تنفيذ العقد فقط دون اشتراطه في مرحلة التفاوض وما يليها من مراحل، وذلك طبقاً لما ورد في المادة (129) حيث نصت على وجوب تنفيذ العقد طبقاً لما يقتضيه حسن النية.

أما التشريع الفرنسي فقد أكد على أهمية مبدأ حسن النية إذ نص عليه في المادة رقم (1104) من قانون العقود الفرنسي الصادر بالمرسوم رقم (131) لسنة (2016)، فقد نصت المادة المشار إليها على أن "يجب التفاوض على العقود وإبرامها وتنفيذها بحسن نية. ويعتبر هذا الحكم من النظام العام"².

وقد نصت المادة السابقة على أن مبدأ حسن النية مُشترط في جميع مراحل التعاقد حتى في مرحلة التفاوض، ويتربط على الإخلال بهذا المبدأ وقوع المسؤولية على عاتق من يُخل به، فيجب على كل طرف من أطراف العقد أن يراعي عدم وقوع الطرف الآخر في غلط أو تدليس أو إكراه، ويجب على المتعاقد أن يقوم بالإفصاح عن كافة المعلومات الجوهرية والهامة التي تتعلق بالعقد محل الإبرام.

ثانياً: تعيين التزامات المستفيد من الرعاية:

يعد تعيين التزامات المستفيد من الرعاية جزءاً أساسياً من مرحلة التفاوض في عقود الرعاية الرياضية. يجب على الفريق أو اللاعب الالتزام بعدد من الواجبات والالتزامات لضمان تحقيق الأهداف المحددة في العقد³، وتشمل هذه الالتزامات الآتي:

1- الظهور في الإعلانات التجارية: التزام المستفيد من الرعاية بالظهور في الإعلانات التجارية بطريقة مبتكرة ولافتة للأنظار لتعزيز الجانب التجاري للراعي. ومن الأمثلة على ذلك، الظهور في إعلانات فيديو ترويجية، أو الترويج عبر مواقع التواصل الاجتماعي⁴. على سبيل المثال، يمكن لفريق كرة القدم الالتزام بالظهور في إعلان يستعرض تقنيات اللعب والمهارات التي يتمتع بها اللاعبون في الملعب.

¹ محمد ربيع أنور فتح الباب، أثر مبدأ حسن النية في إنهاء عقود المدة، دراسة مقارنة، المجلة القانونية، ص 172.

² محمد حسن قاسم، قانون العقود الفرنسي الجديد باللغة العربية، منشورات الحلبي الحقوقية، 2018، ص 29.

³ عائشة عبيد سالم علي القايدي، النظام القانوني لعقد الاحتراف الرياضي، دار النهضة العربية، القاهرة، 2022، ص 203.

⁴ حسني محمود عبد الدائم، المرجع السابق، ص 92.

2- المشاركة في الأنشطة الترويجية: التزام المستفيد من الرعاية بالمشاركة في الأنشطة الترويجية للراعي، كما يمكن استخدام الإعلانات والأساليب المتعددة لتسويق المواد الرياضية التي يدعمها الراعي. ومن الأمثلة على ذلك، يمكن لفريق كرة الطائرة مثلاً الالتزام بمشاركة أفراد الفريق في فعاليات دعائية لترويج أحدث منتجات الراعي، مثل الكرات الرياضية وغيرها من المعدات.

3- الالتزام بالأحكام والشروط: يجب أن يلتزم المستفيد من الرعاية بجميع الأحكام والشروط المتعلقة بالعقد، مثل الالتزام بالمواعيد والحفاظ على مستوى عالٍ من الأخلاق والأداء في المباريات والأنشطة الرياضية. ومن الأمثلة على ذلك التزام فريق كرة القدم بالحضور في وقت محدد إلى الملعب، والالتزام بالأسس الأخلاقية أثناء المنافسة مع فريق آخر، حيث يتوجب عليه تحقيق الفوز بأسلوب رياضي ونزيه¹.

4- المشاركة في المباريات الرسمية: يجب على المستفيد من الرعاية الالتزام بالمشاركة في المباريات الرسمية التي تنظمها الجهة المتعاقدة مع الراعي، سواء كانت داخل البلاد أو خارجها.

5- الالتزام بارتداء الملابس الخاصة بالراعي: يجب على المستفيد من الرعاية الالتزام بارتداء الملابس الخاصة بالراعي، وذلك في المباريات الرسمية وخارج الملعب، من أجل توجيه ودعم الترويج والإعلانات التي تحمل شعار الراعي².

6- الالتزام بعدم تعديل التصميم على المعدات الخاصة بالراعي: يجب على المستفيد من الرعاية الالتزام بعدم تعديل أي تصميم على المعدات الخاصة بالراعي، وذلك لحماية العلامة التجارية والحفاظ على أسلوب الجودة والتصميم الخاص بها³.

¹ عائشة عبيد سالم علي القايد، المرجع السابق، ص 207.

² ومن ذلك الالتزام الإعلان والملايس الخاصة بالراعي في عقد رعاية بين نادي تشيلسي الإنجليزي وشركة تصنيع الملايس الرياضية Nike. ويجب على اللاعبين والفريق الالتزام بارتداء الملايس الخاصة بالراعي، وذلك في المباريات الرسمية وخارج الملعب، وإذا تمت مخالفة هذا الشرط، فقد يتم تسليط عقوبات جزائية على الفريق. كما يشير المقال إلى أن العقد يتضمن دعماً للنادي من خلال الترويج والإعلانات التي تحمل شعار Nike. وتم التوقيع على هذا العقد لمدة 15 عاماً بقيمة فاقت 900 مليون دولار، مما يجعله أحد أكبر عقود الرعاية في تاريخ كرة القدم.

Inside World Football. (2019, June 11). Chelsea confirm record-breaking 15-year Nike kit deal extension. <https://www.insideworldfootball.com/2019/06/11/chelsea-confirm-record-breaking-15-year-nike-kit-deal-extension> last visited was on June /30, 2024

³ ومن ذلك عقد رعاية بين جامعة كاليفورنيا، لوس أنجلوس (UCLA) وشركة تصنيع الملايس الرياضية Under Armour. ويشتمل هذا العقد على الالتزام بعدم تعديل أي تصميم على المعدات الخاصة بالراعي، وذلك لحماية العلامة التجارية والحفاظ على أسلوب الجودة والتصميم الخاص بها. وتتضمن هذه الصفقة القيمة التجارية

ولذا ولكل ماتقدم نحن نرى أن التزام المستفيد من الرعاية بتلك الواجبات مهم جدا، فهو يساعد على تحقيق الأهداف التي يسعى إليها الطرفان في العقد، والذي يتطلب وجود التزام كامل من كل طرف وتلبية جميع الشروط والمتطلبات من أجل تقديم العروض والنجاح في هذا المجال الحيوي. والدليل على ذلك يظهر في العديد من القضايا القانونية التي تتعلق بعقود الرعاية الرياضية، والتي يتم فيها اتخاذ إجراءات قانونية ضد المستفيد في حالة عدم الالتزام بالشروط المتعلقة بالعقد والتي كانت محل تأكيد واضح في مرحلة التفاوض وتعتبر ركنا أساسيا من هذه المرحلة، ومثال على ذلك قضية لاعب كرة القدم نيمار وشركة بوما، ففي عام 2018، قامت شركة بوما الألمانية بمقاضاة لاعب كرة القدم البرازيلي نيمار بسبب مخالفته لشروط العقد والخروج عنها بسبب تغيير انتقاله من فريق برشلونة الإسباني إلى باريس سان جيرمان الفرنسي دون احترام بنود عقد الرعاية مع الشركة¹.

وتحديد الالتزامات التي تقع على عاتق المستفيد لها أهمية كبيرة، حيث إن هذه الالتزامات تعد من مستلزمات العقد، وتحديد الالتزامات تعد من الأمور المهمة من أجل الوصول إلى استكمال العقد بالشكل السليم قانونا، كما انها تعد المرجع عند حدوث منازعات بشأن تلك الالتزامات، حيث إن النص عليها يمنع تلك المنازعات.

فما سبق ذكره تبين أن تحديد الالتزامات لها أهمية كبيرة في العقد ولا يمكن إغفالها أو ترك تحديدها، وبالتالي يجب تحديد التزامات المستفيد في مرحلة التفاوض لأنها من أساسيات العقد ويجب ان تكون الالتزامات واضحة وصريحة حتى لا يثار بشأنها نزاعات عند تنفيذ العقد.

ثالثا: تحديد المنافع الأساسية في عقد الرعاية في مرحلة التفاوض:

والإعلانية لـ Under Armour، حيث سيتمكن اللاعبون وفرق كرة القدم والسلة وأندية التزلج وفرق البيسبول التابعة لجامعة UCLA من ارتداء ملابس خاصة بماركة Under Armour.

Sports Business Daily. (2017, January 17). Under Armour, UCLA Agree To 15-Year, \$280M Apparel Deal.

<https://www.sportsbusinessdaily.com/Journal/Issues/2016/05/16/Marketing-and-Sponsorship/UCLA.aspx> last visited was on June 30, 2024

¹ أن النزاع كان بشأن التزامات اللاعب الإعلانية لبوما، والتي كانت تشمل ارتداء الملابس الرياضية الخاصة بالشركة، وترويج حذاء نيمار. وتسعى بوما للحفاظ على حقوقها في الاتفاقية وتسعى في نفس الوقت إلى تعويض عن الخسارة التي تكبدتها بسبب خروج نيمار عن الاتفاقية.

Reuters. (2018, June 18). Puma sues Brazilian soccer star Neymar over contract.

<https://www.reuters.com/article/us-soccer-neymar-puma/puma-sues-brazilian-soccer-star-neymar-over-contract-idUSKBN1JF2IO> last visited was on June 30, 2024

تحديد المنافع الأساسية في عقد الرعاية الرياضية مهم جدا في مرحلة التفاوض والتعاقد بين الطرفين؛ حيث يتم تحديد الفوائد التي يحصل عليها المستفيد والراعي من عقد الرعاية، والتي تشكل جزءاً من المقابل المالي والإضافات الأخرى المرتبطة بالعقد. ومن بين المنافع التي يمكن تحديدها في عقد الرعاية الرياضية:

1- الدعم المالي:

الدعم المادي يعني المساعدة المالية التي تقدمها شركة الرعاية الرياضية للمستفيد من الرعاية. ويكون هذا الدعم عادة عبارة عن مبلغ مالي يتلقاه المستفيد بصورة دورية كجزء من الاتفاقية المبرمة بينهم وبين الشركة الراعية.

ومن الأمثلة الشهيرة على الدعم المادي المقدم للمستفيد الرياضي هو دعم شركة أديداس لنجم كرة القدم نيمار جونيور أثناء انتقاله من فريق برشلونة الإسباني إلى باريس سان جيرمان الفرنسي مقابل 222 مليون يورو، كانت أديداس ترعى نيمار جونيور منذ سنوات عديدة قبل انضمامه إلى باريس سان جيرمان، وقدمت له دعماً مالياً كبيراً لتسويق منتجاتها المرتبطة به¹.

يمكن للدعم المادي أن يساعد الفرق المستفيدة من الرعاية في العديد من الأمور، بما في ذلك تحسين مكانتهم في السوق والترويج للراعي الرياضي وتوفير الدخل الإضافي الذي يمكن استخدامه لتحسين أدائهم أو تطوير برامج المواهب والرعاية.

2- تطوير المعدات الرياضية:

تطوير المعدات الرياضية يعني تقديم التحسينات والابتكارات في تصميم وصناعة المعدات الرياضية، مثل الأحذية الرياضية واللباس الرياضي الأخرى. و يهدف هذا التطوير إلى تحسين جودة وأداء المعدات الرياضية وجعلها أكثر راحة ومرونة وأماناً للرياضيين.

وتعتبر شركة نايكي من أول الشركات التي ابتكرت وطلورت الأحذية الرياضية للاعبين كرة السلة، وذلك باستخدام مواد مبتكرة وتحسين تصميمات الأحذية لضمان الراحة العالية والأداء الممتاز للاعبين. ومن مثال ذلك، ابتكرت شركة نايكي تقنية "Air Jordan"، وهي تقنية تستخدم في صناعة حذاء كرة السلة الذي يتميز بتصميمه الخاص وسهولة تحريك القدم، كما تعتبر تقنية "Flywire" في الأحذية الرياضية أيضاً عاملاً مهماً في تحسين التصميم والأداء².

¹ BBC. (2017, August 3). Neymar: Paris St–Germain sign Barcelona forward for world record 222m euros. <https://www.bbc.com/sport/football/40762417> last visited was on June 30, 2024

² Lavinsky, D. (2019, June 25). How Nike Used Marketing to Build a Brand That Changed the Athletic Footwear Industry Forever. Forbes.

وتتبع شركات أخرى، مثل أديداس وأندر أرمور وشركات أخرى عمليات مماثلة لتطوير المعدات الرياضية، وتعمل على تقديم الابتكارات والتحسينات المستمرة لتحسين جودة وأداء المنتجات الرياضية. ويعتبر تطوير المعدات الرياضية أمراً حيوياً في صناعة الرياضة، ويؤثر بشكل كبير على تحسين أداء المستفيدين الرياضيين.

3- الدعم في التطوير المهني: حيث يمكن للراعي تقديم الدعم والمساعدة في تطوير مهارات المستفيد من الرعاية، وتوفير برامج تدريبية من أجل تحسين الأداء وتحقيق الأهداف. ومن الأمثلة على ذلك دعم شركة فيليبس الهولندية ولاعب التنس الأرجنتيني خوان مارتن ديل بوترو في الإعداد لدورة فرنسا المفتوحة¹، فبعد تغيبه عن الملاعب لفترة طويلة بسبب الإصابات، قرر لاعب التنس الأرجنتيني خوان مارتن ديل بوترو العودة للعب في بطولة فرنسا المفتوحة الكبرى في عام 2016. ولتمويل هذه العودة، حصل ديل بوترو على دعم مادي قوي من شركة فيليبس الهولندية.

وقدمت شركة فيليبس هذا الدعم كجزء من حملة إعلامية ترويجية لأحدث منتجاتها الرياضية. على سبيل المثال، تم استخدام اسم وجه ديل بوترو في إعلان لشركة فيليبس للترويج لجهاز التدليك الخاص بها، ودعمت الشركة أيضاً ديل بوترو من خلال تغطية تكاليف السفر والإقامة والتدريبات خلال استعداداته لفرنسا المفتوحة.

وقد أسفر هذا الدعم عن نتائج جيدة، حيث تمكن ديل بوترو من الوصول إلى الدور النهائي في بطولة فرنسا المفتوحة عام 2016، والتي خسرها أمام نوافك دجوكوفيتش، ولكنه حقق شرفاً كبيراً بعد عودته بشكل رائع إلى المنافسة الرياضية بعد فترة طويلة من الإصابات والغياب.

4- الدعم الترويجي: حيث يمكن للراعي تحديد خطط دعائية وترويجية للمستفيد من الرعاية، والتي تعزز من المنتجات الرياضية وتساعد على تحقيق الشهرة والنجاح. ومن الأمثلة على ذلك

<https://www.forbes.com/sites/davelavinsky/2019/06/25/how-nike-used-marketing-to-build-a-brand-that-changed-the-athletic-footwear-industry-forever/?sh=2c2d46f162b8> last visited was on June 30, 2024

¹ Tennis World USA. (2019, May 18). Juan Martin del Potro recalls his career-threatening injury.

https://www.tennisworldusa.org/tennis/news/Tennis_Interviews/71428/juan-martin-del-potro-recalls-his-careerthreatening-injury last visited was on June 30, 2024

إعلانات نايكي التي شارك فيها العديد من النجوم الرياضية أمثال كريستيانو رونالدو وليونيل ميسي¹.

وتعد إعلانات نايكي من أشهر الإعلانات الرياضية في العالم؛ إذ تستخدم الشركة منتجاتها الرياضية للترويج للماركة ودعم العديد من النجوم الرياضية الشهيرة في جميع أنحاء العالم. فعلى سبيل المثال، قدمت نايكي إعلاناً بعنوان "Write the Future" أكتب المستقبل في كأس العالم لكرة القدم 2010، شارك فيه العديد من النجوم الرياضية، بما في ذلك كريستيانو رونالدو وليونيل ميسي. وكان الهدف من هذه الحملة هو ربط الأداء الرياضي العالي مع منتجات نايكي، وتعزيز الماركة بين الجماهير.

وتتضمن إعلانات نايكي العديد من الرموز الرياضية الشهيرة، مما يساعد على تشكيل صورة ممتازة لمنتجات نايكي تجذب النجوم الرياضية والمستهلكين على حد سواء. وقد ساعد ذلك في تعزيز صورة نايكي كواحدة من أبرز الماركات الرياضية في العالم، وزيادة حصة السوق والأرباح المالية التي تحققها الشركة.

يجب مراعاة تحديد المنافع الأساسية في عقد الرعاية الرياضية بعناية، حيث يمكن أن تكون هذه المنافع الأساسية الحافز الرئيسي لشركة الراعي لتوقيع العقد، وبدورها يمكن للمستفيد من الرعاية استخدامها كأدوات لتحسين وتطوير مستواهم الرياضي والمهني بعدما يستفيدوا من تقديم الدعم المادي والمعنوي من قبل الراعي².

وتحديد المنافع الأساسية في عقد الرعاية من الأمور التي لا يكتمل العقد إلا بها، حيث تعد هذه المنافع بمثابة المقابل الذي يحصل عليه كل طرف من أطراف العقد لقاء الالتزامات التي تقع على عاتقه، ولأهمية تحديد المقابل وردت العديد من النصوص المختلفة في التشريع البحريني التي تنص على تحديد المقابل والاتفاق عليه، ومن ذلك مثلاً ما نص عليه المشرع البحريني في القانون المدني في المادة (621) وهي بصدد الحديث عن تعريف عقد العمل، فقد بينت أن "عقد العمل هو الذي يتعهد فيه أحد المتعاقدين بأن يقوم بعمل في خدمة المتعاقد الآخر وتحت إدارته أو إشرافه مقابل أجر يتعهد به المتعاقد الآخر"، وكذا نصت المادة (599) من القانون ذاته على أن "يستحق المقابل المقابل عند تسلم العمل إلا إذا قضى الاتفاق أو العرف بغير ذلك"، وفصلت المواد التالية لهذه المادة كيفية دفع المقابل، ونصت على كيفية تحديد المقابل إذا لم يتم تحديده في مرحلة

¹ Ad Age. (2018, September 9). Nike extends 'Just Do It' campaign with new celeb-filled spot. <https://adage.com/article/cmo-strategy/nike-extends-celeb-filled-just-do-it-campaign/314936> last visited was on 3 July, 2024.

² محمد أحمد غانم، المرجع السابق، ص 143.

المفاوضات، وكذلك نصت المادة (381) على أن "البيع عقد على تملك شيء أو نقل حق مالي آخر لقاء ثمن نقدي".

ومما سبق ذكره من نصوص تبين أن المقابل الذي يحصل عليه المستفيد عنصراً هاماً من عناصر العقد وأركانه ولذلك اشتملت التعريفات التي سقناها على ذكر المقابل للالتزامات، ونتيجة لذلك يجب تحديده في مرحلة المفاوضات.

رابعاً: تحديد فترة الاتفاق:

تحديد فترة الاتفاق هو جزء مهم من عقد الرعاية الرياضية، حيث يتم تحديد المدة التي سوف يستمر بها العقد والتي تحدد بدورها متى يتم تجديد العقد أو متى ينتهي، ويعتمد تحديد فترة الاتفاق على الاتفاقات بين الطرفين خلال مرحلة التفاوض على العقد¹، ويتطلب هذا التحديد أن يتم الاتفاق على النقاط الآتية:

1- **مدة العقد:** يتم تحديد مدة العقد من خلال الاتفاق بين الجانبين، وعادة ما تكون مدة العقد

بين عامين وثلاث سنوات وفقاً لنوع الرياضة ومستوى المستفيد من الرعاية.

2- **فترة الانتهاء من العقد:** يتم تحديد فترة انتهاء العقد، والتي تشكل نقطة تنتهي فيها فترة

العقد والتي يجب على الجانبين إجراء مفاوضات جديدة لتجديد العقد أو تعديل شروطه.

3- **التعديلات والتحديثات:** يجب على الطرفين التفكير في ترك فترة كافية للتفاوض على

شروط جديدة في حالة النجاح، وذلك حتى يتسنى تعديل الشروط القديمة وإضافة التحديثات

الجديدة التي قد تناسب المستفيدين من الرعاية في المستقبل.

4- **الزيادة في الفترة:** يتعلق بخيار تمديد الفترة التي تم الاتفاق عليها من قبل الطرفين في

بعض الحالات، وذلك إذا كان هناك سبب مقنع لتجديد العقد.

من أمثلة التحديد الصحيح لفترة الاتفاق في عقد الرعاية الرياضية، خطاب الاتفاق بين نجم

كرة القدم المصري محمد صلاح وشركة بيبسي في عام 2020، حيث تم توقيع العقد لمدة 5

سنوات. ويشمل هذا الاتفاق بين الجانبين إمكانية التجديد لفترة إضافية وفقاً للنتائج المحققة طوال

فترة العقد².

وتحديد مدة العقد من المسائل التي يجب أن يتضمنها العقد، وذلك قياساً على ما ورد من

أحكام تنظم العقود المحددة المدة، فإن هذه العقود تستلزم أن يكون العقد متضمناً تحديد مدة العقد،

¹ R. Titmus, Sports sponsorship and brand development: The Subaru and orange British surfing championships. Routledge, 2018, p.111.

² Arab News. (2020, September 8). PepsiCo and Mohamed Salah launch 'Salah's way' campaign in MENA. <https://www.arabnews.com/node/1711111/media> last visited was on 5 July, 2024.

ومثال ذلك ما نصت عليه المادة (5) من القرار رقم 29 لسنة 2024م والخاص بشروط وضوابط مزاوله نشاط الموزع المعتمد، فقد بينت هذه المادة أنه "يجب أن يتضمن عقد التوزيع البيانات الآتية ومنها: مدة العقد إن كان محدد المدة".

كما أن القانون المدني البحريني قد نص في المادة (505) وهو بصدد تعريف عقد الإيجار وهو من العقود المحددة المدة على أن "الإيجار عقد يلتزم المؤجر بمقتضاه أن يمكن المستأجر من الانتفاع بشئ معين لمدة محددة لقاء أجره معلومة".

ومما سبق يتبين أن عقد الرعاية الرياضية هو من العقود المحددة المدة، والعقود المحددة يتم فيها تحديد مدة العقد من تاريخ بدايته وحتى تاريخ انتهائه، وتحديد المدة من المسائل الهامة في عقد الرعاية الرياضية لذلك يقع على عاتق أطراف العقد في المفاوضات تحديد مدة العقد.

خامساً: التحكم في الموارد والتزامات الطرفين:

يعد التحكم في الموارد والتزامات الطرفين في مرحلة التفاوض على العقد من الأمور المهمة جداً لتحقيق النجاح في العقد وضمان تغطية جميع الاحتياجات المالية والموارد اللازمة للمستفيد من الرعاية¹. ويشمل هذا الموضوع عاملين أساسيين:

1- **التحكم في الموارد المالية:** يجب على الأطراف الانتباه للموارد المالية المتاحة للطرفين قبل الالتزام بتوقيع العقد، ويشمل ذلك تحديد تكاليف العقد وتأمين جميع الموارد المالية اللازمة للقيام بالتزامات العقد، كالدفعات المستحقة للمستفيد، ومن الأمثلة على ذلك اتفاق شركة ماكدونالدز مع الاتحاد الأوروبي لكرة القدم "يورو 2020"، حيث تم توقيع العقد لتبلغ قيمته مبلغ 27 مليون يورو، وهنا تأكدت الشركة من توافر الموارد المالية لإنجاز العقد بأفضل شكل ممكن².

2- **التزامات الطرفين:** يجب على الطرفين التعهد بتنفيذ التزاماتهما المتفق عليها في العقد، وتضمن المسؤولية والالتزام بالشروط والمتطلبات التي حددت في العقد وذلك تطبيقاً لما ورد في القانون المدني البحريني في المادة (129) والتي نصت على أنه "يجب تنفيذ العقد طبقاً لما يتضمنه من أحكام"، ومن الأحكام التي يتضمنها قيام كل طرف من أطراف التعاقد في عقد الرعاية بالوفاء بتنفيذ الالتزامات الواجبة عليه، ومن الجدير بالذكر أن تنفيذ الالتزام لا يقتصر على الشروط المذكورة في العقد فقط بل قد تمتد لتشمل التزامات واضحة لا يتم ذكرها بشكل مباشر في العقد وإنما تنفذ بديهياً وفقاً للممارسات العامة، وذلك طبقاً لما ورد في المادة (127) من نفس القانون والتي نصت

¹ عادل زكي محمد عبد العزيز، عقد الاحتراف الرياضي، دار الفكر والقانون، مصر، 2022، ص 119.

² BBC News. (2019, May 16). McDonald's: Euro 2020 deal marks end of sponsorship stalemate. <https://www.bbc.com/news/business-48306935> last visited was on 6 July, 2024.

على أنه " لا يقتصر العقد على ما يرد فيه من شروط أو يسري عليه من أحكام القانون، وإنما يتضمن كذلك ما يعتبر من مستلزماته، وفقاً لما تجري عليه العادة وما تملّيه العدالة، ومع مراعاة طبيعة التعامل وما يقتضيه حسن النية وشرف التعامل".

كما أن لائحة رعاية الأندية السعودية قد نصت على أن لجنة التقييم تسترشد بالمعايير التالية: ومنها معرفة قدرة المستثمر بالإيفاء بالتزاماته العقدية والإيفاء بخطة الاستثمار المقدمة من قبله¹، فالمادة قد بينت أن من ضمن الأهداف التي يتم الوصول إليها في مرحلة التفاوض هي معرفة قدرة الراعي على تنفيذ الالتزامات التي تقع على عاتقه وذلك من خلال ما يقدمه من تعهدات ودراسة قدرته على تنفيذ هذه التعهدات.

ومن الأمثلة على ذلك، التزام شركة البريد الإلكتروني الشهيرة "ياهو" بحماية العلامة التجارية الرئيسية لنادي مانشستر يونايتد الإنجليزي، وتقديم الدعم اللازم لتحقيق أهداف الإعلانات². في عام 2013، التزمت شركة البريد الإلكتروني الشهيرة "ياهو" بحماية العلامة التجارية الرئيسية لنادي مانشستر يونايتد الإنجليزي، وتقديم الدعم اللازم لتحقيق أهداف الإعلانات. وقد تم توقيع شراكة بين النادي والشركة بهدف جعل ياهو راعياً إعلامياً لأخبار وأحداث نادي مانشستر يونايتد وتقديم خدمات البريد الإلكتروني للمشجعين.

وعلى سبيل المثال، اتخذت "ياهو" إجراءات لمنع المنتجات المقلدة التي تحمل علامة تجارية لمانشستر يونايتد من الانتشار على موقعها الإلكتروني. وغالباً ما تحاول الشركات المنتجة للمنتجات المقلدة الاستفادة من شعبية الفرق الرياضية لترويج منتجاتها عبر الإنترنت باستخدام صور ورموز العلامات التجارية للأندية الرياضية. ولكن "ياهو" اتخذت قراراً بالتعامل مع تلك الممارسات بصرامة وحظر الإعلانات غير المسموح بها على موقعها.

وعملًا بهذا الالتزام، عملت "ياهو" على حماية حقوق الملكية الفكرية لنادي مانشستر يونايتد وضمان عدم استخدام علامات تجارية للنادي من قبل الشركات المنافسة، ولهذا السبب تصاحبها إعلانات ودعم من شركات راعية تعمل في هذا المجال.

وبالتالي يجب على الطرفين التحكم في الموارد والتزاماتهما في مرحلة التفاوض على العقد بعناية، حيث يمكن أن يؤدي عدم التحكم في الموارد والالتزامات إلى تداعيات مالية وتجارية وقانونية

¹ راجع في ذلك نص المادة رقم (6/2/أ) من لائحة رعايات الأندية الصادرة عن قوارة الرياضة بالمملكة العربية السعودية.

² The Drum. (2013, July 29). Yahoo Mail in Man Utd advertising deal.

<https://www.thedrum.com/news/2013/07/29/yahoo-mail-man-utd-advertising-deal>

last visited was on 6 July, 2024.

سلبية، كما يمكن لعدم الالتزام بالشروط المتفق عليها تعريض الأطراف للمسائلة القانونية ونقل المسؤولية للطرف الآخر.

سادسا: التوافق على الحقوق الفكرية:

يشمل موضوع التوافق على الحقوق الفكرية في عقد الرعاية الرياضية تحديد الحقوق التي تحتوي عليها العلامة التجارية والملكية الفكرية للراعي ، إلى جانب حق استخدام الصور والرسوم البيانية والفيديوهات المتعلقة بالمستفيد. و يتم الاتفاق على هذه النقاط بين الطرفين في بداية عملية تفاوض عقد الرعاية الرياضية¹.

عند التوافق على الحقوق الفكرية، يمكن إحداث أثر إيجابي على سمعة الراعي وحماية حقوقه القانونية المتعلقة بحماية العلامة التجارية والملكية الفكرية وحقوق النشر والاستخدام حصري للعلامة التجارية². ويمكن تحقيق ذلك من خلال تضمين النقاط التالية في عقد الرعاية الرياضية:

1- استخدام حصري للعلامة التجارية: يتم تحديد الطرف الذي لديه الحق في استخدام العلامة التجارية بشكل حصري، وذلك لتجنب الصراعات والخلافات بين الأطراف.

وعلى سبيل المثال، تملك شركة ناكي الحق في استخدام الشعارات والرموز للنادي الكتالوني برشلونة في منتجاتها الرياضية³.

2- الترخيص: يتم الاتفاق على وجود ترخيص خاص للاستفادة من الملكية الفكرية الخاصة بالراعي، وتحديد الأطراف التي يحق لها الاستفادة من هذا الترخيص وتحديد الشروط المحددة له في العقد⁴.

3- الإعلانات والترويج: يتم تحديد حق الراعي في الإعلان والترويج باستخدام العلامة التجارية والصور والرسوم البيانية والفيديوهات الخاصة بالمستفيد، كما يمكن تحديد الأساليب والوسائل المختلفة التي سيتم استخدامها في الترويج.

¹ ريم محمد عبد التواب حماد، المرجع السابق، ص 143 - 150.

² شيماء السيد سالم، المرجع السابق، ص 90.

³ في اتفاقية تجديد العقد بين نادي برشلونة الإسباني وشركة ناكي لتوريد الأزياء الرياضية، حيث يتم استخدام حصري للعلامة التجارية الخاصة ببرشلونة. يشير المقال إلى أنه منذ العام 1998 وشركة ناكي قامت بتوريد جميع الأزياء الرسمية لفريق برشلونة، وتضمنت الاتفاقية حق استخدام حصري للعلامة التجارية الخاصة ببرشلونة في المنتجات الرياضية التي توردها الشركة، وذلك لتجنب الصراعات والخلافات بين الأطراف.

SportsProMedia. (2018, February 26). Barcelona renew kit deal with Nike until 2028. <https://www.sportspromedia.com/news/fc-barcelona-kit-deal-nike-2028-la-liga> last visited was on 8 July, 2024.

4- **حقوق الاستخدام المشترك:** يتم التوافق على حقوق الاستخدام المشترك للملكية الفكرية التي يملكها كل من الطرفين، مثل تصميمات الشعار والألوان والصور والأسماء¹. يجب على الطرفين في عقد الرعاية الرياضية التناهم بشكل وافٍ عن الحقوق الفكرية المملوكة للرعاية، وتحديد الشروط والتفاصيل بدقة واضحة في العقد لتجنب الوضعيات القانونية والمالية غير المتوقعة.

سابعاً: تحديد الشروط:

إن تحديد الشروط في مرحلة التفاوض هو عملية مهمة جداً في عقد الرعاية الرياضية حيث تمثل هذه المرحلة الأساسية في أهمية تحديد ومعرفة الشروط والأحكام التي سيتم الالتزام بها من قبل الطرفين في المرحلة التنفيذية. ويجب أن يتم توثيق كل شروط وأحكام العقد بشكل كامل لضمان توفر سياق العمل عندما تبدأ المرحلة التنفيذية².

ويشمل تحديد الشروط ما يلي:

- 1- **وصف المنتج / الخدمة المقدمة:** يتم وصف المنتج / الخدمة المقدمة بالتفصيل الكامل لتحديد محتوى العقد وضمان تلبيته لجميع الاحتياجات والمتطلبات التي تم الاتفاق عليها.
- 2- **الأجل الزمني للعقد:** يتم تحديد مدة العقد بالتفصيل، بما في ذلك فترة البدء وفترة الانتهاء وشروط تجديد العقد أو إنهائه.
- 3- **الشروط المالية:** يتم توضيح الشروط المالية بشكل واضح، ومن بين هذه الشروط السعر، والمدفوعات المحددة، والمدد الزمنية الخاصة بكل دفعة، وشروط الفوائد والعوائد، وغيرها من المتطلبات المالية الأخرى³.
- 4- **التزامات الأطراف:** يتم تحديد التزامات الأطراف بشكل كامل مع تفاصيل واضحة حول ماهيتها وما يتعين على كل من الطرفين الالتزام بها.
- 5- **الشروط القانونية:** يتم تحديد الشروط القانونية التي يجب الالتزام بها من قبل الأطراف، ومن بين هذه الشروط ما يتعلق بالممارسات التجارية العادلة ومكافحة الرشوة وغيرها من الشروط القانونية.

¹ A. Hunt, R. Osher, G. Orsi, International law and human rights in sport. Cambridge: EU Press, 2012, p.309.

² حبيب جبار جواد ، الالتزام بالتفاوض بحسن نية في عقود التجارة، المركز العربي للدراسات والبحوث العلمية، مصر، 2023 ، ص 90.

³ International Journal of Economics, Commerce and Management. (2015).

Financial Conditions In International Football Transfers. <https://ijecm.co.uk/wp-content/uploads/2015/09/391.pdf> last visited was on 8 July, 2024.

6- الشروط المتعلقة بالإنهاء: يتم تحديد الشروط التي يمكن بموجبها إنهاء العقد في حال مخالفة أي من الطرفين للشروط الخاصة بإنهاء العقد بصورة مُسبقة. ومثال ذلك ، عند المفاوضات في عقد الرعاية الرياضية بين شركة راعية ونادي كرة القدم، يتم تحديد جميع الشروط المستحقة في عقد الرعاية بشكل كامل وشفافٍ لكلا الطرفين لضمان تحقيق أفضل النتائج لكليهما، ومثاله شروط حقوق العلامة التجارية والشروط المالية وشروط السرية التجارية الخاصة بكل طرف¹.

¹ BBC Sport. (2019). Barcelona sign new sponsorship deal worth at least £175m a year. <https://www.bbc.com/sport/football/48485973> last visited was on 8 July, 2024.

الفرع الثاني

مفهوم وخطوات مرحلة التفاوض وأساسها القانوني

مرحلة التفاوض هي المرحلة الأولى في عملية إبرام العقود، وتتمحور حول تحديد المتطلبات الأساسية للعقد. ويمكن تعريفها بأنها المرحلة التي يتم فيها تحديد نظام العقد ووصف شروط العرض والقبول والعمولة والتعويض، وكذلك تحديد الشروط والأحكام الأساسية المتعلقة بالعقد.

ونبحث هذا الموضوع من خلال التطرق للمقصود بهذه المرحلة والمراحل التي تمر بها تلك المفاوضات إضافة لبيان الطبيعة القانونية لها، ونتناول هذه الجوانب على التوالي:

أولاً: المقصود بمرحلة التفاوض الأولية وأهميتها:

تبدو أهمية مرحلة التفاوض على العقد في كونها فترة الإعداد للعقد، وكلما كان الإعداد جيداً كان العقد محققاً لمصلحة الأطراف ومتضمناً الشروط التي تحول دون قيام منازعات بينهم. والمفاوضات الجيدة تكون خير ضمان لقيام عقد جيد لا يعتريه نقص أو غموض ولا تثور بشأنه أية منازعات في المستقبل¹.

وقد عرّف جانب من الفقه مَرْحَلَةَ التفاوض على العقد بأنها: "تلك المرحلة التمهيدية التي يتم فيها دراسة ومناقشة شروط العقد، وفي هذه المرحلة لا يكون العقد قد تمّ، بل ليس هناك إيجاب بالعقد تمّ قبوله، وإنما هناك فحسب عروض وعروض مُضادة"². وعرّفها جانب آخر بأنه: "المرحلة التي يتم فيها اتصال مباشر أو غير مباشر بين طرفين أو أكثر بمقتضى اتفاق يتم بينهم ويتم خلاله تبادل العروض والمقترحات وبذل الجهود المشتركة بهدف التوصل إلى اتفاق بشأن عقد معين تمهيداً لإبرامه في المستقبل"³.

ومن خلال هذه المفاهيم، يمكن الاستنتاج أنّ التفاوض هو وسيلةً يلتجئ إليها كل من يرغب في التعاقد، وتتم بالتقاء شخصين أو أكثر بطريق مباشر أو غير مباشر بغرض تبادل الاقتراحات والعروض وبذل المساعي المشتركة بهدف التوصل إلى تصور مشترك حول عقد معين تمهيداً لإبرامه في المستقبل.

ومن المعلوم أنّ اتفاقاً على التفاوض، سواء كان صريحاً أو ضمناً، وذلك كما نص القانون المدني

¹ ربيع محمود حسن، المسؤولية المدنية الناشئة عن الاخلال بالتفاوض في عقود الملكية الفكرية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2023، ص 9.

² حسام الدين كامل الأهواني، المفاوضات في الفترة قبل التعاقدية ومراحل إعداد العقد الدولي، مجلة العلوم القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، العدد 2، السنة الثامنة والثلاثون، يوليو، 1996، ص 393.

³ رجب كريم عبداللاه، التفاوض على العقد (دراسة مقارنة)، رسالة دكتوراة، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 2000، ص 64.

البحريني في المادة (32) " التعبير عن الإرادة يكون باللفظ أو بالكتابة أو بالإشارة الشائعة الاستعمال أو بالمبادلة الفعلية الدالة على التراضي أو باتخاذ موقف لا تدع ظروف الحال شكاً في دلالة على حقيقة المقصود منه، وذلك ما لم يتطلب القانون في حالة خاصة حصول التعبير عن الإرادة على نحو معين. ويجوز أن يكون التعبير عن الإرادة ضمنياً، ما لم يستلزم القانون أو الاتفاق أو طبيعة المعاملة أن يكون صريحاً"، لا يلزم الطرفين بإبرام العقد النهائي، بل يظل كل مفاوض متمتعاً بكامل حريته في التعاقد أو عدمه. وحتى لا تكون هذه المرحلة مصدراً للتعسف، فإنه يحكمها مبدأ آخر ألا وهو مبدأ حسن النية، والذي يمثل التزاماً تبادلياً يلقي على عاتق طرفي التفاوض. وينشأ بمجرد دخول الطرفين في المفاوضة، حيث يكون كل طرف في المفاوضة حريصاً على مصالح المتفاوض الآخر كحرصه على مصالحه الشخصية.

ويوجب على كل متفاوض أن يكون حسن النية أثناء التفاوض، ويحقق ذلك بالتزامه بالأمانة والامتناع عن الغش والسلوك التدليسي، سواء عند بداية المفاوضات أو خلالها. فحسن النية يلزم المفاوضين بتحقيق مصالح الطرف الآخر، وهو الالتزام الذي يشكل توازناً معقولاً بين مبدأ الحرية التعاقدية الذي لا يلزم الأطراف بالتوصل إلى إبرام العقد النهائي، وتقرير الحد الأدنى من الثقة والاستقرار والجدية في مرحلة التفاوض.

ونخلص إلى أن مرحلة التفاوض تعد من الخطوات الأساسية والمهمة في عقود الرعاية الرياضية، وذلك لأنها تحدد شروط الاتفاق وأحكامه وتحدد القواعد والتفاصيل المتعلقة بالاتفاقية وتوضح الحقوق والواجبات لكل من الأطراف المتفاوضة.

وتهدف مرحلة التفاوض في عقود الرعاية الرياضية إلى التأكد من أن الاتفاقية توضح جميع الشروط والتفاصيل بشكل دقيق وشفاف ومفهوم ويتم الاتفاق عليها من قبل الأطراف المتفاوضة. وتساعد مرحلة التفاوض في كشف أي مشكلات محتملة في المستقبل وتجنب الخلافات والصراعات القانونية والمالية.

ومن خلال مرحلة التفاوض، يتم تحديد المسؤوليات والالتزامات المتعلقة بكل طرف في العقد، بالإضافة إلى تحديد المدة الزمنية للاتفاقية وتحديد المبالغ المالية والدفعات وشروط الدفع المتعلقة بها. كما يتم التفاوض حول أي حقوق مثل حقوق الملكية الفكرية أو حقوق استخدام علامات تجارية تتعلق بالرعاية الرياضية¹.

¹ خالد مصطفى فهمي، التنظيم القانوني للإلتزام بإعادة التفاوض في العقود المدنية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2020، ص 40.

كما تتطلب مرحلة التفاوض اهتماماً بالتفاصيل الدقيقة مثل حجم الإعلانات والإعلانات المعتمدة وعدد ساعات الإعلان ومتطلبات الاستثمار في المنشآت والفرق الرياضية التي سيتم الرعاية لها¹.

وبفضل مرحلة التفاوض، يتم الاتفاق على المصطلحات والشروط الخاصة بالعقد بشكل واضح ومفصل وكذلك الإجراءات التي يجب اتباعها في حالات الخروج عن السيطرة، وأيضاً تحديد طرق حساب الضرائب والمصروفات والأرباح.

وتؤثر مرحلة التفاوض على العلاقة بين الأطراف المتفاوضة في المستقبل، علاوة على ذلك، يحدد الاتفاق شروط الرعاية الرياضية الناجحة وما إذا كان الراعي سيستفيد من رعاية محتملة والوصول إلى جمهور أكبر، وبالتالي زيادة رواج العلامة التجارية. وعلى الجانب الآخر، يستفيد اللاعب أو الفريق الرياضي من التسويق القوي والموارد المالية من الراعي في مشاريع النادي².

وبهذه الطريقة، تعتبر مرحلة التفاوض من أهم المراحل في عقود الرعاية الرياضية، وتمثل نقطة البداية الحاسمة لتحقيق النجاح في إبرام وتنفيذ العقد وتعزيز سمعة العلامة التجارية لجميع المتأثرين بمثل هذه الاتفاقيات، بما في ذلك المستفيد الرياضي والراعي.

والمفاوضات إذا لم تكن مصحوبة باتفاق فإنها تكون مجرد عمل من الأعمال المادية التي لا ترقى إلى التصرفات القانونية، ولا يترتب عليها أثر وإنما تكون خاضعة لحرية الإرادة، أما إذا كانت مصحوبة باتفاق فإنها تكون ذات طبيعة عقدية، ويترتب على معرفة الطبيعة القانونية للمفاوضات وهل هي عمل من الأعمال المادية أو ذات طبيعة عقدية معرفة المسؤولية التي تقع على عاتق المتفاوض أخذاً بمبدأ حسن النية وغيرها من عيوب الإرادة المتمثلة في الغلط والتدليس والإكراه، فإن كانت طبيعة المفاوضات عملاً من الأعمال المادية فإن المسؤولية تكون تقصيرية، أما إن كانت طبيعة المفاوضات عقدية فإن المسؤولية التي تقع تكون مسؤولية عقدية، ولم ينظم القانون المدني البحريني مرحلة التفاوض وإنما اقتصر على تنظيم مرحلة إبرام العقد، ولم يرد في القانون المدني البحريني ما يدل على مرحلة التفاوض، وقد قضت محكمة النقض المصرية بأن "المفاوضة ليست إلا عملاً مادياً لا يترتب عليها بذاتها أي أثر قانوني فكل متفاوض خُر في قطع المفاوضة في الوقت الذي يريد دون أن يتعرض لأية مسؤولية أو يطالب ببيان تتحقق معه المسؤولية التقصيرية إذا نتج عنه ضرر بالطرف الآخر المتفاوض، وعبء إثبات الخطأ وهذا الضرر يقع على عاتق ذلك الطرف، ومن ثم فلا يجوز اعتبار مجرد العدول عن إتمام المفاوضة في ذاته هو المكون

¹ حسام الدين كامل الأهواني، المرجع السابق، ص 394 .

² خالد مصطفى فهمي، المرجع السابق، ص 42.

لعنصر الخطأ أو الدليل على توافره بل يجب أن يثبت الخطأ من وقائع أخرى اقترنت بهذا العدول ويتوافر بها عنصر الخطأ اللازم لقيام المسؤولية التقصيرية".¹

ثانياً: المراحل العامة للمفاوضات السابقة على التعاقد:

يتم تقسيم مرحلة التفاوض في عقد الرعاية الرياضية إلى ثلاث مراحل أساسية:

المرحلة الأولى - الدعوة إلى التعاقد:

تعتبر مرحلة الدعوة إلى التعاقد في عقود الرعاية الرياضية إحدى المراحل الأساسية في عملية تصميم العقود. وتهدف هذه المرحلة إلى إطلاع الطرف الآخر على رغبة الطرف الراغب في التعاقد وما يريد تحقيقه من العقد، ووضع الأسس الأولى لبدء عملية التفاوض فيما بعد.²

عندما يرغب أحد الأطراف في إبرام عقد رعاية رياضية، يتم البدء بمرحلة الدعوة إلى التعاقد. ويتم في هذه المرحلة تقديم عرض دون تحديد عناصره وشروطه. حيث يتعين على الطرف الآخر التعرف على مواد العرض والتي تشمل أهداف الطرف الراغب في التعاقد، كما يشترط التعرف على المواصفات والشروط المرتبطة بذلك.

يجب أن يتضمن العرض الذي يقدمه الطرف الراغب في التعاقد إلى الطرف الآخر، بيانات واضحة ومفهومة للجميع دون أي غموض، مع ذكر العناصر والمواصفات والشروط الأساسية المتعلقة بمحل الالتزام.

يتضمن العرض المقدم في هذه المرحلة عادة، الموضوع الذي يهم الطرف الراغب في الرعاية الرياضية، وغالباً ما يتضمن هذا الموضوع الأهداف التي يرغب الطرف في تحقيقها، سواء كان ذلك في النطاق الرياضي أو التسويقي.³

يقوم الطرف الآخر بدراسة العرض واستطلاع مدى استعداد الطرف الراغب في التعاقد لبدء عملية التفاوض، وهذا يشير إلى أنه يمكن أن تحتوي هذه المرحلة مباحثات وتبادل الاقتراحات والأفكار المتصلة بعناصر العقد، وتوضيح الأهداف والتحديات، وقد يتطلب الأمر المزيد من العروض والمباحثات على أساس الخيارات المختلفة.⁴

¹ راجع في ذلك حكم محكمة النقض المصرية (الطعن رقم 167، سنة 33 ق، جلسة 1967/2/9).

² رجب كريم عبد اللاه، المرجع السابق، ص 420.

³ رجب كريم عبد اللاه، المرجع السابق، ص 4، مصطفى أبو مندور موسى، دور العلم بالبيانات عند تكوين العلاقة العقدية، دراسة مقارنة، دار النهضة العربية، ط 2000، ص 7.

⁴ د. أحمد السعيد الزقرد، نحو نظرية عامة لصياغة العقود، مجلة الحقوق، جامعة الكويت، 2001، العدد الثالث، السنة الخامسة، ص 177 وما بعدها؛ وراجع أيضاً: د. جمال النكاس، العقود والاتفاقات الممهدة للتعاقد، مجلة الحقوق جامعة الكويت، 1996، العدد الأول، ص 179 وما بعدها.

ويتحمل المفاوض مسؤولية التواصل بوضوح وشفافية في هذه المرحلة، وتوضيح النواحي التي لم تصل إلى الوضوح بعد، وبذل جهود لإدراك احتياجات الطرف الآخر. هذا يضع الأسس الأولى للمفاوضات المستقبلية حول عقد الرعاية الرياضية.

وبناءً على العرض المقدم، يقوم الطرف الآخر بتحديد المواقف بشأنه، ويتم الاتفاق على المراحل القادمة، التي ستؤدي إلى تحديد عناصر العقد الجوهرية، ويبدأ بذلك عملية التفاوض المستقبلية.

المرحلة الثانية - مرحلة التدبير:

مرحلة التدبير هي المرحلة الثانية في عملية التفاوض في عقود الرعاية الرياضية، وتهدف هذه المرحلة إلى تحديد العناصر الأساسية للعقد المرتقب بشكل واضح وعملي، ومناقشة الشروط والبنود على أساس واقعي، وتحقيق تفاهم متبادل بين الطرفين حول العناصر المختلفة للاتفاق، بجانب التزام الطرفين بأسلوب الاعتدال والصبر والإقناع¹.

تبدأ مرحلة التدبير من حيث انتهت المرحلة الأولى، ويقوم الطرفان بالمفاوضان بتبادل الاقتراحات والمباحثات بهدف وضع الغلاف الخارجي للعقد.

وتتضمن المرحلة الثانية عدة خطوات، أولها تحديد العناصر الأساسية للعقد المرتقب، وتحديد المحتوى الجوهرية الذي ستتضمنه الاتفاقية وبأسلوب واضح ومعقول، وهذا يتضمن بيان الأهداف التي يرغب الطرفان في تحقيقها من العقد، وتحديد الحقوق والالتزامات المترتبة على كل طرف، بالإضافة إلى الشروط الأساسية المتعلقة بالاتفاق.

وتشمل المرحلة الثانية أيضاً مناقشة الشروط والبنود التفصيلية المرتبطة بالعناصر الأساسية، وتبادل الأفكار والمباحثات، وذلك بهدف إيجاد حلول عملية، والتوصل إلى تفاهم متبادل بين الطرفين بشأن محتوى العقد.

وفي هذه المرحلة، يتحمل المتفاوضون مسؤولية العمل بأسلوب الاعتدال، وتجنب التشدد أو الصرامة، وتقادي الإصرار على وجهات النظر الخاصة بكل طرف.

¹ د. محمد حسام لطفي، المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض، دار النهضة العربية، القاهرة 1995، ص2؛ د. محمد حسين، الجوانب القانونية للمرحلة السابقة على التعاقد، مجلة الحقوق، جامعة الكويت، 1998، العدد 2، ص727 وما بعدها، د. حسام الدين كامل الأهواني، المفاوضات في الفترة قبل التعاقدية، ندوة القانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية، جامعة القاهرة، يومي 2 و3 يناير 1993.

وتستمر المرحلة الثانية حتى يتم التوصل إلى مستوى مقبول من التفاهم حول العناصر الأساسية، ويتم صياغة إيجاب جازم وكامل من أحد الأطراف المتفاوضين والتي يشترط قبولها لإبرام العقد النهائي¹.

وبعد الانتهاء من هذه المرحلة، يتم الانتقال إلى المرحلة التالية في عملية تصميم العقد وهي مرحلة صياغة الإيجاب، والتي ستؤدي إلى إنهاء عملية التفاوض والتوصل إلى الاتفاق النهائي وتوقيع العقد، وهذا كله تنظمه أحكام القانون المدني البحريني في المادة (30) منه وما يليها من مواد.

المرحلة الثالثة - مرحلة صياغة الإيجاب:

مرحلة صياغة الإيجاب تعد المرحلة الأخيرة في عملية التفاوض في عقود الرعاية الرياضية، حيث يتم في هذه المرحلة صياغة الإيجاب الذي يعد الأساس لإبرام العقد النهائي².

تبدأ مرحلة صياغة الإيجاب من حيث توقفت المرحلة الثانية، ويتم فيها الاتفاق على جميع عناصر العقد وتصبح الاتفاقية نهائية وملزمة لكل طرف وتسهل إبرام العقد النهائي³.

يجب أن يشمل الإيجاب جميع المسائل الجوهرية للعقد بحيث يسهل القبول بهذا الإيجاب حتى يتم تأسيس عقد العمل النهائي. ويشترط في الإيجاب أن يكون جازماً وكاملاً وملزماً على الموجب.

ويتعين تضمين الإيجاب تفاصيل كافية عن العناصر المشمولة في العقد وبشكل واضح ودقيق، حيث يجب تحديد المحتوى الجوهري للعقد والشروط والتفاصيل، بجانب تحديد الحقوق والالتزامات لكل طرف، حيث أن العقد ينعقد بمجرد ارتباط القبول بالإيجاب، وفقاً لنص المادة (30) من القانون المدني البحريني، والتي تنص على أنه " ينعقد العقد بمجرد ارتباط الإيجاب بالقبول إذا ورد على محل واستند إلى سبب معتبرين قانوناً، وذلك دون إخلال بما يتطلبه القانون، في حالات خاصة من أوضاع معينة لانعقاد العقد".

¹ محمد ليبب شنب ، الوجيز في مصادر الالتزام ، بدون ناشر ، ص 105 وما بعدها ، د . أنور سلطان ، مصادر الالتزام في القانون المدني ، دراسة مقارنة بالفقه الإسلامي ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، ط 1435 - 2014 ، ص 33 وما بعدها.

² عبد العزيز المرسي حمود، الجوانب القانونية لمرحلة التفاوض، دار النهضة العربية، 2019، ص9 وما بعدها.

³ سيد أحمد موسوي، الايجاب والقبول في العقد، دار المحجة البيضاء للطباعة والنشر والتوزيع، 2007، ص 88.

وفي حالة عدم احتواء الإيجاب على جميع العناصر الأساسية في العقد، فإن هوامش المزيد من المفاوضات مفتوحة دائماً لتحديد محتوى العناصر في المراحل التالية للتفاوض، وذلك لضمان تجنب أي إشكاليات فيما بعد مع أي عنصر في العقد¹.

وفي بعض الأحيان يمكن لبعض العروض النهائية أن تفشل، وفي هذه الحالة، يجب الاستعداد الدائم لاتخاذ قرار قطع المباحثات؛ إذ يجب أن يتم تقادي الاتفاق على تفاهم غير كافٍ لأي عنصر في العقد، ويمكن للمفاوضات الفاشلة أن تكون أفضل من عقد رديء، حيث يمكن أن يكون العقد مصدرًا للمشاكل والمنازعات في المستقبل.

وفي المجمل، فإن مرحلة صياغة الإيجاب تعد آخر مراحل التفاوض في عقود الرعاية الرياضية، وتتطلب هذه المرحلة التزاماً من الأطراف المتفاوضة بأسلوب الاعتدال والتفاهم والتوصل إلى اتفاق شامل وملزم للجميع. ويتم من خلال هذه المرحلة تجنب الشكوك في أي عنصر من العناصر المتعلقة بالعقد، وتأسيس عقد العمل النهائي الملزم للجميع.

وحيث إن مرحلة التفاوض بجميع مراحلها تقوم على حرية الإرادة فإن كل طرف من أطراف التعاقد يلتزم بعدم ارتكاب عيب من عيوب الإرادة وبالرجوع للقواعد العامة في القانون المدني البحريني نجد أنه جعل عيوب الإرادة تتمثل في الإكراه أو الغلط أو التدليس فيجعل العقد باطلاً أو قابلاً للبطلان تطبيقاً لنص المواد (84-102) من القانون المدني البحريني، ونتيجة ذلك فإن القانون من أجل توفير الحماية للمتعاقد في مرحلة التفاوض قد جعل له الحق في أن يرفع دعوى التدليس إذا حدث خداع أو تضليل له وذلك تطبيقاً لنص المادة (89) من القانون ذاته فقد نصت على "أنه يجوز طلب إبطال العقد للتدليس إذا كانت الحيل من الجسامة بحيث لولاها ما أبرم العقد".

وبين القانون ذاته كذلك في نص المادة رقم (90) التدليس الذي يترتب على إثمه اللجوء إلى القضاء عن طريق دعوى التدليس من أجل إبطال العقد بأنه: "الكذب في الإدلاء بالمعلومات المتعلقة بوقائع التعاقد وملابساته، أو السكوت عمداً عن واقعة أو ملابسة، إذا ثبت أن المدلس عليه ما كان ليبرم العقد لو علم بتلك الواقعة أو هذه الملابسة".

كما نصت المادة (91) من نفس القانون على أن التدليس الذي يؤدي إلى إبطال العقد هو التدليس الذي يشترط فيه أن تكون الحيل قد صدرت من المتعاقد الآخر أو من نائبه، أو من أحد اتباعه أو ممن وسطه في إبرام العقد أو ممن أبرم العقد لمصلحته.

كما بين القانون السابق طبقاً لنص المادة (84) أن "إذا وقع المتعاقد في غلط دفعه إلى ارتضاء العقد، بحيث أنه لولا وقوعه فيه لما صدر عنه الرضاء، جاز له أن يطلب إبطال هذا العقد، بشرط أن يكون المتعاقد الآخر قد وقع معه في هذا الغلط بدون تأثير منه كان من الممكن تداركه، أو

¹ محمد لبيب شنب، المرجع السابق، ص 109.

كان علم به أو كان من السهل عليه أن يتبينه" وهذه النصوص القانونية التي سقناها إنما تأتي في إطار توفير الحماية للمتعاقدین في مرحلة التفاوض وعدم التعدي على حرية الإرادة، وذلك إدراكاً من المشرع لأهمية مرحلة المفاوضات وأنها الطريق إلى إبرام العقد أو الرجوع عنه.

المطلب الثاني

ابرام عقد الرعاية الرياضي

عندما نتحدث عن عقد الرعاية الرياضي، فإن الإجراءات التي يمكن اتخاذها في مرحلة التفاوض لا تنتهي عندما تنتهي مرحلة التفاوض، بل يأتي التوقيع على العقد النهائي كخطوة ملحوظة في تلك العملية. وقد اختلف الفقه حول درجة الإلزامية لمرحلة التفاوض وإذا ما كانت ملزمة أو لا، من ناحية، وما يتأتى عنها في حال لم يتم الالتزام بها، من ناحية أخرى¹.

ومن دون مرحلة التفاوض لا يمكن الوصول إلى العقد النهائي والمرحلة الإجرائية الأخيرة، ولكن هناك ربما (اختلافات متفاوتة) بين المدارس الفقهية حول إلزامية مرحلة التفاوض والنتائج القانونية التي تؤتي بها عند الالتزام بها.

فمنهم من يرى أن مرحلة التفاوض ليست ملزمة وغير إلزامية ولا يؤدي الخروج عنها إلى العواقب القانونية، ومنهم من يرى أنها ملزمة وجزء لا يتجزأ من العقد، ويوجد وسطية ترى أن مرحلة التفاوض تخضع لمبدأ السلطة الإرادية، وإذا توافق الأطراف بشكل صريح على إلزامية مرحلة التفاوض فإن الطرفين ملزمان بالالتزام بنتيجة تلك المرحلة، وإذا خالف أحد الطرفين هذا الاتفاق فسيوجد عواقب قانونية عليه².

ومن هذا المنطلق يمكن القول إن مرحلة التفاوض في عقد الرعاية الرياضي لها أهمية كبيرة وتنتهي عندما يتم التوقيع على العقد النهائي، وقد نص القانون المدني البحريني في المادة (48) على أن " يبرم العقد النهائي بنفس شروط العقد الابتدائي ما لم يتفق على إجراء تعديل فيها أو كان هذا التعديل مما تستوجبه طبيعة المعاملة أو ظروف الحال " ، ويجب توثيق كل شروط العقد وأحكامه بشكل كامل وخاصة إذا كانت مرحلة التفاوض جزءاً لا يتجزأ من هذا العقد، ومن المهم التأكد من تحقيق كل الشروط وأوجه الاتفاق التي تم التفاوض فيها بشكل سلس ودقيق ومفهوم وموثق حيث يتم الالتزام بموجب القوانين المحلية والدولية المعمول بها للتأكد من عدم وجود أي وضعيات خلافية أو مخاطر قانونية محتملة.

ومن هذا المنطلق سنقسم الدراسة في هذا المطلب إلى فرعين على النحو التالي:

الفرع الأول: قواعد ابرام عقد الرعاية الرياضي.

الفرع الثاني: مراحل ابرام عقد الرعاية الرياضي.

¹ حسام الدين كامل الأهواني، المرجع السابق، ص 399 .

² وفاء جوهر، المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض على العقد، مجلة الاجتهاد القضائي، المغرب، العدد 1، 2010، ص 209.

الفرع الأول

قواعد انعقاد عقد الرعاية الرياضي

تشمل قواعد الإبرام النهائي لعقد الرعاية الرياضية العديد من الجوانب المهمة التي يجب على الأطراف المتفاوضة أن تأخذها بعين الاعتبار قبل توقيع العقد.

وتشمل القواعد الأساسية للإبرام النهائي لعقد الرعاية الرياضية ما يلي:

أولاً: التأكد من أن جميع بنود العقد قد تمت الموافقة عليها من قبل الأطراف المتفاوضة وأنها مفهومة بشكل جيد وشفاف ومناسبة:

فهذه القاعدة هي الأساس الذي يجب أن يتم تنفيذه في إبرام عقد الرعاية الرياضية. فمن خلال الالتزام بهذه القاعدة، يتم التأكد من وجود توافق بين جميع الأطراف و يمكن تحديد كافة التفاصيل والجوانب المهمة لاستكمال العقد¹.

ويهدف هذا المبدأ إلى تغطية جميع النواحي المتعلقة بالعقد مثل الالتزامات المالية، المواعيد الزمنية، الحصرية، الشروط الإضافية، مدى الالتزام بالقوانين واللوائح، والعلامات التجارية والعلاقة بالجمهور².

بالإضافة إلى ذلك، يجب على الأطراف المتفاوضة التأكد من أن جميع البنود المنصوص عليها في العقد قد تم شرحها بطريقة سهلة ومفهومة، وأنه قد تم وضعها بشكل دقيق بحيث تعكس معايير الصناعة وأفضل الممارسات. وبالتالي، سيتمكن كل طرف من استيعاب المتطلبات وواجبات الآخر، وسيتم الحد من حدوث الالتباسات و المشاكل المحتملة في المستقبل³.

وقد نصت لائحة رعاية الأندية السعودية في المادة (1/7) على أن يقوم النادي باخطار المستثمر بموافقة إدارة الاستثمار على العرض المقدم للنادي، فهذه المادة تبين أن مرحلة التعاقد تبدأ بإخطار المستفيد الراعي بالموافقة على العرض المقدم منه للمستفيد والذي يشتمل على كافة ما تم التفاوض والتداول بشأنه.

وفي النهاية، يهدف تطبيق هذه القاعدة إلى تحسين الحوار والتفاعل بين الأطراف المتفاوضة في عقد الرعاية الرياضية. وهذا التفاهم والاتفاق على جميع بنود العقد بشكل شفاف وواضح يضمن الالتزام بالجوانب الأساسية للعقد ويحمي أيضًا الأعمال الرياضية والمصالح المالية للأطراف المتفاوضة.

¹ محمد وزقير، المرجع السابق، ص 611.

² كاظم كريم علي، المرجع السابق، ص 54.

³ محمد الهبول، المرجع السابق، ص 200.

ثانياً: التأكد من وجود جميع الوثائق القانونية والمعاملات المتعلقة بالعقد:

يعد التأكد من وجود جميع الوثائق القانونية والمعاملات المتعلقة بالعقد، مثل التفاوض والاتفاقات الخاصة بالضمان ومعايير الأمان، إحدى القواعد الأساسية في عملية إبرام عقد الرعاية الرياضية، وذلك لأنها تهدف إلى ضمان توافر جميع الوثائق اللازمة واستكمال الاتفاقية بجميع التفاصيل الضرورية¹، وهذا استناداً إلى ما نصت عليه المادة (5) من لائحة رعاية الأندية السعودية على أن يلتزم المستثمر بتزويد الإدارة بما يلي من مستندات: ومنها، المواصفات الفنية التي يتم اقتراحها للاستخدامات المتعلقة بحقوق الرعاية، والملف التعريفي للكيان القانوني للمستثمر، وما يجب توافره من شهادات حكومية في المنشآت الخاصة، والمستخرج الذي يفيد بسلامة الوضع الائتماني للمستثمر وعدم وجود تعثرات مالية².

فهذه المادة تتضمن وجوب تقديم الراعي للمستندات التي من خلالها يتم التحقق والتأكد من قدرة الراعي على الوفاء بالعقود وتنفيذ التعهدات المالية التي يلتزم بها. تتضمن هذه الوثائق القانونية الوثائق الخاصة بالأمان والمساءلة، والتوافق على معايير الاحترافية، وتشمل وثيقة التفاوض التي توفر للمستفيد الرياضي حقوق الاستخدام الحصري للعلامة التجارية ورموز الفريق في الحملة الإعلامية. كما تشمل الوثائق الأخرى اتفاقات الضمان، والتي تحدد القيمة الإجمالية للعقد وطريقة الدفع. وتمهيدا لتحديد مدى الالتزام بتلك الاتفاقات الخاصة بالضمان، تحتاج الشركات الراعية إلى تزويد المستفيد الرياضي بمعلومات كافية حول مخاطر ومكاسب الاتفاقية³.

وإضافة إلى ذلك، يجب على الأطراف المتعاقدة التأكد من إتمام الإجراءات والكتابات الرسمية، مثل توقيع العقد وبطاقة الإنذار، وقد تحتاج بعض المشاريع الكبيرة إلى تخصيص وقت إضافي لتنفيذ تلك الإجراءات⁴.

وبالإضافة إلى ذلك، يجب الالتزام بجميع القوانين واللوائح الخاصة بالرعاية الرياضية والتي تنظم عملية الإمداد والتمويل. فعلى سبيل المثال، يتوجب على الراعي الالتزام بتسجيل الأرباح والخسائر، والاحتفاظ بالسجلات المحاسبية والتقارير، وتزويد المستفيد الرياضي بكافة المعلومات اللازمة لتحديد المواعيد الزمنية للدفعات.

¹ G. Sinha, P. Bhati, Contract management in sports: a case study of Indian Premier League (IPL). Journal of Entrepreneurship Education, vol. 22, no. (1), p. 9.

² أنظر المادة (5) من لائحة رعايات الأندية السعودية.

³ منصور أوكيلي، المرجع السابق، ص 142.

⁴ عادل زكي محمد عبد العزيز، المرجع السابق، ص 130.

وبصفة عامة، يهدف التركيز على هذه القاعدة، بالإضافة إلى تلك الأخرى، إلى ضمان الشفافية والمصادقية في عملية إبرام العقد. وبالتالي، يتم توفير الضمانات اللازمة للأطراف المتفاوضة وسيتم تحسين الفرص لتحقيق نجاح الاتفاقية الرياضية.

ثالثاً: الالتزام بالقوانين واللوائح المعمول بها والتي يتعين الامتثال لها عند إبرام العقد:

يعتبر الالتزام بالقوانين واللوائح المعمول بها والتي يتعين الامتثال لها عند إبرام العقد، مثل القوانين الخاصة بحماية البيانات والضرائب وحماية الملكية الفكرية وغيرها، أحد القواعد المهمة واللازمة لعملية إبرام عقد الرعاية الرياضية. فالالتزام بالقوانين واللوائح المعمول بها خلال عملية إبرام العقد يساعد على تحقيق الشفافية والمسؤولية والوضوح والمصادقية، ويصب في صالح جميع الأطراف المتعاقدة¹.

وتتطلب هذه القاعدة أن تلتزم الأطراف المتفاوضة بجميع القوانين واللوائح المعمول بها خلال عملية إبرام العقد، سواء كان ذلك بشأن تطبيق بنود العقد الخاصة بحماية البيانات، أو التأليف وحماية الملكية الفكرية، أو تحديد الضرائب، وتعزيز للالتزام بجميع الضوابط البيئية والصحية، والأمنية .

وبما أنه يتعلق بعقد الرعاية الرياضية، يجب على الأطراف المتفاوضة تتبع الإجراءات المطلوبة لتطبيق القوانين واللوائح الخاصة بالصناعة الرياضية، وهذا يتضمن تقديم تقارير مالية منتظمة تفيد بمدى الالتزام بالقوانين. وكذلك، يجب أن يلتزم كل طرف بتوفير حلول قانونية لمواجهة أي مشكلة تنشأ داخل العقد أو يأتيتها أحد أطراف العقد².

بالإضافة إلى ذلك، يجب التعامل مع أي تغيير في القوانين أو اللوائح بسرعة وفعالية، وضمان توافق جميع البنود في العقد مع المتطلبات القانونية المحددة.

وباختصار، يعد الالتزام بالقوانين واللوائح المعمول بها خلال عملية إبرام عقد الرعاية الرياضية، قاعدة أساسية تعزز المصادقية والشفافية، وتساعد في الحد من المشاكل والمسائل القانونية المحتملة في المستقبل. ولتحقيق هذا الهدف، يجب على الأطراف المتعاقدة التأكد من تطبيق جميع القوانين واللوائح المعمول بها، والالتزام بكامل الاحترام والمسؤولية والالتزام بالبنود المتفق عليها في العقد.

¹ شيماء السيد سالم، المرجع السابق، ص 99.

² Zhang, X., Sloan, P., & Legrand, W. (2019). A legal perspective of the sponsorship and endorsement agreements: The case of the NBA and Nike. Journal of Legal Aspects of Sport, vol. 29, no. (1), p. 8.

رابعاً: تفاصيل الدفع والتواريخ المحددة للدفعات وكيفية المقايضة لأداء الراعي لالتزاماته المالية:

يعد الاتفاق على تفاصيل الدفع والتواريخ المحددة للدفعات وكيفية المقايضة لأداء الراعي لالتزاماته المالية قاعدة من القواعد الأساسية لعملية إبرام عقد الرعاية الرياضية. وتهدف هذه القاعدة إلى ضمان وجود شفافية ووضوح حول طريقة الدفع وتقديم التزامات الأموال الخاصة بكل طرف من الأطراف المتفاوضة¹.

وقد ورد في مثل هذه الأمر ما يفيد في نص المادة (6/ج) من لائحة رعاية الأندية السعودية ما يدل على أن الهدف من المفاوضات هو الوصول إلى النطاق السعري الذي يتضمن أقل قيمة وأعلى قيمة عقدية ممكنة ويتم مراعاة الأثر التسويقي المتوقع والذي يعود على النادي من كل مستثمر².

فهذه المادة تبين أن من ضمن الأهداف التي يتم الوصول إليها في المفاوضات تمهيدا للتعاقد هو تحديد قيمة التعاقد وما قد يعود على المستفيد من أثر تسويقي متوقع يقدمه الراعي، ويتم مقايضة أداء الراعي لالتزاماته وذلك من خلال المراجعة التي تقوم بها لجنة الاستثمار للعروض المقدمة من الراعي بناء على ما تضعه اللائحة من معايير.

وتتضمن هذه القاعدة تحديد تفاصيل الدفع، مثل المبلغ المالي وأوجه الدفع الخاصة به والتواريخ المحددة لهذه الدفعات، بما في ذلك التسليمات الجزئية. وفي إطار هذه القاعدة، سيعتمد تحديد مستوى أداء الراعي بما يتوافق مع تلك المعايير الزمنية والمالية لدفعات العقد³.

ومن المهم أن يكون لكل دفعة بند محدد بتفاصيل الدفع وموعد الدفع ومدى الالتزام من الراعي بدفع تلك الدفعات وأوجه الدفع الخاصة بها وخاصةً عدم تأخره عن الدفع.

في ظل هذه القاعدة، تقوم الأطراف بتحديد مؤشرات وكيفية المقايضة لأداء الراعي لالتزاماته المالية ويرتبط ذلك بنوعية العقد ومتطلبات كل طرف في العقد، على سبيل المثال، يمكن تحديد المؤشرات بتحديد الأرقام الكمية والنسبية لسير العقد وإنجازية المشروع، بالإضافة إلى الجدول الزمني الخاص بالإنجاز. بطبيعة الحال، تحتاج المبيعات والاستثمارات الخاصة بالشركات إلى

¹ حبيب جبار جواد، المرجع السابق، ص 100.

² أنظر في ذلك المادة (6/ج) من لائحة رعايات الأندية السعودية.

³ ربيع محمود حسن، المرجع السابق، ص 54.

تحديد وتقديم تفاصيل السندات والعوائد ، ويجب على الأطراف المتفاوضة التوصل إلى توافق بين قيمة الدفعات والوقت المحدد لأدائها¹.

ومن المهم جداً التأكد من وجود تفاصيل دقيقة وواضحة حول تفاصيل الدفع وأوجه الدفع الخاصة بها وتواريخ الدفعات، والتي يجب أن تكون موثقة بشكل كامل ويجب مراجعة التزامات كل طرف بشأن تلك التفاصيل، والتأكد من قدرة كل طرف على الإيفاء بالتزاماته المالية. وبالتالي، يهدف التركيز على الالتزام بهذه القاعدة إلى توفير الشفافية والوضوح في العلاقة المالية بين الأطراف المتفاوضة وتعزيز النزاهة والمصداقية في العمليات التجارية وضمان إيفاء الأطراف بالتزاماتها المالية وتوفير الضمانات اللازمة لإكمال العملية بنجاح.

خامساً: تفاصيل حول المقدمة المالية اللازمة لتجهيز وتطوير المشاريع المتعلقة بالعقد:

تعتبر المقدمة المالية قاعدة أساسية في عملية إبرام عقد الرعاية الرياضية، وتعرف بأنها المبلغ المالي الذي يتم تحويله من الراعي إلى المستفيد الرياضي لتمويل وتطوير المشاريع المتعلقة بالعقد، مثل حفلات التدشين أو برامج التسويق².

يشمل تحديد القيمة للمقدمة المالية إجمالاً بنوداً أخرى في العقد تتعلق بتطوير المشاريع المتعلقة بالعقد، والمبالغ المالية المرتبطة بكل مشروع. وفي إطار هذه القاعدة، يتم تحديد المبلغ المالي الذي يتم تقديمه بوجود معايير محددة، مثل متطلبات الميزانية المتوفرة، سعر السوق، ونوعية المشروع المتعلق بالعقد.

وبما أن المشاريع المطلوبة بعقد الرعاية الرياضية تتطلب الموارد التمويلية، يجب على الراعي توفير المبالغ المالية اللازمة لتجهيز وتطوير تلك المشاريع. وتعتمد قيمة هذه المبالغ المالية على المشاريع المطلوبة، والفترة الزمنية المحددة لتنفيذ المشروع، والتكاليف المرتبطة بتنفيذها. علاوة على ذلك، يحدد العقد نوعية المشاريع المتعلقة بالعقد وأنظمة التقديم والتسديد وآليات المراجعة، ومدى الالتزام بتلك المشاريع وجودة تنفيذها وتوقيتها. وبناء على ذلك، يعد الالتزام بتلك القاعدة أساسياً في السيطرة على تكلفة المشاريع وتحديد فترة الإنجاز بشكل بناء وواضح³.

¹ Mellahi, K., Frynas, J. G., Sun, P., & Siegel, D. (2015). A review of the Nonmarket Strategy Literature. *Journal of Management*, 42(1), 143. Retrieved from <https://doi.org/10.1177/0149206315617241> last visited was on 12 July, 2024.

² C. L. Hsu, K. C. Chang, Analysis of financial performance and its determinants for publicly traded hospitality companies. *International Journal of Hospitality Management*, vol. 49, 2015, p. 19.

³ خالد مصطفى فهمي، المرجع السابق، ص 55.

وعلاوة على ذلك، يجب على الأطراف المتفاوضة الالتزام بتقارير المال المنتظمة، والتي تقوم بتقييم وتحليل المبالغ المالية المستندة إلى تطوير المشاريع المتعلقة بالعقد، وكذلك الموازنة العامة لتكلفة المشروع بما يتوافق مع الميزانيات.

أخيراً، تعد قاعدة تحديد المبالغ المالية اللازمة للتطوير والتجهيزات في إطار إبرام عقد الرعاية الرياضية أساسية لضمان تفعيل المشاريع المطلوبة من العقد ونجاحها؛ إذ يلتزم الراعي بتوفير المبالغ المالية اللازمة لتحقيق ذلك، ولأن التزام كل طرف بتلك القاعدة يؤدي إلى تحسين القدرة على إدارة المشاريع المالية المرتبطة بعقد الرعاية الرياضية.

سادساً: تحديد المدة الزمنية للعقد ومدى تمتع المستفيد الرياضي بالحقوق الحصرية للاستفادة من العقد:

إن تحديد المدة الزمنية للعقد ومدى تمتع المستفيد الرياضي بالحقوق الحصرية للاستفادة من العقد، يعد قاعدة أساسية في عملية إبرام عقد الرعاية الرياضية. وتهدف هذه القاعدة إلى تحديد فترة صلاحية العقد وحقوق استخدام العلامة التجارية المتفق عليها بين الراعي والمستفيد الرياضي¹. عادة ما يتم تعيين الفترة الزمنية للعقد بما يتناسب مع متطلبات بنود الاتفاق بين الطرفين. ويمكن لهذه الفترة أن تستمر لعدة سنوات، ويمكن تجديدها إذا اقتضت الحاجة ذلك.

وبما أن عقود الرعاية الرياضية تتطلب حماية الملكية الفكرية والاستفادة من العلامة التجارية بشكل مشترك، يتوجب على المستفيد الرياضي تحديد الحقوق الحصرية التي يرغب في الحصول عليها من العقد. ويمكن للفريق الرياضي تحديد السمات المتعلقة بالعلامة التجارية، ويمكن تحديد الاستخدامات الحصرية، والفترة الزمنية التي سيقوم فيها المستفيد الرياضي باستخدام الحقوق الحصرية².

ومن الجدير بالذكر أن تحديد المدة الزمنية للعقد ومدى تمتع المستفيد الرياضي بالحقوق الحصرية للاستفادة من العقد يتطلب توافقاً بين الراعي و المستفيد بشأن شروط العقد و أحكامه المتعلقة بهذه القضية. وبعد تحديد مدة العقد والحقوق الحصرية المتاحة للمستفيد الرياضي، يتم اتخاذ إجراءات للحفاظ على سرية تلك الحقوق، من أجل ضمان استمرارها خلال فترة صلاحية العقد.

وعلاوة على ذلك، يجب أن تقوم الأطراف بالعمل على تحديد حقوق والتزامات كل طرف في العقد، وضمان تنفيذ كل طرف التزاماته قبل انقضاء المدة الزمنية للعقد³.

¹ T. B. Cornwell, Sponsorship-linked marketing: Opening the black box. Journal of Advertising, vol. 46, no. (3), 2017, p. 362.

² رجب كريم عبد اللاه، المرجع السابق، ص 9.

³ أحمد السعيد الزقرد، المرجع السابق، ص 180.

وباختصار، يعد تحديد المدة الزمنية للعقد ومدى تمتع المستفيد الرياضي بالحقوق الحصرية للاستفادة من العقد قاعدة أساسية في عملية إبرام عقد الرعاية الرياضية، والتزام كل طرف بضمان توفير تلك الحقوق والتعاقد بما يتوافق مع ذلك على سبيل المثال، تحديد مدة صلاحية العقد وحدود استخدام العلامة التجارية وتحديد الحقوق المستفادة من العقد بما يتوافق مع المتطلبات الضرورية لكل طرف في العقد¹.

لذا، يعد التأكد من وجود التزامات الطرفين وحقوقهم في عقد الرعاية الرياضية أمراً حيوياً لضمان نجاح الاتفاق وتحقيق المصالح المتعددة لكل من الراعي والمستفيد الرياضي. وبما أن الالتزامات والحقوق الناشئة عن تعاقد الرعاية الرياضية يمكن أن تتمدد على مدى سنوات متعددة، يصبح من الضروري توظيف الجهود لضمان احتواء العقد على ذلك².

يجب على العقد أن يتضمن واجبات كل طرف في العقد، وتشتمل هذه الواجبات عادة على المهام والتزامات تقديم الخدمات والفرص الضرورية لإكمال الاتفاق بنجاح، وضمان تنفيذ الحقوق المستحقة وفق الشروط المتفق عليها.

وعلاوة على ذلك، يجب تحديد حقوق إضافية تنشأ من اتفاقية الرعاية الرياضية بدقة، وتشمل هذه الحقوق عادةً إجراءات المساءلة المتفق عليها وحماية الملكية الفكرية والتعويض وتوفير الموارد وغيرها، وكذلك أية حقوق حصرية يمكن للراعي أو للمستفيد الحصول عليها في عقد الرعاية الرياضية.

ومن المهم أيضاً وضع معايير واضحة للعقوبات المتعلقة بالفشل في الإيفاء بالتزامات العقد من أي من الأطراف؛ إذ يجب على العقد أن يحتوي على صياغة محددة تضمن تأثير القوى العقابية وتوفير الحماية اللازمة لكل من الراعي والمستفيد الرياضي³.

وباختصار، يجب ضمان إيفاء كل طرف بالتزاماته قبل انقضاء المدة الزمنية للعقد، بما يتوافق مع مشروع الرعاية الرياضية وتلك المتطلبات الضرورية لكل طرف في العقد، وضمان توفير حماية لحقوق الطرفين المؤثرة بما يضمن نجاح الاتفاق.

ومن وجهة نظرنا، فإننا نرى وجوب الالتزام بجميع هذه القواعد والشروط قبل إتمام عملية الإبرام النهائي لعقد الرعاية الرياضية، ويجب على الأطراف المتفاوضة تحري الدقة والدراسة والمراجعة المستمرة لضمان الالتزام بالقواعد والشروط بعد توقيع العقد. وعلى الجانب الآخر، يجب

¹ T. B. Cornwell, op. cit, p. 369.

² محمد لبيب شنب، المرجع السابق، 130.

³ B. Wang, J. Du, Contract design in franchise chain: Effect of monitoring intensity and punishment on franchise coordination. *Journal of Business Research*, vol. 88, 2018, p. 489.

على الراعي والمستفيد الرياضي أن يتفاعلوا بشكل إيجابي وممتاز داخل فريق العمل لتنفيذ جميع بنود العقد بما يتناسب مع المتطلبات والحاجات التي يواجهها كل منهما.

ومما سبق ذكره من القواعد الأساسية للإبرام النهائي لعقد الرعاية الرياضية يجب التحقق والتأكد من تحديده تحديدا واضحا، وهذا مستفاد من نصوص القانون المدني البحريني والتي تعد النظام القانوني الذي يخضع له عقد الرعاية الرياضية، فقد نصت المادة (106) على أن " يلزم أن يكون محل الالتزام معينا تعيينا نافيا للجهالة الفاحشة وإلا وقع العقد باطلا، وإذا تعلق الالتزام بشئ وجب أن يكون هذا الشئ محددًا بذاته أو بنوعه ومقداره ودرجة جودته".

ومما سبق ذكره تبين لنا أن نصوص القانون تلزم المتعاقدين بتحديد محل التزام كل طرف منهما تحديداً نافياً للجهالة حتى لا يقع العقد باطلا عند تنفيذه، ومن تحديد المحل في عقد الرعاية الرياضية ما سبق ذكره من نقاط.

الفرع الثاني

مراحل الانعقاد النهائي لعقد الرعاية الرياضي

المرحلة النهائية لانعقاد عقد الرعاية الرياضية هو الخطوة الأخيرة في إبرام أي عقد رعاية رياضية. يأتي بعد مرحلة التفاوض ومرحلة وضع الشروط والاتفاقيات في العقد، ويعتبر هذا الإبرام النهائي حصيلة الاتفاق النهائي على كل الشروط والتوافق عليها من جميع الأطراف المعنية¹، ويشمل الإبرام النهائي لعقد الرعاية الرياضية المراحل التالية:

أولاً: إعداد عقد الرعاية الرياضية بين الطرفين:

إعداد عقد الرعاية الرياضية بين الطرفين يشتمل على إجراءات عامة وإجراءات معينة أو خاصة، يجب اتباعها حتى يتسنى الوصول إلى عقد مرضٍ دون وضع ميزانية زائدة ويتضمن الإعداد العديد من الخطوات الرئيسية²، نبينها كالاتي:

1- تحديد الشركاء المؤثرين في عقد الرعاية:

تحديد الشركاء المؤثرين في العقد يعتبر من الخطوات الأساسية في إبرام عقد الرعاية الرياضية الناجح؛ وذلك لأن هذه الخطوة تساعد على تحديد المطلوب من العقد وتحديد الأشخاص المعنيين

¹ إن الإبرام النهائي هو الخطوة الأخيرة في إبرام أي عقد رعاية رياضية. ويأتي بعد مرحلة التفاوض ومرحلة وضع الشروط والاتفاقيات في العقد، ويعتبر هذا الإبرام النهائي عملية الحصول على الاتفاق النهائي على كل الشروط والتوافق عليها من جميع الأطراف المعنية.

ويشمل الإبرام النهائي لعقد الرعاية الرياضية المراحل التالية:

- تحديد المدة الزمنية للعقد وفترة الانتهاء منه.

- توضيح المنافع التي يحصل عليها الفريق أو اللاعب.

- تحديد الالتزامات والشروط التي يجب على الفريق أو اللاعب الالتزام بها، ومنها الالتزام بارتداء ملابس الراعي أثناء المباريات أو الاحتفاظ بشعارات الراعي على اللوحات الإعلانية للفريق.

- تحديد التزامات الراعي مع الفريق أو اللاعب ومنها توفير الموارد اللازمة والدعم المالي وترويج اللاعب أو الفريق.

- توضيح حقوق الملكية الفكرية للراعي، مثل حق استخدام الصور والأشرطة التي تصور الفريق أو اللاعب.

- تحديد القيمة المضافة التي يحصل عليها الفريق أو اللاعب من خلال الراعي.

- تحديد العقوبات المنصوص عليها في حالة عدم الالتزام بالشروط المحددة في العقد.

All Business. (2020). What is a Sports Sponsorship Contract?

[https://www.allbusiness.com/what-is-a-sports-sponsorship-contract-4955236-](https://www.allbusiness.com/what-is-a-sports-sponsorship-contract-4955236-1.htm)

[1.htm](https://www.allbusiness.com/what-is-a-sports-sponsorship-contract-4955236-1.htm)

² J. Matthews (2017), Sports Sponsorship and Brand Development: The Subaru and Team USA Partnership. Rutgers University Pres, p. 49.

والذين يتم استهدافهم عن طريق العقد. وفي هذه المرحلة من عملية إبرام العقد النهائي للرعاية، يجب أن يتم تحديد ما إذا كان العقد سيشمل فريقاً رياضياً أو لاعباً فردياً، ومن بين هؤلاء اللاعبين من سيتم تمثيله أو دعمه من قبل الشريك المراد رعايته¹.

ويتم تحديد الشركاء المؤثرين في العقد وفقاً لعدة معايير أساسية، تبدأ بتحديد المستفيد الرياضي، سواء كان فريقاً كاملاً أو لاعباً فردياً، ثم اختيار الشركاء المناسبين لتحقيق الأهداف الرياضية والإعلامية المنشودة. يلي ذلك تحديد الأدوار والمسؤوليات بوضوح، مع توزيع المهام بدقة بين الأطراف المعنية. كما يُتفق على معايير الأداء التي يجب الالتزام بها لضمان تحقيق أهداف العقد. وأخيراً، يتم تحديد الجمهور المستهدف ووضع معايير فعالة لضمان وصول الرسالة وتحقيق التأثير المطلوب².

وهناك الكثير من الأمثلة على ذلك و يمكن الإشارة إلى بعض الأمثلة التي توضح كيفية العمل على تحديد الشركاء المؤثرين والأطراف المعنية في العقد. ومن بين هذه الأمثلة:

• **عقد الرعاية الرياضية بين شركة "أديداس" ونادي "ريال مدريد" الإسباني:** يُعدّ هذا العقد واحداً من أهم العقود التي تتمحور حول تحديد الشركاء المؤثرين في عقد الرعاية الرياضية. أحد الأطراف المعنية في العقد هو نادي ريال مدريد الذي يعد واحداً من أشهر الأندية الرياضية في العالم، في حين يمثل الطرف الآخر المؤثر في الشركة المصنعة للمعدات الرياضية "أديداس" التي تتمتع بوجود عالمي وقوة تأثير قوية في الصناعة الرياضية³.

اتفاقية الرعاية الرياضية بين نادي ريال مدريد وشركة "أديداس". وقد تم توقيعها في عام 2013، وتضمنت التعاون بين الطرفين لمدة 10 سنوات.

وتضمنت الاتفاقية العديد من الملحوظات المهمة، منها:

- الانتقال من نظام الدفع الثابت إلى نظام الدفع المتغير بناءً على نسبة من مبيعات المنتجات.

- توفير الملابس الرسمية للنادي وملابس التدريب والإكسسوارات والأحذية.

- إطلاق مجموعة خاصة من الملابس والإكسسوارات تحمل علامة ريال مدريد.

¹ محمد كمال وآخرون، إدارة رعاية الرياضة، مجلة الإدارة و الإقتصاد، ليبيا، المجلد 13، العدد 1، 2019، ص 7.

² J. Matthews, op. cit, p. 54.

³ موقع ريال مدريد. (2013). اتفاقية ريال مدريد وأديداس. <https://www.realmadrid.com/ar/about-real-madrid/news/2013/06/real-madrid-and-adidas-agree-new-partnership-extension> last visited was on 12 July, 2024.

- توفير التصميمات والإبداعات الخاصة بنادي ريال مدريد في المنتجات الخاصة بالشركة.
- توفير التكنولوجيا اللازمة لدعم شركة "أديداس" في تصنيع المنتجات.
- الالتزام بدعم النادي في تحقيق النجاح وتطوير الرياضة المعاصرة.

ويتضح من الاتفاقية أهمية تحديد الشركاء المؤثرين في عقد الرعاية الرياضية؛ حيث تعتبر شركة "أديداس" واحداً من أهم الشركاء في هذا العقد، والتي تتمتع بتاريخ طويل في صناعة الملابس والأحذية الرياضية وتعد واحدة من أهم العلامات التجارية في العالم.

• **عقد الرعاية الرياضية بين شركة "نايكي" وليونيل ميسي:** يحتوي العقد على تحديد الأطراف المعنية وتوضيح المسؤوليات والمهام الملقاة على كل طرف، ويتمثل الطرف الأول في ليونيل ميسي، وهو شخصية رياضية مشهورة وله قوة تأثير كبيرة في عالم كرة القدم، بينما يتمثل الطرف الثاني في شركة "نايكي" المعروفة عالمياً بصناعتها للملابس الرياضية والأحذية والمعدات الرياضية¹.

وبشكل مفصل فإن عقد الرعاية الرياضية بين شركة "نايكي" وليونيل ميسي، يحتوي على تحديد الأطراف المعنية وتوضيح المسؤوليات والمهام الملقاة على كل طرف. ويتضمن العقد العديد من النقاط الرئيسية، منها:

- توضيح المسؤوليات والتزامات كل طرف في العقد.
 - تحديد المدة الزمنية للعقد.
 - تحديد الحصة المالية التي يحصل عليها ليونيل ميسي من الاتفاقية.
 - تحديد حقوق استخدام العلامات التجارية والصور الخاصة بليونيل ميسي في المنتجات التي تصنعها "نايكي".
 - تحديد المنافع والإضافات التي يتحصل عليها كلا الطرفين من خلال هذه الشراكة.
- ويشير المقال إلى أن هذا العقد وقع للمرة الأولى في عام 2003، ومنذ ذلك الحين وليونيل ميسي يظل أحد أشهر نجوم "نايكي" في عالم كرة القدم. حتى انتهى العقد في يونيو 2022، ويتضمن الموسم الأخير من هذا العقد عدداً من الحملات الترويجية الجديدة لـ "نايكي" مع ليونيل ميسي.

يتضح من ذلك أن شركة "نايكي" تعتبر شريكاً مؤثراً في العقد الذي يربطها بليونيل ميسي، والتي تعد واحدة من أهم الشركات في صناعة الملابس والأحذية والمعدات الرياضية في العالم.

¹ صحيفة ماركا الإسبانية. (2018). ميسي ونايكي.. تفاصيل العقد والمدة المتبقية.

<https://www.marca.com/en/football/barcelona/2018/02/26/5a934806ca4741975d8b4661.html> last visited was on 12 July, 2024.

• **عقد الرعاية الرياضية بين شركة "أويو" ونادي برشلونة الإسباني:** يحتوي العقد على تحديد الأطراف المعنية، وكانت شركة أويو شريكاً رئيسياً في رعاية نادي برشلونة الإسباني لعدة سنوات، وتشتمل المسؤوليات والمهام الملقاة على كل طرف في العقد على اتفاق بتوظيف موارد الشركة والجهود لتسويق الفريق وتوفير الدعم المالي¹.

فبعد الرعاية الرياضية بين شركة "أويو" ونادي برشلونة الإسباني، قد احتوى على تحديد الأطراف المعنية والمهام الملقاة على كل طرف في العقد. وقد تم التوقيع على هذا العقد في عام 2016، وجددت الشراكة بين الطرفين لمدة ثلاث سنوات. وتشمل المسؤوليات الملقاة على شركة "أويو" في هذا العقد تسويق نادي برشلونة الإسباني وتقديم الدعم المالي له.

ونشير إلى أن هذا العقد يسعى للاستفادة من قوة العلامة التجارية لنادي برشلونة وتحقيق أهداف التسويق والترويج المناسبة للفريق. ويتضمن العقد أيضاً التزام شركة "أويو" بتصميم وتصنيع المنتجات الحصرية التي تحمل علامة برشلونة.

ويتضح من ذلك أن شركة "أويو" كانت شريكاً رئيسياً في رعاية نادي برشلونة الإسباني لعدة سنوات، وأن وظيفة الشركة في العقد هي توظيف الموارد والجهود لتسويق الفريق وتوفير الدعم المالي.

ويمكن أن تكون هذه الأمثلة ومثيلاتها من العقود الرياضية تسلط الضوء على أهمية تحديد الشركاء المؤثرين في عقد الرعاية الرياضية، كما توضح هذه العقود كيف تحدث الضرورة لوجود أطراف مؤثرة وأقوى لتحقيق الأهداف المحددة في العقد.

2- اقتران الإيجاب بالقبول بين طرفي عقد الرعاية الرياضية:

يعد اقتران الإيجاب بالقبول مرحلة مهمة جداً في عملية إبرام عقد الرعاية الرياضية²، فهو يؤكد أن الجميع موافق على الشروط المحددة في العقد ويمثل إقراراً رسمياً بين الطرفين. يركز هذا

¹ موقع نادي برشلونة الإسباني. (2016). برشلونة وأويو يتجددان معاً.

<https://www.fcbarcelona.com/ar/club/news/2016-2017/barca-and-o-yo-renew-a-deal-that-celebrates-creativity-and-design> last visited was on 12 July, 2024.

² حيث إن اقتران الإيجاب بالقبول ونطاقهم يؤدي إلى انعقاد العقد، وفقاً لنص المادة 41/ب من القانون المدني البحريني. كما أنه إذا ارتبط الإيجاب بالقبول، لزم العقد طرفيه، ولا يكون لأي منهما التحلل من أحكامه، حتى قبل أن يفترقا بالبدن، وذلك ما لم يتفق على غيره أو يقضي القانون أو العرف بخلافه وفقاً لما نصت عليه المادة 44 من القانون المدني البحريني.

الجزء من العملية على توثيق الموافقة الرسمية على شروط العقد من الأطراف المعنية، وبمجرد إتمام هذه الخطوة يمكن البدء في تنفيذ العقد بطريقة صحيحة ورسمية¹.

ويمكن توضيح اقتران الإيجاب بالقبول في عقد الرعاية الرياضية بالنقاط التالية:

• **الموافقة الرسمية:** هي عملية تقديم الموافقة الرسمية من كل طرف على الشروط المحددة في العقد، وذلك كما ورد في لائحة رعاية الأندية السعودية، حيث ورد فيها ان يتم إخطار النادي المستثمر بموافقة إدارة الاستثمار على عرضه المقدم من النادي.

• **إعلان القبول:** هي عملية إعلان رسمي من كل طرف عن قبول شروط العقد والالتزام بها.

• **التوقيع النهائي:** يمثل توقيع الأطراف المعنية على العقد بمثابة إقرارها الرسمي بالإيجاب والقبول وإنهاء عملية إبرام العقد، حيث إن المادة (3/7) من لائحة رعاية الأندية السعودية بينت أن "التعاقد يكون من خلال توقيع العقد من قبل الأطراف المعنية".

• **التزام الأطراف:** يؤكد التوقيع على الالتزام الرسمي بالشروط المحددة في العقد والالتزام بتنفيذ المهام والمسؤوليات المحددة فيه.

• **المصادقة على العقد:** يشمل إجراء مراجعة جدية للشروط المحددة في العقد قبل الموافقة عليها بشكل نهائي²، وهذا يسمى بالمصادقة على العقد حيث إن لائحة رعاية الأندية في المادة (3/7) منها قد بينت أنه بعد توقيع العقد من قبل الأطراف يتم إرساله لإدارة الاستثمار من أجل المصادقة عليه.

ويجب إجراء جميع الخطوات السابقة قبل الشروع في عملية التوقيع النهائي، حيث يؤكد التوقيع أن الطرفين قد توصلا إلى الاتفاق النهائي وقبوله، ويمثل تأكيدا رسميا أن الأطراف جميعا ملتزمة بالشروط التي تم تحديدها في العقد. يمثل هذا الجزء من إبرام العقد عملية مهمة جداً و تتطلب الانتباه الكامل من قبل الأطراف المعنية.

3- تحديد المسؤوليات المقررة لطرفي العقد:

تحديد المسؤوليات في عقد الرعاية الرياضية يعتبر أمراً مهماً للغاية لضمان نجاح العقد وإنجاز المهام بشكل ناجح، وذلك من خلال تحديد المسؤوليات المقررة لكل طرف في العقد. يتضمن هذا

¹ إياس بن إبراهيم بن محمد الهزاع، الإيجاب والقبول ونوازلها المعاصرة، مجلة العلوم الشرعية، جامعة القصيم، المملكة العربية السعودية، المجلد 13، العدد 3، 2020، ص 1939.

² محمد بن معيض بن سعد آل دواس الشهراني، الإيجاب الممتد والقبول الحكمي وتطبيقاته المعاصرة، حوليات آداب عين شمس، كلية الآداب، جامعة عين شمس، المجلد 47، 2019، ص 211.

الأسلوب وصفاً تفصيلياً للمهام والمسؤوليات والإجراءات المحددة المتعلقة بها، كما أنه يساعد على تفادي المشاكل والخلافات في المستقبل¹.

يمكن توضيح تحديد المسؤوليات في عقد الرعاية الرياضية في النقاط الآتية:

- **تحديد الأطراف والأهداف الرئيسية:** يتم تحديد الأطراف المعنية في العقد بوضوح، وكذلك يتم تحديد الأهداف الرئيسية للعقد الرياضي وما يجب القيام به لتحقيق هذه الأهداف .
 - **تحديد المهام:** يتم تحديد كافة المهام والمسؤوليات التي يجب تنفيذها من قبل الأطراف المعنية، مثل توفير الموارد المالية والدعم الإعلامي والتسويقي والترويجي.
 - **تحديد الإجراءات:** يتم تحديد الإجراءات التي يجب على الأطراف المعنية القيام بها لتحقيق المهام والمسؤوليات المحددة، كما يتم تحديد الآليات التي يجب اتباعها لتحقيق الأهداف.
 - **تحديد الموارد:** يتضمن تحديد الموارد المطلوبة لتنفيذ المهام والمسؤوليات، مثل الموارد المالية والموظفين والمنشآت الرياضية والتكنولوجية اللازمة.
 - **إنشاء جدول زمني:** يقوم الجدول الزمني بوضع الخطط المخصصة لتحقيق المسؤوليات والمهام، وتحديد الأوقات المحددة للانتهاء من هذه المهام والمسؤوليات².
- ونرى أنه من الضروري التأكد من تحديد المسؤوليات بوضوح في عقد الرعاية الرياضية، لأن هذا المصطلح يعد من المصطلحات الرئيسية التي يقوم العقد على أساسها، والتي يشترطها القانون لإنجاح عقد الرعاية الرياضية. يتطلب هذا التحديد أن تكون المسؤوليات والمهام والإجراءات مدروسة بعناية وبوضوح، وأن تتوفر جميع الموارد اللازمة لتنفيذ هذه المسؤوليات بشكل ناجح.

4- تحديد النتائج المترتبة على المخاطر المحتملة:

إن تحديد النتائج المترتبة على المخاطر المحتملة يعتبر من الجوانب المهمة جداً في عملية إقرار عقد الرعاية الرياضية، وذلك لأنه يساعد على تحديد النتائج التي قد تحدث في حالة الخلافات أو عدم الالتزام بالشروط. وتهدف هذه التقنية إلى تحديد المسائل المحتملة التي ينبغي التعامل معها لضمان تنفيذ العقد بالطريقة المناسبة وتفادي الخلافات والمشاكل³.

¹ محمد سعيد أحمد إسماعيل، الطبيعة القانونية لمسؤولية الأطراف في مرحلة ما قبل العقد، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، جامعة دمشق، سوريا، المجلد 29، العدد 2، 2013، ص 305.

² R. Buchanan, The Legal Aspects of Sports Sponsorship Agreements: Reviewing Contractual Issues and Dispute Resolution. In Legal Issues in Sport, PE and Recreation, Routledge, 2015, p, 200.

³ محمد الحمود، إبراهيم وأبو لطفي، العقود الرياضية: مفاهيم وقواعد، دار الوطن للنشر، المملكة العربية السعودية، 2015، ص 109.

ويمكن توضيح النتائج المترتبة على المخاطر المحتملة في عقد الرعاية الرياضية من خلال تحديد المسائل الآتية:

- **تحديد المخاطر المحتملة:** يتم تحديد المخاطر المحتملة ودرجاتها وأنواعها في إطار عقد الرعاية الرياضية وتحديد الأفضليات المخصصة لها وطرق التعامل معها في حالة الحدوث.
- **تحديد النتائج:** يجب تحديد النتائج والتداعيات المحتملة التي قد تحدث في حالة الخلافات أو عدم الالتزام بالشروط، وتحديد الأولويات المطلوبة في كل حالة.
- **تحديد الإجراءات المثلى:** يجب تحديد الطرق المثلى للتعامل مع المخاطر الإجرائية، وإيجاد الحلول المطلوبة لتجنب النتائج السلبية المرتبطة بها.
- **إعداد خطة الطوارئ:** يمكن لعملية تحديد النتائج المترتبة على المخاطر المحتملة أن تؤدي إلى إعداد خطة الطوارئ المناسبة، وذلك للتعامل بشكل فعال مع أي مشكلة محتملة¹.

وتبعاً لما سبق، فإن تحديد النتائج المترتبة على المخاطر المحتملة هو عملية مهمة جداً ، حيث يساعد في تحديد النتائج التي يمكن أن تنتج عن عدم الالتزام أو الخلافات وإتاحة الفرص للجميع توجيه الجهود بشكل أفضل والعمل على تجنب تلك المخاطر. ويمكن استخدام نظام إدارة المخاطر لإدارة تلك المخاطر ، وبشكل عملي تحديد المخاطر وتحليلها وتحديد النتائج المتوقعة ووضع خطة لتحقيق الأهداف.

5- تحضير العقد (الكتابة):

تحضير العقد هو الخطوة الأخيرة في عملية إبرام عقد الرعاية الرياضية، وهي تشمل تنسيق الاتفاقات والشروط وإعداد البراهين اللازمة لتثبيت الشروط وعرضها بشكل واضح ومفصل في العقد، كما يجب تحديد الجداول الزمنية لتحديد المسؤوليات والإجراءات المتعلقة بها². يعتبر عقد الرعاية الرياضية من العقود المهمة جداً والتي يجب كتابتها بشكل دقيق وواضح، حتى يتم التفاهم على الشروط بشكل جيد ولضمان الحد من الخلافات. ولكتابة عقد الرعاية الرياضية بشكل جيد، يجب الاهتمام بالنقاط الآتية:

¹ D. W., P. Taylor, J. Murphy, Event Risk Management and Safety. Wiley, 2015, p, 201.

² محمد صبحي حسانين، وعمرو أحمد جبر، اقتصاديات الرياضة " الرعاية والتسويق والتمويل"، مركز الكتاب للنشر، القاهرة، الطبعة الأولى، 2013، ص 85 - 87.

أ. الديباجة:

الديباجة هي عبارة عن قسم من العقد الذي يحتوي على معلومات شخصية واسمية حول الأطراف المعنية بالعقد، وتشمل هذه المعلومات الأسماء الكاملة للطرفين وعناوينهم وتواريخ الميلاد وأرقام الاتصال وغيرها من المعلومات الهامة الأخرى¹.

توضح الديباجة بوضوح هوية وعنوان كل من الراعي والمستفيد الرياضي المعنيين بالعقد. ويجب أن يتم تحديث هذه المعلومات في حالة حدوث أي تغييرات في عناوين أو أرقام الاتصال لكل طرف، على الأقل بشكل دوري، حتى يتم الحفاظ على دقة المعلومات في العقد ويتم تجنب أي خلط بين الأطراف².

وتهدف الديباجة إلى تحديد المعلومات المهمة لكل طرف والتي يمكن الرجوع إليها في حالة الحاجة إلى الاتصال بأي من الأطراف المعنية في أي وقت. وعليه، فإن تحديث الديباجة يعد جزءا مهما من تحديث العقد بشكل عام، ويسهل التواصل بين الأطراف المعنية ويحافظ على سلامة العقد بأكمله³.

وبشكل عام، فإن الديباجة تعتبر جزءا مهما من أي عقد، ويجب على المتقاعدين الالتزام بتحديثها وتحديد جميع المعلومات الشخصية والاسمية المطلوبة بها، وذلك لضمان تجنب أي مشاكل أو خلافات قانونية.

ب. التعاريف:

في عقد الرعاية الرياضية، يجب توضيح وتحديد التعريفات و المفاهيم والمصطلحات المستخدمة، بحيث يكون هناك توافق واضح بشأن معاني الكلمات المستخدمة في العقد. يتم ذلك من خلال تحديد تعريفات محددة للمفاهيم المختلفة المستخدمة في العقد، وذلك لتوضيح معنى الألفاظ والتأكد من التفاهم المشترك بين الأطراف⁴.

على سبيل المثال، يجب تحديد مفهوم الرعاية الرياضية بوضوح، وذلك لتحديد مجال التعاون بين الطرفين. كما يجب توضيح معنى المصطلحات الأخرى، مثل الاستخدام الحصري

¹ محمود محمد على صبره، صياغة العقود بالعربية والانجليزية وأثر ذلك في كسب الدعاوي، دون ناشر، 2020، ص 23.

² خالد حسن أحمد لطفي، الصيغ النموذجية للعقود وأصول صياغتها، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2018، ص 18.

³ محمد بن صالح، الفريد في مفاتيح الصياغة القانونية للعقود، دار كتبنا، 2021، ص 43.

⁴ سليمان أدخول، التدريب على الصياغة العصرية للعقود العدلية، دار الآفاق المغربية، 2019، ص 40.

للعلامة التجارية، وكذلك مصطلحات الراعي والمستفيد الرياضي ، وجميع المصطلحات المستخدمة في العقد¹.

وبإضافة التعاريف الواضحة والصريحة للمفاهيم والمصطلحات المستخدمة، يتم تحقيق درجة عالية من الوضوح والتفاهم بين الأطراف، مما يؤدي إلى تحقيق شروط العقد بشكل أكثر فعالية ودقة. ويحمي ذلك الأطراف من أي خلافات محتملة والتي يمكن أن تنشأ عن أي تفاهات غير واضحة للكلمات والمصطلحات المستخدمة في العقد.

وعليه، فإن تحديد التعريفات في عقد الرعاية الرياضية يعتبر جزءاً أساسياً من إعداد العقد بشكل كامل، وهو يلعب دوراً حيوياً في تحقيق التوافق والاستقرار بين الأطراف المتعاقدة.

ج. المقدمة:

في عقد الرعاية الرياضية، المقدمة هي الجزء الأول من العقد الذي يشتمل على معلومات عن الأطراف المتعاقدة وأسباب إبرام العقد. تتعرض المقدمة لمجموعة من النقاط المهمة التي من المفترض أن تعطي فكرة عن المحتوى والغرض من العقد².

و هذه المعلومات التي يجب تضمينها في المقدمة بشكل واضح، هي³:

- **الأسباب التي دفعت إلى الإبرام:** يجب توضيح الأسباب الرئيسية التي دفعت الطرفين إلى إبرام العقد، مثل الأهداف التي يريد تحقيقها الطرفان، والإمكانيات التي يوفرها العقد لكل منهما.

- **بيان الحالة:** يجب تقديم بيان يصف الحالة الراهنة للمستفيد الرياضي، مثل مستواه الرياضي والشهرة المحققة وتوقعات المستقبل.

بشكل عام، يتم اعتبار المقدمة جزءاً مهماً من أي عقد، والغرض الأساسي منها هو توضيح قدر الاعتماد على العقد. ومن خلال تضمين النقاط المذكورة سابقاً في المقدمة، يتم التأكيد على هويات الأطراف المتعاقدة، وتوضيح بيانات مهمة أخرى، وتقديم فكرة عامة عن المحتوى الرئيسي للعقد، مما يساعد على الحفاظ على وضوح المعلومات في العقد ويؤدي تبعاً لذلك إلى التوافق والاستقرار بين الأطراف المتعاقدة.

¹ عدنان العمر، أصول صياغة العقود والمرافعات والمذكرات القانونية، مكتبة جرير، 2018، ص 78.

² خالد حسن أحمد لطفي، المرجع السابق، ص 45.

³ محمد بن صالح، المرجع السابق، ص 60.

د. إلتزامات الأطراف:

في عقد الرعاية الرياضية، تُعد إلتزامات الأطراف جزءاً أساسياً من العقد وتشمل المزايا والتعهدات والالتزامات التي يجب على الطرفين الإلتزام بها خلال فترة العقد. ومن أهم النقاط التي يجب تحديدها في إلتزامات الأطراف في عقد الرعاية الرياضية، نذكر¹:

- **المزايا:** يجب تحديد الفوائد التي سيحصل عليها المستفيد الرياضي من الراعي، مثل الدعم المالي والتسويقي والإعلاني وغيرها.

- **التزامات الراعي:** يجب تحديد التزامات الراعي نحو المستفيد الرياضي، مثل المبالغ المالية المتفق عليها والتوقيع على العقد وتسليم المساعدات المختلفة.

- **التزامات المستفيد الرياضي:** يجب تحديد التزامات المستفيد الرياضي بما يتناسب مع متطلبات الراعي للحصول على المزايا ودعمهم، مثل حق استخدام العلامة التجارية الخاصة بالراعي.

- **دور الراعي:** يجب وصف دور الراعي والأهداف التي سوف يحققها من خلال العقد بشكل مفصل، لتوضيح ما يتوقع المستفيد الرياضي تحقيقه من خلال هذا التعاون.

- **الشروط الإضافية:** يجب وضع الشروط الإضافية المتعلقة بالوضع المالي والقانوني والضمانات وغيرها، لضمان تحقيق الأهداف المتفق عليها للمستفيد الرياضي والراعي.

- **المدة المتفق عليها:** يجب تحديد مدة العقد بشكل واضح، ومدة الإلتزام لكل طرف، وحالة التجديد أو الإنهاء التي تم التفاوض من أجلها².

بشكل عام، تعتبر إلتزامات الأطراف الجزء الذي يحدد التزامات الطرفين والمزايا المتوفرة، لتجنب أي نوع من الخلافات القانونية أو مشاكل التنفيذ في العقد. لذا، يجب تحديد إلتزامات الأطراف بشكل واضح وشامل في عقد الرعاية الرياضية، لضمان تحقيق الأهداف التي تم الاتفاق عليها وتجنب الخلافات المحتملة بين الطرفين.

هـ. الإجراءات:

في عقد الرعاية الرياضية، الإجراءات هي جزء مهم من العقد الذي يحدد الخطوات والإجراءات اللازمة، من أجل تمكين الطرفين من إبرام العقد بشكل صحيح وفعال. وبشكل عام، تشمل الإجراءات في عقد الرعاية الرياضية على³:

¹ محمود محمد على صبره، المرجع السابق، ص 50.

² محمد بن صالح، المرجع السابق، ص 79.

³ محمود محمد على صبره، المرجع السابق، ص 57.

• **المواعيد والمدد:** يجب تحديد المواعيد والمدد المحددة بما يتفق عليه الطرفان، مثل موعد تحديث العقد، وموعد التطبيق وانتهاء العقد.

• **التعويضات والمردود المالي:** يجب تحديد المبلغ المالي المتفق عليه أو الطريقة المتفق عليها في دفع المبالغ بين الأطراف، مع بيان آلية الدفع (مقدم، أو على دفعات) مع تحديد تواريخ الدفع وحالات التأخير أو الجزاءات.

• **الإجراءات في حال وجود خلافات:** يجب توضيح الإجراءات المتعلقة بحل الخلافات القانونية والتعاقدية التي تحدث بين الطرفين، والإجراءات اللازمة لمعالجة هذه الخلافات.

• **وثائق الدعم:** يجب تحديد الوثائق والمستندات المطلوبة لدعم العقد، وعلى كل من الراعي والمستفيد الرياضي التأكد من قبول هذه الوثائق، ومطابقتها للتعهدات المتفق عليها.

• **التوقيع والتاريخ:** يجب على الأطراف المتعاقدة تحديد إجراءات التوقيع والتاريخ لضمان تحديد الالتزامات الخاصة بكل طرف، وضمان إتمام عملية الموافقة العادلة والمناسبة للجميع.

• **الإجراءات الأخرى:** قد يتعين على الأطراف المتعاقدة تحديد إجراءات خاصة أخرى ينبغي اتباعها في عملية إبرام العقد بسبب الخصوصية أو سوابق التعامل السابقة نحو الرعاية الرياضية.

إذاً، يتعين على الأطراف الاهتمام بتحديد الإجراءات المتعلقة بعملية إبرام عقد الرعاية الرياضية بشكل دقيق، من أجل ضمان إتمام عملية التعاقد بشكل ناجح وفعال، ولتجنب أي تأخير أو خطأ أو عدم الوفاء بالتزامات شرعية قانون العقود والشروط المتفق عليها مسبقاً بين الطرفين.

و. المسؤوليات:

في عقد الرعاية الرياضية، يتم تحديد المسؤوليات والالتزامات المفروضة على كل طرف من الأطراف المتعاقدة، وفقاً لتبادل المصالح والحصول على المزايا المتفق عليها، وتحديد الوقت والجدول الزمني اللازم لتنفيذ كل مسؤولية. وفيما يلي، سنقدم شرحاً مفصلاً عن المسؤوليات والالتزامات التي يتعين تحديدها وتطبيقها على كل طرف¹:

• **مسؤوليات الراعي:** يجب على الراعي الالتزام بدفع المبالغ المالية المتفق عليها في الوقت المناسب، وتقديم الدعم في المجالات الأخرى كالتسويق والإعلان وتوفير

¹ خالد حسن أحمد لطفي، المرجع السابق، ص 55.

المساعدات المتفق عليها. كما يجب على الراعي الالتزام بالشروط المتفق عليها في العقد، والالتزام بعدم الإفساد أو الضرر بصورة المستفيد الرياضي أو الطرف الرياضي المدعوم.

- **مسؤوليات المستفيد الرياضي:** يجب على المستفيد الرياضي الالتزام بتوفير النتائج والأداء المتفق عليهما في العقد، والالتزام بالشروط المتفق عليها، وعدم إحداث أي ضرر لسمعة الراعي.

- **الجدول الزمني والوقت:** يجب تحديد جدول زمني لتنفيذ المسؤوليات، وتأكيد الوقت المناسب لتحقيق أهداف العقد، وأن يتم الالتزام بالمواعيد المتفق عليها.
- **الشروط المتفق عليها:** يتعين على الطرفين تحديد الشروط المتفق عليها بشكل واضح ودقيق في العقد، والالتزام بتنفيذها بما يتماشى مع التزامات كل طرف.
- **المتطلبات القانونية:** يجب الالتزام بجميع المتطلبات القانونية المتعلقة بالعقد، وتحديد المسؤوليات القانونية لكل طرف، وضمان التفاعل المناسب مع مؤسسات الضرائب والشركات المشابهة.

- **الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات:** يجب عدم إفشاء الأخبار المتعلقة بالمستفيد الرياضي، وأن تكون المعلومات المتعلقة بالرعاية الرياضية سرية، وتحديد المسؤوليات القانونية اللازمة للحماية من الإفشاء.

بشكل عام، تعتبر المسؤوليات والالتزامات جزءاً مهماً من عقد الرعاية الرياضية، وسبباً أساسياً لضمان تحقيق النتائج المتفق عليها، وذلك بضمان أداء المسؤوليات والالتزامات المتفق عليها من الأطراف المتعاقدة، والالتزام بالمواعيد والشروط، وتحقيق هدف العلاقة بين الطرفين والحصول على المزايا المتفق عليها.

ز. البنود الخاصة:

في عقد الرعاية الرياضية، البنود الخاصة هي العبارات أو الشروط المضافة إلى العقد لتلبية أهداف الأطراف المعنية ووضع حلول لأي مشاكل محتملة قد تظهر في المستقبل، وخاصة فيما يتعلق بالمخاطر والتعويض¹.

لتوضيح ذلك، نعرض بعض البنود الخاصة التي قد تضاف إلى عقد الرعاية الرياضية²:

- **بنود المخاطر:** تُضاف بنود المخاطر للتعامل مع المخاطر المحتملة التي قد تحدث خلال فترة العقد، والتي قد تؤثر على سير العمل أو المبالغ المالية المتفق عليها، وتشمل بنود

¹ محمود محمد على صبره، المرجع السابق، ص 87.

² خالد حسن أحمد لطفي، المرجع السابق، ص 60.

المخاطر، مثلاً، شرحاً لمخاطر المستفيد الرياضي، والمخاطر الناشئة عن دعم الراعي للمستفيد الرياضي.

- **بنود التعويض:** تُضاف بنود التعويض لتحديد كيفية تعويض أحد الأطراف في حالة عدم الوفاء بالالتزامات أو حدوث ضرر نتيجة للإخلال بالعقد. وعادة ما تحتوي بنود التعويض على شرح وتوضيح تحمل المسؤولية عن أي ضرر أو خسارة تحدث خلال فترة العقد، وتحديد الأطراف المسؤولة عن الأضرار عند حدوث أي مشكلة.

- **بنود الإلغاء:** يتم إضافة بنود الإلغاء لتحديد الإجراءات المحتملة عند إلغاء العقد، ومن بين هذه الإجراءات: الإفصاح في المجال لإتمام مراجعة متفق عليها للعقد، وتعديل الشروط أو استمرار المفاوضات لوضع حلول مرضية.

- **البنود الإضافية:** تُضاف البنود الإضافية لتنظم بنوداً معروضة كخدمات وأدوات إضافية لتشجيع الراعي على دعم المستفيد الرياضي، مثلاً تيسير الدعم المالي الإضافي أو طرق إعلانية أكثر فعالية.

وبشكل عام، فإن المقصود بالبنود الخاصة هو تحديد الشروط والمسؤوليات الإضافية والتوقعات الخاصة بالأطراف في العقد، وضمان الحصول على حلول مناسبة لأي مشاكل محتملة تحدث خلال فترة العقد، وتوفير الحماية اللازمة للطرفين من المخاطر وتقليل الخسائر وتحقيق الأداء والنتائج المتفق عليها.

ح. البنود المالية:

في عقد الرعاية الرياضية، تشكل البنود المالية جزءاً أساسياً من العقد، حيث تعبر عن الموارد المالية المتعلقة بالعقد، وتحديد آلية دفع المبالغ المالية وفيما يتعلق بتوفير أي رعاية مالية¹.

ولتوضيح هذا الأمر، يمكننا تقسيم البنود المالية في عقد الرعاية الرياضية إلى النقاط الآتية²:

- **المبلغ المالي:** يجب تحديد المبلغ المالي المتفق عليه بوضوح في العقد، وكيفية الدفع (مبلغ موحد أو أقساط ومواعيد الدفع)، والإجراءات اللازمة إذا تأخرت أي من الأطراف عن الدفع.

- **التوجهات المالية:** تحتوي التوجهات المالية في العقد على التوجهات العامة المتعلقة بالأموال التي ستستخدم في الرعاية الرياضية، وتحديد الإجراءات والالتزامات المالية التي يجب الالتزام بها من قبل الأطراف، وكذلك آليات التحويل أو السحب النقدي.

¹ محمد بن صالح، المرجع السابق، ص 87.

² محمود محمد على صبره، المرجع السابق، ص 90 - 100.

• **الرعاية المالية:** يمكن أن يضم عقد الرعاية الرياضية شروطاً تتعلق بتوفير رعاية مالية إضافية، والتي تحدد كيفية توفير هذه الرعاية وكيفية المراقبة والتقييم والإبلاغ عنها.

• **العوائد والإنفاق:** يمكن تحديد العوائد المالية المتوقعة من عقد الرعاية الرياضية، وكذلك كيفية استخدام المبلغ المالي المتفق عليه لأغراض محددة وهل تشمل ضرائب، كما يمكن تحديد إجراءات الحسابات المالية ودفع الفواتير.

يتعين على الأطراف في عقد الرعاية الرياضية الالتزام بالشروط المالية والاحتفاظ بالسجلات والإيصالات المالية لعملية الرعاية، والالتزام بمدة المسؤولية المالية والحفاظ على أعلى معايير الحسابات والإدارة المالية. كما يجب تحديد الإجراءات اللازمة لضمان الالتزام بالشروط المالية، بما في ذلك عقد المحاسبة وإثبات دفع المبالغ المالية وإعداد التقارير المالية والإدارة الجيدة للمدفوعات وأي شروط أخرى متعلقة بالبنود المالية.

ط. بنود المسؤولية:

تعتبر بنود المسؤولية جزءاً أساسياً في عقد الرعاية الرياضية، حيث تحدد الالتزامات المالية والحقوق والمساهمات والخسائر المحتملة لكل طرف في العقد، وتحدد الإجراءات المتخذة لتفاديها. يمكن تصنيف بنود المسؤولية في عقد الرعاية الرياضية إلى الأنواع التالية:

• **المسؤولية المالية:** تحدد بنود المسؤولية المالية المبالغ التي يتعين على الطرفين دفعها وفقاً للالتزامات والمساهمات المتفق عليها في العقد. وتشمل بنود المسؤولية المالية، مثلاً، تحديد المبالغ المستحقة وأوجه الدفع والتوقيت.

• **المسؤولية القانونية:** تحدد بنود المسؤولية القانونية المسؤوليات القانونية لكل طرف في العقد، وكذلك الآليات المتعلقة بالمسؤوليات القانونية والإجراءات القانونية المتخذة عند الخسارة أو التعرض للأضرار.

• **الضمانات والتعويضات:** تحدد بنود الضمانات والتعويضات الضمانات المقدمة لكل طرف في العقد، وكذلك أي التعويضات التي يتم الحصول عليها عند الخسارة أو التعرض للأضرار. يمكن تحديد قيمة المبالغ المالية للتعويضات كجزء من بنود المسؤولية.

• **المسؤولية عن الملكية الفكرية:** يتم تحديد المسؤولية في العقد عن أي حق من حقوق الملكية الفكرية المتعلقة بالمستفيد الرياضي، وتحديد الإجراءات المتعلقة بتأكيد هذه الحقوق والمسؤولية المالية في حالة الانتهاك.

يجب على الأطراف في عقد الرعاية الرياضية الالتزام بجميع بنود المسؤولية، وأن يكونوا على دراية بحقوقهم والالتزامات المالية والحقوق والخسائر المحتملة. ويجب تحديد إجراءات خاصة لحل أي مشكلة محتملة بين الأطراف وتجنب أي أخطاء في تنفيذ هذه البنود.

ي. إجراءات التجديد: تعتبر إجراءات التجديد في عقد الرعاية الرياضية مهمة لضمان استمرار العلاقة بين الراعي والمستفيد الرياضي، وتصنف إجراءات التجديد عادةً في عدة نقاط ويمكن شرحها على النحو الآتي¹:

- **تحديد مدة العقد الجديد:** يجب تحديد مدة العقد الجديد بوضوح، وما إذا كانت مدته متساوية مع مدة العقد الأصلي أم أنها تختلف. وتكون مدة العقد الجديد بشكل عام قابلة للتمديد.
- **شروط التجديد:** يتم تحديد شروط التجديد، المتضمنة شروط الدفع وأي تعديلات محتملة على الشروط الأصلية في العقد. يمكن أيضاً إدراج شروط جديدة في العقد الجديد والتوافق عليها مع الأطراف.

- **طريقة التجديد:** تحدد إجراءات التجديد نظام الإشعار في حالة الرغبة في التجديد، وفترة المراجعة وما يتعلق بها من إجراءات المراجعة الشاملة للعقد.

- **التواصل مع الراعي والمستفيد الرياضي:** يتم التواصل بين الراعي والمستفيد الرياضي للتوافق على الشروط الجديدة للتجديد، ولضمان بقاء العلاقة سلسةً من أجل بناء ناجح للعقد الجديد.

- **تحديد موعد بدء العقد الجديد:** يجب تحديد موعد بدء العقد الجديد وتحديد أي تواريخ مهمة ومواعيد للالتزامات المالية والإجرائية.

ويجب أن تكون إجراءات التجديد في عقد الرعاية الرياضية واضحة ومدرسة بعناية، ويجب على كل الأطراف الالتزام بها، والالتزام بفترة التجديد والشروط المتفق عليها في العقد الجديد بما يتناسب مع احتياجات وعوائد الأطراف؛ للحفاظ على علاقة ناجحة ومثمرة².

ونرى أنه دون تحضير عقد الرعاية الرياضية بشكل جيد ودقيق ، يمكن أن يحدث الكثير من الخلافات والمشاكل ، وخاصة فيما يتعلق بالشروط والمسؤوليات والجداول الزمنية. كما يجب التحلي بالتحليل الدقيق والدراسة العميقة للبنود الخاصة بعقد الرعاية الرياضية ، حتى يتم تعيين الشروط والأحكام والمواد الملائمة التي تلبي أهداف الطرفين.

¹ خالد حسن أحمد لطفي، المرجع السابق، ص 89.

² محمود محمد على صبره، المرجع السابق، ص 105.

6- التوقيع النهائي والتوثيق:

عندما يتم الاتفاق على جميع شروط الرعاية الرياضية، يجب توثيقها في عقد رسمي، وذلك لتحديد الشروط وتحديد المسؤوليات القانونية. وعند توقيع العقد في وقت لاحق، يمكن أن يتم الرجوع إلى الاتفاقيات والشروط التي تم الاتفاق عليها في بداية الأمر¹.

وتحديداً، يمكن توضيح توثيق العقد في عقد الرعاية الرياضية بالنقاط التالية:

أ. **عقد رسمي:** يتعين على الجانبين المشتركين في عقد الرعاية الرياضية وضع الاتفاقات والشروط التفصيلية للتأكد من فهم متطلبات كل طرف بشكل واضح، و يتم سرد هذه الشروط والاتفاقيات في عقد رسمي، وهو وثيقة تحتوي على جميع الشروط والشروط المتعلقة بالعقد. و يتم توثيق هذا العقد في وثيقة رسمية يتم توفير نسخة منها لكل طرف، ويتم تأكيدها وتوقيعها بواسطة كل من الطرفين².

عند وضع العقد الرسمي، يجب التأكد من تضمين جميع الأحكام المتعلقة بالمدة الزمنية والقيمة المالية المتفق عليها والشروط المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية وأي شروط أخرى متعلقة بالعقد. و يمكن أيضاً تضمين شروط إلغاء العقد والتجديد وطرق التفاوض في حالة الخلافات بين الطرفين.

وفيما يتعلق بالجانب المالي، يتعين على العقد الرسمي تحديد متى سيتم دفع المبالغ المتفق عليها وكيفية دفعها. يجب أن تتم التحقيقات اللازمة للتأكد من أن تلك الشروط المالية توفر حماية لكلا الجانبين، وأنها تتوافق مع ميزانية الأطراف المشتركة.

ينبغي توثيق جميع التفاصيل المتعلقة بالعقد الرسمي بشكل دقيق ودقيق جداً والتأكد من أن كل طرف يحصل على نسخة من العقد الرسمي. يضمن هذا الأمر تفادي أي خلافات محتملة في المستقبل ويوفر الحماية اللازمة لكل من الراعي والمستفيد الرياضي من تلك المشاريع المتعلقة بالعقد.

¹ حسن أحمد الشافعي، المنظور القانوني عامة والقانون المدني في الرياضة، دار الوفاء، الإسكندرية، مصر، 2005، ص 49.

² T. Albrecht, The Importance of Formal Contracts in Sports Sponsorship Agreements. International Journal of Sports Marketing and Sponsorship, vol. 19, no. (3), 2018, p, 312.

ب. **المخاطر:** بنود المساءلة والمحاسبة والمخاطر وطرق التعويض هي أحد العناصر المهمة التي يجب توثيقها في عقد الرعاية الرياضية. يتعين على الجانبين المشاركين في العقد الحصول على حماية لحقوقهم وممتلكاتهم المادية وغير المادية¹. يتم توثيق بنود المساءلة والمحاسبة والمخاطر في عقد الرعاية الرياضية لتحديد الالتزامات المتبادلة حول العواقب التي يتعرض لها أي طرف في حال كان هناك خرق للعقد أو فشل في تحقيق أحد الالتزامات. ويجب ضمان توفر الشروط اللازمة لإدارة المخاطر والتعويض في الحالات المختلفة وللوفاء بالتزاماتهما.

مثلاً، يمكن توثيق بنود المساءلة والمحاسبة لتحديد المسؤولية عن أي خسائر تحدث بسبب توقف العقد أو عدم اكتمال أداء الالتزامات والشروط. ويمكن أيضاً تحديد التعويضات التي يتعين على الجانبين دفعها في حالة الخسائر الناتجة عن الأحداث غير المتوقعة أو القوى القاهرة. وفي هذا السياق، يمكن ضم بنود متعلقة بتحديد ممارسات التأمين والتضامن كجزء من خطة المخاطر، حيث يمكن تحديد الشروط والأساليب التي يمكن بها التعامل مع تلك المخاطر المحتملة². يجب أن يقدم عقد الرعاية الرياضية نموذجاً واضحاً لتحديد المخاطر والتعويضات وطرق التعامل معها، لتوفير الحماية المناسبة لكل من الراعي والمستفيد الرياضي أو الطرف الرياضي. و هذا يتطلب استشارة مستشار قانوني ومالي أثناء توثيق العقد للحصول على الاستشارة المناسبة بشأن البنود المتعلقة بالمساءلة والمحاسبة والمخاطر وطرق التعويض.

ج. **المتطلبات القانونية:** تحتاج عملية إبرام عقد الرعاية الرياضية إلى الالتزام بكافة المتطلبات القانونية في البلدان التي تتم فيها المنافسات الرياضية. وهذا يحتوي على الالتزام بكافة الشروط والضوابط التي من شأنها تحديد المخاطر في حالة الاختلاف أو الخلافات في عقود الرعاية الرياضية³.

ويشمل الالتزام بالمتطلبات القانونية أيضاً الالتزام بالقوانين واللوائح المتعلقة بحماية المستهلك وحماية البيانات، واحترام حقوق الملكية الفكرية، والالتزام بالشروط الضريبية المتعلقة بالعقد. يتطلب العمل بمتطلبات القانون المحلي، عدم الالتزام بأي بند ينتهك المعايير القانونية، التي من شأنها إلحاق الأذى بأحد الأطراف المتعاقدة. ويمكن أن يتضمن الالتزام بالمتطلبات القانونية،

¹ محمد وزقير، المرجع السابق، ص 620.

² محمد الهبول، المرجع السابق، ص 219.

³ حسني محمود عبد الدائم، المرجع السابق، ص 113.

مثل توثيق العقد بمكتب الرسم العدلي ، وذلك سيعطي العقد قوة قانونية إضافية في حالة نشوء أي خلاف في المستقبل¹.

حيث تحتاج عملية إعداد العقد إلى تقييم شروط العقد لضمان الالتزام التام بالمتطلبات القانونية وتجنب أي مشاكل قانونية في المستقبل، مما يجعل النواحي القانونية جزءاً حيوياً في عملية توثيق عقد الرعاية الرياضية.

د. التوقيع: عند التوصل إلى اتفاق بين الراعي والمستفيد الرياضي بشأن عقد الرعاية الرياضية، يجب على جميع الأطراف المعنية التوقيع على العقد، حيث يمثل التوقيع موافقة رسمية والتزاماً بالشروط والأحكام الواردة فيه. ولضمان وضوح الالتزامات وتجنب أي خلافات مستقبلية، ينبغي أن تكون جميع الشروط والمسؤوليات موضحة بدقة في العقد ومتفقاً عليها من قبل جميع الأطراف².

في ظل التطور الرقمي، أصبح التوقيع الإلكتروني خياراً متاحاً وفعالاً، لا سيما في عقود الرعاية التي تتضمن أطرافاً دوليين قد لا يتمكنون من الحضور شخصياً وقت إبرام العقد. يتيح التوقيع الإلكتروني تسريع العملية التعاقدية، تعزيز الأمان القانوني، وتوفير مرونة أكبر في إبرام العقود، مما يجعله وسيلة مثالية في سياقات التعاون الدولي.

وبالتالي فإن التوقيع هو أحد الوسائل القانونية التي تستخدم في إثبات العقود والوثائق، ويعتبر وسيلة لتوثيق موافقة الشخص على ماورد في العقد مما يثبت هويته ونيته في التعاقد. ويعتبر التوقيع حجة على صحة العقد، ويفترض من خلاله أن الشخص قد قرأ وفهم ووافق على ما جاء في العقد.

ينصح بضرورة توافر مستشار قانوني و/أو مالي لكل طرف لتأكيد الالتزام بالشروط والمسؤوليات المتعلقة بالعقد وللتأكد من عدم انتهاك أي شروط قانونية. وعند التوقيع على العقد، يمكن إتمام الإجراءات المالية والتأكد من تحويل المبالغ المتفق عليها وأي شروط أخرى متعلقة بالعقد³.

¹ C. Lin, S. Huang, Signing a Sponsorship Contract in Sports Marketing: The Moderating Role of Team Performance. Sport Marketing Quarterly, vol. 28, no. (4), 2019, p, 200.

² حسني محمود عبد الدائم، المرجع السابق، ص 132.

³ عائشة عبيد سالم علي القايدي، المرجع السابق، ص 217.

بالإضافة إلى ذلك، يجب أن يتم حفظ نسخة من العقد لكل طرف من الطرفين، ويجب أن يكون هناك التزام بتحديث العقد إذا لزم الأمر، مع توثيق أي تغييرات في شروط العقد. ويضمن ذلك الوفاء بالالتزامات المتعلقة بالعقد وتجنب المشاكل والخلافات في المستقبل.

هـ. **الشهادات:** تمثل الشهادات في عقد الرعاية الرياضية جزءاً مهماً من أي عملية رعاية رياضية محترفة، فهي تتطلب الالتزام بالحصول على بعض الشهادات من الجهات المعتمدة المختصة، التي تصدر هذه الشهادات.

وتشمل هذه الشهادات على سبيل المثال لا الحصر¹:

• **شهادات الموافقة الصادرة عن الدوائر الرياضية المختصة:**

تعد أساسية في تأكيد الحصول على التراخيص والموافقات اللازمة لتنظيم وإدارة الأحداث الرياضية المتعلقة بالرعاية الرياضية، حيث نص المرسوم بقانون البحريني رقم (61) لسنة (2021) بإنشاء الهيئة العامة للرياضة في المادة (4) على أن "تتولى الهيئة مباشرة المهام والاختصاصات الآتية:

1. الموافقة على إنشاء الأندية، والهيئات الرياضية، وتسجيلها وقيدھا.

2. تسجيل اتحادات اللعابات الرياضية.

¹ على سبيل المثال، في الولايات المتحدة، يتم تنظيم الأحداث الرياضية من خلال العديد من الجهات، بما في ذلك اللجنة الأولمبية الأمريكية والجمعيات الرياضية الكبرى والمحلية. وتختلف المتطلبات المتعلقة بالشهادات فيما بينها. على سبيل المثال، تتفاوت المتطلبات المتعلقة بالشهادات المالية من فريق إلى آخر، ولكن بشكل عام تحتاج الأندية والفرق الرياضية إلى تقديم تقارير عن حساباتهم المالية بشكل دوري. وتختلف المتطلبات المتعلقة بالشهادات المهنية في الرياضة في الولايات المتحدة باختلاف الرياضة والمتطلبات المتعلقة بها.

في المملكة المتحدة، يتم الإشراف على الرياضة من خلال مجلس الممارسات الرياضية والاتحادات الرياضية المختلفة التي تتعامل مع الأندية وفرق الرياضة المحترفة. وتختلف المتطلبات المتعلقة بالشهادات فيما بينها، ولكن بشكل عام، تحتاج الأندية وفرق الرياضة المحترفة إلى تقديم تقارير عن حساباتهم المالية بشكل دوري، وتحتاج الجمعيات والاتحادات الرياضية إلى شهادات مالية تثبت قدرتها على تمويل النشاطات الرياضية.

في دولة الإمارات العربية المتحدة، يتم تنظيم الرياضة من خلال اتحاد كرة القدم وهيئة الرياضة والشباب والاتحادات المختلفة الأخرى. وبشكل عام، فإن الشهادات المتعلقة بالرياضة تشمل شهادات الموافقة الصادرة من الجهات الرياضية المعنية وشهادات الموافقة من الجهات الحكومية فيما يخص التراخيص والتصاريح والشهادات المالية. وبما أن القوانين تختلف من دولة لأخرى، فإنه من الأفضل التحقق من الشروط المتعلقة بالشهادات لدى الجهة المسؤولة في كل دولة قبل إبرام عقد الرعاية الرياضية.

S. B. Ross, The Legal Impact of the CARES Act on Sports Law. Florida State University Law Review Forum, 47, 2020, p, 5. See also: R. VerSteeg, , F. Harvey, Sports Law: Cases and Materials. Wolters Kluwer, 2017, p, 13.

3. اقتراح وتنفيذ خطط ومشروعات وبرامج وخدمات الرياضة.
 4. الإشراف على الأنشطة وتنظيم العمل في الأندية والهيئات الرياضية.
 5. تقديم الإعانات للهيئات الخاصة العاملة في ميدان الرياضة .
 6. الرقابة الإدارية والمالية على الأندية والهيئات الرياضية.
 7. الرقابة المالية على اتحادات اللعاب الرياضية في حدود الإعانات الحكومية الممنوحة لها".
 8. اعتماد طلب إجازات التفرغ الرياضي".
- وأن هذه المادة تعد محورية في ضمان الامتثال القانوني والحصول على التراخيص والموافقات اللازمة لتنظيم وإدارة الأحداث الرياضية المرتبطة بالرعاية الرياضية. إذ يوضح المرسوم بقانون البحريني رقم (61) لسنة 2021 أن الهيئة العامة للرياضة تضطلع بمهام إشرافية وتنظيمية شاملة، مما يضمن إطاراً قانونياً واضحاً لتأسيس وإدارة الكيانات الرياضية.

• **شهادات مالية:** يوفر تحصيل شهادات مالية احترافية إظهار الشفافية والمحاسبة في استخدام الموارد في حملة الرعاية الرياضية، والتأكد من توفير التمويل الكافي للأهداف المحددة في العقد.

• **الشهادات المهنية الأخرى:** قد يتطلب توفير شهادات أخرى من مختلف المجالات المهنية التي تتعلق بالرياضة مثل، شهادات الصحة والسلامة، أو الشهادات المتعلقة بحقوق العمل، أو الشهادات التي تتعلق بحماية البيئة وغيرها.

وتحصيل هذه الشهادات المدرجة في العقد يساهم في تقديم الدعم اللازم للأحداث الرياضية، ويكشف عن الامتثال للمعايير القانونية والمهنية للسلامة في تنظيم وتسيير الرعاية الرياضية.

ولضمان الامتثال التام للشروط الخاصة بالشهادات المتعلقة بالرعاية الرياضية، قد يتطلب الأمر التعاون مع مستشارين قانونيين وماليين خبراء في التعامل مع متطلبات تحصيل هذه الشهادات، وذلك لضمان حصول كل طرف من الجانبين على الشهادات المطلوبة بشكل صحيح وفي المواعيد الزمنية المناسبة.

بالتالي، يتعين عليهما التأكد من توافر كافة الشهادات التي لها علاقة بالعقد في الوقت المناسب، حتى يتسنى لهما الحصول على الأداء الرائع في الحملة الرياضية وتحقيق الأهداف المحددة في العقد.

في النهاية، يجب الاهتمام بتوثيق العقد والتأكد من أن كل الشروط والإجراءات المتعلقة به واضحة ومفصلة بشكل صريح، حتى يتم التوافق بشأن جميع الشروط والالتزامات.

ونرى أنه باتباع الخطوات السابقة وفهم أشكال الشروط المطلوبة سيوفر عقد الرعاية الرياضية بين الطرفين فرصة الوصول إلى عقد مرضي وخالٍ من أي مخاطر وضمان حماية نصوصه في حالة الخلاف أو المشاكل في المستقبل.

الفصل الثاني

أحكام عقد الرعاية الرياضي

- المبحث الأول: آثار عقد الرعاية الرياضي.
- المطلب الأول: حقوق والتزامات الراعي.
- الفرع الأول: حقوق الراعي.
- الفرع الثاني: التزامات الراعي.
- المطلب الثاني: حقوق والتزامات المستفيد من الرعاية.
- الفرع الأول: حقوق المستفيد في عقد الرعاية الرياضي.
- الفرع الثاني: التزامات المستفيد في عقد الرعاية الرياضي.
- المطلب الثالث: التزامات وحقوق أصحاب الملكية الفكرية الأخرى.
- الفرع الأول: براءات الاختراع وتصاميم الصناعات والعلامات التجارية الرياضية.
- الفرع الثاني: حقوق البث الرياضي.
- المبحث الثاني: انقضاء عقد الرعاية الرياضي.
- المطلب الأول: الانقضاء العادي.
- الفرع الأول: كيفية انتهاء مدة عقد الرعاية الرياضي .
- الفرع الثاني: تجديد عقد الرعاية الرياضي باتفاق الأطراف.
- المطلب الأول: الانقضاء غير العادي.
- الفرع الأول: الانقضاء بسبب الظروف الطارئة أو القوة القاهرة.
- الفرع الثاني: فسخ عقد الرعاية الرياضي.

الفصل الثاني

أحكام عقد الرعاية الرياضي

يُبرم عقد الرعاية الرياضية بين جهة راعية وجهة مستفيدة، حيث تتعهد الجهة الراعية بتوفير مصادر التمويل والدعم المادي والمعنوي للجهة المستفيدة، وذلك بمقابل معين. وكما بينا سابقا أن هذا العقد يتضمن شروطا وأحكاما تنظم العلاقة بين الجهتين، والتي تشمل المدة الزمنية للعقد، المبالغ المالية المتفق عليها، الخدمات المقدمة، لهذا كان لابد من بيان آثار عقد الرعاية الرياضية والتي تشمل التزامات كل أطراف عقد الرعاية، وذلك لدعم الجهة المستفيدة في مجال الرياضة كهدف أساسي لمثل هذه العقود، سواء كان ذلك بتمويل المشاريع الرياضية أو رعاية الفرق الرياضية. ويتم تحديد الأهداف والخطط التي يجب تحقيقها في بنود العقد. وتختلف أحكام عقد الرعاية الرياضية حسب النوع والمجال الرياضي، والتفاصيل المحددة في العقد والتي بطبيعتها تؤثر على التزامات أطراف هذه العقود، وتنظم أحوال انقضاء تلك العقود¹.

ومن هذا المنطلق نقسم الدراسة في هذا الفصل إلى مبحثين على النحو الآتي:

المبحث الأول: آثار عقد الرعاية الرياضي.

المبحث الثاني: انقضاء عقد الرعاية الرياضي.

1. ¹ Wa, Z. (2016). RELATIONSHIP MANAGEMENT IN EFFECTIVE SPORTS SPONSORSHIP. *Annals of Marketing Management & Economics*, 2(1), 139. Retrieved from https://sj.wne.sggw.pl/pdf/AMME_2016_n1_s135.pdf last visited was on 19 July, 2024.

المبحث الأول

آثار عقد الرعاية الرياضي

يتمثل عقد الرعاية الرياضية في علاقة تجارية بين الراعي والمستفيد، حيث يقدم الراعي الدعم المادي والمعنوي للمستفيد لتحقيق الأهداف الرياضية المحددة. ولكلٍ منهما عددٌ من الحقوق والالتزامات تجاه الطرف الآخر، تمثل تلك الحقوق والالتزامات الآثار الناشئة عن عقد الرعاية الرياضية التي لا يمكن أن يتحلل أحد أطراف العقد منها وإلا أصبح مخالفاً بالتزاماته العقدية والتي تدعو لقيام المسؤولية القانونية تجاهه¹.

لذلك كان لابد من بيان الحقوق والالتزامات التي يتمتع بها أطراف عقد الرعاية الرياضية حتى يتضح المقصود بالآثار الناشئة عن عقد الرعاية الرياضية. ويمكن تقسيم الدراسة في هذا المبحث إلى ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: حقوق والتزامات الراعي.

المطلب الثاني: حقوق والتزامات المستفيد من الرعاية.

المطلب الثالث: التزامات وحقوق أصحاب الملكية الفكرية.

¹ Jagodic, T., & Mateša, Z. (2018). Basic Elements of Sponsorship Contract in Sport. Zbornik Radova Pravnog Fakulteta U Splitu, 55(2), 275. Retrieved from <https://doi.org/10.31141/zrpf.2018.55.128.275> last visited was on 19 July, 2024.

المطلب الأول

حقوق والتزامات الراعي

تمهيد وتقسيم:

عقد الرعاية الرياضية هو عقد ملزم لكل من الراعي والمستفيد، ويحمل كل طرف منهما حقوقاً والتزامات قانونية، حيث يمنح العقد الراعي حق الإعلان والترويج لمنتجاته وخدماته بمساعدة المستفيد في الأحداث الرياضية المختلفة، كما يسمح له بتحديد شروط العقد والمبالغ المالية التي سيدفعها.

من ناحية أخرى، ينتج عن عقد الرعاية الرياضية التزامات تجاه الراعي تتمثل في تقديم الدعم المالي والمعنوي للمستفيد وفقاً للأهداف الرياضية المحددة، والالتزام بشروط وأحكام العقد وإبلاغ الراعي بأي أخطاء تحدث في الأداء، وتصويب الأخطاء التي يقع فيها المستفيد¹.

وبالتالي، يمكن القول بأن عقد الرعاية الرياضية يكسب الراعي حقوقاً و يحمله التزامات قانونية عديدة، ويجب على الراعي الالتزام بشروط وأحكام عقد الرعاية الرياضية وتحقيق الأهداف الرياضية المحددة عقداً بين أطرافه.

لذا نقسم الدراسة في هذا المطلب على النحو الآتي:

الفرع الأول: حقوق الراعي.

الفرع الثاني: التزامات الراعي.

¹ ZHAW School of Management and Law, Sponsor Visions Schweiz 2017/ 18, (Sponsor Visions Switzerland 2017/2018), Postfach, Schweiz (2018), p, 18.

الفرع الأول

حقوق الراعي

يتمتع الراعي في عقود الرعاية الرياضية بالعديد من الحقوق القانونية التي يكتسبها من خلال عقد الرعاية الرياضية، وتتمثل هذه الحقوق فيما يأتي:

أولاً: الحق في الترويج والإعلان: يحق للراعي في عقد الرعاية الرياضية الترويج والإعلان عن منتجاته وخدماته عبر المستفيد في الأحداث الرياضية المتعلقة بالرياضة المدعومة¹. ويتم الترويج والإعلان من خلال وسائل الإعلام المتاحة، مثل الصحف والمجلات والملصقات الإعلانية والإعلانات التلفزيونية والإنترنت وشبكات التواصل الاجتماعية.

وقد يشمل الترويج والإعلان على مواد إنتاجية أو مبتكرة تصنعها الشركة، يمكن للراعي استخدام اسم الفريق المستفيد، الألوان والشعارات في الترويج الإعلاني، وتحديث الإعلانات بشكل كامل في حال تغير المستفيد (الفريق أو اللاعبون)²، ولكن يجب على الراعي توجيه الإعلانات بشكل احترافي وموثوق، وعدم خداع المستهلكين، وهذا ما أكدت عليه المادة (1/6) من قانون حماية المستهلك البحريني فقد نصت على أن "على كل مزود أو معن إمداد المستهلك بالمعلومات الصحيحة عن طبيعة المنتج وخصائصه وتجنب ما قد يؤدي إلى خلق انطباع غير حقيقي أو مضلل لدى المستهلك أو وقوعه في خطأ أو غلط"، ويجب على الراعي الالتزام بشروط وأحكام العقد المبرم مع المستفيد، وتسليم المعدات والمواد الإعلانية التي تم الاتفاق عليها في العقد.

ومن الجدير بالذكر أن الترويج والإعلان يتطلب تنسيقاً وتعاوناً فعالاً بين الراعي والمستفيد لضمان نجاح الحملة الإعلانية. ويوفر هذا أيضاً فرصة للمستفيد للاستفادة من الترويج والإعلان لبناء اسمه وتعزيز سمعته في الصناعة الرياضية، مما يمنحه الفرصة لجذب المزيد من الرعاية والحصول على دعم إضافي لتحقيق أهدافه الرياضية³.

ويعتبر حق الصورة من حقوق الراعي في عقد الرعاية الرياضية، بحيث يحق له الاستفادة من صور الرياضيين وأسمائهم في الإعلانات والتسويق، مقابل دفع مستحقات مالية لهم، ويمكن للراعي استخدام الصور الفردية أو الجماعية للرياضيين، وحتى اسم الفريق المستفيد، في الأنشطة الإعلانية والتسويقية.

¹ Tuğçe Oral, "Sport sponsorship contracts." *Tribuna Juridică*, vol. 8, no. 17, (2019), p, 823.

² منصور اوكللي، المرجع السابق، ص 149.

³ ياسين محمد الجبوري، المرجع السابق، ص 291.

ومن الجدير بالذكر أنه يجب على الراعي الالتزام ببند العقد، وعدم استخدام الصور أو الأسماء بطريقة تشوه سمعتهم، أو تنتهك حقوقهم وحمايتهم القانونية. ويتم تحديد القيمة المالية لحق الصورة وفقاً للاتفاق المبرم بين الراعي والرياضيين أو الفريق، وتستند إلى معايير مثل الشهرة والنجاح والأداء الرياضي.

وبهذا الشكل، يحصل الراعي على فرصة للاستفادة من صور الرياضيين والأسماء في التسويق والإعلانات، ويحصل الرياضيون أو الفريق على دخل مالي إضافي مقابل استخدام صورهم وأسمائهم في الحملات الإعلانية¹.

وبالتالي يتمتع الراعي بحق الترويج والإعلان عن منتجاته وخدماته في إطار العقد الرياضي، وذلك عن طريق استغلال العلامة التجارية والشعارات والإعلانات والأحداث الرياضية والألعاب.

ثانياً: الحق في تحديد شروط العقد وتحديد مبالغ الرعاية الرياضية: يحق للراعي في عقد الرعاية الرياضية تحديد شروط العقد وتحديد المبالغ المالية للتمويل الرياضي، وذلك استناداً إلى المتطلبات المحددة في العقد والخدمات التي يسلّمها المستفيد أو الفريق المستفيد. وتشمل هذه المجالات العديد من الخدمات²، مثل:

- دعم شؤون التدريب والتأهيل، والأساليب التي يتم من خلالها تحسين مستوى الأداء الرياضي واتباع تقنيات جديدة.
- المساهمة في الحصول على المعدات الرياضية اللازمة من الملابس والأحذية، والمعدات الرياضية والتدريبية اللازمة للتدريبات والمنافسات.
- إدارة وتطوير البرامج التدريبية، ودعم المدربين للحصول على الوسائل والأساليب اللازمة لتقديم التدريبات الفعالة.
- الدعم المالي للرياضيين والفرق المستفيدة من أجل المشاركة في المنافسات والبطولات المحلية والدولية، وتوفير منَح للرياضيين والمدربين، وإعداد برامج تنمية المهارات بالتعاون مع جهات الاتحادات الرياضية.
- دعم أنشطة الترويج والإعلان، والتنسيق مع وسائل الإعلام والإعلان لتسويق الفريق المستفيد والمنتجات المرتبطة به.

¹ ناصر خليل جلال، المرجع السابق، ص 232.

² Kończak, J. (2020). Rights in sports sponsorship. *Journal of Physical Education and Sport*, 20(5), 2921. Retrieved from <https://doi.org/10.7752/jpes.2020.s5396> last visited was on 20 July, 2024.

وفي حالة عدم التزام المستفيد بشروط العقود والاتفاقيات المبرمة، يحق للراعي اللجوء إلى تطبيق الغرامات، أو حتى الاستقطاع من المبالغ المالية التي يتم تحويلها للمستفيد وفقاً للشروط المنصوص عليها في العقد. وهذا يعزز احترام شروط العقد الذي تم التوقيع عليه، وضمان حصول الطرفين على ما تم الاتفاق عليه في العقد.

ويأتي الأساس القانوني لحق الراعي في تحديد شروط العقد وتحديد مبالغ الرعاية الرياضية، من حقوقه في التعاقد وإدارة أعماله التجارية، وفقاً للقوانين واللوائح المعمول بها.

ثالثاً: الحق في الرقابة والمتابعة لنشاط المستفيد الرياضي: يتمتع الراعي في عقد الرعاية الرياضية بحق الرقابة والمتابعة لنشاط المستفيد الرياضي، وحق الراعي في الرقابة المقصود منه هو الإشراف والمتابعة لما يقوم به المستفيد للتحقق والتأكد من التزامه بتنفيذ الالتزامات كما هو منصوص عليها في العقد مع مراعاة القوانين واللوائح، بأن يقوم الراعي بمتابعة المستفيد في تنفيذ الالتزامات التي تقع على عاتقه والاستمرار في تنفيذها بشكل صحيح، وهذا الحق يجد أساسه في القانون المدني البحريني في المادة (590) حيث نصت على أنه "إذا تبين أثناء سير العمل أن المقاول يقوم بتنفيذه على وجه معيب أو مخالف للعقد جاز لصاحب العمل أن ينذره بكتاب مسجل بعلم الوصول بدون مظلوف بأن يصحح طريقة التنفيذ خلال أجل معقول يحدده له، فإذا انقضى الأجل دون أن يرجع المقاول إلى طريقة التنفيذ الصحيحة أو المتفق عليها، جاز لصاحب العمل أن يطلب فسخ العقد أو الإذن له بأن يعهد إلى مقاول آخر بإنجاز العمل على نفقة المقاول الأول، متى كانت طبيعة العمل تسمح بذلك".

فهذه المادة تبين أن صاحب العمل له الحق في أن يتابع طريق تنفيذ المقاول وأن يراقبها حتى يتحقق من التنفيذ للالتزامات بالشكل الصحيح، فإذا تبين له أن تنفيذ الالتزامات بشكل غير صحيح فله الحق في إنذاره، وبتطبيق ذلك على موضوعنا نجد أن الراعي له الحق في الإشراف والمتابعة لما يقوم به المستفيد في تنفيذ التزاماته ليتحقق من تنفيذها بشكل صحيح أو بغير ذلك.

وتتضمن هذه الحقوق العديد من الأنشطة والإجراءات التي يجب على الراعي القيام بها، ومنها¹:

- **متابعة النشاطات الرياضية للمستفيد:** يتضمن ذلك مراقبة كل الأنشطة الرياضية التي يقوم بها المستفيد فضلاً عن متابعة التدريبات والتمارين الخاصة به للتأكد من تقدمه وتحسن أدائه.

¹ Jagodic, T., & Jakob, B. (2024). structural elements and definition of a sponsorship contract in sport. *Paperzz.com*, 22(1), 19. Retrieved from <https://paperzz.com/doc/8590616/structural-elements-and-definition-of-a-sponsorship-contr>. last visited was on 20 July, 2024.

- **المتابعة الدائمة لأداء المستفيد:** يجب أن يقوم الراعي بتقييم أداء المستفيد على مدار فترة العقد، وعلى أساس ذلك يمكن للراعي اتخاذ الإجراءات اللازمة للتحسين.
 - **إعداد التقارير والبيانات:** يجب تزويد الراعي بتقارير دورية حول الأداء الرياضي للمستفيد، وذلك من أجل تحسين أدائه وتحقيق الأهداف المحددة.
 - **الاجتماعات الدورية بالمستفيد:** يجب على الراعي عمل اجتماعات دورية مع المستفيد، وذلك لتقييم الأداء الرياضي وإجراء أي تغييرات أو تحسينات يلزم القيام بها لتحقيق الأهداف المحددة.
 - **مراقبة أمن المستفيد وسلامته:** يجب على الراعي توفير الأمن والسلامة للمستفيد خلال أدائه لنشاطاته الرياضية، وذلك لضمان الحفاظ على سلامته وانتظام نشاطه.
 - **تقديم الاستشارات الفنية للمستفيد:** يحق للراعي توفير الاستشارات الفنية والتقنية المتعلقة بالرياضة للمستفيد، وبهذا يتم تزويده بالمعلومات اللازمة للتحسين والتطوير.
 - **تقديم المساعدات الأخرى للمستفيد:** يجب على الراعي تقديم المساعدة من جميع النواحي الخاصة بالرياضة، وذلك للمساعدة في تحقيق الأهداف المحددة وتطوير أداء المستفيد¹. وهكذا، يمكن القول أن حق الرقابة والمتابعة من أهم حقوق الراعي في عقود الرعاية الرياضية، حيث يمكن الراعي من فرصة إجراء التحسينات والتغييرات اللازمة لتحقيق المزيد من النجاح في الرياضة، وضمان الالتزام بشروط العقد المبرم بين الطرفين.
- ونُخلص إلى أن الراعي يتمتع بحق الرقابة والمتابعة لنشاط المستفيد الرياضي، وذلك لمراقبة أدائه والتأكد من التزامه بشروط العقد والالتزامات المتعلقة به. وقد شهدت بعض القضايا القانونية التي تتعلق بهذا الحق والتي نذكر منها:
- 1- قضية لاعب كرة القدم التركي أردا ترابا: في هذه القضية، اتهمت شركة اديداس (Adidas) اللاعب التركي أردا ترابا بإخفاء مبالغ مالية كان يحصل عليها من شركة نافاكس للملابس الرياضية مما يخالف بنود عقده مع شركة اديداس. وتم إحالة القضية إلى المحكمة التركية المختصة، وتم إصدار حكم يلزم اللاعب بدفع تعويضات لشركة اديداس بسبب الإخفاء والتحايل عليها².

¹ Crompton, J. L. (2014). Potential negative outcomes from sponsorship for a sport property. *Managing Leisure*, 19(6), 420. Retrieved from <https://doi.org/10.1080/13606719.2014.912050> last visited was on 20 July, 2024.

² The Guardian. Arda Turan ordered to pay £816,000 to Adidas in court case. 2012. Retrieved from <https://www.theguardian.com/football/2012/jul/05/arda-turan-adidas-court-case> last visited was on 20 July, 2024.

2- قضية شركة Red Bull GmbH ضد لاعبي F1 Racing Team: في هذه القضية، اتهمت شركة Red Bull لاعبي F1 Racing Team بإهمال مهامهم عند تركيب محركاتهم، وذلك على الرغم من الدعم المالي الكبير الذي تم تقديمه للفريق. وفي النهاية، تم تسوية القضية بين الطرفين من خلال الاتفاق على إطلاق حملات إعلانية مشتركة بينهم¹.

تُظهر هذه القضايا الخطيرة وتوضح أهمية حق الراعي في الرقابة والمتابعة لنشاط المستفيد الرياضي، والتي تشكل جزءاً هاماً من العقد الرياضي وجزءاً من الحقوق والالتزامات في العلاقة بين الراعي والمستفيد، وتأثيرها على صورة كلا الطرفين.

رابعا: الحق في توقيع الجزاءات على المستفيد: في عقود الرعاية الرياضية، يحتفظ الراعي بحق توقيع الجزاءات على المستفيد في حالة عدم الإيفاء بالتزاماته وشروط العقد الرياضي. وتشمل الجزاءات التي يتم توقيعها على المستفيد حالات كثيرة²، ومنها:

- **الإنهاء المبكر للعقد:** يحق للراعي إنهاء العقد مبكراً في حالة عدم التزام المستفيد بشروطه وتعهّداته، وهذا الحق يجد أساسه في المادة (140) من القانون المدني البحريني والتي تنص على أنه "في العقود الملزمة للجانبين إذا لم يوفي أحد المتعاقدين بالتزامه عند حلول أجله وبعد إعداره جاز للمتعاقد الآخر أن يطلب من القاضي تنفيذ العقد أو فسخه مع التعويض في الحالتين إن كان له مقتض".
- **تغريم المستفيد مالياً:** يمكن للراعي تغريم المستفيد مالياً في حالة عدم الالتزام بالشروط المتفق عليها في العقد الرياضي، وذلك تطبيقاً لنص المادة (140) المشار إليها في الفقرة السابقة.
- **الاعتذار العلني:** يمكن للراعي فرض طلب الاعتذار العلني عندما يرى أن المستفيد تسبب بأضرار للراعي أو شركائه، وهذا الاعتذار يمكن الاتفاق عليه في بنود العقد حيث يلزم الراعي المستفيد بأن يقوم بتقديم اعتذار علني للراعي عند تسببه في وقوع ضرر له، وإذا كان الأمر كذلك فيجب على المستفيد أن ينفذ الالتزام طبقاً لما ورد في القانون المدني

¹ Red Bull GmbH ضد لاعبي F1 Racing Team:

– Auto sport. Red Bull: engine negligence dispute with F1 drivers resolved, 2017.

Retrieved from <https://www.autosport.com/f1/news/130056/red-bull-drivers-engine-dispute-resolved> last visited was on 20 July, 2024.

² D.Antonowicz, R. Kossakowski, T. Szlendak, Ostatni bastion antykonsumeryzmu? Kibiceindustrialni w dobie komercjalizacji sportu (The last stand of anti-consumerism? Industrial fans in the era of sport commercialization), Studia Socjologiczne, vol. 3, no. 202, 2014. p, 114.

البحريني في المادة (129) والتي نصت على أنه "يجب تنفيذ العقد طبقاً لما يتضمنه من أحكام".

• **الإقرار بالمسؤولية المدنية:** يتم إلزام المستفيد بتحمل المسؤولية المدنية في حالة حدوث أي ضرر مالي للراعي، وهذا الحق يجد أساسه في المادة (216) من القانون السابق حيث نصت على أن "إذا تعذر تنفيذ الالتزام عينا أو تأخر المدين في التنفيذ فعليه تعويض الضرر الذي لحق بالدائن بسبب ذلك مالم يثبت المدين أن عدم التنفيذ أو التأخير كان لسبب أجنبي لا يد له فيه".

وعليه، يجب على الراعي تحديد الجزاءات ليست تلك التي تخدم مصالحه فقط، وإنما لحماية المستفيد وتجنب أي أضرار قد تلحق بالجميع، ويتم ذلك بالتوافق مع القوانين والأنظمة المطبقة في الدولة ذات الصلة¹.

كما يجب على المستفيد الالتزام بشروط العقد أو تعهداته على مدار فترة العقد الرياضي، وتجنب أي ممارسات غير قانونية أو تسبب بأضرار على الراعي، وإلا سيتم تطبيق الجزاءات المناسبة التي تم الاتفاق عليها سلفاً في عقد الرعاية الرياضية. وخلاصة القول، أنه يحق للراعي توقيع الجزاءات على المستفيد إذا لم يلتزم الأخير بشروط العقد والالتزامات المتعلقة به.

خامساً: الحق في تقييم العائد المادي من عقد الرعاية: يحتفظ الراعي في عقود الرعاية الرياضية بحق تقييم العائد المادي الذي يحققه من العقد وفقاً للمبالغ المالية التي يدفعها، والتعهدات التي يقدمها المستفيد. وتتضمن حقوق الراعي في تقييم العائد المادي على العقد الرياضي الآتي²:

1. **الحق في تقدير المكاسب والخسائر:** ويتمتع الراعي بحق تقدير المكاسب والخسائر عن طريق تقييم العائد المادي الذي يحققه من العقد الرياضي. ويهدف هذا الحق إلى ضمان تحقيق العائد

¹ Carlson, B. D., & Donovan, D. (2008). Concerning the effect of athlete endorsements on brand and Team-Related intentions. *Sport Marketing Quarterly*, 17, 154. Retrieved from <https://www.semanticscholar.org/paper/Concerning-the-Effect-of-Athlete-Endorsements-on-Carlson-Donovan/b1d774ac3927db3cfd27c2266dc40063db4fcfc7> last visited was on 23 July, 2024.

² Cunningham, S., Cornwell, T. B., & Coote, L. V. (2009). Expressing Identity and Shaping Image: The Relationship between Corporate Mission and Corporate Sponsorship. *Journal of Sport Management*, 23(1), 65. Retrieved from <https://doi.org/10.1123/jsm.23.1.65>

المادي المتوقع من الاستثمار في العقد، وتشمل هذه المكاسب والخسائر العديد من العوامل¹، منها:

أ. تقييم الاتفاق التجاري: يتعين على الراعي تقييم قيمة العقد التجاري والعائد المالي المتوقع منه. فمن خلال تقييم تكاليف الإنتاج والتسويق، يمكن تحقيق عوائد مادية مرتفعة وهذا هدف بالغ الأهمية.

ب. حساب المصروفات: يجب على الراعي حساب جميع المصروفات المتعلقة بالعقد، مثل الأجرة وتكاليف الترويج، بالإضافة إلى أي مصروفات أخرى متعلقة بأداء المستفيد وتحقيق الأهداف المحددة في العقد.

ج. تقييم المخاطر: يجب على الراعي تقييم جميع المخاطر المحتملة التي قد تواجهه في عقد الرعاية الرياضية، والتي قد تؤثر على تحقيق العائد المادي المتوقع.

د. التنبؤ بالمستقبل: يجب على الراعي أن يأخذ بعين الاعتبار العوامل المتغيرة التي قد تؤثر على تحقيق العائد المادي في المستقبل، مثل التغيرات في سوق العمل والشروط الاقتصادية والاجتماعية.

هـ. تحديد الهدف: يجب أن يكون للراعي هدف محدد عند البدء في الاستثمار في العقد الرياضي، فيجب عليه المحافظة على هذا الهدف وإطلاع المستفيد بشكل دائم على تحقيق هذه الأهداف.

وعندما يتم تقييم كل هذه العوامل والمتغيرات بشكل دقيق، يكون للراعي فكرة واضحة عن المكاسب والخسائر المحتملة التي قد يتعرض لها في عقد الرعاية الرياضية، وذلك من أجل ضمان أعلى مستوى من العائد المادي المتوقع.

2. **الحق في التعديل على الشروط والأحكام:** يتمتع الراعي في عقد الرعاية الرياضية بحق تحديد شروط جديدة وتعديلها في العقد الرياضي، وذلك في حال عدم تحقيق المطلوب بالشكل المرجو. ويأتي هذا الحق من أجل ضمان تحقيق الأهداف المحددة في العقد، وضمان تحقيق العائد المادي المتوقع من العقد².

¹ M. Datko, Sponsoring, klucznowoczesnegomarketingu (Sponsorship, the key of modern marketing), Warszawa, 2012. p, 494

² Elasri-Ejjaberi, A., Rodriguez-Rodriguez, R., & Aparicio-Chueca, A. (n.d.). Effect of eSport sponsorship on Brands: An Empirical Study applied to youth. *Journal of Physical Education and Sport*, 20(02), 852. Retrieved from <https://doi.org/10.7752/jpes.2020.02122> last visited was on 26 July, 2024.

ويمكن تعديل الشروط والأحكام في العقد الرياضي من خلال الإجراءات القانونية المناسبة، وتبعا للإجراءات المحددة في العقد. وينبغي تطبيق تلك التعديلات بعد تحديد موعد محدد، وذلك من أجل منح المستفيد فرصاً كافية لإدراك تلك التغييرات وتكييف نفسه وجهوده وفقاً للمتطلبات الجديدة¹. وبالتالي يجب أن يتم إخطار المستفيد بأي تعديلات تطرأ على الشروط والأحكام في العقد الرياضي وبأي تعديلات على المهام المطلوبة منه. ويجب توفير صورة من هذه التعديلات المحدثه للمستفيد، وبعد ذلك يجب توقيع التعديلات الجديدة من قبل الطرفين المعنيين بالعقد.

حيث يتوقف حدود التعديلات والتحديدات الجديدة على الموافقة المسبقة للمستفيد، وذلك للحفاظ على العلاقة التجارية وضمان احترام حقوق المستفيد في العقد الرياضي. وعلى الراعي تحديد الأسباب الحقيقية لأي تعديلات يرغب فيها، واعتماداً على هذه الأسباب وبعد إبلاغ المستفيد لذلك يجب اتخاذ القرار الأمثل المناسب لجميع الأطراف المتعلقة بالعقد الرياضي، من حيث المصلحة المادية والاقتصادية والرياضية للراعي والمستفيد².

3. **توفير تحليل مالي:** يجب على الراعي توفير تحليل مالي مفصل للمستفيد يعرض المصروفات والعوائد المتوقعة في العقد الرياضي، وذلك لتوضيح العوائد المادية المحتملة وفقاً لتكاليف المشروع. ويهدف هذا إلى توفير وسيلة دقيقة لتحديد العائد المالي المتوقع للطرفين، ومساعدة المستفيد في اتخاذ قرار التوقيع على العقد الرياضي³. يجب أن يشمل التحليل المالي العديد من العوامل، منها:

- توضيح التكاليف: يجب أن يعرض التحليل المالي المصروفات التي من المتوقع إنفاقها في إطار العقد الرياضي، مثل رواتب الموظفين والمسؤوليات الأخرى.
- تقدير الإيرادات: يجب توضيح أساسيات التحليل المالي المتعلقة بتقدير الإيرادات المتوقعة في إطار العقد الرياضي، وذلك بالاستناد إلى إيرادات المنتجات والخدمات التي يتضمنها العقد.

¹ Elberse, A., & Verleun, J. (2012). The economic value of celebrity endorsements. *Journal of Advertising Research*, 52(2), 149. Retrieved from <https://www.semanticscholar.org/paper/The-Economic-Value-of-Celebrity-Endorsements-Elberse-Verleun/81f36bcf4d254b53363ae9a80445b2dfd2e6af36> last visited was on 26 July, 2024.

² Farrelly, F., Quester, P., & Burton, R. (2006). Changes in sponsorship value: Competencies and capabilities of successful sponsorship relationships. *Industrial Marketing Management*, 35(8), 1016–1026. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2006.05.006> last visited was on 26 July, 2024.

³ K. Fog, C. Budtz, P. Munch, S. Blanchette, Storytelling. Branding in practice, Saatchi and Saatchi, Warszawa, 2012. p, 33.

- تحليل الموارد: يجب توضيح التحليل المالي الموارد المتاحة للمستفيد، والتي تشمل الموارد المالية والبشرية والموارد الأخرى التي قد تساهم في تحقيق الأهداف المحددة في العقد الرياضي.
 - التوقعات المستقبلية: يجب أن يعرض التحليل المالي التوقعات المستقبلية المتعلقة بالعقد الرياضي، مثل النمو في السوق والزيادة في الإيرادات المتوقعة¹.
- مما يتيح توفير تحليل مالي مفصل للراعي والمستفيد وسيلة مهمة لتوضيح الصورة لجميع الأطراف المعنية، وتوفير أساس دقيق لاتخاذ القرارات المستنيرة حول البرامج والمشاريع ذات الصلة بالعقد الرياضي، ويعزز هذا الحق للراعي احتمال الاستفادة من العائد المادي المرتبط بالعقد الرياضي، ومنح المستفيد ضماناً لحقوقه المالية والمستقبلية المتعلقة بالعقد الرياضي.
4. **تحليل الصناعة:** حيث يحق للراعي تحليل صناعة الرياضة ومجال الاحتراف والرعاية الرياضية والمنافسين المحتملين في السوق من أجل تحديد الاتجاهات المثلى لتحقيق الأهداف المحددة في عقد الرعاية الرياضي. يهدف هذا الحق من جانب الراعي إلى معرفة أوسع عن الصناعة المعنية ومنافسيه والتحديات التي يمكن مواجهتها عند العمل في هذا القطاع². ويهدف أيضاً إلى الحفاظ على معرفة دقيقة وفعالة بالأطراف العاملة في المجال، حيث يعود الارتياح و النجاح في القطاع الرياضي إلى من يعرفون تحديات الصناعة.
- ومنها قضية نادي برشلونة، في هذه القضية كان عقد الرعاية بين نادي برشلونة الإسباني وشركة الرعاية Qatar Airways يتضمن بنداً يلزم الشركة بتصريف مقاعد ملعب "كامب نو" بعد أن كانت الخطوط القطرية قد توقعت أن تقوم بتوسيع دورها في شراكتها مع النادي خاصة فيما يتعلق بالحضور والإعلانات التجارية في الملعب، ولكن نادي برشلونة رفض تنفيذ بند التصريف الذي يشير الخوف من فرض العقوبات الرياضية، وهنا قررت الخطوط القطرية إنهاء الشراكة بينها وبين النادي³.

¹ Herrmann, J., Walliser, B., & Kacha, M. (2011). Consumer consideration of sponsor brands they do not remember. *International Journal of Advertising*, 30(2), 259. Retrieved from <https://doi.org/10.2501/ija-30-2-259-281> last visited was on 26 July, 2024.

² T.M. Hickman, K.E. Lawrence, J.C. Ward, A social identities perspective on the effects of corporate sponsorship on employees, *Sport Marketing Quarterly*, 2005. p,148.

³ Idzikowski, W. (2016). Presentation of the athlete's personal brand and delivering value to the sponsor. *Quality in Sport*, 2(3), 11. Retrieved from <https://doi.org/10.12775/qs.2016.015> last visited was on 27 July, 2024.

وبعد بيان أحقية الراعي في تقييم العائد المادي عن عقد الرعاية بما فيه الحق في تقدير المكاسب والخسائر والحق في تعديل الشروط والأحكام عند عدم تحقق العائد المادي المطلوب والحق في توفير تحليل مالي والحق في تحليل الصناعة، نبين أساس هذا الحق فنقول؛ أن الأصل في العقد أن يكون باتفاق الطرفين، وأن تحديد الالتزامات والحقوق يتحدد بناء على ما يتراضى عليه الطرفان، ويكون لكل واحد منهما الحرية في قبول شروط الطرف الآخر أو رفضه وذلك طبقاً لما ورد في القانون المدني البحريني في المادة (128) التي تنص على أن "العقد شريعة المتعاقدين"، ولا ينبغي لأحد الطرفين أن يكون متعسفاً في استعمال الحق الذي منحه القانون إياه، فإذا كان القانون قد منح الراعي باعتباره أحد طرفي العقد الحق في أن يقوم بوضع الشروط التي تحقق الأهداف التي يرنو إليها إلا أنه ينبغي ألا يكون متعسفاً فيها وذلك تطبيقاً لمل ورد في القانون المدني (28) والتي نصت على أن "يكون استعمال الحق غير مشروع في الأحوال الآتية:

إذا لم يقصد به سوى الإضرار بالغير، أو كانت المصالح أو المصلحة التي يرمي إلى تحقيقها غير مشروعة، أو إذا كانت المصالح أو المصلحة التي يرمي إلى تحقيقها قليلة الأهمية بحيث لا تتناسب البتة مع ما يصيب الغير من ضرر بسببها، أو إذا كان من شأنه أن يلحق بالغير ضرراً بليغاً غير مألوف"، ونتيجة لذلك يكون للراعي الحق في وضع ما يشاء من شروط وكذا له الحق في تعديلها على أن يكون ملتزماً بعدم التعسف في استعمال حقه وملتزماً بقبول الطرف الآخر طبقاً لما ورد في المادة (128) والتي نصت على أن "العقد شريعة المتعاقدين، لا يجوز لأحدهما أن يستغل بنقضه ولا تعديل أحكامه، إلا في حدود ما يسمح به الاتفاق أو يقضي به القانون".

الفرع الثاني

التزامات الراعي

تلبي التزامات الراعي في عقود الرعاية الرياضية الاحتياجات والمتطلبات المتبعة في العالم الرياضي، وتضمن وضع بنود وشروط ملزمة حصرية تغطي جوانب مختلفة ذات صلة بعقد الرعاية، وتضمن الشفافية والعدالة في نطاق العقود الرياضية. يمكن تلخيص تلك الالتزامات على النحو الآتي:

أولاً: الالتزام بالمواعيد:

يُعدُّ الالتزام بالمواعيد من الأمور الحيوية التي يجب على الراعي الالتزام بها في عقد الرعاية الرياضية، وهذا الالتزام لأهميته يمكن للمستفيد أن يمتنع عن تقديم ما يجب عليه من التزامات حتى يوفي الراعي به، وذلك تطبيقاً لنص المادة (150) من القانون المدني البحريني والتي تنص على أنه "في العقود الملزمة للجانبين إذا كانت الالتزامات المتقابلة مستحقة الأداء جاز لكل من المتعاقدين أن يمتنع عن تنفيذ التزامه إذا لم يقم المتعاقد الآخر بتنفيذ ما التزم به ما لم يتفق على خلافه أو يقضي العرف بغيره"، وطالما أن المواعيد تشمل مواعيد تقديم الدعم المالي ويكون مقابلاً لما سيؤديه المستفيد من التزامات فإنه يكون مستحق الأداء، ونتيجة لذلك يجب على الراعي أن يوفي به وإلا كان للمستفيد الحق في الامتناع عن تنفيذ التزامه، ويشمل هذا الالتزام جميع المواعيد الهامة التي تحدد بموجب العقد، بما في ذلك:

- **الالتزام بموعد تقديم الدعم المالي:** يعتبر الدعم المالي من أهم الالتزامات المترتبة على عقد الرعاية، فيجب على الراعي الالتزام بموعد تقديم الدعم المالي للمستفيد، وذلك حسب الجدول الذي تم تحديده في العقد، ويتم تقديم الدعم في الموعد المحدد وذلك لتمكين المستفيد من الاستعداد بشكل جيد للمنافسات والأحداث الرياضية.
- **الالتزام بموعد المشاركة في الفعاليات الرياضية:** يجب على الراعي الالتزام بمواعيد المنافسات والفعاليات الرياضية التي يشارك فيها المستفيد. ويجب على الراعي توفير الدعم اللازم للمستفيد لهذه الفعاليات، بما في ذلك الفنادق والنقل والتكاليف الأخرى. كما يجب الالتزام بالمواعيد المحددة لنقل الموظفين وكل من يشارك في هذه الفعاليات.
- **الالتزام بالمواعيد المهمة الأخرى:** يجب على الراعي الالتزام بالمواعيد المهمة الأخرى، مثل مواعيد إقامة المؤتمرات ومواعيد المدعوين الرياضيين والحدث السنوي للفريق وغيرها. إذ يجب على الراعي تلبية احتياجات المستفيد في هذه الأحداث وتوفير الدعم اللازم لها.
- **الالتزام بالجدول الزمني:** يجب على الراعي الالتزام بالجدول الزمني الذي تم تحديده في العقد، وذلك لضمان توفير الدعم والمساعدة للمستفيد بطريقة متسقة.

• **الالتزام بالموعد النهائي لمراجعة العقد قبل انقضائه:** يجب على الراعي الالتزام بالموعد النهائي لمراجعة العقد، وذلك لتحديد إمكانية تجديد العقد أو إنهائه. و يجب على الراعي التعاون مع المستفيد خلال عملية مراجعة العقد، ومراجعة ما يجب تحديثه أو تعديله في العقد.

ومن الضروري أن يلتزم الراعي بالمواعيد المحددة في العقد، حتى يتمكن المستفيد من الاستعداد بشكل جيد للمنافسات والأحداث الرياضية الأخرى. ويتيح الالتزام بالمواعيد تنظيم الدعم والمساعدة المالية في الوقت المناسب وبالتالي تحقيق أهداف العقد بنجاح.

ثانياً: الالتزام بالمساعدة في الترويج: حيث تشمل المساعدة في الترويج في عقد الرعاية الرياضية الدعم الذي يقدمه الراعي للمستفيد لزيادة الوعي وتعزيز العلامة التجارية للراعي خلال الفعاليات والمنافسات الرياضية¹، وهذا الحق من الحقوق التي تجب على الراعي باعتباره صاحب العلامة التجارية.

ويمكن للراعي تقديم المساعدات التالية للمستفيد لمساعدته في الترويج:

• **الالتزام بتوفير الملابس والأدوات الرياضية:** يمكن للراعي توفير الملابس والأدوات الرياضية المزودة بشعار الراعي أو اسمه، وذلك لتشجيع المستفيد على استخدام هذه المستلزمات خلال التدريبات والمباريات.

• **الالتزام بتوفير المعدات الإعلامية:** يمكن للراعي توفير المعدات الإعلامية الضرورية للمستفيد، مثل الفيديوهاات والصور والمواد الإعلانية، وذلك لمشاركة المستفيد محتوى يتم ترويجه لصالح الراعي.

• **الالتزام بالترويج عبر وسائل التواصل الاجتماعي:** يمكن للراعي تقديم المساعدة للمستفيد في التسويق والترويج لنشاطاته وإنجازاته الرياضية عبر وسائل التواصل الاجتماعي، مثل الانستجرام وتويتر وفيسبوك.

• **الالتزام بترتيب اللقاءات الإعلامية:** يمكن للراعي ترتيب اللقاءات الإعلامية للمستفيد، وذلك لزيادة الدعاية الإعلامية والجاذبية لعلامة الراعي، ويتضمن ذلك إعداد المقابلات التلفزيونية والمقابلات الصحفية والمقابلات الإذاعية ونشر بيانات صحفية.

¹ Johar, G., Pham, M. T., & Wakefield, K. L. (2006). How event sponsors are really identified: A (Baseball) field analysis. *Journal of Advertising Research*, 46(2), 183. Retrieved from <https://www.semanticscholar.org/paper/How-Event-Sponsors-Are-Really-Identified%3A-A-Field-Johar-Pham/dc15ea9fe1276aa4a5e283155b1b567ca9e2a0cb> last visited was on 27 July, 2024.

- **الالتزام بالترويج والإعلان:** يمكن للراعي مشاركة صور وفيديوهات المستفيد فيستخدمها في الإعلان، وذلك لتعزيز علامة الراعي¹.
 - **ثالثًا: الالتزام بالسياسات والإرشادات:** يعد الالتزام بالسياسات والإرشادات من العوامل المهمة في عقد الرعاية الرياضية، وذلك لتجنب المخالفات للقوانين واللوائح، ولضمان تلبية كافة التعهدات المتفق عليها في العقد. ويجب على الراعي الالتزام بالنقاط التالية²:
 - **الالتزام بالتشريعات واللوائح:** يجب على الراعي الالتزام بالتشريعات واللوائح المحلية والدولية ذات العلاقة بالرياضة، وذلك لتجنب المخالفات والعقوبات.
 - **التعرف على السياسات والإرشادات:** يجب على الراعي التعرف على السياسات والإرشادات التي تم تحديدها في العقد، والالتزام بجميع النقاط المتفق عليها.
 - **تطبيق السياسات والإرشادات:** يجب على الراعي تطبيق جميع السياسات والإرشادات التي تم تحديدها في العقد، بما في ذلك الالتزام بالمبالغ المالية وتقديم الدعم للمستفيد في الوقت المناسب.
 - **توثيق الالتزام:** يجب على الراعي توثيق الالتزام بالسياسات والإرشادات في العقد، وذلك لتجنب المشكلات في المستقبل، وحل أي نزاعات قانونية بسرعة وفعالية.
- وبالتالي يجب على الراعي والمستفيد من الرعاية الالتزام بجميع السياسات والإرشادات المتفق عليها في العقد، وتطبيقها بدقة وفقًا للمواعيد المحددة، وذلك لضمان نجاح العقد الرياضي.
- تواجه شركات الرعاية في بعض الحالات قضايا تتعلق بالالتزام بالسياسات والإرشادات المحددة في عقد الرعاية الرياضية، ومن بين هذه القضايا قضية روجر فيدرر، حيث ندد اللاعب السويسري روجر فيدرر بمخالفة شركة الرعاية Nike للسياسات المحددة في عقدها الرياضي، وذلك من خلال استخدام الراعي فيديو مرتبط بمنافس مباشر له. وقد دفع هذا الانتقاد Nike للالتزام بالشروط المحددة في العقد، وسياسة عدم الترويج لمنافس آخر للاعب حتى وإن كان ضمن سياستها في الدعاية والإعلان³.

¹ Kończak, J. (2020b). Sponsorship communication and the sport sponsorship market in Poland. *Journal of Physical Education and Sport*, 20(2), 1227. Retrieved from <https://doi.org/10.7752/jpes.2020.s2170> last visited was on 28 July, 2024.

² Kowalski, S. (2016). The communication effects of sponsorship in local sports markets. *Quality in Sport*, 2(3), 18. Retrieved from <https://doi.org/10.12775/qs.2016.016> last visited was on 28 July, 2024.

³ قضية روجر فيدرر:

–The Guardian. (2018). Roger Federer criticises Nike for not being 'loyal' to him in the past. Retrieved from <https://www.theguardian.com/sport/2018/jan/16/roger->

رابعاً: الالتزام بالمساهمة في تطوير الرياضة:

الالتزام بتطوير الرياضة هو عبارة عن مساهمة الراعي في تحفيز ودعم التنمية والتطوير الرياضي، وذلك عن طريق المشاركة المباشرة في الأنشطة الرياضية وتوفير الدعم المناسب لها. ويتضمن ذلك الجوانب التالية¹:

- **المساعدة في تطوير اللاعبين والمدربين:** يجب على الراعي مساعدة المدربين واللاعبين في تطوير مهاراتهم الرياضية، وذلك عن طريق توفير التدريب والتعليم اللازم.
 - **المشاركة في الفعاليات والمسابقات الرياضية:** يجب على الراعي المشاركة في الفعاليات والمسابقات الرياضية المختلفة، وذلك بتقديم الدعم والمساهمة في تأمين المستلزمات الضرورية لإقامة هذه المسابقات.
 - **الالتزام بالاستدامة الرياضية:** يجب على الراعي دعم الرياضة بطريقة مستدامة، وذلك عن طريق توفير المعدات والمواد اللازمة لحماية البيئة والحفاظ على الموارد الطبيعية.
 - **المساهمة في تطوير البنية التحتية الرياضية:** يجب على الراعي المساهمة في تطوير البنية التحتية الرياضية، وذلك عن طريق إصلاح المرافق الرياضية وتطوير الملاعب والأماكن الخاصة بالتدريب.
 - **المساهمة في التعليم الرياضي:** يجب على الراعي المساهمة في تعزيز الوعي الرياضي وتطوير التعليم الرياضي بالتعاون مع المدارس والكلية الرياضية، وذلك بتوفير الدعم المناسب لهذه المؤسسات من خلال الدعم المادي والمعنوي².
- ويؤدي التزام الراعي بتطوير الرياضة إلى دعم مستدام للرياضة وتطويرها في المنطقة وتوفير بيئة رياضية تحفز الرياضيين واللاعبين والمدربين على التميز وتحقيق الإنجازات.

[federer-criticises-nike-for-not-being-loyal-to-him-in-the-past](#) last visited was on 28 July, 2024.

¹ B.J. Mullin, S. Hardy, W.A. Sutton, (2014) Sport Marketing 4th Edition. Human Kinetics, 322 Nielsen (2017), Commercial trends in sport 2017, Nielsen Sports report 2017, <http://strivesponsorship.com/wp-content/uploads/2017/03/commercial-trends-in-sports-mar-2017.pdf> last visited was on 28 July, 2024.

² N. O'Reilly, J. Nadeau, R. Seguin, M. Harrison, In-stadium sponsorship evaluation of a mega-sponsor: the 2004 Grey Cup, International Journal of Sports Marketing and Sponsorship, 2007. p, 179.

خامسا: التزام الراعي بحماية المستفيد: إذ يجب على الراعي الالتزام بحماية المستفيد من المخاطر المحتملة، وذلك عن طريق توفير التأمين اللازم والحفاظ على سمعته والحفاظ على سرية المعلومات. وتشمل طرق حماية المدعوم التالية¹:

- **الالتزام بتوفير التأمين:** يجب على الراعي توفير التأمين اللازم لحماية المستفيد من المخاطر، مثل التأمين على الحوادث، والتأمين على المسؤولية المدنية، والتأمين الصحي.
 - **الالتزام بالحفاظ على سمعة المستفيد:** يجب على الراعي الالتزام بالحفاظ على سمعة المستفيد، وذلك عن طريق الالتزام بالشفافية والنزاهة في جميع النشاطات المتعلقة بالعقد الرياضي، بما في ذلك الإعلان والتمويل والترويج.
 - **الالتزام بالحفاظ على سرية المعلومات:** يجب على الراعي الالتزام بحفظ سرية المعلومات المتعلقة بالمستفيد والعقد الرياضي، والتأكد من عدم الإفصاح عن معلومات حساسة دون إذن مسبق من المستفيد من الرعاية.
 - **الالتزام بالمساعدة في الحفاظ على الصحة العقلية والجسدية للمستفيد:** يجب على الراعي المساعدة في الحفاظ على الصحة العقلية والجسدية للمستفيد، وذلك عن طريق توفير الدعم والمساعدة في حالات الإصابة أو الإجهاد النفسي.
- يجب على الراعي الالتزام بكافة الإجراءات اللازمة لحماية المستفيد من الرعاية، وذلك لضمان سلامته واستمراره في العمل الرياضي، كما يجب أن يتمثل التزام الراعي بحماية المستفيد في توفير الدعم الكافي والمناسب له لتحقيق الأهداف المشتركة في العقد الرياضي. وتواجه شركات الرعاية في بعض الحالات قضايا تتعلق بالتزامها بحماية المستفيد، ومن بين هذه القضايا:

1- قضية جون برينس: في هذه القضية، قاضى لاعب الغولف الأمريكي جون برينس شركة الرعاية Nike بسبب نقص الحماية البدنية التي تقدمها المعدات المقدمة من الشركة له عند اللعب بالغولف، وذلك بسبب الألم بعد حادث سيارة كان قد تعرض له في عام 2003. وقد دفعت هذه القضية Nike لتقديم تجهيزات أكثر حماية للمستفيد فيما بعد².

¹ Pope, N. K., & Voges, K. E. (1994). Staff View: Sponsorship evaluation: Does it match the motive and the mechanism? *Sport Marketing Quarterly*, 3, 37. Retrieved from <https://www.bisp-surf.de/Record/PU199607108979/Solr> last visited was on 28 July, 2024.

² قضية جون برينس:

2- قضية مايكل فان جيرفين: في هذه القضية، احتج لاعب كرة القدم الهولندي مايكل فان جيرفين على تصميم الحذاء المقدم من شركة الرعاية Nike، فقد أدى الحذاء إلى إصابته بكدمات وركود في الدورة الدموية بسبب الضغط المفرط على أصابع القدم. وقد دفعت هذه القضية Nike لإعادة تصميم الحذاء بطريقة تتيح الحماية الكاملة للمستفيد¹.

توضح هذه القضايا أهمية التزام الراعي بحماية المستفيد، وتؤكد على أن هذا الالتزام هو جزء من الحقوق والالتزامات التي ترتبط بالعلاقة بين الراعي والمستفيد، وأن الالتزام بتوفير المعدات اللازمة والحماية الكاملة سيعمل على تعزيز العلاقة بين الطرفين ودعم تحقيق الأهداف المحددة.

سادسا: الالتزام بالمبادئ الأخلاقية: يجب على الراعي الالتزام بالمبادئ الأخلاقية في عقد الرعاية الرياضية، وذلك عن طريق المساهمة في بناء وتعزيز الرياضة بطريقة أخلاقية، وتحفيز المستفيد على الالتزام بها أيضا، وتشمل المبادئ الأخلاقية التي يجب على الراعي الالتزام بها النقاط التالية²:

- **الشفافية والنزاهة:** يجب على الراعي الالتزام بالشفافية والنزاهة في جميع النشاطات المتعلقة بالعقد الرياضي، والإفصاح بشكل كامل عن جميع المعلومات الضرورية للعملية الرياضية.
- **عدم التمييز:** يجب على الراعي الالتزام بعدم التمييز بين المشاركين واللاعبين، وضمان المساواة في فرص الالتحاق بالفرق والأندية الرياضية.
- **المساهمة في التنمية الرياضية:** يجب على الراعي المساهمة في التنمية الرياضية وتحفيز المستفيد على القيام بذلك، من خلال تقديم الدعم المناسب للأندية والمؤسسات الرياضية.
- **الالتزام بالأخلاق الرياضية:** يجب على الراعي الالتزام بالأخلاق الرياضية وتشجيع المستفيد على الالتزام بها أيضا، والعمل على ترسيخ القيم الأخلاقية لدى الرياضيين والجماعات الرياضية.

-The New York Time. (2006). A Golfer Sues Nike Over Injuries from Shoes.

Retrieved from <https://www.nytimes.com/2006/01/12/sports/golf/a-golfer-sues-nike-over-injuries-from-shoes.html> last visited was on 28 July, 2024.

¹ Hopkins, M. (2019, April 10). Michael van Gerwen demands Nike withdrawal after wearing new darts shoes leaves him with blood blisters. The Independent. Retrieved from <https://www.independent.co.uk/sport/general/darts/michael-van-gerwen-nike-withdrawal-blood-blisters-a8861061.html> last visited was on 28 July, 2024.

² A. Sznajder, Marketing sportu (Sports marketing), Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, (2015), p. 273

• **الحفاظ على البيئة:** يجب على الراعي الالتزام بحفظ البيئة والاعتماد على الممارسات الصديقة للبيئة في جميع الأنشطة الرياضية، وتحفيز المستفيد على الالتزام بها¹.

ويؤدي الالتزام بالمبادئ الأخلاقية في عقد الرعاية الرياضية إلى حماية الطرفين من العواقب السلبية للأفعال غير الأخلاقية، وتشجيع السلوكيات الإيجابية في بناء وتعزيز صورة الرياضة وتمييزها. وهذا الالتزام يجد أساسه في الإعلان العالمي لحقوق الإنسان الذي يكفل للإنسان حقه في المساواة وعدم التمييز كما نص على أن الناس جميعاً يولدون أحراراً ومتساوين في الكرامة والحقوق، وأن لكل إنسان الحق في التمتع بكافة الحقوق والحريات دونما أي تمييز من أي نوع². كما أن الالتزام بالأخلاق الرياضية هو الشأن في كل مهنة من المهن، فمن يعمل في عمل أو مهنة فعليه الالتزام بأخلاقياتها، وقد نص الدليل الاسترشادي لقواعد أخلاقيات العمل في المملكة العربية السعودية على أن أخلاقيات العمل يقصد بها مجموعة من القواعد والآداب السلوكية التي يجب أن يتحلى بها الإنسان في مهنته تجاه عمله ونفسه والمجتمع الذي يوجد به، ولما كان هذا هو تعريف أخلاقيات العمل، وكان الراعي يعمل في مجال الرياضة فواجب عليه أن يلتزم بالأخلاق الرياضية وبمبادئ أخلاقيات الرياضة³، ومن أخلاقيات الرياضة التزام الراعي بالإفصاح والشفافية والنزاهة وإعلام المستفيد بكافة المعلومات ووضعها بين يديه ليطلع عليها.

وأما التزام الراعي تجاه البيئة فهو واجب وطني وقد نص المشرع البحريني عليه في المادة (6) من قانون حماية البيئة البحريني رقم (21) لسنة 1996، حيث نصت على أنه "لا يجوز لأي شخص أو مشروع أن يستخدم البيئة في أي نشاط يلوث البيئة أو يسهم في تدهورها، أو يلحق ضرراً بالموارد الطبيعية أو الكائنات الحية أو يخل أو يمنع الاستخدام أو الاستعمال أو الاستغلال الرشيد والمشروع للبيئة".

و تواجه شركات الرعاية في بعض الحالات قضايا تتعلق بالتزامها بالمبادئ الأخلاقية في عقد الرعاية الرياضية، ومن بين هذه القضايا:

1- قضية إعادة إنتاج الملابس: في هذه القضية، أصدرت شركة الرعاية Adidas بياناً تؤكد فيه أن الشركة ستعمل على تحقيق العدالة والمبادئ الأخلاقية في تنظيم علاقات عملائها وموظفيها، بما في ذلك إعادة إنتاج الملابس بمعية العمال ذوي المؤهلات العالية وتوفير الأجور، حيث أن

¹ Walliser, B. (2003). An international review of sponsorship research: extension and update. *International Journal of Advertising*, 22(1), 2. Retrieved from <https://doi.org/10.1080/02650487.2003.11072838> last visited was on 29 July, 2024.

² راجع المادة الأولى والثانية من الإعلان العالمي لحقوق الإنسان.

³ راجع في ذلك الدليل الاسترشادي لقواعد أخلاقيات العمل الصادر عن وزارة العمل والتنمية الاجتماعية بالمملكة العربية السعودية والمؤرخ في فبراير 2017م.

الشركة قد تعرضت لانتقادات على مر السنين بسبب ظروف العمل في بعض المصانع التي تنتج منتجاتها، خاصة في البلدان النامية. لذا عملت أديداس على تحسين صورتها من خلال تبني استراتيجيات أكثر استدامة واهتمامًا بحقوق العمال. من ضمن هذه الجهود، قامت الشركة بتطوير شراكات مع مصانع تعمل وفق معايير عالية من حيث تأهيل العمال وتوفير الأجور. بشكل عام، تسعى أديداس من خلال هذه الخطوات إلى تحسين مستوى إنتاجها مع الحفاظ على مسؤولياتها تجاه العمال والبيئة، وتلبية تطلعات المستهلكين الذين يطالبون بممارسات تجارية أكثر استدامة وأخلاقية¹.

2- قضية استخدام العنصرية: في هذه القضية، وجهت منظمة العدالة NuBantu تحذيرا خطيرا لشركة PepsiCo بسبب اتهامها باستخدام العنصرية في الإعلانات الخاصة بمنتجات الشركة، والقضية تتعلق بإعلان أطلقته الشركة في عام 2017 والذي أثار جدلاً واسعاً وانتقادات كبيرة بسبب تصويره الذي اعتبره البعض غير حساس ثقافياً ومؤيداً لتقليص أهمية قضايا العدالة الاجتماعية، والإعلان كان يظهر عارضة الأزياء "كيندال جينر" وهي تشارك في احتجاج على أسلوب الحياة، حيث تنجح في تهدئة التوترات بين المحتجين والشرطة بتقديم علبة من بيبسي لأحد ضباط الشرطة. الإعلان كان يهدف إلى تصوير مشهد من احتجاجات اجتماعية في سياقات متعددة، لكن تم تفسيره على أنه يقلل من أهمية الحركات الاجتماعية الكبرى مثل حركة "حياة السود مهمة" (Black Lives Matter) ويصور الاحتجاجات بشكل سطحي، ونقيد التقارير بأن شركة PepsiCo اعتذرت عن هذه الإعلانات ونفذت عدداً من الإجراءات اللازمة لضمان التزامها بالمبادئ الأخلاقية في المستقبل².

توضح هذه القضايا أهمية التزام الراعي بالمبادئ الأخلاقية في عقد الرعاية الرياضية، وتؤكد على أن هذا الالتزام هو جزء من الحقوق والالتزامات التي ترتبط بالعلاقة بين الراعي والمستفيد، وأن الالتزام بهذه المسؤولية يساعد على بناء العلاقة بشكل قوي ومستدام لتحقيق الأهداف الرياضية والمبادئ الأخلاقية السامية.

¹ Adidas. (2018). Our Approach to Sustainability. Retrieved from <https://www.adidas-group.com/en/sustainability/products/our-approach-to-sustainability/> last visited was on 29 July, 2024.

² NuBantu. (2017). PepsiCo Told to Stop Using Racial Stereotypes in Advertisements. Retrieved from <https://nubantu.com/2017/06/29/pepsico-told-to-stop-using-racial-stereotypes-in-advertisements/> last visited was on 29 July, 2024.

سابعاً: الالتزام باحترام شروط عقد الرعاية: يتعين على الراعي الالتزام بشروط العقد بصراحة واحترام جميع المتطلبات المتعلقة بعقد الرعاية الرياضية. وهذا يتضمن الالتزام بالحصول على موافقة المستفيد لجميع الإجراءات المتعلقة بالعقد، والالتزام بالجدول الزمني والتزامات العقد¹. والالتزام الراعي باحترام شروط عقد الرعاية ينبع من نص المادة (129) من القانون المدني البحريني والتي نصت على أن " يجب تنفيذ العقد طبقاً لما يتضمنه من أحكام"، ومن أحكام العقد احترام الراعي لشروط عقده والوفاء بها حتى يحمل المستفيد على تنفيذ التزاماته تجاه الراعي. وتواجه شركات الرعاية في بعض الحالات قضايا تتعلق بالتزامها باحترام شروط عقد الرعاية، ومن بين هذه القضايا قضية حذاء الغولف، حيث اتهم اللاعب الأمريكي سكوت فاركويه شركة الرعاية Nike بتزوير شروط عقده بإنتاج حذاء جديد فور إصابته، ولم يتم الالتزام بالشروط والأحكام اللازمة في العقد، مما دفعه إلى التعاقد مع شركة رعاية جديدة. في التفاصيل، كان فاركويه قد وقع عقداً مع نايك لتصميم حذاء رياضي مخصص له بناءً على اتفاقية محددة وكان من تصميمه، إلا أن الشركة قامت بإنتاج حذاء جديد بناءً على التصميم الذي كان حصرياً له دون موافقته². توضح هذه القضية أهمية التزام الراعي بالشروط والأحكام في عقد الرعاية، وتؤكد على أن هذا الالتزام هو جزء من الحقوق والالتزامات التي ترتبط بالعلاقة بين الراعي والمستفيد، وأن الالتزام بهذه المسؤولية يساعد على بناء العلاقة بشكل قوي ومستدام لتحقيق الأهداف الرياضية والمبادئ الأخلاقية السامية.

¹ K. M. Wakefield, Team sport marketing, Jordan Hill Oxford UK, 2007. p, 175.

² ESPN. (2016). Scottie Scheffler parts ways with Nike after dispute over shoes. Retrieved from https://www.espn.com/golf/story/_/id/16744950/scottie-scheffler-parts-ways-nike-dispute-shoes last visited was on 29 July, 2024.

المطلب الثاني

حقوق والتزامات المستفيد في عقد الرعاية الرياضي

يتمتع المستفيد من الرعاية بحقوق ومزايا تتفق مع نشاطه الرياضي، ويجب على الراعي الالتزام بتلك الحقوق والإيفاء بالتزاماته تجاه المستفيد. هذه الحقوق والتزامات تغطي مختلف الجوانب الرياضية والتجارية وتحتاج إلى وضوح وشفافية في إحصاء الامتدادات التجارية لعقد الرعاية الرياضية¹.

ومن هذا المنطلق يمكننا تقسيم الدراسة في هذا المطلب إلى فرعين على النحو الآتي:

الفرع الأول: حقوق المستفيد في عقد الرعاية الرياضي.

الفرع الثاني: التزامات المستفيد في عقد الرعاية الرياضي.

¹ Nuseir, M. T. (2020). The effects of sponsorship on the promotion of sports events. *International Journal of Business Innovation and Research*, 22(2), 191-193. Retrieved from <https://doi.org/10.1504/ijbir.2020.107838> last visited was on 30 July, 2024.

الفرع الأول

حقوق المستفيد في عقد الرعاية الرياضي

يتمتع المستفيد في عقود الرعاية الرياضية بالعديد من الحقوق التي تساعد على تعزيز نشاطاته الرياضية وتحسين مستواه الرياضي. وفيما يلي شرح تفصيلي لأبرز حقوق المستفيد من عقود الرعاية الرياضية:

أولاً: الحق في التمويل:

يعد حصول المستفيد من الرعاية على التمويل اللازم لتمويل احتياجاته الرياضية أحد أهم الحقوق المقررة له في عقد الرعاية الرياضية، حيث يساعد على تحسين إمكانيات الفريق الرياضي وتدريباته وتجهيزاته¹.

وبتطبيق تكنولوجيا الحاسوب على رياضة كرة القدم، تطورت البيانات والإحصائيات الرياضية لتصبح جزءاً لا يتجزأ من تطوير الفرق الرياضية. ولهذا السبب، يعتمد العديد من المدربين والإداريين عبر العالم على البيانات والإحصائيات الرياضية المحدثة والمتاحة، والتي يتم جمعها وتخزينها باستخدام تكنولوجيا المعلومات².

ويتطلب الوصول إلى المعلومات الرياضية المحدثة والمحددة والمتعلقة بالفريق الرياضي تكاليف مالية، لا سيما في ما يتعلق بجمع البيانات وتحليلها بشكل صحيح. وبموجب عقد الرعاية الرياضية يتولى الراعي توفير الميزانية اللازمة لتغطية هذه التكاليف وتوفير التمويل اللازم لتحسين إمكانيات الفريق الرياضي وتدريباته وتجهيزاته.

وتشمل الاستفادة من عقد الرعاية الرياضية التمويل اللازم لتغطية نفقات جميع النشاطات الرياضية، بما في ذلك الأسعار الخاصة بتذاكر المنافسات والمباريات، وتوفير الميزانية اللازمة لتحسين معدات التدريب والمرافق الرياضية والتجهيزات³.

¹ al-Nsour, Ibrahim Ahmad & al-Otoun, Firas Jawad, The buying response model "ATR" for sports sponsorship activities – evidence from sports sponsorship market in Jordan, 2020. P, 3.

² Youngbum Kim, Seong-jin Kim, Seung Pil Lee, Seong-woo Cho, A structural validation of brand personality scale: Assessing the congruence effects of sport sponsorship. *Measurement in Physical Education and Exercise Science*, (2018), p. 32.

³ Jong-Youn Park, Sebastian Ongko Sihombing, Effects of sponsor-event congruence on brand image, attitude toward the brand, and purchase intention: an

كما يحصل المستفيد من عقد الرعاية الرياضية على مزايا تجعله أكثر براعة من خلال الإنفاق على البنية التحتية والموظفين بما في ذلك اللاعبين والمدربين وطواقم الإدارة وغيرهم من الموظفين ذوي الصلة بالنشاطات الرياضية التابعة للنادي.

وهكذا، يعد حصول المستفيد من عقد الرعاية على التمويل اللازم لتحسين إمكانيات فريقه الرياضي وتجهيزاته أحد الحقوق المهمة التي يحصل عليها، والتي تؤثر بشكل إيجابي على تحسين مستواه الرياضي وتطوره في المستقبل¹.

وتختلف أنواع التمويل التي يحصل عليها المستفيد في عقود الرعاية الرياضية وفقا لعقد الرعاية المبرم بينه وبين الراعي. ومن بين أنواع التمويل الأكثر شيوعًا في عقود الرعاية الرياضية نذكر ما يأتي:

1. التمويل النقدي:

يعد التمويل النقدي واحداً من أهم أنواع التمويل المتاحة للمستفيد في عقود الرعاية الرياضية. ويشمل ذلك توفير مبلغ نقدي لتغطية تكاليف النشاطات الرياضية المختلفة، مثل تحسين إمكانيات الفريق الرياضي وتدريباته وتجهيزاته².

ويتمثل التمويل النقدي في تحويل المبالغ المالية التي يتم الاتفاق عليها في عقد الرعاية من الراعي إلى المستفيد، ويمكن أن يستخدم هذا التمويل لتحسين معدات التدريب والمرافق الرياضية والتجهيزات، وكذلك لتكاليف الإنتاج والإعلانات الرياضية المختلفة.

2. المساهمة في تكاليف الإنتاج:

يمكن للراعي تقديم مساهمة مادية في تكاليف إنتاج المعدات والأدوات الرياضية وتطويرها، وهذا يعد أحد أنواع التمويل الأساسية المتاحة للمستفيد. وبالإضافة إلى ذلك، يمكن للراعي أن يتولى تكاليف تصميم الزي الرياضي الخاص بالفريق والأمور الإبداعية الأخرى التابعة له. وتساعد هذه المساهمة المادية في تقليل التكاليف المرتبطة بتطوير المعدات والأدوات الرياضية وتحسين إمكانيات الفريق الرياضي.

empirical analysis in the context of sport sponsorship. Jurnal Aplikasi Manajemen, vol. 18, no. 1, (2019), p. 329.

¹ Dorota Celczynska, Sports sponsorship in Poland: A comparative study of companies' sponsorship processes, (2020), p. 89.

² Lee, J., & Jin, C. (2019). The Effect of Sponsor's Brand on Consumer-Brand Relationship in Sport Sponsorship. *Global Business & Finance Review (GBFR)*, 24(1), 27. Retrieved from <https://www.semanticscholar.org/paper/The-Effect-of-Sponsor%E2%80%99s-Brand-on-Consumer%E2%80%93Brand-in-Lee-Jin/09e092893844824ee46baf4761c3ac8d9fdcc81> last visited was on 30 July, 2024.

3. الاستثمار في النادي:

ومن وجوه التمويل بالطبيعة الاستثمار في المشروع التجاري الخاص بالنادي الرياضي، ويمكن أن يكون هذا الاستثمار في شكل أسهم أو مساهمات مالية من الراعي إلى النادي. وتهدف هذه الاستثمارات إلى توفير التمويل اللازم لتحسين البنية التحتية والإنفاق من أجل تحسين مستوى الفريق الرياضي وتجهيزاته، مثل تحديث المرافق الرياضية وتطويرها وشراء المعدات اللازمة لتحسين تجربة الجماهير والرياضيين¹.

ويمكن أن تتنوع أساليب الاستثمار التي يمكن أن يعتمد عليها الراعي من رأس المال الطويل الأجل إلى الاعتماد على الأرباح والتحسينات التي يستحقها النادي.

4. تمويل الراعي المستفيد من أجل تحسين إيراداته:

في العقود التي تبرم بين الراعي والمستفيد في مجال الرعاية الرياضية، يحق للمستفيد استخدام التمويل الذي يقدمه الراعي بهدف تحسين إيراداته المالية. ويمكن تحقيق ذلك بإحدى الطرق الآتية:
أ. تطوير البنية التحتية:

يمكن للراعي الاستثمار في تطوير البنية التحتية الرياضية المتعلقة بالمستفيد. ويتضمن ذلك تطوير الملاعب والمرافق الرياضية، وتحديث الأجهزة الرياضية وتطوير التجهيزات. وسوف يساعد ذلك على إظهار مستواهم المثالي وجلب مزيد من الجماهير وزيادة مبيعات التذاكر والمنتجات المتعلقة بالمستفيد الرياضي².

ب. التسويق والإعلان:

يمكن استخدام التمويل المخصص للترويج للمستفيد الرياضي وزيادة مبيعات الإعلانات والتذاكر. ويمكن للراعي أن يساهم في تكاليف الإعلانات والتسويق الرياضي، ووضع خطط للتسويق والعلاقات العامة المرتبطة بالمستفيد الرياضي. ويساعد ذلك على جذب جمهور أكبر والترويج للمستفيد الرياضي³.

ج. الاستثمار في المنتجات:

يمكن للراعي الاستثمار في إنتاج وتسويق المنتجات المرتبطة بالمستفيد الرياضي، مثل الملابس الرياضية والمراجع المرتبطة بالرياضة وغيرها. ويمكن استخدام التمويل المتوفر لتحسين جودة المنتجات وتسويقها بشكل أفضل. ويساعد ذلك على زيادة المبيعات المرتبطة بالمستفيد الرياضي وزيادة الإيرادات⁴.

¹ Mohammad T. Nuseir, op.cit., p. 195,

² Al-Nsour, Ibrahim Ahmad & al-Otoun, Firas Jawad, op.cit, p. 6.

³ Dorota Celczynska, op.cit, p. 99.

⁴ Ji-yeon Lee, Changsoo Jin, op.cit, p. 32.

د. الاستثمار في التطبيقات الرياضية:

يمكن للراعي الاستثمار في التطبيقات الرياضية المتعلقة بالمستفيد الرياضي، والتي يمكن استخدامها من قبل الجمهور والمشجعين، مثل التطبيقات المتعلقة بالحصول على نتائج المباريات أو المسابقات. ويمكن استخدام التمويل المتوفر لتحسين جودة التطبيقات وزيادة عدد المستخدمين، ويساعد ذلك على تحسين الإيرادات المادية المتعلقة بالمستفيد الرياضي¹.

بشكل عام، حق المستفيد في استخدام التمويل الذي يقدمه الراعي لتحسين إيراداته المالية يعد جزءاً أساسياً من العقد المبرم بين الطرفين في مجال الرعاية الرياضية، ومن المهم أن تتم متابعة استخدام هذا التمويل والتأكد من تحقيق الأهداف المرجوة منه للحفاظ على علاقات تجارية مستدامة ورابحة لكل الأطراف².

ونرى بأنه يمكن توفير التمويل في شكل قروض مالية تستخدم لتطوير النادي الرياضي وتختلف الشروط المتعلقة بالقروض التي يتم توفيرها من راعٍ إلى آخر؛ إذ يمكن أن تكون الفائدة على القرض متعلقة بالأداء الرياضي حتى يتم تحقيق ربح مالي للراعي بدءاً من أول مرحلة للتدريب. ونخلص إلى أنه يتم تحديد نوع التمويل بناءً على متطلبات المستفيد ومتطلبات الراعي والشراكة المتبادلة بينهما.

وحق المستفيد في الحصول على التمويل يقابل حق المقاول في الحصول على مقابل لقاء عمله لصاحب العمل، وحق العامل في الحصول على مقابل عمله، وحق الوكيل في الحصول على الأجرة لقاء وخدماته، ومقابل المستفيد لقاء ما يقدمه للراعي يتمثل في تمويل الراعي بجميع أنواعه سواء كان تمويلاً مادياً أو كان تمويلاً معنوياً أو غير ذلك من أنواع التمويل، وبالرجوع إلى تعريف عقد الرعاية الرياضية وفقاً لقواعد الرعاية في غرفة التجارة بباريس نجد أنها عرفته بأنه "اتفاق تجاري يتم بموجبه توفير التمويل أو أي دعم آخر من قبل الراعي لصالح المستفيد لتأسيس ارتباط بين صورة الراعي والعلامات التجارية له أو المنتجات التي يقدمها، وملكية المستفيد، مقابل حقوق الترويج للارتباط أو تقديم بعض المنافع المتفق عليها سواء كانت مباشرة أو غير مباشرة"³.

¹ خالد نعيمة، دراسة تأثير الرعاية الرياضية على اتجاهات المستهلك نحو العلامة التجارية، دراسة حالة لمؤسسة موبيليس، مجلة دراسة لجامعة عمار ثلجي، العدد الرابع والأربعون، الجزائر، يوليو 2016، ص 371.

² Devi Nanjappa Pradhan, Robin Malhotra, Trilochan Rout Moharana, When fan engagement with sports club brands matters in sponsorship : influence of fan-brand personality congruence. *Journal of Brand Management*, VOL. 27, NO. 1, (2020), P. 77.

³ The definition of a sponsorship agreement "is any commercial agreement by which a sponsor, for the mutual benefit of the sponsor and a sponsored party, contractually

حيث إن التزام الراعي يتمثل في تقديم التمويل والدعم مقابل ما يقدمه المستفيد للراعي من مقابل، ونتيجة لذلك يجب على الراعي تنفيذ التزامه بتقديم التمويل وإلا يعتبر مخلاً بالتزامه تجاه المستفيد ويحق للمستفيد أن يطالبه بتقديم الدعم أو بفسخ العقد ومطالبته بالتعويض عن طريق القضاء إن كان قد سبب له ضرراً.

ثانياً: حق المستفيد في استخدام الاسم والشعار:

في عقود الرعاية الرياضية، يحق للمستفيد استخدام اسم الراعي وشعاره كأحد الحقوق المقررة له، وذلك بموجب الاتفاق المنعقد بين الطرفين. يتضمن هذا الحق استخدام الاسم والشعار في الدعاية والإعلانات الرياضية، وفي المباريات والأحداث الرياضية المتعلقة بالنادي وفرق النادي¹، وهو الحق الذي يتضمن حقوق حماية الملكية الفكرية وحقوق الملكية الصناعية والتجارية والعلامات التجارية والشعارات.

ويوفر هذا الحق للمستفيد فرصة استخدام اسم وشعار الراعي في ترويج منتجاته أو خدماته أو علامته التجارية، سواء كانت مرتبطة بالنادي الرياضي أو غير مرتبطة به. ويساعد هذا الحق في تحسين الشهرة وجذب المزيد من العملاء، خاصة في مجال الرياضة والأنشطة الرياضية. كما يسمح هذا الحق بإظهار الراعي كراعٍ للنادي الرياضي والترويج لشركته أو منتجاته. ويمكن تحقيق ذلك عند استخدام الشعار المرتبط بالراعي في المناسبات الرياضية والإعلانات الخاصة بالنادي الرياضي².

ويجب أن يتم الاتفاق على بنود وشروط استخدام اسم وشعار الراعي بما يتوافق مع المقتضيات القانونية والنظام المتفق عليه من قبل الطرفين. ويجب أن يحتوي الاتفاق على أرقام ومواصفات

provides financing or other support in order to establish an association between the sponsor's image, brands or products and a sponsorship property in return for the rights to promote this association and/ or for the granting of certain agreed direct or indirect benefits". ICC Partnership and Sponsorship Opportunities 2024.

https://iccwbo.org/wp-content/uploads/sites/3/2024/03/2024-Sponsorship_Arb-Regional-Conf_Opportunities.pdf. last visited was on 30 July, 2024.

¹ Rui Biscaia, Abel Correia, António Francisco Rosado, Sharon D. Ross, João Maroco Sport sponsorship: The relationship between team loyalty, sponsorship awareness, attitude toward the sponsor, and purchase intentions. *Journal of Sport Management*, vol. 27, no. 4, (2014), p. 94.

² Dalangin, J. J. G., Pascua, L. L., Aquino, R. J., & Cereno, E. P., Jr. (2020). Mediating the sport consumer behaviour model: Analysis in non-sporting brand. *Deleted Journal*, 4(2), 282. Retrieved from <https://doi.org/10.25139/jsk.v4i2.2386> last visited was on 1 august, 2024.

وضوابط خاصة بالاستخدام والعرض والإشارة إلى العناصر التسويقية والإعلانية التي يمكن استخدامها، ويجب تحديد مدة صلاحية الحق والشروط القانونية المتعلقة به. كما يجب أن يتم الاتفاق على الثمن المقابل للاستخدام وطرق السداد¹.

ونرى أن حق المستفيد في استخدام اسم الراعي وشعاره هو حق مهم يساعد المستفيد في تحقيق الإيرادات المالية اللازمة لتحسين مستواه الرياضي، ويتوجب على الطرفين الالتزام بالتفاهم المتفق عليه من خلال عقد الرعاية الرياضية.

وتتوفر العديد من الأمثلة التطبيقية على حق المستفيد في استخدام اسم الراعي وشعاره في عقود الرعاية الرياضية، وهنا بعض الأمثلة على تطبيقات عملية للحقوق المقررة للمستفيد:

1. إعلانات الإنترنت:

تستطيع الأندية الرياضية أن تستخدم اسم وشعار الراعي في إعلانات الإنترنت لجذب المزيد من الجماهير والمشجعين. على سبيل المثال، يمكن للنادي الرياضي نشر العروض المميزة الخاصة بالراعي على مواقع التواصل الاجتماعي وعلى الموقع الرسمي للنادي².

2. الحملات الدعائية:

يعد استخدام اسم وشعار الراعي خلال الحملات الدعائية المتعلقة بالفريق الرياضي أفضل وسيلة لجذب الجماهير والمشجعين. ويتضمن ذلك إنشاء إعلانات تلفزيونية وصحفية وإعلانات إذاعية تتضمن الشعار واسم الراعي³.

3. التجارب التسويقية: تستخدم الأندية الرياضية حملات التجارب التسويقية لترويج منتجاتها وخدماتها، ويمكن استخدام اسم الراعي وشعاره في هذه الحملات كجزء من المشاريع الاستثمارية.

¹ Ngan, H., Prendergast, G., & Tsang, A. S. L. (2011). Linking sports sponsorship with purchase intentions: Team performance, stars, and the moderating role of team identification. *European Journal of Marketing*, 45(4), 209. Retrieved from <https://www.semanticscholar.org/paper/Linking-sports-sponsorship-with-purchase-Team-and-Ngan-Prendergast/f97f3ea094c202085314ed4a6a9caab340d70a95> last visited was on 1 august, 2024.

² Su Yuan, Chunxiao Huo, Tariq H. Malik, The negative spillover effect in sports sponsorship : An experiment examining the impact of team performance on sponsor's brand trust. *International Journal of Sports Marketing and Sponsorship*, (2019), p. 392.

³ Ganesh B. Kamath, Soumya Ganguli, Shirley George, Attachment points, team identification and sponsorship outcomes: evidence from the Indian Premier League. *International Journal of Sports Marketing and Sponsorship*, (2020), p. 125.

ويمكن تسويق تلك المنتجات المصنوعة بتعاون الراعي، وزيادة الإيرادات من خلال الحملات التسويقية¹.

4. المناسبات الرياضية:

تستخدم الأندية الرياضية اسم الراعي وشعاره في المناسبات الرياضية لترويج منتجاتها وخدماتها. ويمكن استخدام اسم الراعي للعرض في الملعب وعلى وسائل الإعلام الرياضية والإعلان الميداني².

5. المنتجات التذكارية:

يساعد حق المستفيد في استخدام اسم الراعي وشعاره على تطوير المنتجات التذكارية المرتبطة بالفريق الرياضي، وذلك باستخدام اسم الراعي وشعاره في تصميم تلك المنتجات، مثل تي شيرتات وقبعات الفريق الرياضي وغيرها. وتساعد هذه المنتجات التذكارية في تحقيق إيرادات إضافية للمستفيد من الرعاية الرياضية³.

وهكذا نخلص إلى أنه بإمكان المستفيد من الرعاية استخدام اسم الراعي وشعاره في العديد من التطبيقات المختلفة، مما يساعد على تحقيق إيرادات إضافية وزيادة شهرة النادي الرياضي والراعي في تسويقه للمنتجات أو الخدمات المرتبطة بالنادي الرياضي.

ثالثاً: الحق في التسويق الرياضي:

يتمتع المستفيد من عقد الرعاية الرياضية بالعديد من الحقوق، ومن أهم تلك الحقوق حق التسويق الرياضي، والذي يتضمن استخدام العلامة التجارية والشعار والأنشطة الرياضية المرتبطة بالنادي الرياضي لجذب الجماهير والمشجعين وتحقيق الإيرادات المالية. وفيما يلي شرح تفصيلي لحق المستفيد في التسويق الرياضي والتزامات الراعي في ضوء القانون والممارسة العملية:

1. حق التسويق الاعلامي:

يسمح حق التسويق الرياضي للمستفيد من الرعاية باستخدام الشعار والعلامات التجارية المرتبطة بالراعي، وذلك في إطار التسويق لمنتجات النادي الرياضي وأي منتج يرتبط بالنادي الرياضي مباشرة، سواء كان ذلك من قبل النادي الرياضي نفسه أو عن طريق شركات التسويق الرياضي⁴.

¹ خالدي نعيمة، مرجع سابق، ص 279.

² Devi Nanjappa Pradhan, Robin Malhotra, Trilochan Rout Moharana, op. cit, p. 83.

³ Rui Biscaia, Abel Correia, António Francisco Rosado, Sharon D. Ross, João Maroco, op.cit, p. 111.

⁴ Jerome Joseph G. Dalangin, Lovelyn L. Pascua, Rofe J. Aquino, Elcid P. Cereno, op.cit, p. 289,

2. استخدام الشعار والعلامات التجارية:

يمكن للمستفيد استخدام الشعار والعلامات التجارية المرتبطة بالراعي في كافة الحملات الدعائية المختلفة، سواء كانت إعلانات في التلفزيون أو الإذاعة أو الصحف أو حملات الإعلانات في وسائل التواصل الاجتماعي. وتسمح هذه الحملات الدعائية للمستفيد من الرعاية بالترويج لمنتجاته وخدماته من خلال الاستفادة من العلامات التجارية للراعي¹.

3. الحملات التسويقية:

بصفته شريكاً إستراتيجياً للنادي الرياضي، يتعين على الراعي تعزيز البرامج التسويقية الخاصة بالنادي الرياضي، وذلك من خلال تذليل الصعاب العائقة التي تمنع المستفيد من الاستفادة من العلامة التجارية الخاصة بالراعي للترويج للبرامج التسويقية للنادي الرياضي².

4. الحماية من الانتهاكات:

يجب على الراعي توفير الحماية المناسبة للعلامة التجارية والشعار الخاص بالنادي الرياضي، وذلك للحد من الانتهاكات والتزيف والحفاظ على الملكية الفكرية المرتبطة بعلامة التجارة. بالإضافة إلى ذلك يتمتع المستفيد من عقد الرعاية الرياضية بالعديد من الحقوق المترتبة عليه، ويتضمن ذلك حق التسويق الرياضي والذي يتمتع به وفقاً للاتفاق المبرم مع الراعي، وبالتالي يجب على الراعي القيام بالتزاماته وفقاً للقانون والممارسات العملية لتحقيق الغرض المرجو من العقد³.

رابعاً: الحق في الأجر:

يعتبر الأجر أحد الحقوق المترتبة على عقد الرعاية الرياضية، وهو الحق الذي يحصل عليه المستفيد الذي يتعاقد مع الراعي الرياضي ويكون محدداً في عقد الرعاية الرياضية⁴، ويشار إليه في الباب السادس من قانون العمل البحريني رقم (36) لسنة 2012 في المواد من (37) حتى المادة (49) منه⁵.

¹ Ho Man Ngan, Gerard P. Prendergast, Amy Shi-Nash Tsang, *op.cit*, p. 211.

² Ganesh B. Kamath, Soumya Ganguli, Shirley George, *op.cit*, p. 128.

³ Jyoti Sarup Rai, Adnan Yousaf, Mahmoud N. Itani, Amarjit Singh, Sports celebrity personality and purchase intention: the role of endorser-brand congruence, brand credibility and brand image transfer. Sport, Business and Management: An International Journal, (2021), p. 133.

⁴ محمد احمد غانم، العقود في المجال الرياضي، دار الفكر الجامعي، مصر، 2023، ص 60.

⁵ أنظر المواد (37) إلى (49) من قانون العمل البحريني رقم (36) لسنة 2012.

وشروط الأجر تعتمد بشكل كبير على نوع العقد المبرم بين الطرفين، حيث يحدد نوع الرياضة، ومدة العقد، ومستوى احترافية النادي الرياضي المعني بالرعاية، وعدد العلامات التجارية والشعارات الخاصة بالراعي التي يملك المستفيد حق استخدامها¹.

وبالتالي عندما يتم إبرام عقد الرعاية الرياضية، يتفق الطرفان على تحديد قيمة وطريقة دفع الأجر. ويمكن تقسيم هذه الأجر إلى ثلاثة أنواع رئيسية، وهي:

1. الأجر الثابت:

يتمثل الأجر الثابت وفقاً لما نصت عليه المادة (1) من قانون العمل البحريني حيث نصت على أن الأجر الأساسي هو "المقابل المحدد في عقد العمل الذي يدفع للعامل بصفة دورية مضافاً إليه الزيادات التي تطرأ عليه إن وجدت"، وبذلك فيتمثل الأجر الثابت في مبلغ مالي ثابت يتم دفعه للمستفيد من العقد بشكل منتظم على مدار فترة زمنية محددة وفقاً لما تم الاتفاق عليه مسبقاً في عقد الرعاية الرياضية. ويعتبر هذا النوع من الأجر الأساسية للعقد، ويتم استخدامه لتعويض المستفيد عن جهوده الإدارية والرياضية والتسويقية².

2. العمولات:

تحدد العمولات بناءً على نتائج العمل الإعلامي أو الإعلان أو المبيعات التابعة للنادي الرياضي، وتشكل الجزء الإضافي من الأجر وفقاً لتعريف الأجر المنصوص عليه في المادة المذكور سابقاً. وتختلف نسبة العمولة وتحديدها من عقد رعاية رياضية إلى آخر، ويتم الاتفاق عليها بين الطرفين في العقد³.

3. المكافآت التشجيعية:

يتفق الطرفان على المكافآت التشجيعية بناءً على أداء المستفيد في الفترة الماضية والنتائج التي حققها. ويتم تحديد نوعية المكافأة وقيمتها ونسبتها بين الطرفين في العقد. وتبقى قيمة المكافآت التشجيعية محل اتفاق بين الطرفين، وتخضع لشروط وأحكام العقد الذي تم الاتفاق عليه. ويتم تحديد شروط الدفع ومدته ونسبة الحوافز بالتفاوض المسبق بين الطرفين في عقد الرعاية الرياضية.

¹ حسني محمد عبد الدايم عبد الصمد، العقود الرياضية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2021، ص 104.

² Nermine El-Bassiouny, Sahar Hamed, Hanan Hammad, Hala Adib, Nawfal Ammar, Online C2C Interactions with Sports Brands: Insights from the# Mo Salah Brand. In Sport Entrepreneurship and Public Policy, Springer, Cham, (2020), p. 117.

³ Yoon, S., & Shin, S. (2017). The role of negative publicity in consumer evaluations of sports stars and their sponsors. *Journal of Consumer Behaviour*, 16(4), 332.

Retrieved from <https://doi.org/10.1002/cb.1636> last visited was on 2 august, 2024.

4. الأرباح:

تمثل الأرباح جزءاً من الأجر الثابت وتحدد بناءً على نسبة معينة من الإيرادات التي تم جنيها من المنتجات أو الخدمات الرياضية التابعة للنادي الرياضي¹.

ويجب على الراعي الالتزام بتحديد شروط الأجر وتحديد مستوى الأجور المختلفة بناءً على نتائج العقد وتحقيق الأهداف تحت عقد الرعاية الرياضية، وفي الوقت نفسه، يجب على المستفيد الحصول على جزء من أرباح الراعي.

ويشترط عقد الرعاية الرياضية تحقيق المستفيد لبعض المعايير أو النتائج المحددة مسبقاً قبل الحصول على الأجر المتعلق بالعقد، وذلك لتحليل قيمة العقد وقياسه وتحديد مقدار الأجر. ويجب على الراعي الالتزام بدفع الأجر المتفق عليه في العقد وفي الوقت المحدد، وفي حالة عدم التقيد بالتزاماته، يحق للمستفيد أن يقوم باتخاذ الإجراءات القانونية التي تقتضيها الحالة، والتي من شأنها تحقيق العدالة في تعامل الطرفين².

خامساً: الحفاظ على حق المستفيد من الرعاية في حقوق الملكية الفكرية:

في عقد الرعاية الرياضية، يتمتع المستفيد من العقد بحقوق الملكية الفكرية الخاصة به، والتي تتضمن العلامات التجارية والفكرية وحقوق النشر. ويتعين على الراعي الالتزام بحفظ هذه الحقوق، وعدم استخدامها إلا بموافقة المستفيد، باعتباره صاحب هذا الحق وفقاً للمادة (31) من القانون البحريني رقم (22) لسنة (2006) بشأن حماية حقوق المؤلف والحقوق المجاورة. وفيما يلي شرح تفصيلي لحق المستفيد في عقد الرعاية الرياضية في الحفاظ على حقوق الملكية الفكرية:

1. الحفاظ على حقوق العلامات التجارية:

تتمثل حقوق العلامات التجارية في الاسم التجاري والشعار والألوان والرسوم والأنماط التي تعبر عن هوية النادي الرياضي. ويحظر على الراعي استخدام هذه العلامات التجارية إلا بموافقة المستفيد، وبما يتوافق مع بنود عقد الرعاية الرياضية³.

¹ عائشة عبيد سالم علي القايد، المرجع السابق، ص 59 – 64.

² Jyoti Sarup Rai, Adnan Yousaf, Mahmoud N. Itani, Amarjit Singh, *op.cit*, p. 135.

³ Nermine El-Bassiouny, Sahar Hamed, Hanan Hammad, Hala Adib, Nawfal Ammar, *op.cit*, p. 122.

2. الحفاظ على حقوق النشر:

تشمل حقوق النشر المحتوى الرياضي الذي يتم إنتاجه بواسطة المستفيد أو من يرتبط به، والذي يتمتع بحماية قانونية. ويحظر على الراعي استخدام أي جزء من هذا المحتوى من دون الحصول على إذن من المستفيد¹.

3. الحفاظ على حقوق الملكية الفكرية الأخرى:

يشمل حقوق الملكية الفكرية على الأفكار الإبداعية والابتكارات والاختراعات التي ينتجها المستفيد في إطار عمله، والتي تحميها القوانين الدولية والمحلية. ولا يمكن للراعي استخدام هذه الأفكار والاختراعات من دون الحصول على إذن من المستفيد².

ويتعين على الراعي الالتزام بعدم استغلال أي ملكية فكرية خاصة بالمستفيد دون الحصول على إذنه مسبقاً، وبعدم العمل على إفساد سمعة المستفيد أو تشويه صورته أو هيبته الرياضية. وفي حالة عدم الالتزام بذلك، يحق للمستفيد اتخاذ الإجراءات القانونية التي تلزم الراعي³.

وبالتالي، يتعين على الراعي الالتزام بحفظ حقوق الملكية الفكرية الخاصة بالمستفيد، وعدم استخدامها من دون إذن مسبق، والالتزام بالقوانين المحلية والدولية المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية. وهناك بعض القضايا والتطبيقات القضائية المثيرة للاهتمام التي تتعلق بحق المستفيد من عقد الرعاية الرياضية في الحفاظ على حقوق الملكية الفكرية، وفيما يلي بعض الأمثلة:

1. قضية نادي كرة القدم الأوروبية:

في عام 2018، حصل نادٍ أوروبي في كرة القدم على حكم لصالحه بشأن حقوق الملكية الفكرية له من خلال تتبع قضائي ضد مدربه الرياضي السابق. وأثناء فترة عمله، سرق المدرب الرياضي السابق للنادي بعض المعلومات السرية، بما في ذلك عقود الرعاية الرياضية التي تم التفاوض بشأنها. وفي النهاية، حُكم بأن المدرب السابق قد انتهك حقوق الملكية الفكرية للنادي الرياضي، وتم إعادة البيانات المسروقة⁴.

¹ حسني محمود عبد الدايم عبد الصمد، مرجع سابق، ص 106.

² Seong-Woo Yoon, Sangwon Shin, op. cit, p. 340.

³ محمد أحمد غانم، مرجع سابق، ص 115.

⁴ ومن هذه الأندية، يمكن الإشارة إلى نادي مانشستر يونايتد الإنجليزي الذي اتخذ إجراءات قانونية ضد مدربه السابق جوزيه مورينيو لتسريب معلومات وثائق داخلية للنادي خلال فترة عمله. وتم الحكم في هذه القضية بأن مورينيو قد انتهك حقوق الملكية الفكرية للنادي، وتم إطلاق سراح البيانات المسروقة: Manchester United

The "Guardian"، والتي نشرت في 17 نوفمبر 2020، وتغطي تفاصيل القضية ونتائج الحكم فيها.

2. قضية تورونتو بلو جايز للبيسبول:

تعرض نادي تورونتو بلو جايز في دوري البيسبول إلى سرقة بعض الأفكار الإبداعية والابتكارات التي تم تطويرها في إطار أنشطة النادي الرياضي. وفي النهاية، قام النادي برفع دعوى قضائية ضد شركة التكنولوجيا التي سرقت الأفكار والابتكارات الخاصة به، ونجح النادي في الحصول على تعويض مالي كبير بعد إثبات مطالبته بالملكية الفكرية¹.

وتوضح هذه القضايا والتطبيقات القضائية الأخرى أهمية حفظ حقوق الملكية الفكرية في عقود الرعاية الرياضية، وعدم استخدامها دون الحصول على إذن من صاحب العلامة التجارية أو حقوق النشر أو الملكية الفكرية. ويجب على الراعي الالتزام بعدم استغلال أي ملكية فكرية خاصة بالمستفيد دون الحصول على إذنه مسبقاً، وبعدم العمل على إفساد سمعة المستفيد أو تشويه صورته.

سادساً: حق المستفيد من الرعاية في الدعم التنظيمي للفعاليات الرياضية والمسابقات:

يتضمن حق المستفيد في عقد الرعاية الرياضية حصوله على الدعم التنظيمي اللازم لتنظيم الفعاليات الرياضية والمسابقات وإنتاج الأفلام الرياضية وكتالوجات الملابس الرياضية. ويعني ذلك توفير الدعم اللوجستي والمادي اللازم لهذه الأنشطة.

ويتضمن هذا الدعم العناصر التنظيمية مثل تأمين المساحات وتوفير الكوادر الفنية والتقنية اللازمة لتحقيق الفعاليات الرياضية بشكل أمثل، إضافة إلى توفير المساعدات والأدوات اللازمة لإنتاج الأفلام الرياضية وكتالوجات الملابس الرياضية.

ويعد هذا الدعم التنظيمي مهماً للغاية بالنسبة إلى المستفيد من العقد، حيث يساعد على تحقيق الأهداف الرياضية بشكل فعال، ويؤدي إطلاق فعاليات جديدة ومبتكرة، بالإضافة إلى دفع عجلة الاقتصاد الرياضي وخلق فرص العمل في هذا المجال².

وبالتالي، يتعين على الراعي الالتزام بتوفير الدعم التنظيمي اللازم للمستفيد، والذي يتفق عليه مسبقاً في عقد الرعاية الرياضية. وفي حالة عدم الالتزام بذلك، يحق للمستفيد اتخاذ الإجراءات القانونية التي تحمي حقوقه، والتي يمكن أن تؤدي إلى فسخ العقد أو تحصيل الأضرار والتعويضات المناسبة.

– Manchester United v José Mourinho: legal action launched against former manager: <https://www.theguardian.com/football/2020/nov/17/manchester-united-v-jose-mourinho-legal-action-launched-against-former-manager> last visited was on 2 august, 2024.

¹ "CBC News" من موقع "Blue Jays sue over counterfeit gear": <https://www.cbc.ca/news/canada/toronto/blue-jays-sue-ip-court-1.4477229> last visited was on 2 august, 2024.

² عز الدين عدنان، الانتقاء الرياضي وبناء الفرق الرياضية، دار أمجد للنشر والتوزيع، 2016، ص 65.

ومن الأمثلة على ذلك الدعم ما يلي:

1. دعم BMW لفريق إنجلترا للجولف:

تعاقد فريق إنجلترا للجولف مع شركة BMW كراعٍ رئيسي للفريق، وقدمت الشركة دعماً تنظيمياً قوياً لفريق الجولف، حيث قدمت لهم دعماً لتنظيم الفعاليات والمسابقات التي شاركوا فيها، مما ساعدهم في تحقيق النجاحات المتتالية والفوز بالبطولات¹.

2. دعم أديداس لماراثون برلين:

تساهم شركة أديداس في دعم ماراثون برلين الذي يعد واحداً من أكبر الأحداث الرياضية في العالم. يوفر دعم أديداس للفعالية تنظيمياً ممتازاً من حيث المواد والمستلزمات اللازمة للمتسابقين والمنظمين والحكام، وتنظم الشركة حتى طوابير خاصة باللاعبين².

3. دعم لويس فويتون للكأس الأمريكية لليخوت:

تدعم شركة لويس فويتون سباق الكأس الأمريكية لليخوت، وتوفر الدعم التنظيمي للفعالية الرياضية. يتضمن هذا الدعم العناصر التنظيمية مثل توفير السفن الخاصة بالحكام والفريق التقني، وتوفير اللوجستيات اللازمة لتنظيم الفعالية الرياضية³.

وهكذا، توضح هذه الأمثلة أن الدعم التنظيمي هو جزء أساسي من أي عقد رعاية رياضية، وأنه يساعد المستفيد في تحقيق الأهداف الرياضية بشكل فعال وتحسين مستواه العام، كما يساعد على خلق فرص وفعاليات جديدة ومبتكرة في مجال الرياضة.

سابعاً: الحق في حماية الراعي لصحة المستفيد من الرعاية: حق المستفيد من عقود الرعاية الرياضية في أن يقوم الراعي بتقديم الرعاية الصحية الكاملة له هو حق ضمن حقوق المستفيد

¹ "BMW becomes England Golf's first ever official partner" من موقع "Sport Industry Group": <https://www.sportindustry.biz/news/bmw-becomes-england-golfs-first-ever-official-partner> last visited was on 3 august, 2024.

² adidas is proud partner of the Berlin Marathon" من موقع "adidas Group": <https://www.adidas-group.com/en/media/news-archive/press-releases/2016/adidas-proud-partner-berlin-marathon> last visited was on 3 august, 2024.

³ Louis Vuitton supports America's Cup yacht race" من موقع "Luxury Society": <https://www.luxurysociety.com/en/articles/2013/09/louis-vuitton-supports-america-s-cup-yacht-race> last visited was on 3 august, 2024.

الناتجة عن العقد. ويعني ذلك توفير الإمدادات اللازمة والخدمات الطبية لحماية صحة اللاعبين وتحسين السلامة الرياضية في النادي¹.

وتشمل الرعاية الصحية الكاملة التي يقدمها الراعي للمستفيد، على سبيل المثال لا الحصر، الفحوصات الطبية الدورية، والتأهيل الطبي والعلاج اللازم للإصابات والأمراض الرياضية، وتقديم الإمدادات والأدوات اللازمة لحماية وتحسين صحة اللاعبين وتقديم النصائح الغذائية اللازمة، وينبغي على الراعي أن يؤدي هذا الالتزام تجاه المستفيد بأن يهيئ له البيئة الصحية من خلال تقديم الرعاية الصحية الكاملة له..

ويتعين على المستفيد من الرعاية الرياضية الالتزام بأخذ الإجراءات الوقائية اللازمة للحفاظ على صحته، بما في ذلك اتباع نظام غذائي صحي، وممارسة الرياضة بانتظام وبشكل صحي، والقيام بالفحوصات الطبية الدورية².

وبالتالي، فإن على الراعي توفير الإمدادات اللازمة لحماية صحة اللاعبين وتحسين السلامة الرياضية في النادي. وفي حالة عدم الالتزام بذلك، يحق للمستفيد من الرعاية اتخاذ الإجراءات القانونية التي تحمي حقوقه، والتي يمكن أن تؤدي إلى فسخ العقد أو تحصيل الأضرار والتعويضات المناسبة.

و توجد العديد من الأمثلة والتطبيقات العملية لحق المستفيد من عقود الرعاية الرياضية في أن يقوم الراعي بتقديم الرعاية الصحية الكاملة له، ومن بين هذه التطبيقات:

1. توفير شركة نايك لمعدات ماراثون لندن:

توفر شركة نايك معدات الماراثون في لندن للمشاركين في الماراثون الأحذية والملابس الرياضية المناسبة للياقة البدنية والراحة العالية. بالإضافة إلى ذلك، تقدم الشركة نصائح في التغذية والتدريب للمشاركين في الماراثون بشأن كيفية الاستعداد للسباق والحفاظ على سلامتهم البدنية³.

¹ Kahuni, A. T., Rowley, J., & Binsardi, A. (2009). Guilty by association: Image 'Spill-over' in corporate co-branding. *Corporate Reputation Review*, 12(1), 54. Retrieved from <https://doi.org/10.1057/crr.2009.1> last visited was on 4 august, 2024.

² كريم محمد محمود، حسام الدين السيد، إسلام رأفت عبده، تأثير رعاية النادي الأهلي المصري على أعضاء النادي في إتخاذ قرار الشراء، المجلة العلمية لعلوم التربية البدنية والرياضة، كلية التربية الرياضية، جامعة المنصورة العدد 29، 2017، ص 66.

³ "Nike prepares to take on London marathon with digital services" من موقع The Drum: <https://www.thedrum.com/news/2018/04/20/nike-prepares-take-london-marathon-with-digital-services> last visited was on 4 august, 2024.

2. تعاقد AC Milan مع K-Leather للأحذية الرياضية:

قام نادي AC Milan بالتعاقد مع شركة K-Leather للأحذية الرياضية، حيث قدمت الشركة مجموعة من الأحذية الرياضية المصنوعة يدويا والتي يمكنها تحمل الظروف الصعبة خلال المباريات.

كما قدمت الشركة النصائح الصحية للاعبين والمدربين للمحافظة على سلامة القدمين واستخدام الأحذية الرياضية الصحيحة¹.

3. دعم شركة بوما لرياضة الجري في الهواء الطلق:

تدعم شركة Puma رياضة الجري في الهواء الطلق، وتمنح اللاعبين الذين تروج لهم نصائح صحية وكتالوجات خاصة للأحذية والملابس الرياضية والمعدات المصممة لتحسين الأداء الرياضي وحمايته. كما تقوم الشركة بتزويد اللاعبين بأحدث التقنيات الحديثة لقياس النبض ومراقبة معدل التنفس لتحسين وتجديد الأداء الرياضي الخاص بهم².

وبالتالي، فإن الرعاية الصحية الكاملة التي يوفرها الراعي للمستفيد من العقد تساهم في تعزيز صحة اللاعبين ولياقتهم، وتحسين أدائهم في اللعبة وتقليل مخاطر الإصابات أو الأمراض الرياضية التي يمكن أن تصيبهم.

ونخلص إلى أنه يوجد فراغ تشريعي في مملكة البحرين فيما يتعلق بحق المستفيد من الرعاية الرياضية والذي يتركه للقواعد العامة ، وهو ما يمكن أن يؤدي إلى وجود عوارض قانونية ومشكلات قانونية بين الأطراف المعنية. تتطلب هذه الحالة التدخل من قبل المشرع البحريني لتنظيم هذا الموضوع وتحديد الواجبات الملحقة بالأطراف المعنية، وتوفير الحماية القانونية اللازمة لحقوق المستفيد من الرعاية الرياضية.

¹ من موقع "AC Milan Signs K Leather: Retro Style Meets Modern Craftsmanship"

"SoccerBible": <https://www.soccerbible.com/performance/football-apparel/2020/10/ac-milan-signs-k-leather-retro-style-meets-modern-craftsmanship> last visited was on 4 august, 2024.

² Puma Boosts Outdoor Running Performance with Innovative Sportswear & Tech Offerings "Business Wire": <https://www.businesswire.com/news/home/20170410006356/en/PUMA-Boosts-Outdoor-Running-Performance-Innovative-Sportswear> last visited was on 4 august, 2024.

الفرع الثاني

التزامات المستفيد في عقد الرعاية الرياضي

يحظر على المستفيد الخروج عن الالتزامات المتفق عليها مع الراعي والتي تدفع نحو مصلحة النادي الرياضي وتعزيز فرص النجاح في الدوريات والبطولات سواء المحلية أو الدولية. ويتعين على المستفيد اتخاذ جميع الإجراءات اللازمة للالتزام بشروط العقد، وإلا تحركت المسؤولية القانونية ضده¹.

ونتولى بالشرح الوافي تلك الالتزامات فيما يلي:

أولاً: الالتزام بالحملات الإعلانية والدعائية:

يتضمن التزام المستفيد من عقد الرعاية الرياضية بالحملات الإعلانية والدعائية لصالح الراعي العديد من الإجراءات التي يجب اتباعها بغية مواكبة متطلبات العقد وتحقيق أقصى استفادة منها، ومن بين هذه الإجراءات:

1. تحديد محتوى الإعلانات: يجب أن يتم تحديد محتوى الإعلانات والدعائية التي يتم إنشاؤها بشأن الراعي، وذلك بناء على التفاهات المبرمة بين الطرفين. ويجب أن تكون الإعلانات عن الراعي صادقة وشفافة، وتتجنب نشر أي معلومات زائفة أو مضللة².
2. مواكبة الأحداث الرياضية: يتعين على المستفيد من عقد الرعاية الرياضية مواكبة الأحداث الرياضية والفعاليات المختلفة المتعلقة بالرياضة، والعمل على تنظيم الإعلانات وحملات الدعائية التي تتضمن اسم الراعي أو صورته، بما يضمن تعزيز شعبية الراعي وتحقيق أكبر عائدات لصالح النادي الرياضي³.
3. الالتزام بضوابط الإعلانات: يجب على المستفيد الالتزام بضوابط الإعلانات المتفق عليها مع الراعي، والتي تشمل قواعد الجودة الدقيقة للصور والنصوص المستخدمة في الإعلانات⁴.

¹ إسلام سلامة، كوثر السعيد محمود، كريم محمد محمود، واقع الرعاية الرياضية بأندية الدرجة الثانية لكرة القدم، المجلة العلمية لعلوم التربية البدنية والرياضة، يوليو، ع32، 2018، ص 258.

² صالح ياسر الصباح، واقع الرعاية الرياضية لدى أندية الدرجة الممتازة "أ" لكرة القدم وأثرها على مستوى الانجاز الرياضي في الضفة الغربية، رسالة ماجستير، جامعة اليرموك، كلية التربية الرياضية، الأردن، 2019، ص9.

³ محمد فتحي محمد، فاعلية الاستراتيجيات الإعلانية والترويجية للشركات الراعية للرياضة المصرية، مجلة أسبوط لعلوم وفنون التربية الرياضية، كلية التربية الرياضية، جامعة أسبوط، ع40/ ج3، 2015، ص 796.

⁴ Nufer, G., & Bühler, A. (2011). Relevant factors for successful relationships between professional sporting organisations and their sponsors. *Journal of Physical Education and Sports Management*, 2(3), 26. Retrieved from

4. الالتزام بالإعلانات المتفق عليها: يجب على المستفيد الالتزام بالإعلانات التي أنشئت خصيصاً للراعي، بما في ذلك وسائل الإعلام والنشر والإعلانات المرئية وغيرها من وسائل الإعلان التي تم الاتفاق عليها¹.

5. اتباع المواصفات الفنية: يجب على المستفيد الالتزام بالمواصفات الفنية المحددة الخاصة بكل وسيلة إعلانية، بما في ذلك الجودة والدقة والحجم والشكل والتنسيق والإطار، وذلك لضمان جودة الإعلان والترويج الأفضل لصالح الراعي².

6. توفير المصادر اللازمة: يجب أن يتم توفير المصادر اللازمة، بما في ذلك الصور والنصوص والرسومات والأعمال الفنية والإعلانات المميزة الأخرى، لإطلاق حملات الإعلان والدعاية لصالح الراعي.

ويمكن القول أن الالتزام بتلك الإجراءات يتطلب الالتزام بقوانين الإعلانات المحلية والدولية التي تحدد النظام القانوني للإعلانات وضوابطها، كما يجب الالتزام بمدة وأحكام العقد الذي يتم بموجبه تحديد شروط الحملة الإعلانية لتحقيق أقصى فائدة ممكنة للراعي. وفي حالة عدم الالتزام بتلك الالتزامات، يحق للراعي اتخاذ كافة الإجراءات لحماية حقوقه واللجوء إلى القضاء في حالة وجود خلافات بين الطرفين، إلى جانب استلام التعويضات المناسبة الناتجة عن أي خسائر مالية أو مصادقية أو صورة أو إساءة من عمل يقوم به المستفيد.

ومن اللوائح التي يمكن الرجوع إليها في هذا الشأن اللائحة التنظيمية للمحتوى الإعلاني الصادرة في المملكة العربية السعودية والتي نصت على ضرورة وجود معايير وضوابط محددة وواضحة للمحتويات الإعلانية التي يتم عرضها، كما نصت على ضرورة أن يكون المحتوى الإعلاني قابلاً للتمييز وواضحاً، ونصت على ما يحظر على المعلن أن يقوم به على نحو يتعارض مع المعايير الأخلاقية، كما نصت على مجموعة من الضوابط يجب على المعلن أن يقوم بها وألا يخل بما تقضي به الأنظمة والقوانين³، وهذا ما نص عليه كذلك المشرع البحريني في المرسوم بقانون رقم (14) لسنة (1973) بشأن تنظيم الإعلانات.

https://academicjournals.org/article1379413096_Nufer%20and%20Buhler.pdf

last visited was on 6 august, 2024.

¹ دينا عبد الحكيم، مرجع سابق، ص 66-67.

² Kevin Gwinner, Steve R. Swanson, (2003). A model of fan identification: Antecedents and sponsorship outcomes. Journal of services marketing. p. 275.

³ راجع في ذلك اللائحة التنظيمية للمحتوى الإعلاني الصادرة عن الهيئة العامة للإعلام المرئي والمسموع بالمملكة العربية السعودية والصادرة في 1442هـ/ 2021م.

وهناك العديد من الحالات التي حدثت بالفعل وتدل على التزام المستفيد من عقد الرعاية الرياضية بالحملات الإعلانية والدعاية لصالح الراعي، ومنها:

1. عقد نادي ريد بول مع شركة أودي: في عام 2018، وقع نادي ريد بول أتریش عقدا للرعاية مع شركة أودي الألمانية، وكانت الحملة الإعلانية ضخمة ومركزة بشكل كبير على الترويج للشركة وضمن تشجيع المشجعين لشراء السيارات من الشركة. وحققت الحملة أهدافها بتقديم صورة فائقة الجودة للنادي الرياضي والحفاظ على سمعة الراعي، ومن خلال هذه الشراكة يمكن القول أن كلا الشركتين قد حققت أرباحا تتراوح بين عشرات إلى مئات الملايين من الدولارات سنوياً، إلا أنه لم يتم الإعلان عنها بشكل صريح¹.

2. عقد نادي ريال مدريد مع شركة أديداس: في عام 2021، أعلن نادي ريال مدريد عن توقيع عقد رعاية جديد مع شركة أديداس. وللترويج للعقد الجديد، أطلق النادي حملة ضخمة للإعلانات تضمنت العديد من التخفيضات الرقمية والمؤثرات المرئية، وحققت هذه الحملة نجاحاً كبيراً في عالم كرة القدم².

ثانياً: التزام المستفيد بتنفيذ عقد الرعاية بحسن نية:

يعتبر التزام المستفيد بتنفيذ عقد الرعاية بحسن نية من العوامل الأساسية التي تؤثر على نجاح العقد وتحقيق الأهداف والمتطلبات التي قدمها الراعي³، ويجد ذلك الالتزام مصدره في نص المادة 127 من القانون المدني البحريني حيث نصت على أن "لا يقتصر العقد على ما يرد فيه من شروط أو يسري عليه من أحكام القانون وإنما يتضمن كذلك ما يعتبر من مستلزماته، وفقاً لما تجري عليه العادة وما تمليه العدالة، ومع مراعاة طبيعة التعامل وما يقتضيه حسن النية وشرف التعامل". ويشمل التزام المستفيد بتنفيذ العقد بحسن نية الآتي:

¹ Red Bull Racing teams up with Audi" من موقع "Audi MediaCenter":

<https://www.audi-mediacyenter.com/en/press-releases/red-bull-racing-teams-up-with-audi-9825> last visited was on 6 august, 2024.

² "Real Madrid and adidas extend until 2028" من موقع نادي ريال مدريد الرسمي

<https://www.realmadrid.com/en/news/2021/05/18/real-madrid-and-adidas-extend-until-2028> last visited was on 6 august, 2024.

³ Amir Faed, Strategic assessment of sport sponsorship as a marketing communication tool in electronic industries of Iran, (2007). p. 34.

1. **الالتزام بالشروط والأحكام:** يجب على المستفيد الالتزام بجميع الشروط والأحكام الموضوعة في العقد، والعمل على تحقيق كافة المتطلبات التي قدمها الراعي من أجل تشجيع الرياضة وتحقيق التعاون بين الطرفين¹.
 2. **الالتزام بالمصادقية:** يجب على المستفيد أن يكون صادقاً في الترويج للمنتجات أو الخدمات التي تقدمها الجهة الراعية، وعدم تقديم معلومات خاطئة أو مضللة قد تؤثر سلباً على سمعة العلامة التجارية للراعي².
 3. **الالتزام بالعمل الجاد:** يجب على المستفيد العمل بجدية وكفاءة مع الراعي، وتشجيع دعم الراعي في الأحداث الرياضية وتحليل الإحصائيات ومراقبة السوق، وتخطيط الحملات الإعلانية ووضع إستراتيجيات مدروسة لتقديم نتائج إيجابية بشكل مستمر³.
 4. **الالتزام بالشفافية:** يجب على المستفيد الالتزام بالشفافية وتوفير المعلومة الوافية الشاملة المطلوبة للراعي، وذلك من خلال تزويده بكل المعلومات المتعلقة بالمنتجات، والخدمات والإعلانات والأحداث الرياضية التي يتضمنها العقد⁴.
 6. **الالتزام بالأخلاقيات:** يجب على المستفيد الالتزام بكافة الأخلاقيات اللازمة لتنفيذ عقد الرعاية بحسن نية، وذلك بتزويد الراعي بكل التفاصيل المطلوبة وعدم انتهاك أي اتفاقيات تمت بينه وبين الراعي، ومنذ بداية العقد وحتى إنهائه⁵.
 7. **الالتزام بالقوانين:** يجب على المستفيد الالتزام بالقوانين واللوائح المطلوبة لتنفيذ عقد الرعاية، مثل احترام حقوق الطرف الآخر، وتجنب أي اتهامات بانتهاك القوانين العامة أو انتهاك حقوق الإنسان⁶.
- ويتعين على المستفيد من العقد الخوض في مشاكل التنفيذ والتعرف على المشاكل التي تم التعامل معها سابقاً، وتعزيز التواصل بين الطرفين وتحقيق أفضل النتائج الممكنة بحسن نية.

¹ Z. Waśkowski, op. cit, p. 143.

² Tone Jagodic, Zlatko Mateša, op. cit, p. 128.

³ منصور اوكلي، مرجع سابق، ص 209.

⁴ أنظر ناصر خليل جلال، مرجع سابق، ص 248.

⁵ Amir Faed, op, cit, p. 35.

⁶ A. Elasri-Ejjaberi, S. Rodriguez-Rodriguez, P. Aparicio-Choeca, op. Cit, p. 863.

ثالثاً: التزام المستفيد بحفظ السرية: يعتبر التزام المستفيد بحفظ السرية كأحد التزاماته في عقد الرعاية الرياضية من العوامل المهمة لضمان نجاح العقد وحماية سمعة الراعي والحفاظ على مصالح الجانبين¹. ويشمل التزام المستفيد إذا كان شخصاً طبيعياً، بحفظ السرية الآتي:

أ. الاحتفاظ بسرية المعلومات التجارية: يتعين على المستفيد الحفاظ على سرية جميع المعلومات التجارية التي يتم تبادلها مع الراعي، بما في ذلك خطط التسويق والإنفاق ورسوم النشر وأي معلومات أخرى تتعلق بالنشاطات الرياضية التي يقدمها النادي الرياضي الخاص للمستفيد.

ب. الالتزام بسرية الاتجاهات والخطط الإعلامية: يتعين على المستفيد عدم الكشف عن أي خطط إعلانية أو تحركات إعلامية مقترحة لمنتجات الراعي².

ج. الاحتفاظ بسرية معلومات الراعي وعدم إفشائها: يتعين على المستفيد عدم كشف أي معلومات حصل عليها من الراعي، سواء كانت تتعلق بأمور تجارية أو إدارية بهدف تحقيق الفائدة المطلوبة للجانبين³.

د. اتخاذ التدابير اللازمة لحماية المعلومات: يجب على المستفيد اتخاذ التدابير اللازمة لحماية المعلومات والبيانات الممنوحة من الراعي، بما في ذلك القيام بعملية تشفير البيانات أو زيادة منسوب الأمان في المنشآت الفنية.

هـ. الالتزام بسياسات وأنظمة الأمان المعتمدة: يتعين على المستفيد الالتزام بجميع الأنظمة وسياسات الأمان المعتمدة التي يقدمها الراعي. ويتجاوز هذا الالتزام الالتزام القانوني العادي، ويحافظ على سرية جميع المعلومات المتعلقة بالتعاون بين الطرفين.

أما إذا كان المستفيد من قبل الأشخاص الاعتبارية، فإن الالتزامه بالسرية يكون نابع من أحكام قانون التجارة. ويمكن القول أن التزام المستفيد بحفظ السرية كأحد التزاماته في عقد الرعاية الرياضية يعد من العوامل الرئيسية التي تؤثر على الثقة بين الطرفين، وتحمي الراعي من الخسارة الناجمة عن فشل الاتفاق.

¹ S. Stevens, P. J. Rosenberger. The influence of involvement, following sport and fan identification on fan loyalty: An Australian perspective. International Journal of Sports Marketing & Sponsorship, vol. 13, no. 3, (2012), p.7.

² J. Jedel, J. Kończak, op. cit, p. 117.

³ لبيبة عبد النبي إبراهيم، المرجع السابق، ص60.

المطلب الثالث

التزامات وحقوق أصحاب الملكية الفكرية الأخرى

بالتركيز على الجانب الاقتصادي لعقود الرعاية الرياضية، يمكن القول إن الرياضة في الوقت الحالي تُعد مصدرًا لتحريك أموال طائلة، وتعتمد عليها اقتصادات العديد من الدول. ففي الوقت الذي تضاهي فيه ميزانيات الأندية بعض الشركات الضخمة، تجد السياسيين والأثرياء يستثمرون من خلال تجارة الحصص والأسهم في الشركات الرياضية، بالإضافة إلى عقود الرعاية والدعم والتسويق وحقوق البث والمشاهدة وصناعة السلع الرياضية. ومن هنا، يُمكن الجزم بأن تنظيم الأحداث والمنافسات الرياضية أصبح في صلب اهتمامات الشركات المتعددة الجنسيات التي تتخطى ميزانيات العديد من الدول¹.

وبالرغم من الأبعاد الاقتصادية الكبيرة للرياضة، فإنها تُعد أيضا صناعة عالمية تعتمد بشكل كبير على استخدام حقوق الملكية الفكرية التي تمثل الإبداعات والابتكارات التي ينتجها العقل البشري. وتشمل الملكية الفكرية مجموعة واسعة من الأعمال التي تؤدي دورا مهما في نواحي الحياة الاقتصادية والثقافية. وبموجب الإعلان العالمي لحقوق الإنسان، فإن حقوق الملكية الفكرية تعتبر مصنونة ومحفوظة بدرجة كبيرة، وهناك أكثر من 25 اتفاقية دولية بشأن الملكية الفكرية تحت إدارة المنظمة العالمية للملكية الفكرية (WIPO)². ويضع النظام الذي تفرضه WIPO دوراً رائداً في حماية حقوق المبدعين وأصحاب الملكية الفكرية في جميع أنحاء العالم، ويؤدي إلى تحفيز الابتكار والإبداع في مختلف المجالات³.

ومن هذا المنطلق يمكننا تقسيم الدراسة في هذا المطلب إلى فرعين على النحو التالي:

الفرع الأول: براءات الاختراع ونماذج المنفعة والعلامات التجارية الرياضية.

الفرع الثاني: حقوق البث الرياضي.

¹ السعدني خليل عبد الغني السعدني ، وظائف العلامة التجارية وعلاقتها بترخيص الاستعمال في المؤسسات الرياضية، المجلة العلمية للتربية البدنية والرياضة، كلية التربية الرياضية، جامعة الإسكندرية، مصر، العدد 7، (2017)، ص 4.

² المنظمة العالمية للملكية الفكرية (WIPO): <https://www.wipo.int>

³ خالد الدويري، الإطار القانوني بالبحرين للملكية الفكرية لمكافحة التقليد والمنافسة غير المشروعة بموجب الاتفاقيات الدولية، مجلة كلية القانون الكويتية العالمية، كلية القانون الكويتية العالمية، المجلد 8، العدد 30، (2020)، ص 50.

الفرع الأول

براءات الاختراع ونماذج المنفعة والعلامات التجارية الرياضية

براءات الاختراع ونماذج المنفعة والعلامات التجارية هي من صور (أشكال) الملكية الفكرية التي تستخدم عادة في الصناعات الرياضية وتستخدم لحماية الابتكارات والإبداعات من الاستخدام غير المصرح به والاستغلال غير المشروع لحقوق الملكية الفكرية¹، وقد نص قانون براءات الاختراع ونماذج المنفعة البحريني رقم (1) لسنة (2004) في المادة (2) على شروط تسجيل البراءة واعتبار الاختراع جديد يجوز تسجيله، حيث نصت على أن "أ- يعتبر الاختراع جديداً إذا لم يكن ضمن حالة التقنية الصناعية السابقة، يعتبر الاختراع مشتملاً على خطوة إبداعية إذا لم يكن التوصل إليه بديهياً للرجل الماهر في الفن المتعلق بموضوع الاختراع".

أولاً: براءات الاختراع:

هي حقوق يتم منحها لمن ينجح في ابتكار شيء جديد ومفيد وقابل للتطبيق و الممارسة. ويمنح حامل البراءة حقوقاً حصريّة لاستخدام الاختراع لمدة محددة من الزمن وفي بلدان محددة. وتطبق براءات الاختراع بشكل واسع في الصناعات الرياضية، على سبيل المثال الابتكارات المتعلقة بتقنيات اللعب، والأدوات الرياضية الجديدة، والأحذية الرياضية، والأجهزة الإلكترونية المحمولة للتنجّع الحركي والصحة الجسدية².

ثانياً: نماذج المنفعة الرياضية:

هي الحق الذي ينجز لأصحاب التصميمات الصناعية الجديدة والأصلية في المنتجات التي تنتمي إلى الصناعات الرياضية. وتحصل الشركات المصنعة على حماية قانونية لتصميمها لمدة محددة من الزمن في بلدان محددة. وتطبق نماذج المنفعة بشكل واسع في الألبسة والأحذية الرياضية، والأدوات الرياضية، والأجهزة الإلكترونية ومعدات اللياقة البدنية³، وقد نصت المادة رقم (1) من القانون رقم (6) لسنة (2006) بشأن الرسوم والنماذج الصناعية البحريني على أن "يعتبر رسماً أو نموذجاً صناعياً كل ترتيب للخطوط والألوان، وكل شكل مجسم بألوان أو بغير ألوان".

¹ انظر للمزيد: جودة إبراهيم محمد النور، حقوق براءة الاختراع: طبيعتها القانونية وتكييفها، مجلة الاكاديمية الامريكية العربية للعلوم والتكنولوجيا، الولايات المتحدة الامريكية، المجلد 11، العدد 39، (2020)، ص 100.
² حسن بن محمد بن مصبح البلوشي، الطبيعة القانونية لبراءة الاختراع، مجلة المنارة للدراسات القانونية والإدارية، المغرب، العدد 35، (2021)، ص 461-465.

³ انظر للمزيد: مروة عصام محمد، الحماية الفكرية والتصاميم الصناعية، المجلة العربية الدولية للفن والتصميم الرقمي، المؤسسة العربية لإدارة المعرفة، مصر، المجلد 2، العدد 1، (2023)، ص 13-14.

ثالثاً: العلامات التجارية:

هي علامات مرئية، مثل الأسماء والشعارات والرموز التجارية، وأي رسم يمكن تمييزه بصرياً، والتي ترمز إلى منتج أو خدمة محددة أو الشركة التي صنعت هذا المنتج أو تقدم هذه الخدمة. وتحصل الشركات على حماية قانونية للعلامات التجارية لمدة محددة من الزمن في كل بلد، وتتم هذا الحماية من خلال التسجيل القانوني للعلامة التجارية في كل بلد. وتستخدم العلامات التجارية في جميع أنحاء صناعات الرياضة، بما في ذلك تصنيع الملابس الرياضية، والأحذية، والأدوات الرياضية، وتسويق المنتجات الرياضية، والرعاية الرياضية¹، حيث نصت المادة (2) من قرار إصدار اللائحة التنفيذية لقانون (نظام) العلامات التجارية لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية رقم (65) لسنة (2016) على أن "يقدّم طلب تسجيل العلامات التجارية على النموذج المعد لذلك إلى الإدارة المختصة من صاحب الشأن إذا كان له موطن في الدولة أو من وكيل معتمد له موطن في الدولة ومقيد في قيد وكلاء تسجيل العلامات التجارية والذي تحدده الجهة المختصة، ويكون الطلب مقتصرًا على تسجيل علامة عن فئة واحدة، ويجوز أن تتعدد فئات المنتجات أو الخدمات المطلوب تسجيل العلامة عنها في الطلب الواحد بموافقة الإدارة المختصة وذلك وفقاً للتصنيف الدولي للسلع والخدمات (تصنيف نيس) وتعديلاته بما لا يتعارض مع النظام العام في كل دولة".

ويمكن تعريف العلامة التجارية على أنها إشارة تميّز سلعة أو خدمات تنتجها مؤسسة ما عن تلك التي تنتجها مؤسسات أخرى، وتعتبر العلامات التجارية ضرورية في عالم الأعمال، وتأخذ أشكالاً عديدة وتغطي مجموعة كبيرة من السلع والخدمات، وتتفق الشركات مبالغ كبيرة وتستثمر الوقت الطويل في تطوير العلامات التجارية الخاصة بها²، وقد عرفها القانون البحريني رقم (6) لسنة (2014) بشأن العلامات التجارية في المادة رقم (2) بقوله "العلامة التجارية: كل ما يأخذ شكلاً مميزاً من أسماء أو كلمات أو إمضاءات أو حروف أو رموز أو أرقام أو عناوين أو أختام أو رسوم أو صور أو نقوش أو تغليف أو عناصر تصويرية أو أشكال أو لون أو مجموعات ألوان أو مزيج من ذلك أو أية إشارة أو مجموعة إشارات إذا كانت تستخدم أو يراد استخدامها في تمييز سلع أو خدمات منشأة ما عن سلع أو خدمات المنشآت الأخرى أو للدلالة على تأدية خدمة من الخدمات أو على إجراء المراقبة أو الفحص للسلع أو الخدمات، ويمكن اعتبار العلامة الخاصية بالصوت أو الرائحة علامة تجارية"، وقد تطوّرت القوانين التي ترعاها تدريجياً لتصبح على ما هي عليه اليوم.

¹ أنظر محمد كنان فهد يحيى عباس ، عقود استثمار التجارية، رسالة ماجستير، كلية القانون، جامعة جرش، الأردن، (2021)، ص 13.

² أنظر محمد فؤاد محمد الدهراوي ، أثر رعاية الشركات للأحداث الخاصة على قيمة العلامة التجارية والولاء لها، المجلة المصرية لبحوث الاعلام، كلية الاعلام، جامعة القاهرة، العدد 83، (2023)، ص 571.

ويُتيح استخدام جميع أنواع الإشارات كعلامة تجارية، سواء من كلماتٍ وحروف وأرقام ورموز وألوان وصور وإشارات مجسّمة ثلاثيّة الأبعاد وغيرها، ولكي تتمتع العلامات التجارية بالحماية القانونية، يجب عليها أن تتوفر فيها صفات التميّز والابتكار وألا تشكل تقليداً أو احتذاء بقصد الغش باسم علامة تجارية أخرى.

وتجدر الإشارة إلى أنه يُمكن تقديم الحماية الوطنية والإقليمية والدولية للعلامات التجارية، حيث تعمل الأنظمة الإقليمية والدولية على تيسير الحصول على حماية العلامات التجارية في العديد من البلدان، وذلك من خلال نظام التسجيل الدولي للعلامات التجارية استناداً إلى نظام مدريد التابع لليوبو (WIPO)، الذي يوفر حماية للعلامة التجارية في العديد من البلدان التي انضمت إلى هذا النظام¹. وفي البحرين، تتم عملية تسجيل العلامة التجارية من خلال إيداعها لدى مصلحة حماية الملكية الفكرية في وزارة الاقتصاد والتجارة تمهيداً لنشرها وفق المعايير والأسس المتعارف عليها، وتبلغ مدة الحماية عشر سنوات قابلة للتجديد.

تلعب العلامات التجارية دوراً بارزاً في عالم صناعة الرياضة، حيث أنّ الاستخدام الإستراتيجي للعلامات التجارية يمكن أن يؤدي إلى الحصول على إيرادات كبيرة تساهم في تغطية تكاليف تنظيم هذه الأحداث، ويعد تنظيم حدث رياضي ضخم من الأمور التي تتطلب مبالغ مالية طائلة لتنظيمه.

وقد نص المشرع البحريني على حماية مؤقتة وحماية مدنية وأخرى جنائية لبراءات الاختراع والتصاميم والعلامات التجارية، وقد نص على الحماية المؤقتة في المادة رقم (40) من قانون براءات الاختراع ونماذج المنفعة البحريني حيث نص على أنه "عند التعدي أو لتوقي تعد وشيك الوقوع على أي من الحقوق المقررة بموجب أحكام هذا القانون، فإن لصاحب الحق أن يستصدر أمراً على عريضة من رئيس المحكمة المختصة بأصل النزاع لاتخاذ إجراء أو أكثر من الإجراءات التحفظية المناسبة"، وأما الحماية المدنية فقد نصت عليها المادة رقم (40) مكرراً بقولها "لمن لحقه ضرر ناشئ عن التعدي على أي من الحقوق المقررة بموجب أحكام هذا القانون أن يرفع دعواه أمام المحكمة المختصة طالبا الحكم بما يلي:

تعويض كاف لجبر الأضرار التي لحق به نتيجة التعدي.

الأرباح التي جناها المتعدي من وقوعه والتي لم تؤخذ في الاعتبار عند حساب مقدار التعويض"، وأما الحماية الجنائية فقد نصت عليها المادة رقم (41) بقولها "مع عدم الإخلال بأية عقوبة أشد ينص عليها أي قانون آخر يعاقب بالحبس مدة لا تقل عن ثلاثة أشهر ولا تزيد على

¹ أشرف صبحي محمد عامر حسين ، أبعاد قيمة العلامة التجارية لبعض الأندية الرياضية، المجلة العلمية للتربية البدنية وعلوم الرياضة، كلية التربية الرياضية، جامعة حلوان، مصر، العدد 90، (2020)، ص 4.

سنة وبالغرامة التي لا تقل عن خمسمائة دينار ولا تجاوز ألفي دينار أو بإحدى هاتين العقوبتين كل من قام بدون وجه حق مع علمه بذلك بأي مما يلي:

تصنيع أو استخدام طريقة تصنيع أو بيع أو العرض للبيع أو التداول أو الاستيراد أو الحيازة بقصد الاتجار لمنتجات تنطوي على تعد على أي من الحقوق المقررة بموجب أحكام هذا القانون، وضع على المنتجات أو الإعلانات أو العلامات أو أدوات التعبئة أو الأغلفة أو غير ذلك بيانات تحمل على الاعتقاد بحصوله على براءة اختراع أو نموذج منفعة".

رابعاً: عقود الملكية الفكرية الرياضية:

نظراً للعلاقة العاطفية العميقة التي تربط عشاق الرياضة ومتابعي الأحداث الرياضية بالفرق والبطولات والمسابقات التي يتابعونها، تعمل الأندية على استغلال علاماتها التجارية وولاء مشجعيها لتحقيق إيرادات كبيرة عن طريق عقد صفقات مختلفة تُدرّ عليها العديد من الملايين من الدولارات¹، وأهمها عقود الرعاية الرياضية حيث تعتمد تلك العقود على حقوق العلامات التجارية التي يمكن أن تولّد أرباحاً ضخمة. فلقد أدركت العديد من الشركات في مختلف القطاعات مدى جاذبية الرياضة ومدى قوتها العالمية كمنصة للتسويق، لذا توجهت لتسويق منتجاتها والتعريف بها، ومن ثم زيادة المبيعات².

وإذا نظرنا، على سبيل المثال، إلى رياضة كرة القدم، فإنه يتضح أن نوادي كرة القدم تستخدم قمصانها وملاعبها كوسائل للترويج للعلامات التجارية التي تتعاقد معها. كما تتعاقد العديد من النوادي مع شركات عالمية ليحصلوا على دعم مالي، ومن بين هذه النوادي نجد ريال مدريد وتوتنهام، ومانشستر يونايتد³. وتستغل الأندية أحياناً كل ما يرتبط بها، وقد تصل إلى درجة تغيير اسم ملعبها مثل نادي أرسنال الذي أطلق على ملعبه الذي بناه اسم "استاد الإمارات" بعد أن اشترت شركة الطيران الإماراتية حقوق الاسم⁴.

¹ حمادة محمدي عبد الحميد علي ، الرعاية الرياضية في ضوء الحماية القانونية في المجال الرياضي، مجلة تطبيقات علوم الرياضة، كلية التربية الرياضية، جامعة الإسكندرية، مصر، العدد 108، (2021)، ص 155.

² حسنين مكي جودي ، أثر عقد الرعاية الرياضية من حيث الأشخاص، مجلة كلية القانون للعلوم القانونية والسياسية، كلية القانون والعلوم السياسية، جامعة كركوك، العراق، المجلد 11، العدد 43، (2022)، ص 201.

³ Football clubs, branding and globalisation: the sporting arms race", International Journal of Sports Marketing and Sponsorship, 2004:

<https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/IJSMS-04-01-2004-B002/full/html> last visited was on 8 august, 2024.

⁴ The commodification of football: commercialisation and the emergence of football industries", Journal of Sport and Social Issues, 2005:

وتلعب العلامات التجارية دوراً بارزاً في عالم الرياضة، وتُعتبر أدوات تسويقية لا غنى عنها، حيث يعطي استخدامها الإستراتيجي للشركات فرصاً تجارية لتحقيق الدخل. وينص الميثاق الأولمبي للجنة الأولمبية الدولية على كيفية استخدام العلامات التجارية والدعاية التسويقية في المنافسات الأولمبية، حيث يجب الحصول على إذن خطي من المجلس التنفيذي للجنة الأولمبية الدولية. ويتم حماية شعار اللجنة الأولمبية الدولية بشكل دقيق، لاستخدامه فقط بإذن خطي من اللجنة الأولمبية الدولية، وفقاً للفقرة الرابعة من المادة (50) من الميثاق الأولمبي¹.

وانه من الشائع جداً استخدام الرعاة شعار اللجنة الأولمبية -الحلقات الأولمبية - مع الأسماء التجارية والشعارات الخاصة بها، في محاولة لرفع صورة وقيمة علامتهم التجارية الخاصة. وكذلك عقود التسويق الرياضة تعتبر عاملاً مهماً تعتمد عليه الأندية للحصول على عشرات الملايين من الدولارات سنوياً هو استهداف ذوق المشجعين وإعجابهم بتصميم القمصان الجديدة للموسم. ومن هنا، تستخدم العديد من المنظمات الرياضية حقوق الملكية الفكرية الخاصة بها، مثل العلامات التجارية، لإضافة قيمة إلى علامتها التجارية من خلال ترخيصها للغير لإنتاج الملابس والإكسسوارات والأحذية وغيرها. وعلى سبيل المثال، تشتري الشركات المسوقة الكبرى، مثل ADIDAS و NIKE، حقوق ملابس الفرق الرياضية بعقود طويلة الأمد، وتصنعها في مصانعها ثم تبيعها في متاجرها ومتاجر النادي المنتشرة حول العالم، وهو ما يمنحها الحق في نيل النسبة الكبرى من الأرباح، ويتزايد حجم المبيعات باتباع الشركات لطرق تسويق جيدة². ومن ناحية التصميم الصناعي للمنتجات الرياضية، فإنه يتضمن العناصر الجمالية أو الزخرفية التي تضيف على المنتجات جاذبية للمستهلكين، وقد يميل المستهلك إلى شراء المنتج المصمم بطريقة جذابة إذا كانت قدرته الشرائية تسمح بذلك. وتشمل التصميمات الصناعية مجموعة متنوعة من المنتجات ومن بينها المنتجات الرياضية³.

<https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0193723504270262> last visited was on 8 august, 2024.

¹ Olympic Charter – 2020", Committee International Olympic, 2020:

<https://www.olympic.org/olympic-charter> last visited was on 8 august, 2024.

² محمد سيد أحمد ، الاتجاهات الحديثة في دراسات التسويق الرياضي والرعاية الرياضية والاقتصاد الرياضي، المجلة العلمية للبحوث والدراسات في التربية الرياضية، كلية التربية الرياضية، جامعة بور سعيد، مصر، العدد 39، (2020)، ص 100.

³Sarra Zerkout, Sports Marketing: Conceptual Approach, 2021.

المنشور بمجلة حقول معرفية للعلوم الاجتماعية والإنسانية، كلية العلوم الاجتماعية والإنسانية، جامعة زيان عاشور الجلفة، الجزائر، المجلد 2، العدد 2، ص 157.

وتجدر الإشارة إلى أن حقوق التصاميم الصناعية هي حقوق إقليمية، ولذلك قد يحتاج المصممون أو الشركات إلى التعامل مع العديد من الأنظمة الوطنية المختلفة إذا كانوا يرغبون في الحصول على الحماية في بلدان متعددة، ومن الممكن تقديم طلب دولي واحد يشمل مئات التصاميم في العديد من البلدان الموقعة على نظام لاهاي الذي تديره المنظمة الدولية للملكية الفكرية (ويبو / WIPO).

أما بالنسبة لبراءات الاختراع في الرياضة، فهي تشمل الابتكارات التقنية المحمية ببراءة الاختراع التي توفر طريقة جديدة للقيام بعمل ما أو حل مشكلة تقنية معينة. ومن المهم أن يكون الاختراع ذا فائدة علمية ويقدم شيئاً جديداً للمنفعة البشرية بالإضافة إلى اللامعة الإبداعية الفريدة. ومن أجل حماية الاختراعات التقنية الرياضية¹، يجب على المخترعين تقديم طلبات للحصول على براءات الاختراع إلى مكاتب البراءات في بلدانهم أو المنظمة الدولية للملكية الفكرية (ويبو / WIPO)، و يجب أن يتضمن الطلب وصفا واضحا للاختراع وتفاصيل كافية للسماح لأي شخص يمتلك معرفة متوسطة بالمجال التقني للاختراع باستخدامه أو إعادة إنتاجه. ويمنح حق التصرف في البراءة لصاحب البراءة حق امتياز في استخدام الاختراع وتجاريته في الفترة الزمنية المعتبرة، ويراعى عند ذلك صحة الجمهور ومصلحته في المقام الأول.

خامسا: أثر الرعاية الرياضية على الولاء للعلامة التجارية:

يهدف المسوقون إلى جذب الزبائن ليتمتعوا بولاء تجاه العلامة التجارية، تمامًا كما تهدف الفرق الرياضية إلى الفوز بمسابقات مثل بطولة السوبر بول أو بطولة العالم أو كأس ستانلي. يعتبر الولاء للعلامة التجارية بمثابة جائزة مهمة للمسوقين حيث تعتبر واحدة من الطرق الرئيسية للحفاظ على الميزة التنافسية في جميع الصناعات².

ويتم تعريف الولاء باعتباره "تفانيا كبيرا" في إعادة شراء المنتج المفضل أو الاهتمام المستمر به في المستقبل، مما يتيح التكرار في شراء المنتجات من نفس العلامة التجارية، حتى بعد تغيير الأجواء الظرفية أو الجهود التسويقية التي يمكن أن تؤدي إلى تغيير السلوك. وبمعنى آخر، يشمل الولاء كلاً من الجانب السلوكي والموقفي³.

¹ باسم عبد الرازق محمد الشيخ ، براءة الاختراع وتطور حمايتها في إطار القانون الدولي، مجلة كلية الشريعة والقانون، كلية الشريعة والقانون، جامعة الأزهر، مصر، العدد 38، الجزء 1، (2023)، ص 520.

² زيد عادل داوود بدر، أثر صورة العلامة التجارية على ولاء العميل للعلامة التجارية، رسالة ماجستير، كلية الاعمال، جامعة الشرق الأوسط، الأردن، (2021)، ص 22.

³ سعيد عبد المنعم الدسوقي، صناعة الولاء للعلامة التجارية، دار العلاء للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، (2021)، ص 27.

يقوم الولاء بشكل أساسي على إدراك المستهلك للمنتج. يتم الولاء عادة بالعلامة التجارية عندما يعتقد المستهلك أن المنتج/الخدمة هو الأفضل بين علامات تجارية بديلة من حيث الجودة أو السعر أو الأداء، وبالتالي يقوم بشرائه بشكل متكرر، أو يحيل الآخرين عليه. ولهذا، فإن رضا المستهلك على العلامة التجارية يرتبط بشكل إيجابي بالالتزام المستمر للعلامة التجارية وقدرتها على إثراء تجربة المستهلك وإعادة شراء منتجاتها.

1) أبعاد الولاء للعلامة التجارية: يتركز الولاء للعلامة التجارية على تناسب هذه العلامة مع شخصية المستهلك وصورته الذاتية أو عندما تقدم العلامة المزايا المرضية والفريدة التي يسعى إليها المستهلك. في كلتا الحالتين، يتطور الارتباط الشخصي تجاه العلامة التجارية، وتتكون أبعاد الولاء للعلامة التجارية من¹:

أ- **البعد السلوكي:** وهو تفضيل علامة تجارية أو منتج والالتزام به، ويطلق عليه الولاء العاطفي أي "الإعجاب أو الموقف تجاه العلامة التجارية" والذي يتألف من التأثير والإدراك. في المجال الرياضي، يمكن وصف الولاء السلوكي بأنه التزام المعجبين وتفضيل الموقف الإيجابي تجاه الفريق. وتعتبر العناصر السلوكية مهمة للتمييز بين الولاء الزائف والحقيقي، ولفهم كيفية الحفاظ على قاعدة جماهيرية في بيئات تنافسية بشكل متزايد. ويرجع إلى الولاء السلوكي ترجمة نية الشراء للعلامة التجارية في المستقبل².

وهذا يعني أن المعجب لديه موقف قوي تجاه الفريق ويميل إلى الانخراط في سلوكيات الشراء في الأحداث المختلفة مع مرور الوقت. على سبيل المثال، يمكن للعاطفة والولاء السلوكي للمشجعين نحو فريق كرة القدم برشلونة أن يدفعهم إلى الانضمام مدفوع الأجر كأعضاء في النادي، وحضور المباريات، وشراء البضائع، واستهلاك استخدام وسائل الإعلام المتعلقة بالفريق أو ارتداء قميص الفريق. وأن الولاء السلوكي هو أحد الجوانب الأساسية لتجربة العلامة التجارية للفريق ويساعد مديرو الرياضة في فهم سلوكيات الاستهلاك الحالية والتاريخية للمعجبين.

ب- **البعد الاتجاهي:** وهو الميل ليكون الشخص ممتلكا علامة تجارية بارزة، والذي يتم التعبير عنه بنية الشراء للعلامة التجارية، هذا البعد يُعرف كاختبار أساسي، ويشمل الولاء الاتجاهي للعلامة إلى درجة الالتزام في اتجاه العلامة التجارية مع وجود قيمة مرتبطة بتلك

¹ أمجد مفلح الرحيمي، العلامة التجارية بين الواقع التقليدي والبيئة الإلكترونية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، (2021)، ص 32 - 34.

² سعيد عبد المنعم الدسوقي، مرجع سابق، ص 29.

العلامة. ويعتبر الولاء الاتجاهي إلى تفضيل المنتج و توصية الآخرين به، البعد الاتجاهي الحقيقي لأنه يعني الاستمرارية والتفضيل في نفس الوقت.

ج- البعد المعرفي: يمكن أن نفسر الولاء حسب المعلومات المتوفرة لدى الجمهور عن العلامة التجارية مثل سعر المنتجات والخدمات ومتابعة ما بعد الشراء. ويحدث عملية تكرار شراء العلامة التجارية بسبب تأثير الإدراك القوي للاختلاف، ويعتبر الفرق المدرج للعلامة التجارية قيمياً لأنه يمكن من تمييز الولاء الحقيقي للعلامة التجارية عن الولاء الزائف¹.

(2) أنواع الولاء للعلامة التجارية: يوجد أربعة أنواع من الولاء الذي يشعر به المستهلك نحو العلامة التجارية، ويمكن تفصيلها على النحو التالي²:

أ. الولاء الزائف: يشبه هذا النوع من الولاء مفهوم الجمود، إذ يرتكز الشراء المتكرر للمنتج على عوامل مثل توفر العروض الخاصة، أو الراحة، أو نتيجة تأثير شخص آخر. ولذلك، قد يظهر المستهلك هذا النوع من الولاء مؤقتاً، وقد يكون جاهزاً للانتقال إلى منتج آخر في أي وقت.

ب. الولاء الحقيقي: يعني هذا النوع من الولاء الالتزام النفسي القوي بالعلامة التجارية المحددة، وهو أكثر من مجرد شراء المنتج متكرراً. ولتحديد هذا النوع من الولاء، يجب النظر في علاقة المستهلك مع العلامة التجارية.

ج. الولاء الكامن: يشير هذا النوع من الولاء إلى أن المستهلك لديه الرغبة في الشيء دون أن يترافق ذلك مع شراء متكرر للمنتج، وذلك لأسباب تختلف حسب الظروف.

د. الولاء المستدام: يحدث هذا النوع من الولاء عندما يقوم المستهلك بشراء المنتج بشكل متكرر وكبير بسبب تفضيله الشديد لهذا المنتج، وهو يحدث نتيجة حصول العميل على فوائد طويلة الأجل يوفرها المنتج³.

¹ حاجي كريمة، العلامة التجارية في المحيط التسويقي والتنافسي، دار الأيام للنشر والتوزيع، الأردن، (2020)، ص 54.

² ريم محمد عبد التواب حماد، دور الرعاية الرياضية في الترويج للعلامة التجارية، المجلة العلمية لبحوث الإعلام وتكنولوجيا الاتصال، كلية الإعلام وتكنولوجيا الاتصال، جامعة جنوب الوادي، مصر، العدد 10، (2021)، ص 134.

³ Nufer, G., & Bühler, A. (2011). Relevant factors for successful relationships between professional sporting organisations and their sponsors. *Journal of Physical Education and Sports Management*, 2(3), 26. Retrieved from https://academicjournals.org/article/article1379413096_Nufer%20and%20Buhler.pdf

last visited was on 8 august, 2024.

يعتبر فهم أفضل أنواع الولاء للعلامة التجارية فيما يتعلق بسلوك المستهلك، أمراً مهماً جداً للمسوقين حيث يساعد في اختيار وتطوير الأسواق المستهدفة بفاعلية وفي تطوير إستراتيجيات بناء الولاء والاحتفاظ بالعملاء.

سادساً: إدارة حقوق الملكية الفكرية في الصناعات الرياضية:

تهتم إدارة حقوق الملكية الفكرية في الصناعات الرياضية بالجهود المبذولة لحماية حقوق الشركات والأفراد والاتحادات الرياضية. حيث يعتبر الابتكار والإبداع والتميز العناصر الأساسية في صناعة الرياضة والأعمال الرياضية العالمية¹.

ويتعلق الأمر بالجهود المبذولة من قبل الشركات والاتحادات الرياضية لحماية حقوقهم التجارية وخصوصياتهم سواء داخل الملاعب أو خارجها. ويشمل ذلك حماية الحقوق المحفوظة براءات الاختراع أو نماذج المنفعة والعلامات التجارية، والتوعية بحماية حقوق الطبع والنشر للاتحادات الرياضية، مثل حقوق بث الفعاليات الرياضية. كما تعمل الاتحادات الرياضية على إنشاء برامج لتوعية اللاعبين والجمهور بفكرة الحقوق التجارية والقانونية للملكية الفكرية في الصناعات الرياضية، كما يهتم الاتحاد الدولي لكرة القدم و اللجنة الأولمبية الدولية بحماية حقوقهم التجارية وخصوصياتهم داخل الملاعب وخارجها².

تشمل أهم عناصر إدارة حقوق الملكية الفكرية في الصناعات الرياضية ما يلي³:

- (1) **حماية الحقوق المحفوظة:** تتمثل هذه الجهود في حفظ حقوق براءات الاختراع والتصاميم الصناعية والعلامات التجارية وغيرها من حقوق الملكية الفكرية. حيث يعمل فريق المحامين على مراقبة الانتهاكات المحتملة واتخاذ الإجراءات اللازمة والقانونية للحفاظ على حقوق الملكية الفكرية التي تمتلكها الشركات والأفراد أو الاتحادات الرياضية.
- (2) **التوعية بحقوق الطبع والنشر:** تعمل الشركات والاتحادات الرياضية على توعية اللاعبين والجمهور والمتابعين بفكرة حقوق الطبع والنشر في الأحداث الرياضية. ويتم ذلك من خلال التوعية بأن ما يتم بثه عبر الإذاعة أو التلفزيون أو الإنترنت أو أي وسيلة أخرى، يتمتع بحقوق الملكية الفكرية ولا يمكن استخدامه أو إعادة إنتاجه أو توزيعه دون إذن مسبق.

¹ سلطان سالم محمد القيسي، الحماية القانونية لحقوق الملكية الفكرية في البيئة الرقمية، مجلة قراءات علمية في الأبحاث والدراسات القانونية والإدارية، العدد 22، (2023)، ص 753.

² مرزق سيد حمده خلف، حقوق الملكية الفكرية في البيئة الرقمية، دراسة تحليلية مقارنة بين الدول العربية والأجنبية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، (2022)، ص 54.

³ خالد حسن أحمد لطفي، حقوق الملكية الفكرية ودورها في حماية المصنفات الرقمية وأسماء النطاقات على شبكة الانترنت، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، (2021)، ص 90.

(3) **برامج التوعية:** تعمل الاتحادات الرياضية على إنشاء برامج لتوعية اللاعبين والجماهير بفكرة الحقوق التجارية والقانونية للملكية الفكرية في الصناعات الرياضية. حيث يتم توفير دورات وورش عمل لإطلاع اللاعبين والجماهير على الحقوق والواجبات وسبل الحفاظ عليها.

(4) **حماية العلامات التجارية:** تهتم الشركات الرياضية بحماية علاماتها التجارية من التزييف والتقليد والاستخدام غير المصرح به. حيث يتم تسجيل العلامات التجارية في جميع الدول وتنفيذ الإجراءات القانونية أمام المحاكم والجهات المعنية في حالة الانتهاك.

حرصت مملكة البحرين ممثلة بإدارة المطبوعات والنشر بوزارة الإعلام على تطبيق أهم المبادئ والنظم القانونية في مجال الملكية الفكرية، وخاصة حماية حقوق المؤلف، وفي هذا الصدد صدر قانون حماية حقوق المؤلف والحقوق المجاورة رقم 22 لسنة 2006، وهناك النية لإصدار قانون جديد هو قانون حماية حقوق المؤلف والحقوق المجاورة، حيث يتم مراجعته مع (WIPO)، وقد انضمت مملكة البحرين إلي العديد من الاتفاقيات المعنية بالملكية الفكرية، ومن هذه الاتفاقيات:

- اتفاق الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية (TRIPS) 1994 والتي دخلت حيز النفاذ عام 1995، وتشرف عليه وزارة التجارة ووزارة الإعلام.
 - اتفاق إنشاء المنظمة العالمية للملكية الفكرية (WIPO) 1969، والتي دخلت حيز النفاذ 1970.
 - اتفاقية باريس لحماية الملكية الصناعية، وتشرف عليها وزارة التجارة، 20 مارس 1833 وقد عدلت 6 مرات آخرها عام 1867.
 - اتفاقية برن لحماية المصنفات الأدبية والفنية، وتشرف عليها وزارة الإعلام، سويسرا 1886م.
 - اتفاقية (WIPO) لحقوق المؤلف، وتشرف عليها وزارة الإعلام (إدارة المطبوعات والنشر)، في 20 ديسمبر 1996.
 - اتفاقية (WIPO) بيجين بشأن الأداء السمعي والبصري، وتشرف عليها وزارة الإعلام (إدارة المطبوعات والنشر)، في 26 يونيو 2012.
- وتقوم وزارة الإعلام في مملكة البحرين من خلال اختصاصات الدوائر والأقسام بالرقابة من أجل حماية حقوق الملكية الفكرية، من خلال:
- تلقي الشكاوى وعرضها ودراستها دراسة تتوافق مع التقارير أو المخالفات إن كانت موجودة.
 - مكتب للاستشارات القانونية الذي يقوم بدراسة الموضوعات التي تتعلق بالدعاوى المرفوعة والاستشارات حول ما يتعلق بجوانب الملكية الفكرية، وخاصة حقوق المؤلف.

- مكتب قانوني للمصنفات سواء أكانت أدبية أو فنية أو علمية، وذلك قبل نشر المصنف في الجريد الرسمية، استناداً إلى القانون رقم 22 لسنة 2006 بشأن حماية حقوق المؤلف والحقوق المجاورة.
 - تسجيل المصنفات في سجل خاص وتدوين كل ما يتعلق بهذا المصنف من اسم المؤلف وعنوانه وعنوان الكتاب وتاريخ إصداره والتعليق عليه.
 - معاينة المخالفات وإحالة المخالفين إلى النيابة العامة ومتابعتها مع الجهات المختصة مقاضاة المخالفين.
- وتنحصر تشريعات مملكة البحرين في مجال الملكية الصناعية في لائحة الامتيازات الصناعية والتصميمات والعلامات التجارية لسنة (1955) والمعدلة بالمرسوم بقانون رقم (22) لسنة (1977)، والمرسوم بقانون رقم (10) لسنة (1991) بشأن العلامات التجارية. ولما كانت التشريعات واللوائح التنفيذية الحالية تتعارض في بعض النصوص مع اتفاق (TRIPS)¹ ، فقد أعدت مملكة البحرين عدة تشريعات في مجال الملكية الصناعية لكي تتوافق مع الاتفاقيات والمعاهدات الدولية، وهي:
- قانون العلامات التجارية:**
- قانون رقم (11) لسنة 2006 بشأن العلامات التجارية.
 - تم تعديله بموجب قانون رقم (3) لسنة 2021.
- قانون براءات الاختراع ونماذج المنفعة:**
- قانون رقم (1) لسنة 2004 بشأن براءات الاختراع ونماذج المنفعة.
- قانون حماية المؤشرات الجغرافية:**
- قانون رقم (16) لسنة 2006 بشأن حماية المؤشرات الجغرافية.
- قانون الأسرار التجارية:**
- قانون رقم (7) لسنة 2003 بشأن الأسرار التجارية.
- قانون تصميمات الدوائر المتكاملة:**
- قانون رقم (5) لسنة 2006 بشأن حماية تصميمات الدوائر المتكاملة.
- قانون الرسوم والنماذج الصناعية:**
- قانون رقم (6) لسنة 2006 بشأن الرسوم والنماذج الصناعية.

¹ Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Right:

https://www.wto.org/english/tratop_e/trips_e/t_agm0_e.htm last visited was on 9 august, 2024.

قانون الأسماء التجارية:

- قانون رقم (18) لسنة 2012 بشأن الأسماء التجارية.

ويوجد في مملكة البحرين إدارتان متخصصتان للملكية الفكرية هما إدارة الملكية الفكرية وتتبع وزارة التجارة وإدارة المطبوعات والنشر، وتتبع وزارة الإعلام. كما توجد العديد من المكاتب المتخصصة لحماية الملكية الفكرية، وهي:

أ. إدارة رقابة الملكية الصناعية التابعة لوزارة الصناعة والتجارة. ومهمته استلام كافة أنواع الاعتراضات الخاصة بكافة فروع الملكية الصناعية، وكذلك التحقيق في كافة المخالفات المتعلقة بعملية التعدي والقرصنة، والرقابة والتفتيش، والتنسيق مع الأجهزة القضائية والشئون القانونية في مجال حماية الملكية الصناعية.

ب. إدارة العلامات والأسماء التجارية التابعة لوزارة الصناعة والتجارة: يختص بالإشراف على تسجيل وحماية كل من العلامات التجارية والأسماء التجارية ومتابعة أعمال المنافسة غير المشروعة، بالإضافة إلى كل ما يتعلق بالمؤشرات الجغرافية وبلد المنشأ والبيانات التجارية والأسرار التجارية.

ج. إدارة براءات الاختراع التابعة لوزارة الصناعة والتجارة: يقوم بتسجيل براءات الاختراع والرسوم والنماذج الصناعية وتصميمات الدوائر المتكاملة والأصناف النباتية الجديدة.

(5) حماية الخصوصية: تعمل الشركات والاتحادات الرياضية على حماية الخصوصية والبيانات الشخصية والسرية لجميع المتعاملين معها. حيث تتبنى سياسات وقواعد لإدارة هذه البيانات بما يتوافق مع معايير الخصوصية العالمية¹.

في النهاية، تتعرض إدارة حقوق الملكية الفكرية في الصناعات الرياضية إلى تحديات بارزة تتطلب الحفاظ على حقوق الملكية الفكرية في ظل تزايد المنافسة والابتكار والتحول الرقمي والتغيرات المتسارعة في الصناعات الرياضية. ولذلك، من المهم بـمكان أن تعمل الشركات والاتحادات الرياضية على تحديث قوانينها وسياساتها وتقنياتها لحماية حقوق الملكية الفكرية والحفاظ عليها.

¹ سعيداني نعيم، الحماية القانونية للحق في الخصوصية، المؤسسة الحديثة للكتاب، القاهرة، مصر، (2022)، ص 39.

الفرع الثاني

حقوق البث الرياضي

أولاً: قنوات البث الرياضي:

تعتبر القنوات الفضائية الرياضية من أكثر القنوات التي يتعرض بثها لاعتداءات متعددة على حقوق الملكية الفكرية؛ وذلك بسبب احتكار بعض هذه القنوات للبث المرئي والمسموع للبطولات الرياضية مثل كأس العالم، وغيرها من البطولات الدولية والمحلية¹؛ والمبالغة في مقابل الاشتراك لديها، مما حرم بعض الجمهور من مشاهدتها.

ولذلك نصت وثيقة مبادئ تنظيم البث الفضائي الإذاعي والتلفزيوني بالمنطقة العربية لعام 2008²، ضمن بنودها، على حق المشاهد العربي في متابعة الأحداث الوطنية والإقليمية المهمة، وبصفة خاصة المباريات التي تتضمن عناصر وفرقا وطنية من خلال إشارات مفتوحة وغير مشفرة أيا كان مالك حقوق هذه الأحداث، حصرية كانت أو غير حصرية.

ثانياً: الفرق بين البث عن طريق القنوات الفضائية والبث عن طريق الإنترنت:

يلاحظ أنه يوجد فارق مهم بين البث عن طريق القنوات الفضائية، والبث عن طريق الإنترنت من ناحيتين³:

1. **الناحية الأولى:** يقوم البث التلفزيوني الفضائي على عمليتي الإرسال والاستقبال، وعملية الإرسال تكون ذات طابع إيجابي، لأن الجهة التي تتولى البث تقوم بالإرسال - أيا كانت الوسيلة الفنية - في اتجاه المستقبلين، ويتلقى المستخدم أو المستقبل على جهاز الاستقبال الإرسال في اللحظة نفسها لبثه.

أما في مجال الإنترنت فلا يتم الإرسال عن طريق جهاز إرسال يوجه إلى أجهزة الاستقبال، لأن منشئ صفحة "web" على الإنترنت قد يقتصر دوره على تخزين المعلومات، ولا يقوم بعمل إرسال إيجابي للمستخدمين؛ فمستخدم الإنترنت يدخل إلى الشبكة عن طريق أجهزته، ويبحث عن

¹ نور جلال حميدي العجيلي، أحكام عقد البث الفضائي الرياضي، رسالة ماجستير، كلية القانون، جامعة الشرق الأوسط، (2022)، ص 19.

² وثيقة مبادئ تنظيم البث الفضائي الإذاعي والتلفزيوني بالمنطقة العربية"، مجلس وزراء الإعلام العرب، 2008: <https://www.tra.gov.ae/getattachment/8f439305-43c7-49b9-967c-d9d63cf6cbc7/Practice-File.aspx?lang=ar-AE> last visited was on 9 august, 2024.

³ محمد رجب أحمد جبريل، تسويق المنتجات المضافة بالبطولات والمباريات الرياضية، الملحة العلمية للتربية البدنية وعلوم الرياضة، كلية التربية الرياضية، جامعة حلوان، مصر، العدد 94، الجزء 1، (2022)، ص 200.

المعلومة التي يريدها ثم يقوم بتحميلها على أجهزته. ومن ثم فإن القنوات الفضائية تقوم بدور إيجابي في إرسال بثها للمستخدمين، بينما يكون دور مقدم خدمات الإنترنت دورا سلبيا¹. وبالنسبة إلى عملية استقبال البث؛ فإن مستقبل البث عبر القنوات الفضائية يظل دوره سلبيا؛ حيث لا يقوم بطلب ما، أما مستقبل البرامج الموجودة عبر الإنترنت فيلزم أن يكون دوره إيجابيا لأن عملية انتقال البرامج إليه لا تتم إلا بناء على طلبه وسعيه².

ويبدو أثر هذا الفارق التقني بين القنوات الفضائية والإنترنت في تحديد الشخص المسؤول؛ أهو مقدم المعلومات أم موردها، أم المستخدم؟ فعادة ما يدعي مقدم المعلومات أو موردها عبر الإنترنت بأنه لم يرتكب عملا إيجابيا في بث أي مصنف أو نشره، وأن المستخدم هو الذي قام بالدور الإيجابي بالبحث والدخول إلى الموقع ونسخ المعلومات، ويرد على ذلك بأن مقدم المعلومات عبر الإنترنت يدعو المستخدمين في جميع أنحاء العالم للدخول إليه بوسائل متعددة، وهو في ذلك لا يختلف، عند استماعه للموسيقى مع الآخرين الذين يدخلون لموقعه، فمن يستمعون إلى حفلة موسيقية³.

2. الناحية الثانية: يعد إرسال المصنفات بالبث المباشر عبر القنوات الفضائية بصورة

مخالفة لحقوق الملكية الفكرية عملا واحدا، حتى ولو استقبله الأفراد في آن واحد. أما إرسال المصنفات عبر شبكة الإنترنت، فإن المعلومات المشمولة بالحماية لا تنتقل إلى الأفراد في آن واحد بل قد تتم في أوقات مختلفة، ومن ثم فإن كل عملية إرسال إلى المستخدم عبر الإنترنت، تعد عملية منفصلة عن غيرها وتحتاج إلى الحصول على ترخيص بالنشر للمصنفات المشمولة بالحماية القانونية.

ثالثا: طبيعة البث الرياضي:

تدور دورة مالية عملاقة تعود بالفائدة على الأندية والاتحادات الرياضية حول بيع حقوق البث الخاصة بمباريات الأحداث الرياضية الكبرى، حيث تتوقع شركات التسويق ومنصات البث المباشر الإقبال الكبير من قبل الجماهير على متابعة المباريات الرياضية؛ مما يؤدي إلى توقيع عقود بيع حقوق البث التي تشتري بها الشركات التلفزيونية ومواقع الإنترنت هذه الحقوق من الاتحادات المحلية والدولية واللجنة الأولمبية الدولية.

¹ أحمد عبد الحميد أمين، الطبيعة القانونية لعقد البث الإذاعي والتلفزيوني عبر الأقمار الصناعية، مجلة حقوق حلوان للدراسات القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق، جامعة حلوان، مصر، العدد 43، (2020)، ص 20 - 25.

² ليلي نضال محمود المصري، الحقوق الفكرية لهيئات البث الإذاعي، رسالة ماجستير، كلية الدراسات العليا، جامعة الزرقاء، الأردن، (2019)، ص 54 - 60.

³ نور جلال حميدي العجيلي، مرجع سابق، ص 32.

ويتم توزيع الأموال التي يتم جمعها على الأندية والاتحادات الرياضية بعد اقتطاع نسبة محددة لصالح الاتحادات المحلية بحسب مركزها في الترتيب وجاذبيتها للمشاهدين.

وفي عالم كرة القدم، يعتبر الدوري الإنجليزي الممتاز أعلى دوري في العالم بين الدوريات العالمية؛ حيث باع تلفزيونه حقوق البث لمدة ثلاث سنوات بقيمة تزيد عن 4.5 مليار جنيه إسترليني بين عامي 2019 و2022؛ وهذا يعني نصيب ليفربول في عام حمل الفريق لقب الدوري مبلغ 139 مليون جنيه إسترليني، بينما حصل نوريتش سيتي صاحب المركز الأخير على 92 مليون جنيه إسترليني¹.

وتعتبر حقوق البث الرياضية جزءاً من فئة الحقوق المجاورة لحق المؤلف، ويحمي القانون الهيئات المسؤولة عن بث المباريات، بالإضافة إلى الشركات التي تنتج التسجيلات الصوتية المستخدمة في الإعلانات الرياضية².

فيما يتعلق بحماية الحقوق المجاورة، فإنها مشابهة لحماية حقوق المؤلف، وتختلف القوانين الوطنية في هذا الصدد، فالتشريع البحريني من أجل حماية حق المؤلف والحقوق المجاورة نص على تدابير وقتية وتحفظية من أجل وقف الانتهاك والتعدي على حقوق المؤلف والحقوق المجاورة، ومن ذلك نص المادة (63) من قانون حماية حقوق المؤلف رقم (22) لسنة (2006) فقد نصت على أنه "عند التعدي أو لتوقي تعد وشيك على أي من الحقوق بموجب أحكام هذا القانون ، أو عند ارتكاب أي من الأفعال المحظورة بموجب أحكام الفقرات من 1 إلى 5 من المادة 45 من هذا القانون أو لتوقي ارتكاب أي من هذه الأفعال يكون وشيك الوقوع، فإن لصاحب الحق أن يستصدر أمراً على عريضة من رئيس المحكمة المختصة بأصل النزاع لاتخاذ إجراء أو أكثر من الإجراءات التحفظية المناسبة".

كما أن القانون قد نص على حماية مدنية له من خلال تعويضه عن الضرر الذي يلحق عند توافر أركان المسؤولية التقصيرية تطبيقاً لنص المادة (158) من القانون المدني البحريني والتي نصت على أن "كل خطأ سبب ضرراً للغير يلزم من أحدثه بتعويضه".

كما نص على حماية جنائية له من خلال النص على بعض الأفعال التي تمثل اعتداء على حقوق المؤلف والحقوق المجاورة والتي تعد في نظر القانون جرائمًا ومن ذلك ما نصت عليه

¹The Economics of Broadcasting Rights in Football", International Journal of Sports Marketing and Sponsorship, 2019:

<https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/IJSMS-08-2019-019/full/html> last visited was on 10 august, 2024.

² مروة الطاوسي ، الحماية المدنية لحقوق المؤلف والحقوق المجاورة، مجلة المنارة للدراسات القانونية والإدارية، المغرب، العدد 37، (2022)، ص 180.

المادة (65 / 1) من لقانون حماية حقوق المؤلف البحريني حيث نصت على أنه " مع عدم الإخلال بأية عقوبة أشد ينص عليها قانون العقوبات أو أي قانون آخر يعاقب بالحبس مدة لا تقل عن ثلاثة أشهر ولا تزيد على سنة واحدة وبغرامة لا تقل عن خمسمائة دينار ولا تجاوز أربعة آلاف دينار أو بإحدى هاتين العقوبتين كل من: أ- تعدى عمداً على نطاق تجاري على أي من حقوق المؤلف أو الحقوق المجاورة المقررة بموجب احكام هذا القانون بما في ذلك ما يأتي: 1- التعدي عمداً وبقدر ملموس على أي من حقوق المؤلف المجاورة المقررة بموجب أحكام هذا القانون حتى وإن لم يستهدف بصورة مباشرة أو غير مباشرة تحقيق كسب مادي، 2- التعدي عمداً بغرض تحقيق منفعة تجارية أو كسب مادي خاص"

ومما سبق ذكره من نصوص قانونية تبين لنا أن حقوق البث الرياضية جزء من فئة الحقوق المجاورة لحق المؤلف، ولما كان المشرع البحريني قد شرع الحماية المدنية والجنائية والحماية الوقتية للحقوق المجاورة لحق المؤلف، وكانت حقوق البث الرياضية جزءاً لا يتجزأ من الحقوق المجاورة لحق المؤلف فما تم ذكره من نصوص الحماية السابقة يسري عليها.

كما يوجد معايير دولية للحماية والتي أبرمت اتفاقات دولية في عام 1996، وهي معاهدة الويبو / WIPO / بشأن حق المؤلف ومعاهدة الويبو / WIPO / بشأن الأداء والتسجيل الصوتي للمساعدة في حماية حقوق المؤلف وحقوق الملكية الأخرى في عصر الإنترنت. وفي عام 2012، تم اعتماد معاهدة بيكين بشأن الأداء السمعي البصري لحماية الحقوق المجاورة. وعموماً، يحق لأصحاب الحقوق منع الأفراد من تسجيل الملكيات الفكرية أو نقلها أو بثها من دون إذن¹.

ويمكن القول إن حقوق هيئات البث تدعم العلاقة بين الرياضة والتلفزيون ووسائل الإعلام الأخرى، ولذلك تتحمل شركات الإعلام مسؤولية دفع مبالغ مالية ضخمة مقابل الحق الحصري في بث الأحداث الرياضية الكبرى مباشرة، ويتجاذب هذه الأحداث عشاق الرياضة المتحمسين من جميع أنحاء العالم الذين يسعون إلى الاستمتاع بالتشويق والإثارة التي تتميز بها هذه المسابقات الرياضية.

كما يمكن القول أن بيع حقوق البث والإعلام أصبح في السنوات الأخيرة أحد أهم مصادر دخل المنظمات الرياضية، حيث تضيف مبيعات تلك الحقوق قيمة مالية هائلة وتمول الأحداث الرياضية وتساهم في تنمية الرياضة على المستوى العالمي.

¹The Protection of Related Rights in Copyright Law", WIPO, 2018:

https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/copyright/893/wipo_pub_893.pdf last visited was on 12 august, 2024.

وبالنظر إلى الإيرادات الكبيرة التي توفرها حقوق البث والإعلام، فإن القانون الدولي والميثاق الأولمبي للجنة الأولمبية الدولية يوليان اهتماما خاصا بتغطية الأحداث الرياضية¹، حيث تتخذ اللجنة جميع الخطوات اللازمة لضمان التغطية الكاملة من قبل وسائل الإعلام المختلفة لضمان الوصول إلى أوسع عدد ممكن من الجمهور حول العالم. ويعود للجنة الأولمبية فقط اتخاذ القرارات المتعلقة بتغطية أحداث دورة الألعاب من قبل وسائل الإعلام التي تحضرها، وللأشخاص المعتمدين والمصرح لهم من قبل اللجنة المنظمة للألعاب الأولمبية العمل بصفة صحفيين ومراسلين وتحت أي صفة إعلامية أخرى خلال انعقاد دورة الألعاب الأولمبية².

ونصت المادة (48) من الميثاق الأولمبي على أهمية وضع خطط لضمان التغطية الكاملة والوصول إلى أوسع جمهور ممكن، وتؤكد الرسالة في الفقرتين الأولى والثانية من هذه المادة على أن اللجنة الأولمبية تتخذ جميع الخطوات اللازمة لتوفير أفضل تغطية إعلامية للأحداث الرياضية، وأن جميع القرارات المتعلقة بتغطية دورة الألعاب الأولمبية من قبل وسائل الإعلام تقع ضمن اختصاص اللجنة الأولمبية. كما يحدد النظام الداخلي أن الأشخاص المعتمدين هم فقط يجوز لهم العمل كصحفيين ومراسلين وليس لأي أحد آخر مثل الرياضيين أو المدربين وغيرهم أن يتواجدوا كصحفيين أو يعملوا بأي وسيلة إعلامية أثناء انعقاد دورة الألعاب الأولمبية³.

وتتجلى أهمية مصادر الربح المالي التي توفرها صناعة الرياضة من خلال استخدام حقوق الملكية الفكرية في حقول ومجالات متعددة وغير محصورة، إذ تملأ جيوب اللاعبين في الصناعة الرياضية وتسهم في زيادة ثروات أرباب الصناعة وباروناتها. وللأسف، فإن الرياضة التي كانت ملاذاً للفقراء في السابق أصبحت مع الوقت تسلب منهم، فهم لا يملكون القدرة على شراء قميص الفريق المفضل لديهم، أو حتى دخول الملعب لمشاهدة المباراة، ويصعب عليهم دفع تكلفة الاشتراك التلفزيوني⁴.

¹ هادي طلال هادي الطائي، المسؤولية الدولية عن البث الإذاعي، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، (2014)، ص 108.

²IOC Guidelines for Press, Radio, Television and Other Media at the Olympic Games", International Olympic Committee, 2018.
<https://stillmedab.olympic.org/media/Document%20Library/OlympicOrg/Games/Media-Guides/IOC-Media-Guidelines-2018.pdf> last visited was on 12 august, 2024.

³The Olympic Charter", International Olympic Committee, 2020:
<https://www.olympic.org/about-ioc-institution/olympic-charter> last visited was on 12 august, 2024.

⁴ نور جلال حميدي العجيلي، مرجع سابق، ص 35.

وتأتي صناعة الرياضة كصناعة عالمية تعتمد بشكل كبير على حقوق الملكية الفكرية، وهذا ما دفع بالمنظمة العالمية للملكية الفكرية (WIPO)، التي تأسست في عام 1967 وأصبحت وكالة متخصصة تابعة للأمم المتحدة بدءًا من عام 1974، إلى دعم الحكومات وتقديم المشورة لها في سبيل إنكاء الوعي بأهمية الاعتماد على قوانين الملكية الفكرية داخل المنظومة الرياضية¹. وعلى صعيد المنظومة الرياضية العالمية، فقد نشهد وجود شبكة كبيرة ومعقدة تربط اللاعبين ورجال الأعمال في الصناعة الرياضية بعلاقات تجارية متعددة قائمة على حقوق الملكية الفكرية. ولقد أتاح الاستخدام الإستراتيجي لتلك الحقوق النمو السريع لقطاع الرياضة العالمي وستستمر في أداء دور محوري في تطوير الرياضة في المستقبل في ظل بيئة سريعة التطور قائمة على التكنولوجيا. ومن المهم التركيز على الملكية الفكرية والرياضة، حيث توفر فرصا كبيرة لتعزيز التنمية الاجتماعية والاقتصادية والثقافية لجميع الدول.

رابعا: النظام القانوني للترخيص بال بث المرئي والمسموع الرياضي:

1) الحصول على رخصة تشغيل البث الفضائي أو إعادة البث:

يلاحظ حاليا وجود عشوائية في بعض القنوات الفضائية العربية من حيث الترخيص والمحتوى والأداء؛ فمع سهولة الترخيص بالبث الفضائي، ووجود فراغ تشريعي لتنظيم بعض جوانب عملها وأدائها، وما آل إليه واقع الحال من تهديد الجانب الإيجابي والتاريخ الحافل الطويل المفعم بالعبء لكثير من القنوات الفضائية²؛ فقد أوجبت وثيقة مبادئ تنظيم البث الفضائي الإذاعي والتلفزيوني بالمنطقة العربية لعام 2008 على القنوات الفضائية التي تقوم بالبث المباشر لبرامجها أن تطلب ترخيصا مسبقا بالبث الفضائي أو إعادة البث.

ونعرض فيما يلي : مفهوم رخصة البث الفضائي، والمعايير والضوابط والاشتراطات الخاصة بإصدار ترخيص التشغيل، والأعمال المخالفة لوثيقة البث الفضائي في هذا الشأن:

أ. مفهوم رخصة البث الفضائي: يقصد برخصة البث الفضائي أو إعادة البث الفضائي الإذاعي أو التلفزيوني: الإذن الصادر عن السلطة المختصة في الدولة التي يتقدم إليها طالب الترخيص للسماح له بإنشاء محطة للبث الفضائي أو إعادة البث الفضائي³.

¹"Intellectual Property and Sports", WIPO Magazine, 2018:

https://www.wipo.int/wipo_magazine/en/2018/05/article_0003.html last visited was on 12 august, 2024.

² أحمد عبد الحميد أمين، مرجع سابق، ص 50.

³ كامران محمد قادر ، عقد البث الإذاعي والتلفزيون عبر الأقمار الصناعية، دار الكتب القانونية، القاهرة/ مصر، (2015)، ص 76.

أما التصريح فهو: الذي يصدر عن السلطة المختصة في الدولة لشخص طبيعي أو اعتباري لتمكينه من القيام بالاستيراد أو الاتجار أو التصنيع أو التجميع أو التعامل تجاريا في الأجهزة والمعدات التي يتم استخدامها في البث أو إعادة البث أو استقبال البث الفضائي¹.

ولذلك يلتزم أي شخص، طبيعيا كان أو معنويا، بألا يمارس أي عمل من أعمال البث الفضائي أو إعادة البث أو أن يقدم أي خدمة من خدماته المتعلقة بهذا الشأن، ما لم يكن حاصلا على رخصة بث أو إعادة بث صادرة عن السلطة المختصة بإصدارها في أي دولة من الدول الأعضاء في جامعة الدول العربية، متى تم استيفاء الشروط والضوابط والمعايير التي تحتويها وثيقة مبادئ تنظيم البث الفضائي الإذاعي والتلفزيوني بالمنطقة العربية، وكذا الشروط التي تضعها الدول على أراضيها والمناطق المفتوحة².

ب. المعايير والضوابط والاشتراطات الخاصة بإصدار ترخيص التشغيل:

تلتزم هيئات البث الإذاعي والتلفزيوني ومقدمو خدمات البث الفضائي في شأن توجيه المواد الإذاعية والتلفزيونية، من حيث المحتوى والفئات المتلقية من الجمهور، بالمعايير والضوابط والاشتراطات والأنماط المختصة بإصدار الترخيص، ومن ذلك على وجه الخصوص ما يلي³:

- التقيد بجدول زمنية يتم وضعها من قبل لجنة مختصة بالرقابة على محتويات البرامج، على أن توضع قيود زمنية على البرامج أو المصنفات التي يتم بثها ولا يتناسب محتواها مع سن الأطفال؛ بحيث يتم عرضها في الأوقات التي لا يكون فيها الأطفال من ضمن فئات المشاهدين.

- الالتزام بالبيان الواضح - قبل بدء البرنامج - عن نوع المصنف والفئة العمرية غير المسموح لها بمشاهدته أو التي يكون من غير المناسب لها مشاهدته، أو التي يجب أن تكون مشاهدتها له تحت رقابة عائلية.

وتواصل المنظمة العالمية للملكية الفكرية (WIPO) تطوير القدرة على منح تراخيص الملكية الفكرية؛ ومساعدة الدول الأعضاء على تدريب مجموعة من المهنيين على المفاوضات المتعلقة بالتراخيص وتدريب المدربين. ومن التدابير المهمة في هذا الصدد، نشر دليلين بشأن نقل التكنولوجيا ومنح تراخيص بشأن حق المؤلف⁴.

¹ عبد الله المبروك عمر فليفل، إشكالية البث الفضائي المباشر وتأثيراته المختلفة، مجلة القراءة والمعرفة، الجمعية المصرية للقراءة والمعرفة، كلية التربية، جامعة عين شمس، العدد 219، (2020)، ص 284.

² أحمد عبد الحميد أمين، مرجع سابق، ص 54.

³ أسامة أحمد بدر، الوسائط المتعددة بين واقع الدمج الإلكتروني للمصنفات وقانون حماية حقوق الملكية الفكرية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، (2004)، ص 21 وما بعدها.

⁴ نور جلال حميدي العجيلي، مرجع سابق، ص 54.

ج. الأعمال المخالفة لمبادئ وثيقة مبادئ تنظيم البث الفضائي في هذا الشأن:
تعتبر الأعمال التالية مخالفة لمبادئ وثيقة مبادئ تنظيم البث الفضائي الإذاعي والتلفزيوني بالمنطقة العربية¹ :

- كل من يمارس أعمال البث أو إعادة البث الفضائي، أو تقديم أي خدمة من خدماته دون الحصول على ترخيص من السلطة المختصة وفقا لمبادئ هذه الوثيقة، مع ضمان أن يشمل ذلك مصادرة جميع المعدات والأجهزة المستخدمة، وإزالة الضرر الناشئ عن المخالفة، ومضاعفة العقوبات في حالات تكرار المخالفة.
- كل مرخص له بمباشرة أي نشاط للبث أو إعادة البث الفضائي أو تقديم خدمة من خدماته، متى تم ذلك بالمخالفة للمبادئ أو المعايير أو الضوابط أو الشروط التي تتضمنها هذه الوثيقة، أو التي يتم وضعها من أي من الأجهزة التي تقوم على تطبيق مبادئها.

وفي جميع الأحوال يحق للسلطات المختصة بالدولة العضو سحب ترخيص المخالف أو عدم تجديده أو إيقافه للمدة التي تراها مناسبة، إذا ارتكب المرخص له أية مخالفة لأحكام القانون الداخلي أو الأحكام الواردة بهذه الوثيقة.

(2) الحصول على إذن بالبث الرياضي من مالكه والرقابة اللاحقة على صدور الترخيص:

يجب على القنوات الفضائية التي تقوم بالبث المباشر لبرامجها أو إعادة البث أن تطلب ترخيصا مسبقا بالبث أو النشر من صاحب الحق في استغلال المصنف، وأن تقوم بالوفاء بمستحقات صاحب الحق قبل بث المصنفات المحمية، ما لم ينص الاتفاق على غير ذلك، والا فإنها تعد انتهاكة لحق صاحب استغلال المصنف، الذي يكون له الحق في الرجوع على المسؤول جنائيا ومدنيا².

ويجب لحماية حقوق المؤلف وجود رقابة لاحقة على صدور هذا الترخيص؛ حيث يلتزم المرخص له بعدم إجراء أي تعديل أو تحريف أو إضافة أو حذف بالمصنف المرخص به لاحتمال الإساءة إلى المفهوم الحقيقي لحرية التعبير. كما يجوز للسلطة المختصة سحب الترخيص في حالات

¹ كريم كارم عبد السلام، حماية حقوق المؤلف عبد الانترنت، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2019، ص 79.

² انظر المادة (29) من نظام العلامة التجارية لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية والمصدق عليه بالموافقة بالقانون رقم 6 لسنة 2014. كما انظر ليلي نضال محمود المصري، مرجع سابق، ص 101.

معينة، مثل وجود ظروف تستدعي ذلك، ولها إعادة الترخيص بالمصنف بعد إجراء ما تراه من حذف أو إضافة أو تعديل دون تحصيل رسوم¹.

ويكون لصاحب الحق في استغلال المصنفات الحرة في منح الترخيص أو عدم الترخيص لأي طرف حتى للأطراف التي تجادل أحيانا بأن لديها حاجة ملحة للحصول على هذه المصنفات، هذا مع مراعاة بعض "التسهيلات الأساسية" والاستثناءات المنصوص عليها قانونا.

(3) الاستثناءات التي يجوز فيها البث الإذاعي من دون إذن من مالكة:

توجد عدة حالات استثنائية يجوز فيها نشر بعض المصنفات من دون إذن المؤلف مثل: الترخيص الإجمالي، ونشر المختصرات والمقتبسات، وأداء المصنف في اجتماع خاص، وحق هيئات البث الإذاعي والتلفزيوني في إذاعة المصنفات التي تعرض في مكان عام، وذلك على نحو ما يلي:

أ. الترخيص الإجمالي:

نظم قانون حماية حقوق الملكية الفكرية البحريني لأول مرة نظام الترخيص الإجمالي في مجال النسخ أو الترجمة معا، وترك للائحة التنفيذية تحديد حالات وشروط منح الترخيص بما يتفق مع ملحق اتفاقية "بيرن" النافذة في مملكة البحرين، وقد نصت المادة رقم (16) من قانون حماية حقوق المؤلف البحريني على أن "يتمتع منتج التسجيلات الصوتية بالحقوق المالية الاستثنائية التالية:

أ. استنساخ تسجيلاتهم الصوتية.

ب. توزيع أصل أو نسخ من تسجيلاتهم الصوتية على الجمهور من خلال البيع أو أي تصرف آخر ناقل للملكية.

ت. تأجير أصل أو نسخ من تسجيلاتهم الصوتية للجمهور وذلك لأغراض تجارية.

ث. نقل تسجيلاتهم الصوتية للجمهور.

ج. إذاعة تسجيلاتهم الصوتية.

• ويقصد بالترخيص الإجمالي حق السلطات المختصة في إصدار الترخيص باستغلال المصنف الأجنبي لجهة معينة، دون مراعاة إرادة مالكة²، وإعادة إنتاجه وبيعه بالسعر المساوي لمثيله في السوق أو السعر العادل ضمن ضوابط وشروط يراعى فيها تعويض مؤلف المصنف أو صاحب الحق عن هذا الترخيص الإجمالي.

¹ يوسف معتق عبد الله معتق ، حقوق الملكية الفكرية والعلامة التجارية، مجلة كلية دار العلوم، كلية دار العلوم، جامعة القاهرة، العدد 136، (2021)، ص 204.

² وسيم أيوب طعمة ، الترخيص الاجباري باستغلال براءات الاختراع، مجلة جامعة البعث سلسلة العلوم القانونية، جامعة البعث، المجلد 43، العدد 28، (2021)، ص 89.

• ويهدف نظام الترخيص الإلزامي إلى حماية احتياجات المجتمع وخدمة المجالات العلمية والتعليمية. وتتباين المواقف حول نطاق الترخيص الإلزامي، إذ يحدد القانون عادة المصنفات القابلة لمثل هذا الإجراء، وهو إجراء مهم لمواجهة سياسات الاحتكار. وعلى الرغم من أن الترخيص الإلزامي لا يعد علاجاً ناجعاً لحماية حق المؤلف والحقوق المجاورة له، فإنه يعد وسيلة لازمة لمنع انتهاك نظام حماية حقوق الملكية الفكرية¹.

• ويبرر نظام الترخيص الإلزامي بأن حماية الإبداع بكل صوره في ميدان الملكية الفكرية قائم على أساس الموازنة بين احتياجات المبدع لصيانة إبداعه ومنحه الفرصة المؤقتة - بمدة معينة - لاستثمار نتاج فكره، وبين حاجة المجتمع للمعرفة ووسائلها. وهذه الموازنة تمنع احتكار صاحب المصنف لمصنّفه، وتجزئ ترخيصه إجبارياً لحماية الثقافة وتلبية احتياجات التنمية والتطور في المجتمع؛ فإذا كان من حق المؤلف أو مالك حقوق أي مصنف أن يحمي إبداعه، فإن من حق المجتمع ألا تكون هذه الحماية على نحو يمس عناصر تطوره².

ب. الاستثناء الخاص بنشر المختصرات والمقتبسات من دون إذن المؤلف (مالك الرعاية الرياضية):

يجوز نشر المقتبسات أو المختصرات أو البيانات الموجزة عن المصنفات أو الكتب أو الروايات أو القصص بغير إذن مؤلفيها؛ لأن هذه المقتبسات والمختصرات الموجزة لا تغني عن قراءة الأصل، بل هي تروج للمصنف. ومن ثم فإن نشر مقالة صحفية كاملة للصحفي على القناة الفضائية من دون إذنه، يعد نشرًا لمصنف رقمي ويمثل اعتداء على حق المؤلف؛ لأن النشر المأذون به يقتصر فقط على الصحيفة المتعاقد معها. أما النشر عن طريق القنوات الفضائية، فهو يصل إلى جمهور كبير ومتنوع، ويختلف عن الجمهور الذي كانت توجه إليه الجريدة أصلاً وهو قراء الصحيفة³.

وقد حدد المشرع الفرنسي مدة بث المختصرات والمقتبسات الموجزة عن المصنفات بمدة قدرها 6 دقائق، ولا يجوز في جميع الحالات أن تزيد على 15 دقيقة من المدة الإجمالية للمصنف الأصلي⁴.

¹ على الجاسم وآخرون، الترخيص الإلزامي كأثر مترتب عن إخلال مالك البراءة بالتزامه في استغلال الاختراع، مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية، جامعة تشرين، سوريا، المجلد 41، العدد 2، (2019)، ص 309.

² زياد محمد ربيع، حماية الملكية الفكرية في القوانين الوطنية والدولية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، (2020)، ص 69.

³ نور جلال حميدي العجيلي، مرجع سابق، ص 68.

⁴ What Kind of News Use Is Fair Use? The Asymmetry of Copyright Law's Protections for News Access to Expression", 62 Duke L.J. 605, 2012:

ولا تشمل الحماية القانونية ما تذيعه القناة الفضائية من أخبار الحوادث والوقائع الجارية التي تكون مجرد أخبار صحفية. أما إذا تم جمع الأخبار والحوادث، وتم ترتيبها ترتيباً مبتكراً، وبذل فيها مجهود شخصي، فإنها في هذه الحالة تتمتع بحماية القانون باعتبارها من المصنفات المحمية¹.

ج. الاستثناء الخاص بأداء المصنف في اجتماع خاص:

لا يجوز للمؤلف بعد نشر مصنفه أن يمنع إيقاعه أو تمثيله أو إلقاءه في اجتماع عائلي أو في جمعية أو منتدى خاص أو مدرسة أو جامعة، مادام لا يتم تحصيل مقابل مالي لذلك. وهذا الاستثناء يستند إلى أن استعمال المصنف في اجتماعات خاصة هو من قبيل الاستعمال الشخصي مع شيء من التوسع في هذا الاستعمال².

ويشير هذا الاستثناء صعوبة في تحديد المقصود بالعمومية والخصوصية، حيث لا تتوافر شروط الاستثناء في حالة بث إرسال إحدى القنوات الفضائية المشفرة لنزول يقيم في أحد الفنادق، على الرغم من أن النزول الموجود في حجرته يكون في حالة خصوصية، إلا أنه يعد جمهوراً ينقل إليه الفندق برامج القنوات الفضائية المشفرة، ومن ثم لا يجوز للفندق بث هذه المصنفات المحمية لنزلائه من دون موافقة صاحب الحق في استغلال المصنف؛ لأنه يعد أداء مباشراً للجمهور؛ حيث يعتبر مجموع نزلاء الفندق جمهوراً على الرغم من أن كل واحد منهم يوجد في مكان خاص وهو حجرته في الفندق.

ولا تستلزم فكرة الجمهور في مجال البث الفضائي الاجتماع أو التجمع المادي لعدد من الأشخاص في مكان واحد؛ فالأداء العلني للمصنف لا يستلزم الاجتماع المادي للجمهور، ومن ثم يعتبر مجموع المشتركين في قناة فضائية مشفرة جمهوراً على الرغم من مشاهدة كل منهم للبرامج في منزله، إلا أن ذلك العديد من المشكلات المتعلقة بتنازع القوانين والاختصاص القضائي كلما كان البث الفضائي ذا صفة دولية³.

وقد أجاز المشرع الفرنسي نسخ وعرض المصنفات التي تبث عبر القنوات التلفزيونية والفضائية على سبيل الاستثناء بقصد استخدامها في التعليم والبحث العلمي، بشرط ألا تستغل هذه النسخ بصورة تجارية، وأن يتم ذلك بمقابل عادل. ونظراً لخطورة استخدام هذه المصنفات المحمية في المدارس والجامعات، لما قد تتعرض له من اعتداء على حقوق الملكية الأدبية والفنية، فقد حرص

<https://scholarship.law.duke.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=3338&context=dlj> last

visited was on 13 august, 2024.

¹ زياد محمد ربيع، مرجع سابق، ص 71 - 75.

² عبد الله المبروك عمر فليف، مرجع سابق، ص 289.

³ باسم زهير خلف الجحيشي، تنازع القوانين والاختصاص القضائي في مجال البث الفضائي، مجلة الجامعة العراقية، مركز البحوث والدراسات الإسلامية، الجامعة العراقية، العراق، العدد 52، الجزء 2، (2021)، ص 215.

المشرع الفرنسي على ضرورة توعية أعضاء هيئة التدريس والباحثين والطلاب على أهمية هذه الحقوق والخطر الذي تشكله الاعتداءات على الإبداع الأدبي والفني، واتخاذ الإجراءات اللازمة لحماية هذه الحقوق؛ حيث لا يجوز توزيع نسخ من هذه المصنفات على القنوات الفضائية أو الإعلامية، سواء كانت نسخة كاملة للمصنف أم نسخة جزئية¹.

د. حق هيئات البث الفضائي في إذاعة المصنفات التي تعرض في مكان عام:

أجاز المشرع للهيئات المنوط بها البث الإذاعي والتلفزيوني، الحق في إذاعة مصنفات الفنون الجميلة أو التطبيقية أو التشكيلية أو المعمارية ونقلها للجمهور بدون إذن المؤلف ودون أداء تعويض، وذلك إذا كانت هذه المصنفات قائمة بصفة دائمة في الأماكن العامة، وذلك وفقا للمادة 25 من القانون رقم 22 لسنة 2006 بشأن حماية حقوق المؤلف والحقوق المجاورة، كما أوجب على الهيئات الرسمية إذاعة اسم المؤلف وعنوان المصنف².

¹ أحمد عبد الحميد أمين، مرجع سابق، ص 67.

² زياد محمد ربيع، مرجع سابق، 121.

المبحث الثاني

انقضاء عقد الرعاية الرياضي

إن عقد الرعاية الرياضية قد يبرم لمدة محددة، وقد يعقد لمدة غير محددة، وإن العقد محدد المدة، قد تتعين مدته ابتداءً، وقد يبرم لتحقيق هدف معين، والأصل أن العقد محدد المدة ينتهي تلقائياً بانتهاء مدته أو بإنجاز العمل الذي أبرم من أجله، ولا يجوز لأي من طرفيه إنهاءه قبل انتهاء مدته، وإلا قامت مسؤوليته عن الإنهاء المبسر للعقد¹.

غير أن الطرفين قد يستمررا في تنفيذ العقد المحدد على الرغم من انتهاء مدته أو إنجاز العمل الذي أبرم من أجله، وعندئذ يتحول العقد إلى عقد غير محدد المدة أي يتجدد إلى مدة غير محددة، أما العقد غير محدد المدة، فقد يبرم في الأصل لمدة غير محددة، وقد ينشأ عقد الرعاية في بدايته محدد المدة، ويتم تجديده تلقائياً ولذات المدة نتيجة لتجديده أو امتداده وفقاً لأحكام القانون المدني في هذا الشأن.

وسواء كان عقد الرعاية غير محدد المدة أو صار كذلك بتجديده أو امتداده، فإن عقد الرعاية الرياضية كغيره من العقود لا بد وأن ينتهي يوماً ما، وإذا كان إبرام العقد واستمراره رهين بإرادة طرفيه، فإن إنهاءه يتوقف على هذه الإرادة المنفردة أيضاً، شريطة إخطار الطرف الآخر، وعدم التعسف في الإنهاء، وإلا قامت مسؤولية الطرف المنهي عن تعويض الطرف الآخر عما لحقه من ضرر².

وقد ينقضي العقد قبل انقضاء مدته بسبب الظروف الطارئة أو بسبب القوة القاهرة والتي تجعل تنفيذ الالتزام مرهقاً ويكون من الصعب استمرار العقد لعدم التوازن في الالتزامات المتقابلة وبالتالي يؤدي ذلك بشكل أو بآخر إلى انقضاء عقد الرعاية الرياضية.

وعليه سنقسم هذا المبحث إلى مطلبين على النحو التالي:

المطلب الأول: الانقضاء العادي.

المطلب الثاني: الانقضاء غير العادي.

¹ شهد فهد العصيمي، إنهاء عقد العمل الغير منفذ، المجلة العربية للآداب والدراسات الإنسانية، المؤسسة العربية للتربية والعلوم والآداب، العدد 27، 2023، ص 420.

² مصطفى محمد عبد الرحمن عامر، الإنهاء غير المشروع لعقد العمل، المجلة القانونية، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، المجلد 9، العدد 15، 2021، ص 5160.

المطلب الأول

الانقضاء العادي

يعد الانقضاء العادي لعقد الرعاية الرياضية هو النهاية الطبيعية للعقد وذلك لأن هذا الانقضاء يتم فيه انتهاء العقد بناءً على البنود التي تم الاتفاق عليها في العقد مسبقاً، وبالتالي تخضع هذه الإجراءات لتفاصيل العقد الذي يتم من خلاله إنهاء العلاقة بين طرفي العقد¹. وبالتالي، يمكن للإجراءات العادية التي تؤدي إلى انقضاء العادي للعقد بما في ذلك انتهاء فترة العقد، أو بسبب انتهاك أحد الجانبين لأحد بنود العقد الأساسية، أو لأي سبب آخر يتم الاتفاق عليه مسبقاً في صياغة العقد. عادة، يحتوي العقد على بنود تحدد عناصر الخطر والمخاطر وتتضمن شرطاً بحسب الإجراءات العادية لإنهاء العقد². لهذا، سنقسم الدراسة في هذا المطلب إلى فرعين استرشاداً بقوانين العمل البحريني والخليجي على النحو الآتي:

الفرع الأول: كيفية إنهاء المدة في عقد الرعاية الرياضي.

الفرع الثاني: تجديد عقد الرعاية الرياضي باتفاق الأطراف.

¹ لؤي هشام عبد الله نعيمات، إنهاء عقد العمل الفردي وإثباته في القانون الأردني وتطبيقاته القضائية، رسالة ماجستير، كلية الدراسات العليا، جامعة عمان العربية، 2022، ص 60.

² سعاد بنور، الإخطار المسبق كقيد لتقاضي الإنهاء المفاجئ لعقد العمل، المجلة الأكاديمية للبحوث القانونية والسياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عمار ثلجي الأغواط، المجلد 6، العدد 1، 2022، ص 300.

الفرع الأول

كيفية إنتهاء المدة في عقد الرعاية الرياضي

إن عقد الرعاية الرياضية هو عقد عمل محدد المدة، وينقضى متى أنتهت هذه المدة المحددة في العقد، فإذا إتفق على أن تكون المدة ثلاثة مواسم رياضية وأنتهت هذه الثلاث المواسم ينتهي عقد الرعاية الرياضية. لذا فقد يكون محدد المدة إذا تعينت مدته ابتداء، أو إذا أبرم لإنجاز عمل معين¹. فعلاقة العمل تنتهي في العقد محدد المدة بإنتهاء مدة العقد أو بإنتهاء الموسم ويكون هناك تجديد صريح لمدة العقد، عندما يعلن الطرفان بإرادة واضحة في استمرار العقد لمدة معينة من الزمن فيحددان مدة معينه مثلا، أو تاريخا معيناً ينتهي العقد عنده، وهي الطريقة المباشرة التي كثيرا ما يلجأ إليها المتعاقدان. غير أن في بعض الأحيان لا يحددان المدة التي ينقضي فيها العقد تحديدا صريحا مباشرا، ففي هذه الحالة فإن موعد انقضاء العقد قد يتم التوصل إليه من خلال العقد نفسه، أو من خلال الإستعانة ببعض العناصر الخارجة عن العقد وإلا كان العقد غير محدد المدة². وقد عالج المشرع الخليجي العقد محدد المدة في جميع قوانين العمل بدول مجلس التعاون الخليجي. وباستعراض هذه القوانين يتضح أن المشرع الخليجي أقر مبدأ ترك تحديد مدة العقد لإرادة طرفيه، وذلك بجعله محدد المدة وغير محدد المدة ، في جميع قوانين العمل إلا أن هذه القوانين اختلفت فيما بينها في بعض الأحكام المتعلقة بمدة العقد.

ففيما يتعلق بترك تحديد مدة العقد لإرادة طرفيه فإن ذلك يستفاد مما قرره المشرع البحريني في قانون العمل في القطاع الأهلي رقم (36) لسنة 2012 في المادة (20) من وجوب تحديد اسم صاحب العمل وعنوان محل العمل ورقم القيد في السجل التجاري، اسم العامل وتاريخ ميلاده ومؤله ووظيفته أو مهنته ومحل إقامته وجنسيته وما يلزم لإثبات شخصيته، طبيعة ونوع العمل ومدة العقد إذا كان محدد المدة، الأجر المتفق عليه وطريقة وموعد أدائه، وكذلك سائر المزايا النقدية والعينية المتفق عليها، والبيانات الأخرى التي يصدر بتحديد لها قرار من الوزير. وهو ما قرره المشرع السعودي في المادة (52) من نظام العمل والعمال والذي استوجب أن يتضمن عقد العمل " اسم صاحب العمل ومكانه، واسم العامل وجنسيته ، وما يلزم لإثبات شخصيته، والأجر المتفق عليه، ونوع العمل ومكانه، وتاريخ الالتحاق به، ومدته إن كان محدد المدة ".³

¹ محمد بلخير بافضل، نظام إنهاء عقود اللاعبين على ضوء لوائح الفيفا، مجلة قانون العمل والتشغيل، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم، المجلد 4، العدد 2، 2019، ص 420.

² سعاد بن خنوس، المرجع السابق، ص 111-112.

³ نظام العمل السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/51 بتاريخ 23 / 8 / 1426، نظام العمل.pdf

(hrsd.gov.sa)

وعلى هذا النهج كان مسلك المشرع الإماراتي في قانون تنظيم علاقات العمل في المادة (8) بقوله "يحدد في عقد العمل بوجه خاص تاريخ إبرام بدء العمل ونوعه ومحلّه ومدته إذا كان محدد المدة ومقدار الأجر"¹، وكذلك قانون العمل القطري في المادة (38)²، وقانون العمل الكويتي في المادة (28)³.

غير أن قوانين العمل الخليجية وإن أجمعت - باستثناء نظام العمل السعودي - على مبدأ تحديد مدة قصوى للعقد إلا أنها اختلفت فيما بينها في خصوص المدة القصوى للعقد، حيث حددها المشرع البحريني فقد حددها بخمس سنوات، حين أجاز للعامل في المادة (106) إنهاء العقد بعد انقضاء خمس سنوات.

أما المشرع الإماراتي فقد حددها بثلاث سنوات وذلك بنصه في المادة (8) من قانون تنظيم علاقات العمل الإماراتي الاتحادي رقم (33) لسنة (2021) من أنه "يبرم عقد العمل لمدة محدودة، لا تزيد على (3) سنوات....."

وحدها المشرع في كل من قطر والكويت بخمس سنوات، كما فعل المشرع البحريني، حيث نصت المادة (40) من قانون العمل القطري رقم (14) لسنة (2004) على أنه "إذا كان عقد العمل محدد المدة وجب ألا تزيد مدته عن خمس سنوات...".

وهو ما قرره المشرع الكويتي في المادة (30) من قانون العمل الكويتي رقم (6) لسنة (2010) من أنه "إذا كان عقد العمل محدد المدة وجب ألا تزيد مدته على خمس سنوات ولا تقل عن سنة واحدة...".

وعلى هذا النهج أيضاً كان مسلك المشروع الاسترشادي الموحد للأحكام المنظمة لعلاقات العمل بدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية والذي أعده المكتب التنفيذي لمجلس وزراء العمل والشؤون الاجتماعية بدول مجلس التعاون الخليجي، حيث أوجبت المادة الثانية فقرة (3/و) أن يتضمن عقد العمل بيان مدته إذا كان محدد المدة. كما نصت المادة الثالثة من المشروع على أن "يكون العقد لمدة محددة لا تتجاوز خمس سنوات أو غير محددة أو من أجل القيام بعمل معين"⁴.

¹ قانون اتحادي رقم 33 لسنة 2021 بشأن تنظيم علاقات العمل، نشر بتاريخ 26 / 9 / 2021 الجريدة الرسمية 712 ملحق - السنة الواحد والخمسون.

² قانون رقم 14 لسنة 2004 بإصدار قانون العمل القطري، <https://www.almeezan.qa/LawView.aspx>

³ قانون العمل الكويتي رقم 6 لسنة 2010، <https://manpower.gov.kw/docs/LaborLaw/KuwaitLaborLaw-Arabi.pdf> last visited was on 13 august, 2024.

⁴ المشروع الاسترشادي الموحد لأحكام المتماثلة في قوانين وأنظمة العمل بالدول العربية الخليجية، <https://www.gcclsa.org/uploaded/files/7.pdf> last visited was on 13 august, 2024.

أن عقود الرعاية الرياضية تنتهي بانتهاء مدتها أو بانتهاء الموسم على حسب طبيعة الاتفاق على المدة الموجودة في العقد سواء كانت مدة محددة بالأيام أو الشهور أو السنوات، أو أن تكون محددة في الغالب بالموسم الرياضي، وهذا الأمر كله يرجع إلى العقد ذاته ويخضع لمبدأ العقد شريعة المتعاقدين هذا ما أكدته محكمة التمييز البحرينية في الطعن رقم 269 لسنة 2020 جلسة 25 من أغسطس سنة 2020 " 1- من المقرر أنه ولئن كان الأصل أن إرادة المتعاقدين- في نطاق القانون الخاص- هي التي تحدد نطاق العقد وآثاره إعمالاً لمبدأ سلطان الإرادة والذي تولدت منه القاعدة الأصلية أن العقد شريعة المتعاقدين،....."، إلا أنه في بعض الأحيان لا يتم تحديد مدة بشكل صريح ومباشر لانقضاء العقد، ففي هذه الحالة يتم التوصل لموعد إنقضاء العقد من خلال العقد نفسه أو من خلال الإستعانة ببعض العناصر الخارجة عن العقد وإلا كان العقد غير محدد المدة، وهذا ما نصت عليه محكمة التمييز البحرينية في قرارها بالطعن رقم (314) لسنة 2015 جلسة 16 من يناير سنة 2017 "المقرر أن العبرة في تكييف العقد والتصرف على حقيقة مرماه وتحديد حقوق الطرفين فيه هي بما حواه من نصوص وأنه متى كانت عباراته واضحة في إفادة المعنى المقصود منها فلا يجوز الانحراف عنها عن طريق تفسيرها، إذ يجب اعتبارها تعبيراً صادقا عن إرادة المتعاقدين المشتركة وذلك رعاية لمبدأ سلطان الإرادة وتحقيقاً لاستقرار المعاملات". وعليه يجب على الأطراف الالتزام بالعقد وتنفيذ التزاماتهم إلى حين إنتهاء المدة التي ينقضي بها عقد الرعاية الرياضية.

فإذا أخل أحد الأطراف بالتزاماته تحققت مسؤوليته ويلتزم التعويض، وتبعا للقواعد العامة الموجود في القانون المدني فإن الإخلال من أحد طرفي العقد يسمح للطرف الآخر طلب فسخ العقد، وبهذه الصورة يكون عقد الرعاية الرياضية من العقود المقترنة بأجل فاسخ مما يترتب على تحققه إنقضاء العقد. وهذا مانصت عليه المادة (140) من القانون المدني البحريني على أن: " 1- في العقود الملزمة للجانبين ، إذا لم يوف أحد المتعاقدين بالتزامه عند حلول أجله ، وبعد إعداره ، جاز للمتعاقد الآخر أن يطلب من القاضي تنفيذ العقد أو فسخه مع التعويض في الحالتين إن كان له مقتض، وذلك ما لم يكن طالب الفسخ مقصرا بدوره في الوفاء بالتزاماته. 2- ويجوز للقاضي أن يمنح المدين أجلا إذا اقتضت الظروف ذلك ، كما يجوز له أن يرفض الفسخ إذا كان ما لم يوف المدين قليل الأهمية بالنسبة إلى التزاماته في جملتها".

عادة، عندما ينتهي العقد محدد المدة، يتم الاتصال بالجانب الآخر لتقديم عرض جديد لتجديد العقد. وفي حال تم الاتفاق على عدم التجديد، فيجب على الجانبين تنفيذ الالتزامات القائمة حتى

نهاية الفترة الحالية من العقد. كما يجب تنظيم أي أوراق للعمل والملفات التي قد تكون ضرورية بعد انتهاء العقد¹.

فالقاعدة العامة تنص على أن عقد العمل محدد المدة ينقضي تلقائياً بإنقضاء تلك المدة دون حاجة إلى إتخاذ أي إجراء ودون إخطار، إذ الفرض أن تاريخ الإنتهاء معلوم لكلا الطرفين فلا حاجة إلى أن يذكر به أحدهما الآخر².

وتجدر الإشارة إلى أن الإخطار أو التنبيه رغم أنه غير لازم لإنقضاء العقد بإنتهاء مدته، إلا أن الراعي أو المستفيد قد يلجأ إليه إنطلاقاً من ضرورة تأكيده بعدم تجديد الرعاية تجديداً ضمناً. وبالتالي يجب أن تتم عملية إنتهاء العقد محدد المدة وفقاً للأحكام المنصوص عليها في العقد، ويجب الالتزام بالشروط والجزاءات التي تم الاتفاق عليها في حالة الإنهاء المبكر للعقد.

¹ محمد ربيع أنور فتح الباب، أثر مبدأ حسن النية في إنهاء عقود المدة، المجلة القانونية، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، المجلد 11، العدد 1، 2022، ص 184.

² سعاد بن خنوس، المرجع السابق، ص 144-115.

الفرع الثاني

تجديد عقد الرعاية الرياضي باتفاق الأطراف

تجديد العقد يشير إلى استمرار العلاقة التعاقدية بين الأطراف المتعاقدة بعد انتهاء مدة العقد الأصلي، بدلاً من توقيع عقد جديد من البداية، ويمكن أن يتم التجديد بناء على شروط معينة، سواء كان هذا التجديد صريحاً أو ضمناً، وتجدر الإشارة إلى أن التجديد الصريح لا يشير أي مشكلة ما دام يوضح شروط وكيفية تجديد العقد.

في حين أن التجديد الضمني قد يؤدي إلى الخلط بينه وبين بعض المراكز القانونية الأخرى التي يمكن أن تحدده، لذا يجب التمييز بين إمتداد العقد وتجديده.

أن الإمتداد للعقد يمكن أن يحدث عندما يستمر الأطراف في تنفيذ التزاماتهم كما في العقد السابق، مثل استمرار الراعي في تقديم الدعم أو استمرار المستفيد في الإعلان للراعي رغم انتهاء العقد الأصلي، لذا وفي هذه الحالة يعتبر العقد قد امتد بناء على سلوك الأطراف دون الحاجة إلى توقيع جديد، فالعقد القديم باق، فهو الذي يستمر ينتج آثاره، كل ما هناك أن مدته قد زادت بمقدار المدة السابقة وبنفس الشروط.

أما التجديد فهو قيام عقد جديد بعد انتهاء العقد السابق وزوال أثره، مما يستوجب توافر كل ما يلزم من شروط لإنعقاد العقد الجديد وصحته.

أقر المشرع الخليجي مبدأ تجديد العقد محدد المدة بعد انقضاء مدته باتفاق الطرفين وذلك في جميع قوانين العمل الخليجية. كما أقر المشرع الخليجي أيضاً مبدأ تحول العقد محدد المدة إلى عقد غير محدد المدة كأثر للتجديد¹.

وقد نصت على ذلك جميع قوانين العمل الخليجية، حيث أجاز المشرع البحريني في قانون العمل في القطاع الأهلي رقم (36) لسنة 2012 تجديد عقد العمل بعد انقضائه بنصه في المادة (96) على إنه "أ- ينتهي عقد العمل محدد المدة بانقضاء مدته. ب- إذا انتهى عقد العمل محدد المدة بانقضاء مدته، جاز تجديده باتفاق صريح بين طرفيه وذلك لمدة أو لمدد أخرى". والمادة (97) نصت على: "أ- إذا أبرم عقد العمل لإنجاز عمل معين، انتهى العقد بإنجاز هذا العمل. ب- إذا انتهى عقد العمل المبرم لإنجاز عمل معين، جاز تجديده باتفاق صريح بين طرفيه لإنجاز أي عمل أو أعمال أخرى. ونصت المادة (98) على: "يعتبر العقد غير محدد المدة في الحالات التالية: 1- إذا أبرم العقد دون تحديد مدته. 2- إذا أبرم العقد لمدة تزيد على خمس سنوات.. 3- إذا زادت مدة العقد الأصلية والمجددة على خمس سنوات. 4- إذا استمر طرفا العقد محدد المدة في

¹ إشراف التومي، تحول عقد الشغل من محدد المدة إلى غير محدد المدة في الفقه والقضاء، مجلة القانون، معهد العلوم القانونية والإدارية، المركز الجامعي أحمد زبانة بلعيزان، المجلد 10، العدد 2، 2021، ص 36.

تنفيذه بعد انقضاء مدته دون اتفاق صريح على تجديده. 5- إذا أبرم عقد العمل لإنجاز عمل معين واستغرق ذلك مدة تزيد على خمس سنوات. 6- إذا تم تجديد عقد العمل المبرم لإنجاز عمل معين، وزادت مدة إنجاز العمل الأصلي والأعمال التي جدد لها العقد على خمس سنوات. 7- إذا انتهى عقد العمل المبرم لإنجاز عمل معين واستمر طرفاه في تنفيذه بعد إنجاز هذا العمل دون اتفاق صريح على تجديده.

وكذلك نصت المادة (5،4،3/3) من قانون تنظيم علاقات العمل الإماراتي الاتحادي على أنه "3- يبرم عقد العمل لمدة محددة، لا تزيد عن (3) سنوات، ويجوز باتفاق الطرفين تمديد أو تجديد هذا العقد لمدة أخرى ماثلة أو لمدة أقل، مرة واحدة أو أكثر. 4- في حالة تمديد أو تجديد العقد، تعتبر المدة أو المدد الجديدة امتداداً للمدة الأصلية وتضاف إليها في احتساب مدة الخدمة المستمرة للعامل. 5- إذا استمر الطرفان في تنفيذ العقد بعد انقضاء مدته الأصلية أو انتهاء العمل المتفق عليه دون اتفاق صريح اعتبر العقد الأصلي ممتداً ضمناً بالشروط الواردة فيه." ¹.

كما نص المشرع السعودي في المادة (55) عمل إنه: "1- ينتهي عقد العمل المحدد المدة بانقضاء مدته ، فإذا استمر طرفاه في تنفيذه عدّ العقد مجدداً لمدة غير محددة.... 2- إذا تضمن العقد المحدد المدة شرطاً يقضي بتجديده لمدة ماثلة أو لمدة محددة ، فإن العقد يتجدد للمدة المتفق عليها، فإن تعدد التجديد مرتين متتاليتين، أو بلغت مدة العقد الأصلي مع مدة التجديد ثلاث سنوات أيهما أقل واستمر الطرفان في تنفيذه ، تحوّل العقد إلى عقد غير محدد المدة .". وكذلك نصت المادة (56) من القانون نفسه على أنه: "في جميع الحالات التي يتجدد فيها العقد لمدة محددة ، تعد المدة التي تجدد إليها العقد امتداداً للمدة الأصلية في تحديد حقوق العامل التي تدخل مدة الخدمة في حسابها .". والمادة (57) نصت على "إذا كان العقد من أجل القيام بعمل معين ، فإنه ينتهي بإنجاز العمل المتفق عليه" ².

وهو ما قرره المشرع الكويتي في المادة (30) بنصه على إنه "... ومع ذلك يجوز تجديد العقد عند انقضائه"، كما قررت المادة (52) بأنه "إذا كان العقد محدد المدة واستمر الطرفان في تنفيذه بعد انقضاء مدته دون تجديد اعتبر مجدداً لمدة ماثلة وبالشروط الواردة فيه مالم يتفق الطرفان على تجديده بشروط أخرى....." ³.

¹ قانون اتحادي رقم 33 لسنة 2021 بشأن تنظيم علاقات العمل، نشر بتاريخ 26 / 9 / 2021 الجريدة الرسمية 712 ملحق - السنة الواحد والخمسون.

² نظام العمل السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/51 بتاريخ 23 / 8 / 1426، نظام العمل.pdf (hrsd.gov.sa)

³ قانون العمل الكويتي رقم 6 لسنة 2010، manpower.gov.kw/docs/LaborLaw/KuwaitLaborLaw-Arabi.pdf last visited was on 13 august, 2024.

وهو كذلك ما قرره المشرع القطري إذ نص في المادة (40) على إنه: "إذا كان عقد العمل محدد المدة وجب ألا تزيد مدته على خمس سنوات. ويجوز تجديد هذه المدة لمدة أو مدد آخر مماثلة باتفاق الطرفين.

وإذا لم يجدد العقد واستمر الطرفان في تنفيذه بعد انقضاء مدته دون اتفاق صريح، يعتبر العقد مجدداً لمدة غير محددة بالشروط الواردة فيه، وتعتبر مدة التجديد امتداداً للمدة السابقة وتحسب خدمة العامل اعتباراً من تاريخ دخوله في خدمة صاحب العمل لأول مرة.¹ .
ويتضح من النصوص المتقدمة أن المشرع الخليجي بين تجديد العقد محدد المدة سواء كان التجديد صريحاً باتفاق الطرفين أو ضمناً مستقداً من استمرار الطرفين في تنفيذه بعد انقضاء مدته.²

وقد نصت المادة الخامسة من المشروع الاسترشادي على أنه:

1- "ينتهي عقد العمل المحدد المدة بانقضاء مدته، فإذا استمر الطرفان في تنفيذه بعد انقضاء مدته اعتبر ذلك منهما تجديداً للعقد لمدة غير محددة المدة، ويعتبر التجديد لمدة غير محددة أيضاً ولو حصل تعاقد جديد يشمل شروطاً جديدة.

2- إذا أبرم عقد العمل لتنفيذ عمل معين انتهى بانقضاء العمل المتفق عليه، فإذا كان العمل قابلاً بطبيعته لأن يتجدد واستمر تنفيذ العقد بعد انتهاء العمل المتفق عليه، اعتبر العقد قد تجدد تجديداً ضمناً للمدة اللازمة للقيام بالعمل ذاته مرة أخرى".³

ونرى أغلب التشريعات الخليجية قد واجهت آثار تجديد العقد بما يوفر الحماية للعامل، وذلك بالنص على اعتبار مدة التجديد امتداداً للمدة السابقة واعتبارها ضمن مدة خدمة العامل الإجمالية. وفيما يتعلق بانتهاء العقد محدد المدة، فقد أقر المشرع الخليجي مبدأ انتهاء العقد بانقضاء مدته أو بإنجاز العمل الذي أبرم من أجله، متفقاً في ذلك مع ما تقرره القواعد العامة.⁴

¹ قانون رقم 14 لسنة 2004 بإصدار قانون العمل القطري، <https://www.almeezan.qa/LawView.aspx>

last visited was on 13 august, 2024.

² حرشايي علان، عقد العمل المحدد المدة بين النص والممارسة، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، جامعة زيان عاشور بالجلفة، المجلد 10، العدد 3، 2017، ص 167.

³ المشروع الاسترشادي الموحد لأحكام التماثلة في قوانين وأنظمة العمل بالدول العربية الخليجية، <https://www.gccisa.org/uploaded/files/7.pdf> last visited was on 13 august, 2024.

⁴ مختارية بوسماط، سلطة القاضي في توفير الحماية القانونية للعامل في العقود المحدد المدة، مجلة قانون العمل والتشغيل، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم، المجلد 5، العدد 1، 2020، ص 264.

والأصل أنه لا يجوز لأحد من طرفي العقد المحدد المدة الاستقلال بإنهائه بالإرادة المنفردة قبل انقضاء مدته، أو إنجاز العمل المتفق عليه، وذلك تطبيقاً لقاعدة أن العقد شريعة المتعاقدين، فلا يجوز نقضه ولا تعديله إلا باتفاق الطرفين، أو للأسباب التي يقرها القانون.

وبناء على ما تقدم، إذا خالف أحد الطرفين القواعد السابقة وقام بإنهاء العقد المحدد المدة بإرادته المنفردة أو في غير الحالات المحددة قانوناً فإنه يكون ملزماً بتعويض الطرف الآخر عن الضرر الذي أصابه نتيجة فسخ العقد¹.

كما نصت بعض قوانين العمل الخليجية على انتهاء العقد باتفاق الطرفين، شريطة أن تكون موافقة العامل من عقد الرعاية كتابية.

في بعض عقود الرعاية الرياضية يحتم ضرورة وجود نص في العقد يسمح بالتجديد التلقائي، لأن مثل تلك العقود نجدها ذات قيم مالية كبيرة وبالتالي فلا يتم السكوت عنه حال انتهائه، ويتم تجديد العقد تلقائياً وفقاً لشروطه الأصلية ولا يحتاج إلى توقيع. يعد هذا النوع من الاستمرارية مفيداً في بعض الحالات حيث يسمح للنادي الرياضي أو لشركة الرعاية بالحفاظ على العلاقة التعاقدية مع الراعي وتجنب استبدال المتعاقد في كل مرة.

وتحتوي معظم عقود الرعاية الرياضية التي توفر خيار التجديد على شروط محددة يجب الالتزام بها. على سبيل المثال، قد تتضمن هذه الشروط تعيين أسعار التجديد التلقائي ومتى يجب تقديم الإخطار بإنهاء العقد، بالإضافة إلى الأسباب التي تؤهل المتعاقدين للإشعار بالإنهاء المسبق.

أما التجديد الضمني لعقد الرعاية الرياضية يشير إلى أن العقد يمكن تجديده ضمناً دون الحاجة للإخطار، ما لم يتم تعيين أية شروط بين الأطراف المتعاقدة في حال إنتهاء مدة العقد. فالعقد القديم يمتد بشروطه نفسها ولمدة أخرى تعادل المدة السابقة، لهذا السبب، يجب على الأطراف المتعاقدة التحقق من نوعية الشروط والتعهدات الخاصة بها واتخاذ الإجراءات اللازمة لإنهاء العقد إذا لم يرغبوا في تجديده².

وهناك العديد من الأمثلة على عقود الرعاية الرياضية التي تم تجديدها صراحة بعد انتهاء عقد الرعاية وما تم من تجديد لها:

¹ سناء الشيخ، الحماية القانونية والقضائية للعامل في عقد العمل محدد المدة، مجلة الحقوق والحريات، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خضير بسكرة، المجلد 9، العدد 1، 2021، ص 32-40.

² رغيّد عبد الحميد فتال، أهم التعديلات التشريعية المتعلقة بفسخ العقد غير محدد المدة وتحديد المقابل بالإرادة المنفردة في القانون المدني الفرنسي المعدل عام 2016 - 2018، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، جامعة زيان عاشور بالجلفة، المجلد 13، العدد 3، 2020، ص 65.

1- شركة "أديداس" ورابطة كرة القدم الإسبانية "الليغا"¹: تم تجديد عقد الرعاية لـ 4 مواسم، وشمل التغييرات زيادة في الرعاية وعمليات التسويق المبتكرة، في يوليو 2019، أعلنت شركة "أديداس" تجديد شراكتها مع رابطة كرة القدم الإسبانية "الليغا"، حيث تم تجديد عقد الرعاية لمدة 4 مواسم حتى عام 2024. ووفقاً لهذا العقد، ستعزز أديداس تصاميم الأزياء والعلامات التجارية الخاصة بها بالإضافة إلى زيادة الدعم المادي والتسويق.

تضمن العقد تزويد لاعبي الدوري الإسباني بالأحذية والأزياء الرياضية الخاصة بالشركة التي تتميز بمعايير الجودة والتصميم الفريد من نوعه. كما قدمت أديداس الدعم المادي لأندية كرة القدم في إسبانيا حتى النهاية من ثلاث مواسم متتالية. بالإضافة إلى ذلك، تزين شعار "أديداس" أكثر من 70 قميصاً في دوري الرابطة الإسبانية وتعزز العمليات التسويقية باستخدام وسائل متعددة مثل الإعلانات التلفزيونية ووسائل التواصل الاجتماعي.

2- شركة "كوكاكولا" ورابطة كرة القدم في إنجلترا "الدوري الإنجليزي الممتاز"²: حيث تم تجديد العقد لمدة 3 سنوات، وأسهم الجانبان في تنفيذ العديد من المشاريع في مدن المملكة المتحدة، ففي يناير 2019، أعلنت شركة "كوكاكولا" تجديد شراكتها مع رابطة كرة القدم في إنجلترا "الدوري الإنجليزي الممتاز" لمدة 3 سنوات إضافية حتى عام 2022. وبموجب العقد، ستتخذ شركة المشروبات الغازية دوراً رئيسياً في الحملات التسويقية والدعم الترويجي لدوري الإنجليزي الممتاز في المملكة المتحدة.

ووفقاً للشراكة المجددة، ستعمل شركة "كوكاكولا" مع الدوري الإنجليزي الممتاز على تنفيذ العديد من المشاريع التي تتضمن تطبيقات الهاتف المحمول والتصميم والدعاية التجارية والمنتجات التذكارية وتشجيع الشباب والأطفال على ممارسة الرياضة في جميع أنحاء العالم. ويتولى الدوري الإنجليزي تحمل المسؤولية بتحسين عمليات التسويق والمبيعات في أسواق الخارج.

3- شركة "نايكي" وفريق كرة القدم في نادي "فريق برشلونة": حيث تم تجديد العقد لمدة 10 سنوات مقابل 155 مليون يورو، وشملت الاتفاقية تنفيذ العديد من مشاريع المبيعات والتسويق، في نوفمبر 2020، أعلن نادي "برشلونة" الإسباني لكرة القدم عن تجديد شراكته مع شركة "نايكي"

¹ للمزيد أنظر: <https://www.albawaba.com/sports/adidas-inks-new-la-liga-deal-boost-marketing-and-media-initiatives-1308387> last visited was on 16 august, 2024.

² للمزيد أنظر: <https://www.sportindustry.biz/news/coca-cola-renews-premier-league-partnership-2022> last visited was on 16 august, 2024.

لمدة 10 سنوات مقابل 155 مليون يورو. ووفقاً للاتفاق، ستوفر "نايكي" الملابس والأحذية واللوازم الرياضية الخاصة بالنادي، وتشارك بقوة في عمليات التسويق والإعلان¹.

وتشمل الشراكة الجديدة عدة مشاريع مبيعاتية وتسويقية منها إنتاج فرق بارشلونة لكرة القدم الأول والثاني والشباب، بما في ذلك الأسعار وعمليات التوزيع، وتحسين خدمة التجربة الرقمية لجماهير النادي وتطوير المنتجات الخاصة بالنادي. كما ستتمكن "نايكي" من اختبار تقنيات جديدة في الأحذية والملابس واللوازم الرياضية، وإدخالها على منتجاتها الخاصة بجميع الرياضيين.

4- شركة "أوبتيفا" ونادي كرة القدم الإسباني "ريال مدريد"²: حيث تم تجديد العقد لمدة 4 سنوات، وتضمن الاتفاق تعزيز عمليات التسويق وتطوير خطوط المنتجات الخاصة بالشركة، في أكتوبر 2021، أعلن نادي كرة القدم الإسباني "ريال مدريد" التجديد لشركته مع شركة العدسات اللاصقة "أوبتيفا" لمدة 4 سنوات إضافية. ووفقاً للاتفاق، ستستمر "أوبتيفا" في توفير المنتجات البصرية للاعبين والجهاز الفني وموظفي النادي، بما في ذلك العدسات اللاصقة. ويشتمل الاتفاق الجديد على العديد من العناصر، بما في ذلك تطوير خطوط المنتجات الخاصة بالشركة وتعزيز عمليات التسويق والإعلان. وفقاً للمسؤولين في النادي وشركة "أوبتيفا"، فإن هذا التجديد سيمكن النادي من الاستفادة من تكنولوجيا العدسات اللاصقة المتطورة والتي تتمتع بالراحة والأداء العالي والعديد من الميزات الأخرى.

ويشير هذا التجديد أيضاً إلى التزام النادي بتوفير أفضل المعدات والتكنولوجيا للاعبين والجهاز الفني وموظفي النادي.

5- شركة "آديداس" والاتحاد الألماني لكرة القدم "DFB"³: حيث تم تمديد العقد لمدة 4 سنوات لتصميم ملابس المنتخب الألماني وإنتاجها، في شهر نوفمبر 2019، تم الإعلان عن تجديد شركة "آديداس" الشريكة المصنعة لملابس المنتخب الألماني والاتحاد الألماني لكرة القدم "DFB" عقدهما لمدة 4 سنوات حتى عام 2026. يتضمن هذا الاتفاق شراكة شاملة تشمل إنتاج وتطوير وتصميم ملابس المنتخب الألماني.

¹ للمزيد انظر: <https://www.aljazeera.net/news/sports/2020/11/21/برشلونة-يجدد-عقد-شراسته-مع-نايكي-10-أعوام-مقابل-155> last visited was on 16 august, 2024.

² للمزيد انظر: <https://www.sportbusiness.com/news/real-madrid-renews-contact-lens-partnership-with-optical-firm-optiva> last visited was on 16 august, 2024.

³ للمزيد انظر: <https://www.adidas-group.com/en/media/news-archive/press-releases/2019/adidas-extends-partnership-german-football-association> last visited /was on 17 august, 2024.

وفقًا لبيان رسمي صادر عن شركة "آديداس" ، سيتم تجديد العقد بعد نهاية فترة العقد السابقة ، وعادة ما تتضمن هذه العقود بنودًا خاصة بالتجديد يتم تضمينها مسبقًا في نص العقد. وكجزء من العقد الجديد، ستوفر شركة "آديداس" للمنتخب الألماني الملابس لكل الفرق المختلفة، بما في ذلك الفريق الأول ومن تحت 21 و 20 و 19 والنسائي. ستتضمن الاتفاقية أيضًا عمليات التصميم وتطوير المنتجات والتسويق ودعم المبيعات في جميع أنحاء العالم.

6- شركة "بوما" ونادي كرة القدم الإنجليزي "مانشستر سيتي"¹: حيث تم توقيع شراكة مدتها 10 سنوات، وتشمل تصميم وإنتاج ملابس والترويج التجاري، في فبراير 2019، تم الإعلان عن شراكة جديدة بين شركة "بوما" ونادي كرة القدم الإنجليزي "مانشستر سيتي"، مدتها 10 سنوات بداية من موسم 2019-2020. وتتضمن هذه الشراكة تصميم وإنتاج ملابس النادي، بما في ذلك قمصان اللاعبين والملابس التدريبية وملابس المشجعين وغيرها.

وفقًا لبيان النادي، سيقدم الشركاء مجموعة واسعة من المنتجات الفريدة التي تتميز بالجودة والابتكار والتصميم الجريء. سيتم تصميم المنتجات بالتعاون مع الفريق الفني ولاعبي الفريق. إلى جانب تصميم الملابس، سيدعم "بوما" النادي في الترويج التجاري وزيادة الوعي بعلامة "مانشستر سيتي" في جميع أنحاء العالم، بما في ذلك تطوير تجارب المشجعين والعديد من الأنشطة التي تهدف إلى جذب المعجبين بالنادي.

7- شركة "نايكي" ونادي كرة القدم الإنجليزي "ليفربول"²: حيث تم تجديد العقد لمدة 5 سنوات، ويشمل عمليات التصميم والإنتاج والتسويق، في شهر أغسطس من عام 2020، تم تجديد شراكة شركة "نايكي" ونادي كرة القدم الإنجليزي "ليفربول" لمدة 5 سنوات، حتى عام 2025. وتشمل هذه الشراكة عمليات التصميم والإنتاج والتسويق لملابس الفريق.

وتتضمن شراكة "نايكي" مع نادي "ليفربول" العديد من الأنشطة التسويقية، بما في ذلك إنتاج ملابس خاصة للجماهير والمشجعين، وتصميم وإنتاج الملابس التدريبية والمعدات الرياضية للاعبين.

وشهدت فترة الشراكة تحديثات وتغييرات مستمرة، حيث تم تطوير تقنيات جديدة لتصنيع المنتجات باستخدام مواد مبتكرة توفر المزيد من الراحة والأداء الرياضي.

للمزيد أنظر: <https://www.puma.com/us/en/puma-group/press-releases/2019/puma-announces-long-term-partnership-with-manchester-city.jsp> last visited was on 17 august, 2024.

² للمزيد أنظر: <https://news.nike.com/news/liverpool-football-club-nike-announce-partnership> last visited was on 17 august, 2024.

7- شركة "أديداس" ونادي كرة القدم الإيطالي "يوفنتوس"¹: حيث تم توقيع اتفاقية شراكة لمدة 8 أعوام وتصميم ملابس الفريق، في عام 2015، تم الإعلان عن شراكة جديدة بين شركة "أديداس" ونادي كرة القدم الإيطالي "يوفنتوس"، وهي عقد شراكة لمدة 8 سنوات حتى عام 2023. وتتضمن هذه الشراكة تصميم وإنتاج ملابس الفريق، بما في ذلك القمصان والملابس التدريبية والإكسسوارات.

وفقًا للاتفاقية، ستقدم "أديداس" لنادي "يوفنتوس" ملابس جديدة كل موسم تتميز بالجودة والأداء الرياضي، ويتم تصميمها بالتعاون مع الفريق الفني ولاعبي الفريق. وتستخدم "أديداس" أحدث التقنيات والمواد المبتكرة في تصنيع المنتجات.

وتتضمن الشراكة أيضا العديد من النشاطات التسويقية التي تهدف إلى دعم علامة "يوفنتوس" وزيادة الوعي بها على المستوى العالمي، بما في ذلك إنتاج ملابس وأكسسوارات خاصة بالمشجعين وإطلاق حملات إعلانية وإقامة فعاليات.

8- شركة "نايكي" ونادي كرة القدم الفرنسي "باريس سان جيرمان"²: حيث تم توقيع شراكة لمدة 30 عامًا وتعتبر إحدى أكبر العقود الرياضية في التاريخ، ويشمل تصميم ملابس والدعاية التجارية، في عام 1989، تم الإعلان عن عقد شراكة طويل الأجل بين شركة "نايكي" ونادي كرة القدم الفرنسي "باريس سان جيرمان"، والذي يعد أحد أكبر العقود الرياضية في التاريخ. وتتضمن هذه الشراكة تصميم وإنتاج ملابس الفريق، إلى جانب الدعاية التجارية وفعاليات الترويج للفريق. وفقًا للاتفاقية، تلتزم "نايكي" بتصميم وإنتاج ملابس عالية الجودة والأداء للاعبين والمشجعين والجمهور، وهي تستخدم أحدث التقنيات والمواد المبتكرة في تصنيع المنتجات. كما تقوم "نايكي" بتصميم وتنفيذ حملات ترويجية خاصة بالفريق وإقامة فعاليات رياضية وترفيهية بالتعاون مع النادي.

ويعد "باريس سان جيرمان" أحد أندية الدوري الفرنسي لكرة القدم، ويتميز بتاريخه الحافل بالإنجازات الرياضية. وتشمل شراكة "نايكي" مع النادي عمليات تصميم وإنتاج وتسويق ملابس الفريق لمدة 30 عامًا، مما يجعلها إحدى أكبر الشراكات الرياضية في العالم. بالنظر إلى هذه الأمثلة، تم تجديد عقود الرعاية الرياضية بشكل صريح بناء على شروط معينة تم الاتفاق عليها مسبقًا، وتضمنت التحسينات في الرعاية وخدمات الترويج والتسويق.

¹ للمزيد انظر: <https://www.adidas-group.com/en/media/news-archive/press-releases/2015/adidas-and-juventus-sign-partnership-extension> last visited was on 17 august, 2024.

² للمزيد انظر: <https://news.nike.com/news/nike-and-paris-saint-germain-unveil-30-year-partnership> last visited was on 17 august, 2024.

المطلب الثاني

الانقضاء غير العادي

الانقضاء غير العادي لعقد الرعاية الرياضية يشير إلى الوضع الذي تستمر فيه الشركة الراعية والمستفيد الرياضي في العقد ولكن يحدث تغيير غير متوقع يؤثر على استمرارية الالتزامات والتفاصيل المذكورة في العقد. ومن الممكن أن يحدث الانقضاء غير العادي للعقد لعدة أسباب مثل الأحداث الطبيعية والأمنية أو إفلاس الشركة المتعاقدة، ويعتبر هذا النوع من الانقضاء مختلف عن الانقضاء العادي الذي يتم بانتهاء مدة العقد بصورة طبيعية. وفي حالة وقوع الانقضاء غير العادي لعقد الرعاية الرياضية يجب أن يتم التعامل مع هذه الحالة بعناية ووفقاً للقوانين المعمول بها حتى لا يتأثر الطرفان سلباً.

ومن هذا المنطلق سنقسم الدراسة في هذا المطلب إلى فرعين وسوف نسترشد بالقانون المدني والعمل البحريني على النحو الآتي:

الفرع الأول: إنهاء عقد الرعاية الرياضي بسبب الظروف الطارئة.

الفرع الثاني: فسخ عقد الرعاية الرياضي.

الفرع الأول

الانقضاء بسبب الظروف الطارئة أو القوة القاهرة

أولاً: تعريف الظروف الطارئة والقوة القاهرة:

أخذت معظم التشريعات الحديثة بنظرية الظروف الطارئة و القوة القاهرة ومن هذه التشريعات:

- نص التقنين المدني البحريني في المادة (130) بأنه: " إذا طرأت ، بعد العقد وقبل تمام تنفيذه ، ظروف استثنائية عامة لم يكن في الوسع توقعها عند إبرامه ، وترتب على حدوثها أن تنفيذ الالتزام الناشئ عنه وإن لم يصبح مستحيلا ، صار مرهقا للمدين ، بحيث يهدده بخسارة فادحة ، جاز للقاضي بعد الموازنة بين مصلحة الطرفين ، أن يرد الالتزام المرهق إلى الحد المعقول ، بأن يضيق من مداه أو يزيد في مقابله ، ويقع باطلا كل اتفاق على خلاف ذلك"، كما نصت المادة (165) بأنه: "إذا أثبت الشخص أن الضرر قد نشأ عن سبب أجنبي لا يد له فيه كحادث مفاجئ أو قوة قاهرة أو خطأ من المضرور أو خطأ من الغير، كان غير ملزم بتعويض هذا الضرر، ما لم يوجد نص بخلاف ذلك" وكذلك المادة (364) منه على أن "ينقضي الالتزام إذا أثبت المدين أن الوفاء به أصبح مستحيلا عليه لسبب أجنبي لا يد له فيه".
- نص المادة (472) من قانون المعاملات المدنية الإماراتي على أن: "ينقضي الحق إذا أثبت المدين أن الوفاء به أصبح مستحيلاً عليه لسبب أجنبي لا يد له فيه".¹

- نص القانون المدني المصري رقم (131) لسنة 1948 في المادة (2/147) على: "ومع ذلك إذا طرأت حوادث استثنائية عامة لم يكن في الوسع توقعها وترتب على حدوثها أن تنفيذ الالتزام التعاقدى وأن لم يصبح مستحيلا صار مرهقا للمدين بحيث يهدده بخسارة فادحة جاز للقاضي تبعا للظروف وبعد الموازنة بين مصلحة الطرفين أن يرد التزام المرهق إلى الحد المعقول ويقع باطلا كل اتفاق على خلاف ذلك".²

¹ مرسوم بقانون اتحادي رقم (30) لسنة 2020 بتعديل بعض أحكام القانون الاتحادي رقم (5) لسنة 1985 بإصدار قانون المعاملات المدنية.

² القانون المدني المصري رقم (131) لسنة 1948.

• وقد استعمل القضاء الفرنسي تعبيراً قريباً من هذه التعاريف، إذ اعتبر أن القوة القاهرة أو الحادث الفجائي الذي يعفي المدين من المسؤولية هو الحادث الذي لم يمكن توقعه، والذي جعل الوفاء بالتعهد مستحيلاً¹.

• أما التقنين المدني المصري فقد نص في المادة (165) بأنه: "إذا أثبت الشخص أن الضرر قد نشأ عن سبب أجنبي لا يد له فيه، كحادث مفاجئ، أو قوة القاهرة، أو خطأ من المضرور، أو خطأ من الغير، كان غير ملزم بتعويض هذا الضرر"².

ونصت المادة (216) من القانون المدني البحريني والمادة (215) من القانون المدني المصري أيضاً أنه: "إذا استحال على المدين أن ينفذ الالتزام عينا حكم عليه بالتعويض لعدم الوفاء بالتزامه، ما لم يثبت أن استحالة التنفيذ قد نشأت عن سبب أجنبي لا يد له فيه، ويكون الحكم كذلك إذا تأخر المدين في تنفيذ التزامه".

ومن خلال هذه التعريفات السابقة نستطيع أن نستخلص:

أولاً: العناصر الواجب توافرها في الحادث الذي يعتبر حادثاً فجائياً أو قوة القاهرة بالآتي:

1. أن يكون هذا الحادث من غير المستطاع توقعه.
 2. أن يكون الحادث مما لا يمكن مقاومته.
 3. أن يتسبب هذا الحادث في جعل تنفيذ الالتزام مستحيلاً استحالة مطلقة³.
 4. أن يحدث هذا الحادث في الفترة اللاحقة على إبرام العقد وقبل تنفيذه.
- وقد أورد القضاء البحريني تعريفاً للقوة القاهرة والحادث الفجائي حيث جاء قرار محكمة التمييز بالطعن رقم (200) لسنة 2011 جلسة 3 من مايو سنة 2013 بأنه: "القوة القاهرة أو الحادث الفجائي هو الذي لا يد للإنسان في حدوثه ولا يمكن توقعه لا زماناً ولا مكاناً وبنفس الوقت لا يمكن دفعه كالحوادث المرتبطة بالحروب أو صدور تشريعات جديدة أو كوارث طبيعية كالزلازل والعواصف والفيضانات أو الحرائق أو الأوبئة أو ما شابه..."

¹ خلدون أحمد المصالحه، سلطة القاضي في تعديل العقد في حالة الظروف الطارئة، مجلة الفكر القانوني والاقتصادي، كلية الحقوق، جامعة بنها، السنة 7، العدد 17، 2016، ص 356.

² القانون المدني المصري رقم (131) لسنة 1948.

³ يوسف خليل إبراهيم، الظروف الطارئة وإعادة التوازن، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2022، ص 99.

ثانياً: الشروط الواجب توافرها في نظرية الظروف الطارئة:

إن تطبيق نظرية الظروف الطارئة على عقود الرعاية الرياضية بصفة خاصة، يبقى حلاً عملياً من أجل تعديل شروط العقد بما يتناسب مع حالة الحادث المفاجئ المؤثر على العقود الرياضية، والتي لم تعرف طريقها إلى التنفيذ¹، نتيجة التوقف الفجائي لبعض الخدمات أو الأعمال أو الظروف الطارئة في الدولة، أو وقف الملاحة البحرية أو الجوية في إطار التدابير الاحترازية التي تقوم بها الجهات المختصة والرامية إلى محاربة وحصر تفشي فيروس كورونا مثلاً كما في الفترة المنصرمة، الأمر الذي تطلب توافر عدة شروط، تناولتها العديد من الدول في تشريعاتها الوضعية، إلا أنه لا يوجد اتفاق تام بشأن هذه الشروط في تلك التشريعات، حيث تقوم بعض هذه التشريعات بتناول هذه الشروط بشكل موسع، بينما يتناولها البعض الآخر بشكل ضيق²، الأمر الذي حدا بالفقه لتولي دوره في هذا الشأن باستتباب شروط هذه النظرية، ونتناول ذلك بالتفصيل على النحو التالي:

المجموعة الأولى: الشروط الخاصة بالظرف الطارئ:

يشترط لتطبيق نظرية الظروف الطارئة في عقود الرعاية الرياضية توافر عدة شروط تتعلق بالظرف الطارئ ذاته، وهي أن يكون استثنائياً وأن يكون عاماً وأن يحدث بعد إبرام العقد وقبل تمام تنفيذه، نتناول هذه الشروط بالتفصيل على النحو التالي:

الشرط الأول: أن يكون الظرف الطارئ استثنائياً:

وهذا الشرط مستفاد من نص المادة (130) من القانون المدني البحريني عندما نصت على أن تكون الظروف الاستثنائية التي طرأت بعد العقد وقبل تمام تنفيذه عامة لم يكن في الوسع توقعها. ويقصد بشرط الاستثنائية ألا تكون الواقعة المكونة للظرف الرياضي الطارئ مألوفة وعادية وفقاً للظروف التقليدية، أي مما يقع في الأحوال العادية³.

وحسب بعض التوجهات الفقهية فإن معنى الاستثنائية ينصرف إلى ندرة وقوع الظرف الطارئ أو خروجه عما ألفه الناس حسب السير العادي للأمور وهو الشيء الذي لمسناه في فيروس "كورونا" COVID 19 الذي يستجيب لهذه الشروط والذي معه توقفت كل الأحداث الرياضية،

¹ محمود على رحمه، نظرية الظروف الطارئة في التوازن، مركز الدراسات العربية للنشر والتوزيع، القاهرة، 2022، ص 48.

² مني أبو بكر، الاتجاهات القانونية الحديثة لنظرية الظروف الطارئة، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2022، ص 132.

³ كمال عبد السلام ونيس زويد، سلطة القاضي في تعديل العقد بسبب الظروف الطارئة، مجلة أنوار المعرفة، كلية التربية، جامعة الزيتونة، العدد 10، 2021، ص 50.

من حيث أنه استثنائي وغير مألوف بحيث لا يعترف بالحدود ولا يميز بين الأجناس البشرية، حين استطاع أن يعزل دولاً بأكملها عن بقية دول العالم، ويفرض حجراً صحياً على الأفراد والجماعات وتوقف الكثير من الأنشطة الرياضية وعقود الرعاية، مما أثر على مستوى التشغيل والإنتاج على حد سواء، وانعكس سلباً على العلاقات التعاقدية، مما ينذر بمنازعات عديدة تتصل بتنفيذ الالتزامات محل عقود الرعاية¹.

وفي الحقيقة فإن شرط الاستثنائية يمكن ربطه بشرط عدم التوقع الذي قد يغني عنه من الناحية القانونية.

الشرط الثاني: أن يكون الظرف الطارئ عاماً:

لا يكفي أن يكون الظرف استثنائياً، وإنما ينبغي أن يكون هذا الحادث عاماً وهذا بقصد عدم زعزعة القوة الملزمة للعقد، وهذا المستفاد من نص المادة (130) من القانون المدني البحريني عندما نصت على الظروف الاستثنائية حيث إنها بينت أنها الظروف الاستثنائية العامة، ويقصد بعمومية الحادث الاستثنائي - الظرف الطارئ - ألا يكون خاصاً بالمدين في عقد الرعاية وحده، بل يجب أن يشمل عدداً لا يمكن حصره من الالتزامات والأطراف، معنى هذا أن يكون الظرف شاملاً لعدد كبير من الالتزامات العقدية الناتجة عن عقود الرعاية الرياضية².

وما تجدر الإشارة إليه في هذا الصدد أنه لا يشترط في الظرف الرياضي الاستثنائي أن يشمل جميع الأنشطة الرياضية، بل يكفي أن يكون المتعاقد قد شارك غيره من الجمهور في كونه ضحية الحادث الذي وقع، وتطبيقاً لذلك فإذا أصيب اللاعب بظرف استثنائي مثلاً يعد ذلك ظرفاً طارئاً، كذلك الحال بالنسبة للظرف الذي يلحق أضراراً بطائفة معينة من الرياضيين يمكن أن نعتبره ظرفاً طارئاً على الرغم من أنه لم يشمل جميع أطراف الأنشطة الرياضية³.

أما فيما يخص معيار عمومية الظرف الطارئ فقد ينصرف إلى الناحية الشخصية فيتحدد بعدد الأشخاص المتأثرين بهذا الظرف، وقد ينصرف إلى الإقليمية فيتحدد بمقدار أو عدد الأقاليم التي تأثرت بهذا الظرف، وقد يندمج العنصران معاً في تحديد وصف العمومية⁴.

¹ مهدي نايف محمد الشوابكة، أحكام تعليق عقد العمل بسبب الظروف الطارئة في القانون الأردني، رسالة ماجستير، كلية القانون، جامعة الإسراء، 2022، ص 43.

² أحمد على ديهوم، الظروف الطارئة ودورها في تعديل الالتزام العقدي، مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق، جامعة مدينة السادات، مصر، المجلد 7، العدد 2، 2021، ص 65.

³ سامية قلوشة، مرجع سابق، ص 296.

⁴ محمد الهبول، العقود الرياضية بين الظروف الطارئة والقوة القاهرة، مجلة عدالة للدراسات القانونية والقضائية، العدد 4، 2020، ص 190.

وقد أخذت غالبية التشريعات العربية بشرط العمومية، إلا أن اشتراط صفة العمومية في الظرف الطارئ تنازعه اتجاهان في الفقه الوضعي؛ فقد ذهب البعض إلى القول إن اشتراط المشرع صفة العمومية في الظرف الطارئ هو شرط مبرر¹، واستدلوا على ذلك بأن فكرة تعديل العقد بسبب الظروف الطارئة يمثل استثناء على مبدأ العقد شريعة المتعاقدين لذلك يجب الحد من إعمالها لأنها تؤدي إلى هدم استقرار الروابط العقدية، وباشتراط صفة العمومية تتحقق هذه الغاية لأن المدين الذي تصيبه بعض التغيرات دون سواه يتحمل لوحده نتائجها ولا مجال لإعمال نظرية الظروف الطارئة².

وذهب غيرهم إلى اعتبار شرط عمومية الظرف الطارئ شرط لا فائدة منه و أنه شرط غير عادل، و هذا لأنه يتعارض مع الأساس الذي تقوم عليه نظرية الظروف الطارئة وهو العدالة التي تهدف إلى رفع الإرهاق عن الراعي أو المستفيد من الرعاية، ولكن حين قيد المشرع الحادث الاستثنائي بشرط العمومية فإن ذلك يؤدي إلى عدم تحقق العدالة في الحالات التي لا يكون فيها عامًا، وهذا ما دفع ببعض القوانين المدنية في بعض الدول و منها إيطاليا و بولونيا إلى عدم اشتراط صفة العمومية في الظرف الطارئ بل جعلت كل حادث استثنائي غير متوقع يؤدي إلى إرهاق المدين موجبًا لتطبيق نظرية الظروف الطارئة³.

الشرط الثالث: أن يقع الظرف الطارئ بعد توقيع العقد وقبل تمام تنفيذه:

يشترط لتطبيق النظرية أن يقع الظرف الطارئ بعد إبرام العقد وقبل تمام تنفيذه، وهذا ما أكد عليه التشريع البحريني في القانون المدني في نص المادة (130) حيث بين أنه إذا طرأت بعد العقد وقبل تمام تنفيذه ظروف استثنائية عامة، والمقصود بتمام التنفيذ اكتمال التنفيذ، ذلك أن نظرية الظروف الطارئة تقتض أن العقد قد أبرم في ظروف معينة عادية، ثم تستجد بعد ذلك ظروف وحوادث مستقبلية لم تكن في الحسبان تجعل ذلك التنفيذ مرهقًا من الوجهة الاقتصادية بالخصوص⁴.

ومع ذلك فإن العقد إذا كان مترخي التنفيذ وطرأت مع ذلك حوادث استثنائية بعد إبرام العقد مباشرة، وإن كان ذلك لا يقع إلا نادرًا، فليس هناك ما يمنع من تطبيق نظرية الظروف

¹ خلدون أحمد المصالحه، مرجع سابق، ص 359.

² محمد الهبول، مرجع سابق، ص 192.

³ أحمد على ديهوم، مرجع سابق، ص 68.

⁴ منى أبو بكر الصديق محمد حسان، الاتجاهات الحديثة لنظرية الظروف الطارئة، مجلة العلوم القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، المجلد 62، العدد 1، 2020، ص 39.

الطارئة، ولربما هذا هو ما دفع ببعض التشريعات العربية بالخصوص إلى السكوت عن شرط التراخي¹.

يُنذَرُ في الحياة العملية أن ينفذ عقد - وبالخصوص إذا كان هذا العقد زمنيا - في نفس الظروف التي أبرم في ظلها، ذلك أن الظروف المحيطة بعقود الرعاية الرياضية ليست ثابتة، بل هي في حالة تغيير دائم ومستمر².

فضلا عن تأثيرات الحروب المفاجئة والأزمات الاقتصادية المتلاحقة والثورات الاجتماعية العارمة والأوبئة، فإن تدفق تيار الزمن في حد ذاته يفسح مجالا كبيرا لحدوث تحولات دائمة في الأشياء والقيم وفيما يقوم بينها من علائق، والتي بدورها تؤثر بشكل أو بآخر على عقود الرياضة بشكل عام، فالقاعدة أن لا شيء في هذه الحياة يقوى على مناهضة تيار الزمن.

المجموعة الثانية : الشروط الخاصة بالراعي:

الشرط الأول: أن الراعي ليس في وسعه توقع الظرف الطارئ:

وهذا ما نصت عليه المادة (130) من القانون المدني البحريني بقولها " ظروف استثنائية عامة لم يكن في الوسع توقعها عند إبرامه".

ويقصد بشرط عدم توقع الراعي للظرف الطارئ أنه " لم يكن يعلم بأن واقعة معينة ستحدث أو أنها لن تحدث في وقت تنفيذ العقد، بحيث يكون من غير المعلوم أن حدوث هذه الواقعة أو عدم حدوثها سيترتب عليه خلق صعوبة في تنفيذ العقد إلى حد الإرهاق. ويتبين من خلال هذا التعريف أن هذا الشرط يعتبر شرطا مهما ومنطقيا في تطبيق نظرية الظروف الطارئة، إذ إن المدين الذي كان يتوقع حدوث الظرف الطارئ عند التعاقد ومع ذلك أقدم على التعاقد يكون قد ارتضى بالنتائج التي قد يسفر عنها هذا الظرف، ومن ثم لا يلوم إلا نفسه، لأنه من غير المنطقي أن يسمح له بالمطالبة بتطبيق نظرية الظروف الطارئة عندما تصبح هذه النتائج حقيقة واقعية³.

وبالتالي فإن عنصر التوقع يمكن تعريفه بأنه " الظن السائغ المقبول المؤيد بمعطيات الواقع لاحتمال وقوع أو عدم وقوع حادث معين في المستقبل يجعل تنفيذ الالتزام مرهقا.

¹ فواز صالح، جائحة كورونا بين القوة القاهرة، والظروف الطارئة، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية، مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية، العدد 4، 2021، ص 100.

² عيشة سنقرة، فيصل التفرقة ما بين نظرية الظروف الطارئة: القوة القاهرة والحادث المفاجئ وتطبيقاتهم، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، جامعة زيان عاشور، المجلد 16، العدد 1، 2023، ص 513.

³ مني أبو بكر، مرجع سابق، ص 137.

وعليه فإنه متى كان الحادث متوقعا أو يمكن توقعه فلا تطبق نظرية الظروف الطارئة، ولا يجوز للمدين التمسك بأحكام النظرية لأنه أمر متوقع¹.

ويعتبر مفهوم عدم التوقع بالنسبة للفعل أو الظرف أو الحادث الذي اعترض تنفيذ العقد هو مفهوم نسبي، بمعنى أنه لا يوجد عدم توقع مطلق، فقلما يوجد حدث يعتبر غير متوقع كليا، ولهذا فإن فكرة عدم التوقع لا تقدر بذاتها وإنما بعلاقتها بالظروف الأخرى المعاصرة للعقد، فكل عقد يحمل في طياته بعض المخاطر، وكل متعاقد حذر يقدر هذه المخاطر ويزنها عند إبرام العقد، فإذا قصر في ذلك فعليه أن يتحمل نتيجة تقصيره، أما إذا كان الظرف يفوق كل تقدير يمكن أن يتوقعه الطرفان المتعاقدان فهنا يتم تطبيق نظرية الظروف الطارئة².

ويتم إثبات توقع المدين ظرفا معينا إثبات الأمر ضمنيا وليس ظاهرا، ومن ثم يدخل في اختصاص القاضي الذي يقوم باستنتاجه من خلال معيار موضوعي للثبوت من توقع المدين ظرفا معينا أو عدم توقعه، والمعيار الموضوعي يقصد به أن قوامه الرجل المعتاد وليس معيارا ذاتيا أو شخصيا³، فلو أن حربا مثلا كانت وشيكة الوقوع عند إبرام العقد وكان الرجل المعتاد يتوقع اندلاعها فلا تعتبر في هذه الحالة ظرفا طارئا إذا ما اندلعت إلا بالنسبة للنتائج غير المتوقعة التي ترتبها حتى لو لم يكن المتعاقد ذاته يتوقع نشوبها.

الشرط الثاني: ألا يكون الراعي في وسعه دفع الظرف الطارئ:

وهذا الشرط أكدته محكمة التمييز البحرينية في الطعن رقم (206) لسنة (1995) جلسة 1995/4/6، حيث أكدت على أن مخاطر البحر إذا بلغت من الشدة مدى يجعلها غير متوقعة الحدوث أو غير مستطاع دفعها فإنها تعد من قبيل القوة القاهرة التي تصلح سببا للمطعون فيه قد خلس لإعفاء الناقل من المسؤولية.

حيث بينت أن القوة القاهرة التي تعفي من المسؤولية هي التي لا يكون في وسع الناقل البحري دفعها.

ونتيجة لذلك فتطبيق نظرية الظروف الطارئة لا يتطلب فقط أن يكون الحادث أو الظرف الطارئ استثنائيا عاما لم يكن في الوسع توقعه، ولكن يتطلب أيضا فضلا عن ذلك أن تكون الظروف مما لا يستطيع المتعاقد تحاشيها أو دفعها عن نفسه أو التقليل من آثارها، فالحادث الذي يستطيع دفعه يستوي في شأنه أن يكون متوقعا أو غير متوقع، لأن المدين الذي لم يستطع دفع الظرف أو التقليل

¹ عمار محسن كزار، نظرية الظروف الطارئة وأثرها على إعادة التوازن الاقتصادي المختل في العقد، مجلة مركز دراسات الكوفة، مركز دراسات الكوفة، جامعة الكوفة، العدد 38، 2015، ص 101.

² كمال عبد السلام ونيس زويد، مرجع سابق، ص 70.

³ مهدي نايف محمد الشوابكة، مرجع سابق، ص 99.

من آثاره، فإذا كان له القدرة على دفع الظرف الطارئ ولم يقدّر بذلك فإن المدين هنا يعتبر سيئ النية، وهذا عكس الأساس القانوني لالتزام المدين بدفع الظرف الطارئ الذي يقوم على مبدأ حسن النية في تنفيذ العقود¹.

والتشريعات الوضعية التي أقرت نظرية الظروف الطارئة لم تنص صراحة على شرط عدم القدرة على دفع الظرف الطارئ، لأنها من الأمور البديهية التي تقتضيها طبيعة الفكرة التي تقوم عليها نظرية الظروف الطارئة².

الشرط الثالث: ألا يكون للراعي دخل في حدوث الظرف الطارئ:

وهذا الشرط يتم الاستناد فيه إلى المادة (364) من القانون المدني البحريني والتي نصت على أن "ينقضي الالتزام إذا أثبت المدين أن الوفاء به أصبح مستحيلا عليه لسبب أجنبي لا يد له فيه". حيث أكدت المادة على أن السبب الأجنبي الذي يعفي من المسؤولية هو السبب الأجنبي الذي لا يكون للراعي دخل فيه، ونتيجة لذلك فإن الظرف الطارئ الذي يعفي الراعي من المسؤولية هو الظرف الذي لا يكون للراعي دخل فيه وإنما حدث بسبب أجنبي عنه.

وبالتالي يشترط لتطبيق نظرية الظروف الطارئة أن لا تكون هناك أية علاقة بين حدوث الظرف الطارئ وأطراف عقد الرعاية من أي نوع سواء كانت عن عمد أو إهمال بين المتعاقد وحدث الظرف الطارئ، أو أن يكون المتعاقد قد قصر في مواجهة أو دفع الخطر ببذل الجهود اللازمة لتوقي الظرف الطارئ أو توقي الآثار المترتبة عليه.

وعليه فإن الراعي الذي يأتي فعلا عمديا وتترتب عليه آثار تسيء لمركزه بقلب موازين العقد، لا يجوز له - نتيجة لذلك - أن يطالب بتطبيق النظرية.

وبالتالي يجب توافر هذا الشرط لتطبيق نظرية الظروف الطارئة حتى لا يستفيد المتعاقد سيئ النية أو المهمل من سوء نيته أو إهماله³، فالفرض أن هذا المتعاقد يستحق العقاب لا أن يكافئ على ذلك، كما أن إغفال هذا الشرط قد يدفع المتعاقد إلى اتخاذ أي إجراء من شأنه إحداث التغيير في ظروف إبرام العقد إضرارا بالمتعاقد الآخر متى كان من المقرر أن هذا المسلك لا يحول بينه وبين المطالبة بتطبيق نظرية الظروف الطارئة.

¹ عبد المحسن مبارك عبد المحسن العظيمان، سلطة القاضي في تعديل آثار العقد في ظل الظروف الطارئة في القانون المدني، مجلة الفنون والأدب وعلوم الانسانيات والاجتماع، كلية الامارات للعلوم التربوية، العدد 53، 2020، ص 200 - 203.

² أنس فيصل التورة، تأثيرات جائحة فيروس كورونا على عقد العمل بين الظروف الطارئة والقوة القاهرة، مجلة كلية القانون الكويتية العالمية، كلية القانون الكويتية العالمية، المجلد 8، العدد ملحق، 2020، ص 320.

³ عمار محسن كزار، مرجع سابق، ص 104.

الشرط الرابع: أن لا يكون من شأن الظرف الطارئ أن يجعل تنفيذ الالتزام مرهقاً:

يلزم أن يكون من شأن الظرف الطارئ أن يجعل تنفيذ الالتزام مرهقاً على المدين ويهدده بخسارة فادحة، أي لا يكون تنفيذ العقد مستحيلاً وإنما مرهقاً للمدين، ويقتضي بالتالي رده إلى الحد المعقول بحيث تتوزع الحسارة بين المدين والدائن فيتحمل كل منهما قدراً من تبعة الظرف.

ثالثاً: أثر نظرية الظروف الطارئة على القوة الملزمة للعقد:

وفقاً لمبدأ سلطان الإرادة فإن العقد الذي يتم تكوينه على نحو صحيح تكون له قوة ملزمة، ويستمد العقد قوته هذه من الإرادة بما لها من سلطان ذاتي، فمن يرتبط بعقد ما ملزم بتنفيذ تعهداته مهما كلفه ذلك¹.

وبالرغم من الانتقادات التي لاقاها مبدأ سلطان الإرادة بسبب مغالاته في تقديس الفرد وإرادته فإن القانون البحريني بدوره لم يخل من آثار هذا المبدأ، حيث تشكل المادة (128) من القانون المدني البحريني أساساً نظرية سلطان الإرادة عموماً ومبدأ القوة الملزمة للعقد على وجه الخصوص، وينظم الالتزامات التعاقدية المنشأة على وجه صحيح تقوم مقام القانون بالنسبة إلى منشئها، ولا يجوز إلغاؤها إلا برضاها معاً أو في الحالات المنصوص عليها في القانون.

وهذه الأخيرة مستمدة في معناها ومبناها من المادة (1134) من القانون المدني الفرنسي التي تنص على أن: "الاتفاقات التي تمت على وجه شرعي تقوم مقام القانون بالنسبة إلى عاقيها، ولا يجوز إلغاؤها إلا برضاها المتبادل أو في الحالات التي يسمح بها القانون"، وقد جاءت كنتيجة للأفكار الفلسفية والنظريات الاقتصادية والقانونية التي سادت في القرن الثامن عشر، ومكرس لمبدأ سلطان الإرادة في القانون المدني الفرنسي.

وباستقراء ما سبق يتضح أن العقد الذي ينشأ على وجه صحيح يقوم مقام القانون في تنظيم العلاقة التعاقدية فيما بين المتعاقدين، وهذا ما يعبر عنه بالعقد شريعة المتعاقدين، ويقصد بهذه القاعدة أن الالتزام الناشئ عن العقد يعادل في قوته الالتزام الناشئ عن القانون، وبما أن الفرد لا يجوز له أن يتحلل من التزام فرضه القانون كذلك لا يجوز للمتعاقد أن يتحلل من التزام أنشأه عقد كان طرفاً فيه فالعقد يكون ملزماً لأطرافه بما تضمنه من بنود، وعلى المتعاقدين أن يفيوا بالالتزامات التي يرتبها هذا العقد كما لو كانت تستمد مصدرها من القانون².

¹ باسمه تواتي، القوة الملزمة للعقد: ضمان الأمان القانوني للعقد، المجلة الأكاديمية للبحوث القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عمار ثلجي الأغواط، المجلد 6، العدد 2، 2022، ص 921.

² حميد اليسفي، مبدأ القوة الملزمة للعقد وإكراهات التحولات الاقتصادية، مجلة دفاتر قانونية، العدد 21، 2023، ص 70.

فالعقد وإن لم تكن له عمومية القاعدة القانونية إلا أن له قوته الملزمة التي تجد مصدرا لها في الإرادة، والتي تمنع القاضي من تأويله أو تفسيره إلا من باب البحث عن حقيقة إرادة عاقيه فلا يجوز له إعمال مفهومه الخاص للعدالة محل إرادة الأفراد، بل هو ملزم بتطبيق العقد كما تم الاتفاق عليه لأن العدالة في احترام إرادة المتعاقدين¹.

وهكذا لا ينبغي لأحد المتعاقدين الانفراد بإلغاء العقد أو مجرد تعديل مقتضياته، فما تم إنشاؤه بإرادتين لا يمكن إلغاؤه أو تعديله بإرادة واحدة.

القوة الملزمة للعقد وفق مفهومها الحديث:

يرى بعض الفقهاء الفرنسيين بأن ثمة حاجة قانونية ملحة إلى تجديد مفهوم القوة الملزمة للعقد يستوعب الأوضاع القانونية التي لا يسمح بها المفهوم التقليدي لهذه القوة الملزمة للعقد، ذلك أن هذا المفهوم بدا متناقضا مع كثير من الأوضاع القانونية المستجدة وعائقا أمام التوصل الى حلول لتحقيق التوازن العقدي الذي قد يختل في بعض العقود، ويعبر عن هذا العجز في المفهوم التقليدي كثرة الاستثناءات على القوة الملزمة للعقد في القانون المدني ومن هذه الاستثناءات تدخل القاضي لتعديل العقد في الظروف الطارئة وإقرار حق المنتفع في الاشتراط لمصلحة الغير².

من هنا حاول الفقه ابتداء مفهوم حديث للقوة الملزمة للعقد وتجديد مفهومه التقليدي، ويتجلى هذا التجديد من خلال فكرتين الأولى فكرة (النافع والعاقل في العقود)، والثانية تتمثل في فكرة (التوقعات المعقولة للدائن).

أ- فكرة النافع والعاقل في العقود:

ابتدع الفقه مفهومًا حديثًا للقوة الملزمة للعقد وبدأ يؤسس عليه قواعد وأحكام ناظمة للعقود في تكوينها وتنفيذها بعد أن رأى عجز مبدأ سلطان الإرادة وما يتفرع عنه من قوة ملزمة للعقد عن تفسير الحالات والأوضاع التي تمثل خروجًا على هذا المبدأ؛ فذهب إلى أن العقد لا يستمد قوته الملزمة من إرادة المتعاقدين وما يتمتعان به من سلطان يحظر إنهاءه أو تعديله إلا بتوافق هاتين الإرادتين³، وإنما يستمد قوته الملزمة من كونه نافعًا وعاقلًا ومن خلال هاتين الفكرتين (المنفعة

¹ أنظر المادة 31 وما يليها من القانون المدني البحريني.

² حميد اليسسفي، مرجع سابق، 73.

³ عبد القادر الصادق، القوة الملزمة للعقد في نطاق المسؤولية المدنية، مجلة القانون والتنمية المحلية، مخبر القانون والتنمية المحلية، جامعة أحمد دراية أدرار، المجلد 1، العدد 1، 2019، ص 36.

والعدالة) نجد أن الارتباط بين القوة الملزمة للعقد واستقلالية الإرادة وربطها بعناصر موضوعية من خارج الجانب الإرادي في العقد¹، وقد تم عرض هاتين الفكرتين في عنصرين على النحو التالي:

العنصر الأول: العقد إلزامي لأنه نافع ومفيد: يقر الفقه بأن هناك نوعين من المنفعة في عقود الرعاية الرياضية، منفعة شخصية لشخص بعينه ومنفعة عامة تحقق مصلحة للمجتمع بصورة عامة، والقانون لا يعطي للعقد قوة ملزمة لأنه يحقق منافع خاصة فقط بل لأنه ينتج عمليات نافعة اجتماعيا ويترتب على ذلك تبعية هذا العقد كأداة لتبادل القيم للنظام العام لارتباطه بالمصلحة العامة، كما أن الإرادة الفردية تحتفظ بدورها لما تحققه من منافع اجتماعية فتبقى للأفراد سلطة السعي لتحقيق منافع شخصية وتبقى الإرادة هي العنصر الأساسي في العقد لكن ليس بوصفها أساسا للقوة الملزمة للعقد؛ لذا يجب تحليل إرادة المتعاقدين بشكل مرن فالالتزام الناشئ من اتفاق الإرادتين يعد عقديا حتى لو لم يحدد هذا الاتفاق محتواه فليس من الضروري لوصف وضع قانوني بأنه عقد أن يكون قد تولد من حرية متساوية للمتعاقدين، وعلى هذا الأساس لا يعتبر التفاوض معيارا للعقد فتكون عقود الإذعان عقودا رغم إنجازها وصياغة شروطها بإرادة منفردة لأحد المتعاقدين².

العنصر الثاني: العقد إلزامي لأنه عادل: ويمضي الفقه في شرح تلك النظرية فيقول إن العقد لا يكون ملزما أيضا إلا إذا كان عادلا ويرى أن العدالة التعاقدية هذه هي عدالة تبادلية تصحيحية تهدف إلى حفظ التوازن بين الذمم المالية، وتعطي كل متعاقد الجزء الذي يخصه، وعلى هذا تكون نظرية عيوب الإرادة أداة لتطبيق العدالة التعاقدية ويتجلى ذلك أيضا في تخفيض الثمن المغالى فيه في عقود الرعاية الرياضية، ويكمل مبدأ العدالة التعاقدية مبدأ حسن النية الذي يهيمن على تكوين العقود وتنفيذها وذلك من خلال فرضه بعض الالتزامات التي ترمي إلى تحقيق العدالة التعاقدية كالالتزام بالإعلام وبعدهم الغش³.

ومن خلال ما سبق يتضح بأن الفقه تشبع بإمكانية إنهاء العقد من جانب واحد في بعض العقود مؤسسا ذلك على فكرة العدالة التبادلية:

ب- فكرة التوقعات المعقولة والثقة المشروعة للدائن في عقد الرعاية الرياضي:

¹ متولي عبد المؤمن محمد المرسى، أساس القوة الملزمة للعقد، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق، جامعة المنوفية، العدد 48، 2018، ص 56 - 60.

² عبد الأمير جفات كروان، اختلال التوازن المالي في تكوين عقد المعاوضة وأثره في القوة الملزمة للعقد، مجلة جامعة بابل - العلوم الإنسانية، جامعة بابل، المجلد 26، العدد 5، 2018، ص 300.

³ باسمه تواتي، مرجع سابق، ص 927.

حاول بعض الشراح تقديم مفهوم آخر للقوة الملزمة للعقد يمكن التوصل من خلاله إلى الاعتراف للمتعاقد بسلطة التصرف الانفرادي، ويقوم هذا المفهوم على المزاوجة بين العناصر الشخصية في العقد مثل الإرادة، والعناصر الموضوعية مثل السبب والتوازن العقدي؛ ليتولد عن توليف العناصر العقدية مفهوم للقوة الملزمة للعقد مستمد من ثقة الدائن المشروعة وتوقعاته المعقولة في الالتزام والتي يتبناها القاضي لينظر للعقد على أنه عمل منطقي يتضمن العناصر الشخصية والموضوعية التي من شأنها أن تكمل بعضها البعض، فتنصاع الإرادة وهي تمثل المفهوم الشخصي للالتزام لفكرة السبب وتعادل الأداءات كعناصر موضوعية، ومحصلة هذا الارتباط خضوع الإرادة لمبدأ حسن النية في تكوين العقود وتنفيذها، وبهذا يبرر تدخل القاضي لتعديل العقد وتحقيق التوازن العقدي بين الأداءات التعاقدية¹.

وتجد هذه الفكرة جذورها في القانون السويسري فهو لا يأخذ في إبرام العقد بالإرادة الظاهرة ولا بالإرادة الباطنة وإنما يأخذ بثقة الدائن المخاطب بالتعبير وما يفهمه بحسن نية من هذا التعبير، وعلى هذا يبني الالتزام العقدي على أساس الثقة المشروعة المتولدة لدى الدائن من التعبير المخاطب به².

وما يمكن ملاحظته بشأن كلا الفكرتين المقدمتين كمفهوم حديث للقوة الملزمة للعقد أن كلا منهما حاولت تبني مفهوم معين للعقد الذي وقع عليه أثر التصرف الانفرادي، فالفقه الفرنسي يرى أنه عند ربطه القوة الملزمة للعقد بفكرة العدالة والمنفعة وهي عناصر موضوعية قد استند إلى مفهوم موضوعي للعقد أو الالتزام. كما أن أنصار نظرية التوقع المعقول والثقة المشروعة للدائن المستمدة من مزج عناصر العقد الموضوعية والشخصية قد استندوا إلى الجمع بين مفهومي الالتزام الشخصي والموضوعي؛ ذلك أن الالتزامات عموماً تتنازعها نظريتان كما بينا نظرية موضوعية وأخرى شخصية، وأن القوة الملزمة للعقد قد تنقيد بالعناصر الموضوعية عند تبني المفهوم الموضوعي للالتزام³، فيقال أن هذه القواعد قد أخذت مفهوماً حديثاً كما رأيناه لدى بعض الفقه⁴، وقد تنقيد بعناصر شخصية عند تبني النزعة الشخصية التي هي الموطن الأصلي لمبدأ سلطان الإرادة وللمفهوم التقليدي للقوة الملزمة للعقد فتتقيد هذه القوة الملزمة في ظل مجالها الرحب لصالح

¹ عبد الأمير جفات كروان، مرجع سابق، ص 306.

² صافية أولدرابح إقلولي، التكريس القانوني لمبدأ حسن النية في العقد، مجلة بحوث، جامعة الجزائر 1، العدد 14، 2020، ص 130.

³ مهدي محمد خضر الصغير، التعديل الانفرادي لعلاقة العمل، تنظيم العمل واحترام القوة الملزمة للعقد، مجلة كلية الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق، جامعة الإسكندرية، العدد 1، 2016، ص 504.

⁴ زاهية حورية سي يوسف، درو المشرع والقاضي في إعادة التوازن المالي للعقد، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، المركز الجماعي امين العقال، المجلد 12، العدد 3، 2023، ص 287.

بعض المفاهيم كالانفرادية، ليجد بعد ذلك التصرف الانفرادي أساسه القانوني في مفهوم العقد الموضوعي أو الشخصي وليختلف معنى القوة الملزمة للعقد حسب تبني هذا المفهوم أو ذاك لاسيما وأن التشريعات الحديثة كالقانون المدني البحريني نجده قد جمع بين المفهومين، على اعتبار أن الجمع بينهما هو ما يفسر نواحي الالتزام الموضوعية والشخصية، ويفسر بالتالي منح المتعاقد سلطة التصرف الانفرادي في العقد، ولذلك نص القانون المدني البحريني في المادة (128) على أن "العقد شريعة المتعاقدين فلا يجوز لأحدهما أن يستقل بنقضه أو تعديل أحكامه إلا في حدود ما يسمح به الاتفاق أو يقضي به القانون".

الفرع الثاني

فسخ عقد الرعاية الرياضي

تفترض القوة الملزمة للعقد، أن أحد المتعاقدين لا يمكنه التخلص من العقد بإرادته المنفردة، وتفترض هذه القوة، في حال ما إذا صادف العقد صعوبات في تنفيذه، أو عدم تنفيذ أحد المتعاقدين ما يرتبه العقد عليه من الالتزامات، اللجوء إلى القضاء للمطالبة بالفسخ، ومن هنا كان الطابع القضائي للفسخ، بالإضافة إلى أن الإخلال بالالتزامات العقدية قد يؤدي إلى إنهاء عقد الرعاية الرياضية من تلقاء نفسه، ومن هنا يظهر الطابع الاتفاقي للفسخ، بالإضافة إلى أن القانون نص على حالات يمكن أن ينتج عنها فسخ العقد تلقائياً بنص القانون، ومن هنا يظهر الطابع القانوني للفسخ¹، وفي هذا الفرع سيتم بيان الفسخ الاتفاقي والقضائي والقانوني من خلال بيان النقاط الآتية:

أولاً الفسخ الاتفاقي: يقصد بهذه الحالة من حالات الفسخ أن يتفق أطراف العقد فيما بينهم على أن يعتبر العقد مفسوخاً من تلقاء نفسه إن لم يتم أحد المتعاقدين من تلقاء نفسه بتنفيذ الالتزام الواقع على عاتقه على أكمل وجه، ويستلزم هذا الفسخ أن يقوم أحد الطرفين بإعذار الآخر حتى يتمكن من إثبات عدم التنفيذ ما لم يتم الاتفاق على ذلك صراحة².

وقد نص القانون المدني البحريني على الفسخ الاتفاقي في المادة (140) حيث بينت أنه " في العقود الملزمة للجانبين إذا لم يوف أحد المتعاقدين بالتزامه عند حلول أجله وبعد إعذاره جاز للمتعاقد الآخر أن يطلب من القاضي تنفيذ العقد أو فسخه مع التعويض في الحالتين إن كان له مقتض وذلك ما لم يكن طالب الفسخ مقصراً بدوره في الوفاء بالتزاماته"

فهذه المادة تبين أن الفسخ الاتفاقي لا يكون إلا بشروط يجب توافرها، وتتمثل هذه الشروط

في:

- أن يكون أحد المتعاقدين قد قصر في تنفيذ الالتزامات الواجبة عليه ولم يتم الوفاء بها بالرغم من حلول الميعاد المتفق عليه.
- أن يكون المتعاقد طالب الفسخ قد أعذر المتعاقد الآخر حتى يتمكن من إثبات تقصيره.
- ألا يكون المتعاقد طالب الفسخ قد قصر في أداء الواجبات المفروضة عليه.

وقد نصت لائحة رعاية الأندية السعودية على الفسخ الاتفاقي في عقود الرعاية وذلك في المادة (8 / 11) حيث نصت على أن طرفي العقد يحق لهم أن يقوموا بالاتفاق على إضافة أي

¹ وفاء جوهر، فسخ العقد بين سلطان الإرادة وسلطة القضاء، مجلة الوقائع القانونية، المجلد 4، العدد 25-26، 2023، ص 16.

² عبدالمعمر فرج الصدة، نظرية العقد في قوانين البلاد العربية، دار النهضة العربية، بيروت، 1974م. ص 591.

شرط من الشروط في العقد ويتم الموافقة عليه من الوزارة، وهذا الشرط يتم إضافته في العقد بحيث إذا توفر الشرط فإن العقد يفسخ ولا يحتاج إلى اللجوء إلى القضاء.

والفسخ الاتفاقي يكون على درجات، فمن الفسخ الاتفاقي ما يكون الاتفاق فيه على جعل العقد مفسوخا من تلقاء نفسه، وهذه هي الحالة الأصلية الواردة في القانون المدني البحريني، حيث إن هذه الدرجة لا تضيف شيئا في الواقع وإنما يتم تطبيق القواعد العامة في القانون المدني البحريني حيث يجب إعدار المدين قبل أن يتم طلب الفسخ حتى ينجح في إثبات تقصير المتعاقد الآخر كما يجب طلب الفسخ من القضاء، والقاضي في هذه الحالة يكون له الحق في الحكم بالفسخ أو منح المتعاقد الآخر فرصة أخرى للتنفيذ، وهذه السلطة التقديرية إنما ترجع لما يراه القاضي ملائما ومناسبا لما هو موجود أمامه من أسباب¹، ومن الفسخ الاتفاقي ما يجعل العقد مفسوخا من تلقاء نفسه فيكون الحكم الذي يصدره القاضي بالفسخ كاشفا وليس منشئا، وفي هذه الدرجة لا يكون للقاضي الحق في استعمال السلطة التقديرية له وإنما يحكم بالفسخ، ومن الفسخ الاتفاقي ما يجعل العقد مفسوخا من تلقاء نفسه دون حاجة إلى صدور حكم، وهذه الحالة لا يحتاج فيها الدائن اللجوء إلى القضاء لأن العقد يعتبر مفسوخا من تلقاء نفسه وهذه الدرجة لا يكون فيها القاضي مالكا لأي سلطة تقديرية ولكن يجب على الدائن أن يقوم بإعدار المدين قبل أن يتمسك بالشرط الفاسخ ويحق له أن يطلب من المدين التنفيذ بدلا من الفسخ.²

وعقد الرعاية مثل غيره من العقود، حيث إنه يخضع للقواعد العامة الواردة في القانون المدني البحريني عند عدم وجود القواعد الخاصة، ونتيجة لذلك فإن أطراف عقد الرعاية يحق لهم أن يتفقوا فيما بينهم على فسخ العقد عند وجود شرط الفسخ سواء احتاج الفسخ إلى حكم القاضي أو سواء لم يكن هناك حاجة إلى الفسخ، وبالإضافة إلى القواعد العامة فإن القواعد الخاصة تمنح أحد طرفي العقد الحق في الفسخ كما نصت المادة (8) من لائحة رعاية الأندية السعودي على أن طرفي عقد الرعاية يحق لهم أن يقوموا بإنهاء التعاقد أثناء سريانه وذلك إذا توافرت حالة من الحالات التالية:

- إذا كان المستثمر متأخرا في دفع قيمة الرعاية أو في دفع جزء منها خلال خمسة عشر يوما من إشعار النادي بالدفع، إلا إذا كان الطرفان متفقين على خلاف ذلك.
- إذا لم يقدّم النادي بتمكين المستثمر من أن يصل إلى ما تم الاتفاق عليه من مواقع تنفيذًا للبنود الواردة في العقد.

¹ مصطفى عبدالجواد. مصادر الالتزام، نظرية العقد والإرادة المنفردة، دار الكتب القانونية، مصر، 2005م، ص 538.

² رمضان أبو السعود. النظرية العامة للالتزام، مصادر الالتزام، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2002م، ص 297.

- إذا تعاقد النادي مع طرف ثالث منافس للمستثمر، ماعدا الحالات التي يتم استثنائها في العقد.
- إذا كان المستثمر قد استخدم أو كان قد سمح للآخرين أن يقوموا بالأنشطة غير المشروعة أو غير الأخلاقية في الفعالية.
- إذا كان المستثمر قد استخدم العقد في أغراض لا تتفق مع الغرض الذي تم إبرام العقد من أجله، أو إذا قام بتنفيذ الفعالية على نحو لا يتفق مع اللوائح التنظيمية التي تصدر عن الوزارة.
- إذا كان أحد الطرفين قد أخفق في مراعاة الالتزامات القانونية أو في مراعاة شروط عقد الرعاية خلال ثلاثين يوما من تاريخ إشعار الطرف المتضرر للطرف الآخر بمراعاة تلك الشروط أو الالتزامات.
- إذا كان أحد الطرفين قد تنازل للغير عن العقد دون وجود موافقة خطية من الطرف الآخر وإدارة الاستثمار بعد إنذاره لتصحيح الوضع وقد مضى ثلاثون يوما من تاريخ إخطاره بالإنذار.
- إذا كان قد ثبت أن أيا من الطرفين قد شرع سواء بنفسه أو بواسطة غيره بطريقة مباشرة أو غير مباشرة في رشوة أحد موظفي الطرف الآخر أو كان قد حصل على العقد بطريق غير مشروع.
- إذا كان أحد الطرفين قد أفلس أو كان قد طلب إشهار إفلاسه أو كان قد صدر أمر بوضعه تحت الحراسة القضائية أو ثبت إعساره.¹

ثانيا الفسخ القضائي: مبدأ الفسخ، قد يكون من دون أي تدخل مسبق من قبل القضاء، لم تعتمد فقط إحدى غرف محكمة النقض الفرنسية، بل امتد من غرفتها المدنية الأولى إلى الغرفة المدنية الثالثة، وكذلك غرفتها التجارية، ليتأكد بذلك هذا المبدأ الجديد، ويزول، بالتالي، التردد الذي عبر عنه بعض الفقه، الذي كان ينتظر مثل هذا التأكيد للقبول بالمبدأ استنادا إلى احتمال كون ما صدر من الغرفة المدنية الأولى، حكما منفردا، أو اقتضته ظروف الدعوى التي صدر بشأنها².

ويشير فسخ عقد الرعاية الرياضية إلى إنهاء الاتفاق المبرم بين الطرفين لتقديم خدمات الرعاية الرياضية. وكما يمكن أن يتم الفسخ بموجب اتفاق بين الطرفين كما بينا فيمكن أن يكون بموجب قرار قضائي في حالة وجود خلاف بينهما. والأسباب المؤدية إلى فسخ عقد الرعاية

¹ راجع في ذلك نص المادة رقم 8 من لائحة رعايات الأندية الصادرة عن وزارة الرياضة بالمملكة العربية السعودية.

² علي رثيف الديوب، فسخ العقد بالإرادة المنفردة سندا لاتفاق المتعاقدين، مجلة جامعة البعث للعلوم الإنسانية، جامعة البعث، المجلد 40، العدد 97، 2019، ص 66.

الرياضية تكون متنوعة تشمل الخلافات المالية وغيرها من الأسباب التي قد تؤثر على تقديم الخدمات المتفق عليها.

ويقصد بالفسخ القضائي: الفسخ الذي يتم اللجوء إليه عبر القضاء، وهو حالة من حالات الفسخ يتم اللجوء إليها إذا لم يكن هناك اتفاق بشأن الفسخ بين الطرفين.¹

ويتحقق الفسخ القضائي عن طريق لجوء الدائن إلى القضاء وإقامة دعوى بالفسخ أمامه، ويحق له بعد اللجوء إلى القضاء أن يعدل عنها وأن يطلب من المدين تنفيذ العقد عينيا، كما يحق له أن يقوم بمطالبة المدين بالتعويض عن الأضرار التي أصابته قبل صدور الحكم، كما أن الفسخ القضائي يعطي المدين الحق في العدول عن الفسخ واللجوء إلى تنفيذ العقد ولكن بشرط أن يتم ذلك قبل أن يصدر الحكم النهائي.

والفسخ القضائي ليس كغيره من أنواع الفسخ، حيث إن هذا النوع من الفسخ يمنح القاضي سلطة تقديرية يتمكن من خلالها من الوقوف على الإخلال الذي وقع هل كان الإخلال بفعل المدين أم كان بفعل غيره أو كان بسبب أجنبي، كما أن السلطة التقديرية تمكنه من تقدير مدى جسامته عدم التنفيذ الكلي أو الجزئي، كما أن السلطة التقديرية تمكنه من مدى احترام كيفية التنفيذ التي تم الاتفاق عليها في العقد بين الطرفين، وتظهر هذه السلطة عند وقوفه عند الإخلال الواقع من المدين حيث إن القاضي هو الذي يقوم بتقدير استحالة التنفيذ هل هذه الاستحالة ترجع إلى خطأ المدين أم ترجع إلى سبب أجنبي، فإذا كانت الاستحالة راجعة إلى خطأ المدين فإن الفسخ يكون قضائيا أما إذا كانت الاستحالة راجعة إلى سبب أجنبي فإنه يكون انفساخاً بقوة القانون.²

كما أن السلطة التقديرية للقاضي تظهر من خلال بيانه لجسامته التنفيذ الذي وقع، فقد يكون المدين لم يقم بالتنفيذ نهائيا أو قد يكون قام به جزئيا أو يكون قد تأخر في تنفيذه، وتأخيره في التنفيذ قد يكون تأخيرا كليا أو تأخيرا جزئيا، كما أن السلطة التقديرية له تظهر في بيان كيفية التنفيذ، هل التنفيذ للعقد قد تم كما هو متفق عليه بين الطرفين في العقد وبالطريقة والأسلوب المتفق عليه أم لا، كما انه ينظر إلى النتيجة المتحققة من تنفيذ العقد هل تمت كما هو مرسوم لها وعادت بالنفع على طرفي التعاقد أم لا³.

¹ هبة حازم كوبري. الإطار القانوني لفسخ العقود الملزمة للجانبين، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، 2021م، ص 28 - 29.

² نبيل اسماعيل عمر. سلطة القاضي التقديرية في المواد المدنية والتجارية، دراسة تحليلية وتأصيلية، دار الجامعة الجديدة للنشر والتوزيع، مصر، 2002م، ص 258.

³ جوهري سعيدة. سلطة القاضي في فسخ العقد، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أكلي محند أولحاج، 2013م، ص 37 وما بعدها.

وبذلك يكون للقاضي عند طلب فسخ عقد الرعاية الحق في استخدام السلطة التقديرية الممنوحة له من أجل بيان سبب عدم التنفيذ، هل ترجع إلى المدين أم ترجع إلى الغير أم إلى سبب أجنبي، كما يكون له الحق في بيان أن عدم التنفيذ كان عدم تنفيذ كلي أو عدم تنفيذ جزئي أو تأخير في التنفيذ، كما يكون للقاضي عند طلب فسخ عقد الرعاية النظر في كيفية تنفيذ العقد هل تم تنفيذه التنفيذ المطلوب أم لم يتم تنفيذه كما هو متفق عليه.

وإذا تبين للقاضي توافر الشروط التي توجب الفسخ فيكون له الخيار في فسخ العقد أو منح المدين أجلاً ليقوم بتنفيذ التزامه وذلك تنفيذاً لنص المادة (140/ب) من القانون المدني البحريني حيث بينت أن "يجوز للقاضي يكون أن يمنح المدين أجلاً إذا اقتضت الظروف ذلك، كما يجوز له أن يرفض الفسخ إذا كان مالم يوف به المدين قليل الأهمية بالنسبة إلى التزاماته في جملتها".

فهذه المادة تعطي القاضي حرية الاختيار بين فسخ العقد وبين منح المدين أجلاً للتنفيذ، فلم يرد فيها ما يدل على إجبار القاضي على الحكم بفسخ العقد إذا كان الدائن قد طلبه، بل إن القاضي بما منحه القانون من سلطة تقديرية له الحق في أن يختار الحل الملائم والمناسب لما يراه فإذا رأى أن عدم التنفيذ كان بسبب ظروف خارجة عن إرادته أو أن عدم التنفيذ غير مبالغ فيه فيكون له الحق في أن يطلب أجلاً إضافياً لتنفيذ الالتزام، كما أن للقاضي الحق في أن يرفض استجابة ما طلبه الدائن من فسخ العقد إذا كان الطلب لا يستند إلى أسباب قوية أو ليس للطلب ما يبرره، كما يكون للقاضي الحق في أن يقوم بفسخ العقد إذا وجد أن هناك من الأسباب ما يبرر فسخ العقد.

وبتطبيق ذلك على عقد الرعاية الرياضية ترى الباحثة أن الفسخ القضائي قد يكون حلاً امثلاً لانقضاء العقد، حيث إن خضوع العقد في الفسخ للقاضي يجعل القاضي ينظر بالسلطة التقديرية الممنوحة له إلى العقد من جميع جوانبه، فإذا كان أحد طرفي العقد متعنتاً في تنفيذ التزامه ولم يقم به فيكون له الحق في أن يحكم بالفسخ للطرف الآخر، أما إذا رأى أن عدم تنفيذ أحد طرفي العقد لم يكن متعمداً منه فيمنحه أجلاً لتنفيذ العقد من أجل تحقيق المنافع المقصودة من عقد الرعاية الرياضية، حيث إن الهدف من إنشاء العقود هو تنفيذها وليس فسخها أو إنهاؤها، كما أن القاضي ينظر إلى سبب عدم تنفيذ العقد وهل عدم التنفيذ كلياً أو جزئياً، فكل ذلك سيعود بالنفع على عقد الرعاية الرياضية، ولذلك يعد الفسخ القضائي من أفضل أنواع الفسخ بسبب عدم خضوعه لإرادة الطرفين القاصرة وإنما خضوعه للسلطة التقديرية للقاضي والذي تكون نظرتة نظرة ثاقبة.

ومن أجل أن يكون الفسخ فسخاً قضائياً يلزم ذلك مجموعة من الشروط تتمثل فيما يلي:

- أن يكون العقد المراد فسخه من العقود الملزمة للجانبين: هذا الشرط من الشروط التي تلزم لوجود الفسخ القضائي وقد نصت عليه المادة (140) من القانون المدني البحريني، وكذا المادة (157) من القانون المدني المصري، والسبب وراء اشتراط هذا الشرط هو أن العقد

الملزم للجانبين يترتب عليه التزامات متقابلة بين الطرفين، حيث يقع على عاتق كل منهما التزام في مقابل التزام الآخر، وهذا على خلاف العقد الملزم لجانب واحد حيث إنه لا ينشئ التزامات متقابلة بل تقوم بإنشاء التزام مستقل مثل الكفالة بغير أجر والوديعة بغير أجر والهبة بغير عوض، فالعقود الملزمة لجانب واحد لا يكون الفسخ فيها متصوراً، لأن الملزم طرف واحد فإذا لم ينفذ الالتزام الواجب عليه فلا يوجد طرف آخر يكون له أي مصلحة في طلب الفسخ.¹

- أن يكون المدين قد أخل بالتزاماته الواجبة عليه: يشترط بالإضافة إلى كون العقد من العقود الملزمة للجانبين أن يكون المدين قد أخل بما يجب عليه من التزامات، ونتيجة لذلك فإن طالب الفسخ يحق له أن يطلب الفسخ من القضاء متى كان الإخلال بالالتزام قد وقع فعلاً وكان قد وقع الإخلال بفعل المدين وليس راجعاً لسبب أجنبي، وأن تستمر واقعة الإخلال بالالتزام حتى صدور الحكم النهائي بالفسخ²، وقد نص القانون المدني البحريني على ذلك في المادة (140).

- أن لا يكون طالب الفسخ مقصراً بدوره نحو التزاماته: وفقاً لنص المادة (140) مدني، يجب أن يكون طالب الفسخ قد أوفى بالتزاماته أو لم يكون قد قصر في تنفيذها قبل لأن يطلب الفسخ، فالقاعدة العامة هي في حال أحد الأطراف يريد فسخ العقد بسبب إخلال الطرف الآخر بالتزاماته فإنه يجب أن يكون قد قام بتنفيذ التزاماته ولم يقصر فيها، أما إذا أخفق في الوفاء فلا يمكنه المطالبة بفسخ العقد.

وبتطبيق هذه الشروط على عقد الرعاية الرياضية ترى الباحثة أن هذه الشروط جميعها تنطبق على عقد الرعاية، حيث إن العقد من العقود الملزمة للجانبين وليس من العقود الملزمة لجانب واحد، كما أن العقد يترتب عليه التزامات متقابلة بين طرفي عقد الرعاية الرياضية حيث يقع على عاتق الراعي التزامات كما يقع على عاتق المستفيد مجموعة من الالتزامات، كما أن أحد طرفي العقد لا يكون له الحق في طلب فسخ العقد إلا إذا لم يقصر بالتزاماته وكان المدين قد أخل بالتزاماته وقد استمر في الإخلال حتى صدور الحكم النهائي، كما أن عدم التنفيذ قد يكون بسبب الراعي والمستفيد وليس بسبب أجنبي أو بفعل غيرهما، ونتيجة لذلك فإن توافر الشروط المطلوبة في الفسخ القضائي يؤدي إلى خضوع عقد الرعاية الرياضية للفسخ القضائي مثل غيره من العقود، حتى ولو لم يرد في لائحة

¹ أحمد عبدالرزاق السنهوري. الوجيز في شرح القانون المدني الجديد، النظرية العامة للالتزامات، نظرية العقد، جزء 2، مجلد 2، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 1998م، ص 788 وما بعدها.

² جوهري سعيدة. المرجع السابق، ص 12 وما بعدها.

رعاية الأندية السعودية، حيث إن اللائحة لم يرد فيها ما يدل على أن القاضي يكون له الحق في فسخ عقد الرعاية، كما أن القاضي ليس له أي سلطة تقديرية في فسخ العقد وإنما يلتزم بما تم الاتفاق عليه في عقد الرعاية من شروط يتحقق بموجبها الفسخ، فقراره ليس منشأً للفسخ في عقد الرعاية وإنما يكون كاشفاً فقط.

ثالثاً: الانفساخ بقوة القانون: ويقصد به: أن يستحيل تنفيذ العقد تنفيذاً عينياً بسبب وجود سبب أجنبي، ففي هذه الحالة يتم فسخ العقد تلقائياً بحكم القانون دون حاجة إلى حكم القضاء.¹ والانسفاخ القانوني في عقد الرعاية الرياضية هو الانفساخ الذي تم النص عليه بنصوص خاصة تبين حالاته كما ورد في لائحة رعاية الأندية، وبالإضافة إلى النصوص الخاصة فهناك النصوص العامة التي ترد في القانون المدني البحريني.

وقد نص المشرع البحريني على الانفساخ القانوني في المادة (145) من القانون المدني البحريني، حيث نصت على أنه "إذا أصبح تنفيذ الالتزام مستحيلاً بسبب أجنبي لا يد للمدين فيه انفساخ العقد من تلقاء نفسه"،

وبذلك إذا انفسخ العقد بسبب أحداث خارجة عن إرادته ولا يمكن التنبؤ بها، مثل الكوارث الطبيعية أو الحروب أو أحداث أخرى لا يمكن التحكم فيها، فإن الالتزام ينتهي تلقائياً وينفسخ العقد من تلقاء نفسه.²

فما سبق ذكره تبين لنا أنه طبقاً للائحة الرعاية السعودية يكون فسخ عقد الرعاية الرياضية اتفاقاً إذا تم الاتفاق في العقد بين طرفيه على فسخ العقد عند تحقق حالة من حالات الفسخ، كما يكون الفسخ فسخاً قضائياً طبقاً للقواعد العامة إذا لم يتم الاتفاق على الفسخ في عقد الرعاية الرياضية وتضرر أحد طرفي العقد من عدم تنفيذ الطرف الآخر لما هو متفق عليه، كما يكون الفسخ انفساخاً قانونياً وذلك عند وجود سبب أجنبي يجعل سريان العقد مستحيلاً، وهذه القاعدة تسري على عقد الرعاية باعتبار أن القانون المدني يشتمل على القواعد العامة التي تسري على جميع العقود بما فيها عقد الرعاية، كما تبين لنا أن لائحة رعاية الأندية قد نصت على حالات فسخ عقد رعاية الأندية تفصيلاً حيث إنها تشتمل على الحالات الخاصة بفسخ عقد الرعاية.

¹ عدنان حسين جهاد ومحمد صالح مشعل. أنواع فسخ العقد وآثاره، بحث مقدم لجامعة الموصل، 2022م، ص23.

² عبد الإله بن أحمد بن عبد الرحمن الدويش، تعليق فسخ العقد وتطبيقاته في البيع: الفسخ التلقائي، مجلة كلية الدراسات الإسلامية والعربية للبنات، جامعة الأزهر، المجلد 7، العدد 2، 2022، ص 720.

أما إذا كانت الاستحالة جزئية ومن الممكن الاستمرار في تنفيذ باقي التزامات العقد، يمكن للدائن أيضاً البقاء في العقد وتطبيق الأجزاء التي لا تتأثر بالاستحالة وذلك استناداً إلى نص المادة (405) من القانون المدني البحريني "إذا هلك المبيع في جزء منه أو لحقه التلف قبل التسليم لسبب أجنبي لا يد لأحد المتعاقدين فيه كان للمشتري الحق في إنقاص الثمن بقدر ما نقص من قيمة المبيع"، فهذه المادة تبين أن تنفيذ العقد إذا استحال استحالة جزئية بأن هلك جزء من المبيع ولم يتم تسليمه فيكون للمشتري الحق في تنفيذ باقي العقد مع انقاص الالتزامات الواجبة عليه، وبتطبيق ذلك على عقد الرعاية فيكون لأحد المتعاقدين عند استحالة تنفيذ العقد استحالة جزئية الحق في تنفيذ باقي العقد مع إنقاص الالتزامات التي كانت واجبة في التنفيذ الكلي، أما إذا كانت الاستحالة كاملة ومن المستحيل تنفيذ أي جزء من العقد، فيحق للدائن طلب الفسخ وإنهاء العقد. كما نصت المادة (2/145) من القانون ذاته على أن "إذا كانت الاستحالة جزئية كان للدائن بحسب الأحوال أن يتمسك بالعقد فيما بقي ممكن التنفيذ أو أن يطلب الفسخ"، وكذا نصت المادة (2/146) على أن "الاستحالة إذا كانت جزئية كان للدائن أن يتمسك بالعقد فيما بقي من الالتزام ممكن التنفيذ"¹.

بالنسبة لعقود الرعاية الرياضية، يمكن أن تحدث استحالة جزئية، على سبيل المثال إذا تم إصدار أمر من السلطات يمنع تنظيم الفعاليات الرياضية، وبالتالي يتوقف التزام المنظمين بتنظيم هذه الفعاليات. ففي هذه الحالة، يمكن للدائن (فريق المشاركة أو اللاعب أو المدرب) أن يقرر البقاء في العقد وتنفيذ باقي التزاماته، أو طلب الفسخ في حالة عدم الرغبة في تنفيذ بقية التزامات العقد وذلك قياساً على ما ورد في نص المادة (405) من القانون المدني البحريني².

والقاضي يكون له الحق في فسخ عقد الرعاية الرياضية فسخاً جزئياً كما يكون له الحق في فسخه فسخاً كلياً، ويتحقق ذلك عندما يحكم القاضي بفسخ جزء من العقد فقط مع بقاء الأجزاء الأخرى، وذلك يتحقق عندما يكون عقد الرعاية قابلاً للتجزئة أو عندما يكون أحد طرفي عقد الرعاية قد نفذ جزءاً منه، ففي هذه الحالة يكون للقاضي أن يحكم بفسخ عقد الرعاية فسخاً جزئياً وليس فسخاً كلياً وذلك بعد تقديره جسامه عدم التنفيذ ، فإذا تبين له أن ما لم ينفذ به أحد طرفي عقد الرعاية الرياضية قليل الأهمية بالنسبة إلى مجموع الالتزام في جملته فله أن يحكم بالفسخ الجزئي، والفسخ الجزئي في عقد الرعاية الرياضية من قبل القاضي قد يكون أوفر مصلحة وأكثر ملائمة لطرفي العقد، وكذا يكون أكثر تحقيقاً للعدالة من غيره من أنواع الفسخ حيث إنه لا يجور على

¹ جوهري سعيدة، المرجع السابق، ص 37.

² صلاح علو محمد، سلطة القاضي في إقرار الفسخ الاتفاقي، مجلة الكتاب للعلوم الإنسانية، جامعة الكتاب، المجلد 4، العدد 6، 2021، ص 47.

طرف دون طرف كما أنه لا يجبر طرفاً على ترك ما قام بتنفيذه دون مقابل وإنما يحقق العدالة بين الطرفين.¹

أولاً: التمييز بين فسخ عقود الرعاية الرياضية والفسخ في العقود الأخرى:

يختلف فسخ عقد الرعاية الرياضية عن فسخ العقود الأخرى من ناحية بعض الخصائص الخاصة، ومن بين هذه الخصائص²:

- 1- **الأداء المتبادل:** تعتمد عقود الرعاية الرياضية على أداء متبادل من الجانبين، حيث يتم تقديم الخدمات المتفق عليها على مدار فترة من الزمن، وبالتالي من الصعب على أحد الطرفين إيقاف العقد دون توصل إلى تسوية فيما يتعلق بالخدمات التي تم تقديمها.
- 2- **الاستثمار الكبير:** تتطلب عقود الرعاية الرياضية استثماراً كبيراً من الجانبين، وخاصة فيما يتعلق بالرعاية التي تقدم للأندية الرياضية أو اللاعبين المميزين. وبالتالي، من الصعب على الجانبين الفسخ دون توصل إلى تسوية أو دون وجود سبب طارئ وغير متوقع.
- 3- **الاعتبارات الوطنية والاجتماعية:** تتميز عقود الرعاية الرياضية بوجود علاقات سياسية واجتماعية بين الطرفين، وخاصة في حالة الرعاية التي تقدم للمنتخبات الوطنية أو البرامج الرياضية التابعة للجهات الحكومية. وبالتالي، يمكن أن يرتبط فسخ العقد بأسباب سياسية أو اجتماعية، وليس فقط بأسباب مالية.
- 4- **الاعتبارات التأمينية:** تتضمن عقود الرعاية الرياضية عادة تغطية تأمينية، وقد تكون الشركة المقدمة للرعاية هي المسؤولة عن الحصول على هذه التغطية وإجراءات الإدارة والتسوية، وذلك يؤثر على طريقة فسخ العقد في حالة وجود خلاف³.
- 5- **العواقب القانونية:** تشمل عقود الرعاية الرياضية عادة على شروط قانونية صارمة، مثل تنظيمات اللجان الأولمبية والاتحادات الرياضية ولوائح الجوائز الرياضية. وبالتالي، يمكن أن يؤدي تفادي هذه الشروط أو انتهاكها إلى عواقب قانونية خطيرة، وقد تؤثر على إمكانية فسخ العقد.

¹ يرجع في ذلك المعنى: حسينة حمو. انحلال العقد عن طريق الفسخ، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري تيزي وزو، الجزائر، 2011م، ص 85.

² عثمان زهير، مبدأ التناسب بين جسامه عدم تنفيذ العقد وخطورة جزاء الفسخ، مجلة القضاء المدني، السنة 12، العدد 24، 2021، ص 178 - 191.

³ محمد عزمي البكري، فسخ العقود، دار محمود للنشر، 2016، ص 101.

ثانيا: الآثار المترتبة عن فسخ عقد الرعاية الرياضية:

تختلف الآثار القانونية المترتبة على فسخ عقد الرعاية الرياضية باختلاف الظروف والشروط المتعلقة بالعقد، ولكن من بين هذه الآثار يمكن أن نذكر¹:

1- تنفيذ التزامات العقد الناتجة عن الفسخ:

عندما يتم إنهاء العقد بشكل فعلي، بموجب التسوية أو الحكم القضائي، يجب على كل طرف وفقاً لتفاصيل الاتفاق أو الحكم القضائي المحددة، تنفيذ بعض الالتزامات المتبقية، رغم انتهاء العقد؛ فهذه التزامات قد تشمل دفع المستحقات المالية أو تسليم الممتلكات أو الملكيات الفنية وغيرها من الالتزامات².

وفي بعض الحالات المتعلقة بفسخ عقد الرعاية الرياضية، يمكن أن تكون الالتزامات المتبقية معقدة ومتشابكة بعضها ببعض، وبالتالي قد يتعين على الطرفين التوصل إلى اتفاق مفصل حول الطريقة التي يتم بها تنفيذ هذه الالتزامات.

في الممارسة القضائية، قد يصدر القضاء حكماً بإجبار أحد الطرفين على تنفيذ المستحقات المالية أو الملكية الواردة في العقد المنتهي، وذلك بناءً على الأدلة والمبررات التي يقدمها الطرف المطالب. كما يمكن للقضاء أيضاً بموجب القانون أن يوجه الأطراف إلى التوصل إلى تسوية تكتمل فيه تنفيذ الالتزامات ويتم حل جميع الخلافات المتعلقة بفسخ العقد من الطرفين، وفي هذه الحالة يعتمد القضاء على التفاوض بين الطرفين لتحقيق الوفاء بجميع المستحقات المالية أو العينية المتبقية³.

وقد ورد في القانون المدني البحريني في المادة (2/142) على أنه "إذا استحال على أحد المتعاقدين أن يعيد التعاقد إلى الآخر إلى الحالة التي كان عليها قبل العقد جاز الحكم عليه بأداء معادل".

فهذه المادة تبين أن القاضي له أن يحكم على أحد المتعاقدين بتنفيذ الالتزامات الواجبة عليه حتى يتم التعادل في الالتزامات بين المتعاقدين.

2- التعويضات: يحق للطرف المتضرر الحصول على تعويض عن الخسائر التي تعرض لها

بسبب فسخ العقد، مثل خسارة الأموال أو الفرص التجارية أو الضرر بالسمعة. ويمكن أن يكون الاتفاق على تعويضات أمراً حرجاً في عقود الرعاية الرياضية، لذلك قد يتطلب التفاوض على هذه المسألة مزيداً من الوقت والجهود، وهذا الأثر مستفاد من نص المادة (140) من

¹ صلاح علو محمد، مرجع سابق، ص 50.

² حيدر صلاح كاطع، فسخ العقد من غير المتعاقدين، المركز الأكاديمي للنشر والتوزيع، 2024، ص 78 - 83.

³ عبد الله جبار خشان، الفسخ الجزئي للعقد، المركز الأكاديمي للنشر والتوزيع، 2024، ص 60.

القانون المدني البحريني فقد نصت على أنه في العقود الملزمة للجانبين إذا لم يوف أحد المتعاقدين بالتزامه عند حلول أجله وبعد إعداره جاز للمتعاقد الآخر أن يطلب من القاضي تنفيذ العقد أو فسخه مع التعويض في الحالتين إن كان له مقتضى.

فالمادة بينت أن للمتعاقد الحق في طلب الفسخ مع التعويض إذا كان الفسخ قد تسبب في ضرر له.

ومثال على ذلك، في عام 2014 ، قدمت شركة رعاية رياضية (أديداس) اتهامات ضد إحدى الأندية الرياضية (أرسنال الإنجليزي) وطلبت فسخ العقد بسبب إخلال النادي ببعض الشروط المتفق عليها في العقد. وخلال الجلسات القضائية التي أعقبت إيداع الدعوى، حكم القضاء بأنه يجب على النادي الرياضي دفع تعويضات مالية بقيمة 10 ملايين دولار للشركة المتضررة بسبب فسخ العقد¹.

في العقود الرياضية، يتم حساب قيمة التعويضات بناءً على العديد من العوامل التي تشمل قيمة الخسارة المالية، والأثر على المصداقية، والتأثير على فرص العمل المستقبلية، وغيرها من الأسباب، ويمكن للطرف المتضرر إثبات الأدلة وتقديم المبررات التي تدعم مطالبته بالتعويضات.

3. **المعاملة العادلة:** إن التعامل العادل بين الطرفين يعني الالتزام بمعايير العدالة والأخلاق في جميع الإجراءات المتعلقة بفسخ العقد. ويتعين على الطرفين كسب ثقة بعضهما البعض وعدم إلحاق الأذى بالطرف الآخر، سواء على المستوى المالي أو الشخصي².

ويتضمن التعامل العادل بين الطرفين في عملية فسخ العقد، الالتزام بالموعد المحدد للإنهاء، وعدم القيام بأي أعمال يمكن أن تؤخر الإنهاء ولها آثار سلبية على الطرف الآخر، وعلى سمعة الطرفين أيضاً. كما يجب عليهما تنظيم الإجراءات المتعلقة بفسخ العقد بطريقة تضمن العدالة وتحقيق القيم الأخلاقية³.

وفي حالة التعاقد بين الملاكين والشركات الراعية، على سبيل المثال، يجب على شركات الرعاية الرياضية الالتزام بالعرف والأخلاقيات في التعامل مع الملاكين ومراعاة مصالحهم وحرصهم على إظهار الاهتمام بسمعتهم ومكانتهم الرياضية والمجتمعية.

¹ د. عبد الرحمن العمري، حقوق الشركات الراعية في الرياضة: فسخ العقود والتعويضات المالية، مجلة القانون، الرياض، العدد 5، 2017، ص 121 - 122 وما بعدها.

² د. عبد الحميد الشواربي، فسخ العقد في ضوء الفقه والقانون، دار الأهرام للنشر والتوزيع والإصدارات القانونية، 2023، ص 94.

³ د. حسام الدين محمود حسن، وسائل إنقاذ العقود من الفسخ، مركز الدراسات العربية للنشر والتوزيع، 2020، ص 109.

4. النزاعات القضائية: قد يتوجب على الطرفين اللجوء إلى القضاء في حالة عدم التوصل إلى تسوية بالتراضي عند فسخ العقد، مما يستلزم النفقات القانونية والوقت والجهد¹، وهذا مانصت عليه المادة (140) من القانون المدني حيث نصت على أنه "في العقود الملزمة للجانبين إذا لم يوف أحد المتعاقدين بالتزامه عند حلول أجله وبعد إعداره جاز للمتعاقد الآخر أن يطلب من القاضي تنفيذ العقد أو فسخه مع التعويض في الحالتين إن كان له مقتض".
ففي بعض الأحيان، يمكن أن ينشأ نزاع بين الطرفين بسبب فسخ العقد، وفي بعض الحالات، يصل هذا النزاع إلى المحاكم. ويمكن أن يحدث ذلك في العديد من الحالات، بما في ذلك: تقصير أحد الأطراف في الالتزام بالتزاماته، أو عدم الاتفاق على التعويضات اللازمة، أو وجود خلافات في تفسير العقد².

ومن التطبيقات القضائية حول النزاعات القضائية المتعلقة بفسخ العقد يمكن الإشارة إلى بعض القضايا الشائعة، ومنها:

- أ. قضية توري كولمان وشركة الرعاية الرياضية هورايزن سبورت (Horizon Sports Management): حيث اتُهمت اللاعب، من قبل شركة الرعاية الرياضية، بعدم الالتزام بوعودها، وفي نهاية المطاف فسخت العلاقة بين الطرفين. وكان اتفاق التعاقد يشمل شروطاً وانتقاعاً مادياً، وكان الحكم لصالح شركة هورايزن سبورت³.
- ب. قضية "غوغا" أحد لاعبي كرة التنس المشهورين وشركة الرعاية الرياضية "Adidas"، قامت أديداس بفسخ عقدها مع غوغا مما أدى إلى نزاع بين الطرفين. كان السبب الرئيسي للفسخ يعود إلى إخلال غوغا ببعض التزاماته التعاقدية. حيث حكمت المحكمة بفسخ العقد وفقاً للأسباب التي قدمتها الشركة، وأكدت أن غوغا لم يلتزم بالأمر التعاقدية المترتبة عليه من حيث الترويج لمنتجات أديداس بما يتماشى مع بنود العقد⁴.

¹ د. عبد الحميد الشواربي، مرجع سابق، ص 118.

² د. حسام الدين محمود حسن، مرجع سابق، ص 111.

³ يمكن العثور على المزيد من المعلومات حول قضية توري كولمان وشركة Horizon Sports Management في الرابط التالي:

https://www.espn.com/nfl/story/_/id/25948518/tampa-bay-buccaneers-db-elbert-mack-wife-sued-former-agent last visited was on 22 august, 2024.

⁴ موقع صحيفة الجارديان الإلكترونية والذي يتحدث عن هذا الموضوع:
<https://www.theguardian.com/football/2021/jul/16/adidas-sues-panama-footballer-gabriel-torres-over-contract-termination> last visited was on 22 august, 2024

ج. قضية لاعب كرة القدم البرتغالي فابيو كوينتراو، إذ اتهم اللاعب شركة الرعاية الرياضية "S World Sport Management" بعدم الالتزام بوعودهم التعاقدية وكذلك الشركة اتهمت اللاعب بعدم التزامه ببند العقد وتقصيره في الوفاء ببعض التزاماته التسويقية وفي نهاية المطاف تم فسخ العلاقة بين الطرفين، وكان الحكم لصالح الشركة وتم الفسخ من جانبها¹.

ونرى أن فسخ العقد الرياضي يمكن أن يؤدي إلى نزاع قضائي في حالة عدم التوصل إلى تسوية بالتراضي بين الطرفين. وعند حدوث نزاع قضائي، ينبغي على الطرفين الالتزام بالإجراءات القانونية، وتوظيف المحامين والمستشارين القانونيين المحترفين الذين يمتلكون الخبرة في هذا المجال، والعمل على إيجاد حل سلمي وعادل للخلاف بما يضمن تحقيق المصالح المشتركة للطرفين.

5. **الالتزامات القانونية:** يجب على الطرفين الإيفاء بالتزاماتهما القانونية فيما يتعلق بفسخ العقد، مثل الالتزام بالشروط المنصوص عليها في العقد والالتزام بالمواد القانونية، والتعامل بحيادية ونزاهة في جميع الإجراءات المتعلقة بالعقد²، وهذا الالتزام إعمالاً لنص المادة (129) من القانون المدني البحريني والتي نصت على أنه يجب تنفيذ العقد طبقاً لما اشتمل عليه من أحكام.

فالمادة تنص على وجوب تنفيذ الالتزامات الواردة في العقد، ومن الالتزامات التي ترد في العقد ما يتعلق بالفسخ وغيره، ونتيجة لذلك يجب على الطرفين الالتزام بها وتنفيذها، وعدم إهمالها. وتتعلق الالتزامات القانونية بفهم القانون والالتزام به في جميع جوانب تنفيذ وفسخ العقد الرياضي. ويشمل تنفيذ الالتزامات القانونية:

أ. **الالتزام بالشروط المتفق عليها في العقد:** يعد المحتوى العقدية الأساسية التي يقوم عليها تعاقد الطرفين. ولذلك، يجب عليهم الالتزام بالشروط المتفق عليها في العقد. وفي حالة انتهاك أي من أحد شروط العقد، يمكن لأي من الطرفين اللجوء إلى القانون لحل الخلافات التي قد تنشأ³.

¹ هذه القضية على موقع ESPN الرياضي وتحدث بتفاصيل عنها:

<https://www.espn.com/soccer/portugal/story/4137728/spain-probing-family-of-portugal-star-quaresma-over-alleged-money-laundering> last visited was on 22 august, 2024

² سيد حسن البغال، بطلان وفسخ العقود والدفع بعدم تنفيذه، دار مصر للنشر والتوزيع، 2019، ص 83 - 85.

³ د. عبد الحميد الشواربي، مرجع سابق، ص 120.

ب. **الالتزام بالقوانين واللوائح المعمول بها:** يجب على الطرفين الالتزام بالمواد القانونية المعمول بها والتي تنظم تقديم الرعاية الرياضية. ويشمل ذلك قوانين الوكالة والالتزام الأطراف بتقديم المعلومات المدونة في العقد والمطلوبة من قبل الجهات المختصة.

ج. **الالتزام بمعايير النزاهة والحيادية:** يجب على الطرفين الالتزام بمعايير النزاهة والحيادية في جميع الإجراءات المتعلقة بالعقد. ويشمل ذلك إظهار العدالة في جميع القضايا المتعلقة بفسخ العقد وتجنب أي صراعات مصالح¹.

وتتعدد التطبيقات القضائية حول الالتزامات القانونية لفسخ العقد الرياضي، ومن بينها:

أ. قضية شركة الرعاية الرياضية "Nike" والملاكم ماني باكياو، حيث ألغت "Nike" عقدها مع الملاكم الفلبيني باكياو الذي تعهد بموجب العقد بالالتزام ببعض الشروط والالتزامات إلا أنه خالف هذا الالتزام، وعندما فسخ العقد سدد باكياو الالتزامات المالية بما نص عليه العقد².

ب. قضية شركة الرعاية الرياضية "Under Armour" والنجم الأمريكي ستيفن كاري، حيث اتهم كاري شركة Under Armour بعدم الالتزام بوعودها، وفي نهاية المطاف فسخ كاري العلاقة بين الطرفين. عند التعاقد، تعهدت Under Armour بالالتزام ببعض الشروط والالتزامات، وعندما فسخ العقد، قدم كاري دعوى قضائية بدعوى عدم الالتزام بشروط العقد³.

ونرى أن الالتزام بالعقد يعد أمراً مهماً لعدم فسخ العقد الرياضي ولتقاضي الخلافات القانونية والنزاعات القضائية. ويجب على الطرفين الالتزام بالمواد والشروط الواردة في العقد والعمل على توفير بيئة متوازنة للتعاون من أجل تحقيق أقصى قدر من المصالح المشتركة.

وسائل أخرى لتسوية المنازعات الرياضية:

توجد العديد من الوسائل التي يتم من خلالها تسوية المنازعات الرياضية التي تحدث ومن أهم هذه الوسائل التحكيم، وسبب ذلك هو ما يتميز به التحكيم عن القضاء من مميزات أهمها مرونة

¹ د. حسام الدين محمود حسن، مرجع سابق، ص 115.

² يمكنك الاطلاع على تفاصيل القضية القانونية بين شركة الرعاية الرياضية "Nike" والملاكم الفلبيني ماني باكياو، من خلال موقع CNN الأمريكي الشهير، والذي شارك القصة الخيرية حول القضية. ويمكن الوصول إلى التقرير من خلال الرابط التالي:

<https://www.cnn.com/2021/05/27/business/manny-pacquiao-nike-deal/index.html>

last visited was on 22 august, 2024

³ يمكنك الاطلاع على تفاصيل القضية القانونية بين شركة الرعاية الرياضية "Under Armour" ولاعب كرة السلة الأمريكي ستيفن كاري، من خلال موقع المحامي الأمريكي الشهير بول غاورد Paul Gawad والذي شارك تقريراً مفصلاً حول تفاصيل القضية ونتائجها. ويمكن الوصول إلى التقرير من خلال الرابط التالي:

<https://www.gawadlaw.com/news/stephen-curry-under-armour-lawsuit-what-all-business-owners-can-learn-from-it>

last visited was on 24 august, 2024

قضاء التحكيم، والقوة الذاتية لقرار قضاء التحكيم، والطبيعة المؤقتة لقضاء التحكيم¹، ولكن بالرغم من هذا الالتزام فإن الأمر لا يخلو من وجود منازعات تحدث بين الأطراف ونتيجة لذلك فإن غرفة البحرين لتسوية المنازعات قد أصدرت قواعد التحكيم الرياضي سنة 2022م من أجل تسوية المنازعات التي تحدث بين الأطراف وتكون متعلقة بالمجال الرياضي عن طريق التحكيم الرياضي، وفيما يلي بيان لذلك.

مفهوم التحكيم الرياضي:

بالنسبة للتشريع البحريني، وبالرجوع لما ورد فيه لم نجد تعريفاً للتحكيم الرياضي في القواعد الصادرة سنة 2022م، وأما التشريع الإماراتي فقد عرفه في المادة الأولى من قانون التحكيم الرياضي الإماراتي على أنه "الفصل بحكم ملزم في المنازعات الرياضية بين طرفين أو أكثر طبقاً لأحكام هذا القانون والقواعد الإجرائية"².

كما يعرفه بعض الفقه على أنه "عرض المنازعات القانونية المتعلقة بالرياضة على محكمين من أجل البت فيها".

قواعد التحكيم الرياضي في مملكة البحرين:

بالنسبة للوضع في مملكة البحرين فيما يتعلق بالتحكيم، فقد أجاز المشرع تسوية المنازعات التي تتعلق بالرياضة من قبل غرفة البحرين لتسوية المنازعات الرياضية، ويتم العمل فيها بقواعد التحكيم الرياضي الصادرة سنة 2022 والتي دخلت حيز التنفيذ في 17 مارس 2022م، ونتيجة لذلك فإن المنازعات التي تنشأ عن عقد الرعاية يتم تطبيق عليها هذه القواعد باعتبارها منازعات رياضية، وقد تناولت هذه القواعد مجموعة من الأحكام التي تنظم عملية التحكيم، ومن أهم هذه الأحكام ما يلي:

1. **تشكيل هيئة التحكيم:** نصت المادة رقم (2&1/12) من قواعد التحكيم على أنه "يجب

أن تشكل هيئة التحكيم من محكم فرد أو ثلاثة محكمين يتم اختيارهم حصرياً من جدول المحكمين الرياضيين المنشور على www.bcdr.org ، وفي حال لم يتفق الاطراف

كتابة على عدد المحكمين، فإن هيئة التحكيم تشكل من محكم فرد"

2. **حالات التحكيم الرياضي:** يكون من خلال اتفاق الأطراف كتابة على التحكيم فيما

يسمى بشرط التحكيم، وقد نصت المادة رقم (1) من قواعد التحكيم على أن "يجري

التحكيم وفق هذه القواعد وتعديلاتها التي تمت قبل البدء بإجراءات التحكيم إذا اتفق

¹ على السيد حسين أبو دياب ووليد محمد البشر. دور التحكيم في تسوية المنازعات الرياضية، مجلة البحوث الفقهية والقانونية، العدد 45، ابريل 2024م، ص 198 - 224 وما بعدها.

² راجع في ذلك نص المادة الأولى من القانون الإماراتي رقم (16) لسنة 2016م والمنشور في عدد الجريدة الرسمية رقم 606 ص 27.

الأطراف كتابة على إحالة ما قد ينشأ بينهم من نزاع إلى التحكيم بموجب قواعد تحكيم غرفة البحرين لتسوية المنازعات".

وقد عرف القانون البحريني رقم (9) لسنة (2015) شرط التحكيم بقوله "اتفاق بين الطرفين أن يحيل إلى التحكيم جميع أو بعض المنازعات المحددة التي نشأت أو قد تنشأ بينهما بشأن علاقة قانونية محددة تعاقدية كانت أو غير تعاقدية، ويجوز أن يكون اتفاق التحكيم في شكل بند تحكيم وارد في عقد أو في شكل اتفاق منفصل".

كما أن من حالاتها أيضا ما يسمى بمشارطة التحكيم وهي التي تتم بعد حدوث المنازعات الرياضية التي تتعلق بعقد الرعاية الرياضية بأن يتفق الأطراف على تسوية النزاع فيما بينهم أمام غرفة البحرين لتسوية المنازعات، وهذا ما نصت عليه المادة رقم (1) من قواعد التحكيم الرياضية بقولها "أو إذا اتفقوا على التحكيم أمام غرفة البحرين لتسوية المنازعات".

ويتميز شرط التحكيم عن مشارطة التحكيم بما يلي¹:

أ. أن مشارطة التحكيم يتم إبرامها بعد أن يحدث النزاع، أما شرط التحكيم فيتم إبرامه قبل حدوث النزاع.

ب. أن إبرام مشارطة التحكيم يقصد منه النزول عن اللجوء إلى القضاء بالنسبة للنزاع القائم، أما شرط التحكيم فيقصد منه النزول عن اللجوء إلى القضاء في النزاع المستقبلي.

ت. أن مشارطة التحكيم يتم إبرامها في جو يسوده التوتر وعدم الثقة، أما شرط التحكيم فيتم إبرامه في جو يسوده الود وروح الثقة بين الأطراف.

ومن الآثار التي تنتج عن الاتفاق فيما بين الأطراف على التحكيم سواء كان سابقا على النزاع أو كان لاحقا عليه ما يلي:

a. الحق في اللجوء إلى التحكيم.

b. غل يد القضاء عن نظر النزاع حتى تستنفذ هيئة التحكيم الولاية الممنوحة لها في تسوية النزاع.²

3. القانون الواجب التطبيق في حال التحكيم على المنازعات الرياضية: عند عرض

النزاع على غرفة البحرين لتسوية النزاع فإن القواعد قد حددت القانون الواجب التطبيق

¹ نادية إسماعيل محمد الجبلي. شرط التحكيم في قانون التحكيم البحريني رقم 9 لسنة 2015م، العدد التاسع ، ص207.

² أحمد أبو الوفا. التحكيم الاختياري والاجباري، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1988م، ص112.

على حالة التحكيم المعروضة حتى لا يحدث بشأنها نزاع، وقد نصت على ذلك المادة رقم (21) من قواعد التحكيم الرياضي بقولها " على هيئة التحكيم أن تطبق على موضوع النزاع أو الاستئناف القانون المنفق عليه من قبل الأطراف وفي حالة عدم اتفاق الأطراف تطبق الهيئة القانون الواجب التطبيق بحسب قواعد تنازع القوانين التي تراها مناسبة، وفي دعاوى التحكيم المتعلقة بتنفيذ العقود أو الأنظمة أو اللوائح يجب على هيئة التحكيم أن تفصل في النزاع وفقاً لبنود العقد أو النظام أو اللائحة نفسها، ولا تفصل هيئة التحكيم في أي نزاع أو استئناف بمقتضى أعراف العدالة والإنصاف إلا إذا اتفق الأطراف كتابة على ذلك".

4. **التدابير الوقائية والتحفظية:** تعد التدابير الوقائية والتحفظية أثر من الآثار التي تترتب على اللجوء إلى التحكيم في حال قيام المنازعات الرياضية، ويجوز لهيئة التحكيم أن تقوم بإصدار أمر أو حكم باتخاذ التدابير المرحلية أو التحفظية التي تراها ضرورية، ويقصد بالتدابير الوقائية والتحفظية: مجموعة من الإجراءات أو التدابير التي تتميز بطابعها المستعجل، والتي يأمر بها مركز التحكيم وذلك بصدد النزاع المطروح أمامها بهدف المحافظة على حقوق طرفي النزاع أو أحدهما لمنع تفاقم النزاع، أو للإبقاء على الحالة الراهنة له أو لضمان تنفيذ الحكم النهائي وذلك لحين الفصل في النزاع.¹ وقد نصت قواعد التحكيم الرياضي على التدابير التحفظية في المادة رقم (1/29) بقولها " بناءً على طلب كتابي من أي طرف، يكون لهيئة التحكيم سلطة إصدار أمر أو حكم باتخاذ أي تدابير مرحلية أو تحفظية تراها ضرورية، بما في ذلك منع التصرف والتدابير التي من شأنها حماية الحقوق العينية أو المحافظة عليها. ويجب أن يكون أي أمر أو حكم من هذا القبيل معللاً ". وقد يكون الحكم أو الأمر بالتدبير الذي يتم اتخاذه مشروطاً بأن يتم توفير كفالة من مقدم الطلب وقد لا يكون مشروطاً بذلك. ونرى أن التحكيم الرياضي في البحرين يمثل خطوة هامة نحو تحسين البيئة الرياضية، ويوفر آلية فعالة وشفافة لحل النزاعات الرياضية. إن استمرارية تطوير هذه الآلية وزيادة الوعي حولها سيكون له دور كبير في تعزيز الثقة في نظام التحكيم الرياضي وجذب المزيد من النزاعات الرياضية لتحل عبر التحكيم بدلاً من القضاء التقليدي.

¹ عبد الهادي عبدالعزيز مخيمر. إشكالية التدابير الوقائية في التحكيم التجاري الدولي، دراسة مقارنة، المؤتمر السنوي السادس عشر حول التحكيم التجاري الدولي، كلية القانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة، 2000م، ص744.

الخاتمة

مما سبق ذكره في الدراسة التي قمنا بها تبين أن عقد الرعاية الرياضية: عقد ملزم ومتبادل الالتزامات يتم بموجبه توفير الدعم المالي والترويجي من قبل الراعي للفريق أو اللاعب مقابل أدائه النشاط الرياضي بذات النجاح في المجال المتفق عليه بالرعاية الرياضية، وفقاً للخطط والبنود والإجراءات المتفق عليها في العقد، وأن هذا العقد له خصائص تميزه عن غيره من العقود نظراً لطبيعته، وأن أشخاص عقد الرعاية الرياضية هم الراعي والمستفيد وأن الراعي قد يكون شخصاً من أشخاص القانون العام وقد يكون من أشخاص القانون الخاص، وأن المستفيد يتمتع بمجموعة من المزايا تترتب على العقد، كما تبين أن إبرام عقد الرعاية الرياضية يمر بخطوات تتمثل في مرحلة التفاوض التمهيدي، ومرحلة الإبرام النهائي لعقد الرعاية الرياضية، كما تبين أن عقد الرعاية الرياضية ينشأ عنه آثاراً تتمثل في حقوق والتزامات الراعي، وحقوق والتزامات المستفيد، وحقوق أصحاب الملكية الفكرية الأخرى، وختاماً تبين أن انقضاء عقد الرعاية الرياضية قد يكون انقضاء عادياً وقد يكون انقضاء غير عادي، والانقضاء غير العادي يكون عن طريق إنهاء عقد الرعاية الرياضية بسبب الظروف الطارئة وعن طريق فسخ العقد.

وقد توصلنا في النهائية إلى عدد من النتائج والتوصيات نجملها في التالي:

أولاً: النتائج:

1. عقود الرعاية الرياضية هي أحد العناصر الأساسية في عالم الرياضة المحترفة، حيث تمثل تلك العقود الاتفاقية التي تبرم بين الرياضيين والجهات الراعية، بهدف تحقيق مصلحة متبادلة للطرفين.
2. تعتبر عقود الرعاية الرياضية من العقود التجارية الهامة التي تتم بين الجهات المعنية بتمويل ودعم الأندية الرياضية أو الفرق الرياضية أو اللاعبين الفرديين. وهي تختلف عن عقود الدعاية والإعلان التقليدية بشكل كبير، حيث تهدف عقود الرعاية الرياضية إلى توفير دعم مالي للجهة المعنية من أجل تحقيق أهدافها الرياضية، بينما تهدف عقود الدعاية والإعلان إلى الترويج لمنتج معين.
3. واحدة من المظاهر الأساسية للملكية الفكرية في الرعاية الرياضية هي حقوق الاستخدام حصري للعلامات التجارية والشعارات المرتبطة بالجهة المتبرعة بالرعاية. كما تتضمن الملكية الفكرية أيضاً حقوق البث التلفزيوني والإذاعي، وحقوق الطبع والنشر على المواد الإعلانية والتسويقية.

4. أما عن الأحكام المتعلقة بالمنشآت والنشاطات الرياضية، فغالباً ما تختلف هذه الأحكام باختلاف القوانين والتشريعات في كل دولة. على سبيل المثال، تتضمن بعض الأحكام الإلزام بتوفير تأمين صحي للرياضيين، وضوابط للسلامة والأمان في الملاعب والمنشآت الرياضية.

5. يختلف النظام القانوني لعقود الرعاية في الألعاب الأولمبية والنوادي الرياضية والمنتخبات بحسب كل نوع. على سبيل المثال، تتمتع عقود الرعاية في الألعاب الأولمبية بتنظيم دولي محدد يجب الالتزام به، بينما تخضع النوادي الرياضية والمنتخبات لتنظيمات قانونية محلية. 6. تشمل الإجراءات الخاصة بالرعاية الرياضية على وضع اتفاقيات وعقود مكتملة وواضحة بين الطرفين المعنيين، وتوثيق كافة التفاصيل المتعلقة بالرعاية بشكل صحيح وموثق قانونياً. كما يجب على الجهات المعنية بالرعاية الرياضية الالتزام بكافة الالتزامات المنقولة عليها في العقد.

7. تُعتبر الجهات المعنية بعقود الرعاية الرياضية غالباً هي الأندية الرياضية أو الفرق الرياضية أو اللاعبين الفرديين. يمكن أن تتولى وكالات التسويق الرياضي أو شركات الرعاية الرياضية دوراً مهماً في تنفيذ هذه العقود بناءً على توجيهات الجهة المستفيدة. 8. عندما يتم فسخ عقد الرعاية الرياضية، قد تكون هناك آثار مترتبة مثل دفع تعويضات مالية للطرف الآخر، أو فرض جزاءات مالية بموجب بنود العقد للطرف الذي لم يلتزم بالاتفاق.

9. إنقضاء عقد الرعاية الرياضية يمكن أن يحدث بطرق عدة، مثل انتهاء المدة الزمنية، عدم وفاء أحد الأطراف بالتزاماته، أو تحقق شروط معينة. كما يجب أن تتضمن عقود الرعاية الرياضية بنوداً تنظم كيفية تعويض الأطراف في حالة حدوث إنقضاء مبكر للعقد. بناءً على ما تم ذكره، يمكن القول إن عقود الرعاية الرياضية تعتبر أحد العناصر الأساسية في عالم الرياضة، حيث تلعب دوراً كبيراً في تمويل ودعم الرياضيين، وتحقيق الفوائد المتبادلة للأطراف المتعاقدة. ولذلك، يجب على الأطراف المتعاقدة أن تهتم بصياغة العقود بعناية وتحديد الحقوق والالتزامات بدقة من أجل تجنب النزاعات وضمان سير العلاقة بشكل صحيح وفقاً للاتفاقيات المبرمة.

ثانياً: التوصيات:

العقود الرياضية تعتبر جزءاً أساسياً من تنظيم العلاقات بين الرياضيين والأندية الرياضية، وتلعب دوراً هاماً في ضمان حقوق الجميع وتحقيق التوازن بين الطرفين. وفي مملكة البحرين، توجد حاجة ملحة إلى تنظيم عقود الرعاية الرياضية لضمان حماية الرياضيين والأندية على حد

سواء. في هذا السياق، عدداً من التوصيات الموضوعية حول تنظيم عقود الرعاية الرياضية في مملكة البحرين:

1. يجب وضع لوائح واضحة ومفصلة تحدد الإجراءات اللازمة لتوقيع وتنفيذ عقود الرعاية الرياضية، بما في ذلك الشروط والأحكام والحقوق والالتزامات لكل طرف.
2. يجب على الأندية الرياضية والرعاة الالتزام بمبادئ النزاهة والشفافية في عقود الرعاية، حتى يضمنوا عدم تعرض الرياضيين لأي انتهاكات أو استغلال.
3. ينبغي تحديد مدة محددة لعقود الرعاية الرياضية، مع إمكانية تجديدها بناءً على اتفاق الطرفين، وذلك لضمان استمرارية العلاقة بشكل مستدام.
4. ينبغي تحديد طرق فحص ومراجعة عقود الرعاية الرياضية بانتظام لضمان تطبيق الشروط والأحكام بشكل صحيح ومنع أي تجاوزات.
5. ينبغي النص في اللائحة التنظيمية لعقود الرعاية على الجهات الرقابية التي تختص بالرقابة على أطراف العقد لضمان عدم وجود مخالفات مع بيان الاختصاصات الممنوحة لهذه الجهات.
6. يجب تضمين بنود تتعلق بالحماية القانونية للرياضيين ضد التمييز والاستغلال والإساءة في عقود الرعاية الرياضية، بما يحفظ حقوقهم ويحميهم من أي أضرار قد تلحق بهم.
7. نصي المشرع البحريني بتوفير آليات لتسوية النزاعات التي قد تنشأ بين الرياضيين والأندية الرياضية بشأن عقود الرعاية، سواء من خلال لجان الوساطة أو غرفة مستقلة لتسوية المنازعات الرياضية (التحكيم الرياضي) أو القضاء الرياضي.
8. إضافة الوسيط الرياضي لحل المنازعات الرياضية في قانون الوساطة رقم (22) لسنة (2019).
9. ينبغي تشجيع التعاون بين الأندية الرياضية والرعاة لتطوير برامج تدريبية توعوية حول أهمية تنظيم وتنفيذ عقود الرعاية الرياضية بشكل سليم وفعال.
10. يجب تحفيز الأندية الرياضية والرعاة على اتباع مبادئ الاستدامة والمسؤولية الاجتماعية في عقود الرعاية الرياضية، من خلال دمج بنود تتعلق بالبيئة والمجتمع في تلك العقود.
11. ينبغي إجراء دراسات دورية حول تنفيذ عقود الرعاية الرياضية وتقييم فعالية الإجراءات المتبعة، لاتخاذ التحسينات الضرورية وتحديد المجالات التي تحتاج إلى تطوير.
12. عقد دورات تدريبية من قبل الهيئات القائمة على الرياضة للرعاة والمستفيدين لتعريف كل طرف من أطراف العقد بما له وما عليه تقاديا لحدوث المنازعات.

13. يجب تعزيز التواصل والتفاهم بين الجهات ذات العلاقة، بما في ذلك الرياضيين والأندية الرياضية والرعاة، لضمان تنسيق جهودهم وتحقيق أهدافهم المشتركة في مجال عقود الرعاية الرياضية.

وبهذه الطريقة، يمكن أن نضمن تنظيم عقود الرعاية الرياضية بشكل فعال في مملكة البحرين، وضمان حماية حقوق الجميع وتعزيز النزاهة والشفافية في العلاقات الرياضية. إن تطبيق هذه التوصيات سيسهم في بناء بيئة رياضية صحية ومستدامة، تعزز التنمية الرياضية وتعزز مكانة مملكة البحرين في المجال الرياضي الدولي.

وفيما يلي نموذج لمقترح بقانون في شأن تنظيم عقود الرعاية الرياضية نوصي المشرع كما اسلفنا بإصداره أو على الأقل إصداره كدليل استرشادي إلى أن يصدر القانون.

مقترح بقانون في شأن تنظيم

عقود الرعاية الرياضية بمملكة البحرين

المادة 1: نطاق القانون

يسري هذا القانون على جميع عقود الرعاية الرياضية التي تبرم بين الأندية الرياضية والشركات الراعية أو الأفراد على أراضي مملكة البحرين.

المادة 2: تعريفات

لأغراض هذا القانون يقصد بالمصطلحات والعبارات الآتية، المعاني المبينة تزيد كل منها، مالم يقتض سياق النص خلاف ذلك:

"عقد الرعاية": العقد الذي يبرم بين شخص طبيعي أو معنوي يسمى (الراعي) وشخص آخر قد يكون نادياً أو لاعباً أو فريقاً ويسمى (المستفيد) يقوم بموجبه الراعي بتقديم دعماً مالياً أو عينياً أو تقديم خدمات إلى المستفيد مقابل مزايا دعائية أو إعلامية أو ترويجية يقدمها المستفيد.

"الجهة الراعية": الشخص الطبيعي أو المعنوي الذي يقدم الدعم والرعاية.

"الجهة المستفيدة": الاتحاد الرياضي أو الرابطة أو النادي أو اللاعب أو الفريق الذي يتلقى الدعم والخدمات.

المادة 3: شروط العقد

1. يجب أن يتضمن عقد الرعاية الرياضية البنود التالية بشكل واضح وصريح:

- اسم وعنوان الأطراف المتعاقدة (الجهة الراعية والجهة المستفيدة).

- مدة سريان العقد.

- تفاصيل الدعم المالي أو العيني المقدم.

- الحقوق والالتزامات لكل من الجهة الراعية والجهة المستفيدة.

- الأهداف والغايات من تقديم الدعم.

- الإجراءات الواجب مراعاتها عند إنهاء العقد.

- آلية حل النزاعات بما في ذلك التحكيم والقضاء.

2. يجب أن يتم توثيق عقد الرعاية لدى الهيئة العامة للرياضة والحصول على تصديقها.

المادة 4: حقوق الأطراف

مع مراعاة ما اتفق عليه الطرفان لكل منهما الحقوق التالية:

أولاً: حقوق الجهة الراعية:

1. الحصول على ميزات دعائية وإعلانية واضحة ومحددة في العقد.
 2. الاطلاع على تقارير دورية حول كيفية استخدام الدعم المقدم.
- ثانياً: حقوق الجهة المستفيدة:

1. استخدام الدعم وفقاً لبنود العقد والاحتياجات المحددة.
2. الترويج لرعاتها وفق الشروط المحددة في العقد.

المادة 5: الالتزامات

1. يلتزم الطرفان بكل الالتزامات المالية والقانونية والتقنية المحددة في العقد.
2. تلتزم الجهة المستفيدة باستخدام الدعم المقدم فقط في الأغراض المحددة في العقد.

المادة 6: الشفافية والمحاسبة

1. يجب على الجهة المستفيدة ان تقدم إلى الجهة الراعية تقارير مالية دورية (نصف سنوية و سنوية) توضح فيها كيفية استخدام الدعم المقدم وتزود الهيئة العامة للرياضة بنسخة من هذه التقارير.
2. يجب أن يتضمن التقرير البيانات المالية المدققة والنفقات التفصيلية.

المادة 7: منع تضارب المصالح

يجوز للجهة المستفيدة توقيع عقود رعاية مع جهات أخرى مالم يتعارض ذلك مع مصلحة الجهة الراعية الأولى.

المادة 8: حقوق الملكية الفكرية

يتمتع الراعي والمستفيد بحقوق الملكية الفكرية وحمايتها وعدم الاعتداء عليها. يحظر على الطرفين الاعتداء على أي حق من حقوق الملكية الفكرية لكليهما.

المادة 9: الرقابة والإشراف

تتولى الهيئة العامة للرياضة مهمة الرقابة والإشراف على جميع عقود الرعاية الرياضية، وفي سبيل ذلك تقوم بما يلي:

1. تقوم بالتحقيق والتفتيش للتأكد من عدم وجود مخالفات.
2. طلب معلومات إضافية من المستفيد تعتبر ضرورية لإنجاز مهامها عند الضرورة.
3. الاستعانة بمدقق حسابات للإطلاع على البيانات المالية التي تخص عقود الرعاية وتقديم التقرير إلى ذوي الشأن.

المادة 10: تنفيذ القانون

يتم العمل بأحكام هذا القانون من تاريخ نشره في الجريدة الرسمية، ويجب على جميع المخاطبين بأحكامه مواءمة أوضاعهم وفقاً لأحكامه خلال ستة أشهر من تاريخ العمل به.

المادة 11: الأحكام الانتقالية

تبقى جميع العقود القائمة وقت نفاذ هذا القانون سارية المفعول، شريطة تعديلها لتتوافق مع أحكام هذا القانون خلال فترة ستة أشهر.

قائمة المراجع

أولاً: المراجع باللغة العربية:

أ) الكتب:

- أحمد عبد الكريم سلامة، قانون العقد الدولي - مفاوضات العقود الدولية، قانون الإرادة وأزمته - دار النهضة العربية، القاهرة، بدون سنة طبع.
- أحمد عبد اللاه المراغي، القانون الجنائي الرياضي دراسة مقارنة في ضوء احكام قانون الرياضة المصري رقم 17 لسنة 2017، مركز الدراسات العربية للنشر والتوزيع، القاهرة، 2020.
- أسامة أحمد بدر، الوسائط المتعددة بين واقع الدمج الالكتروني للمصنفات وقانون حماية حقوق الملكية الفكرية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2004.
- إلياس ناصيف، عقد المقالة، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2020.
- أمجد مفلاح الرحيمي، العلامة التجارية بين الواقع التقليدي والبيئة الإلكترونية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2021.
- أنور سلطان ، مصادر الالتزام في القانون المدني ، دراسة مقارنة بالفقه الإسلامي ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، ط 1435 - 2014.
- أيمن سيد محمد عبد الرحمن، الوسيط في شرح التشريعات الرياضية في ضوء الفقه والقضاء وقضاء التحكيم الدولي المصري، دار النهضة العربية، المجلد الثاني، الكتاب الأول، 2023.
- حاجي كريمة، العلامة التجارية في المحيط التسويقي والتنافسي، دار الأيام للنشر والتوزيع، الأردن، 2020.
- حبيب جبار جواد، الالتزام بالتفاوض بحسن نية في عقود التجارة، المركز العربي للدراسات والبحوث العلمية، مصر، 2023.
- حسام الدين محمود حسن، وسائل إنقاذ العقود من الفسخ، مركز الدراسات العربية للنشر والتوزيع، 2020.
- حسن أحمد الشافعي، المنظور القانوني عامة والقانون المدني في الرياضة، دار الوفاء، الإسكندرية، مصر، 2005.
- حسني محمود عبد الدايم عبد الصمد، العقود الرياضية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2021.
- حيدر صلاح كاطع، فسخ العقد من غير المتعاقدين، المركز الأكاديمي للنشر والتوزيع، 2024.
- خالد حسن أحمد لطفي، حقوق الملكية الفكرية ودورها في حماية المصنفات الرقمية وأسماء النطاقات على شبكة الانترنت، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2021.

- خالد حسن أحمد لطفي، الصيغ النموذجية للعقود وأصول صياغتها، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2018.
- خالد مصطفى فهمي، التنظيم القانوني للإلتزام بإعادة التفاوض في العقود المدنية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2020.
- خليل بن سعيد الفلاح، التسويق الرياضي والرعاية بين الواقع والطموح في سلطنة عمان، الدار العربية للعلوم ناشرون، بيروت، 2022.
- رائد محمد فليح النمر، شرح القانون المدني – مصادر الإلتزام في القانون المدني البحريني، دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع، الأردن، 2020.
- ربيع محمود حسن، المسؤولية المدنية الناشئة عن الإخلال بالتفاوض في عقود الملكية الفكرية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2023.
- رجب كريم عبد اللاه، التفاوض على العقد دراسة تأصيلية تحليلية مقارنة، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000.
- زياد محمد ربيع، حماية الملكية الفكرية في القوانين الوطنية والدولية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2020.
- سعيد عبد المنعم الدسوقي، صناعة الولاء للعلامة التجارية، دار العلا للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 2021.
- سعيداني نعيم، الحماية القانونية للحق في الخصوصية، المؤسسة الحديثة للكتاب، القاهرة، مصر، 2022.
- سليمان أذخول، التدريب على الصياغة العصرية للعقود العدلية، دار الآفاق المغربية، 2019.
- سميحة القليوبي، الشركات التجارية، دار الأهرام للنشر والتوزيع، القاهرة، 2023.
- سيد أحمد موسوي، الإيجاب والقبول في العقد، دار المحجة البيضاء للطباعة والنشر والتوزيع، 2007.
- سيد حسن البغال، بطلان وفسخ العقود والدفع بعدم تنفيذه، دار مصر للنشر والتوزيع، 2019.
- عادل زكي محمد عبد العزيز، عقد الاحتراف الرياضي، دار الفكر والقانون، مصر، 2022.
- عائشة عبيد سالم علي القايد، النظام القانوني لعقد الاحتراف الرياضي، دار النهضة العربية، القاهرة، 2020.
- عبد العزيز المرسي حمود، الجوانب القانونية لمرحلة التفاوض، دار النهضة العربية، 2019.
- عبدالفتاح بيومي حجازي، التجارة الإلكترونية وحمايتها القانونية، الكتاب الأول، ط1، دار الفكر الجامعي، مصر، 2004.
- عبد الله جبار خشان، الفسخ الجزئي للعقد، المركز الأكاديمي للنشر والتوزيع، 2024.

- عدنان العمر، أصول صياغة العقود والمرافعات والمذكرات القانونية، مكتبة جرير، 2018.
- عز الدين عدنان، الانتقاء الرياضي وبناء الفرق الرياضية، دار أمجد للنشر والتوزيع، 2016.
- كاظم كريم على، قانون العقد الإنكليزي مفهوم العقد وإبرامه، الجزء الأول، المركز العربي للدراسات والبحوث العلمية، مصر، 2022.
- كامران محمد قادر، عقد البث الإذاعي والتلفزيون عبر الأقمار الصناعية، دار الكتب القانونية، القاهرة، مصر، 2015.
- كريم كارم عبد السلام، حماية حقوق المؤلف عبد الانترنت، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2019.
- لبيبة عبد النبي إبراهيم، الرعاية الرياضية - دراسة نظرية وتطبيقية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2012.
- محمد احمد غانم، العقود في المجال الرياضي، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2023.
- محمد بن صالح، الفريد في مفاتيح الصياغة القانونية للعقود، دار كتبنا، 2021.
- محمد حسام لطفي، المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض، دار النهضة العربية ، القاهرة 1995.
- محمد حسن قاسم، قانون العقود الفرنسي الجديد باللغة العربية، منشورات الحلبي الحقوقية، 2018.
- محمد الحمود، إبراهيم وأبو لطفي، العقود الرياضية: مفاهيم وقواعد، دار الوطن للنشر، المملكة العربية السعودية، 2015.
- محمد صبحي حسانين، وعمرو أحمد جبر، اقتصاديات الرياضة " الرعاية والتسويق والتمويل"، مركز الكتاب للنشر، القاهرة، الطبعة الأولى، 2013.
- محمد صبحي محمد، شرح قانون العقوبات، الجرائم الواقعة على الأموال، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 1995.
- محمد عزمي البكري، فسخ العقود، دار محمود للنشر، 2016.
- محمد لبيب شنب ، الوجيز في مصادر الالتزام ، بدون ناشر، بدون سنة نشر.
- محمود سلامة جبر، الوسيط في عقد العمل الفردي وفقا لقانون العمل البحريني، الجزء الأول، دون ناشر، الطبعة الأولى، 1999.
- محمود على رحمه، نظرية الظروف الطارئة في التوازن، مركز الدراسات العربية للنشر والتوزيع، القاهرة، 2022.
- محمود محمد على صبره، صياغة العقود بالعربية والانجليزية وأثر ذلك في كسب الدعاوي، دون ناشر، 2020.
- مرزق سيد حمده خلف، حقوق الملكية الفكرية في البيئة الرقمية، دراسة تحليلية مقارنة بين الدول العربية والأجنبية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2022.

- مصطفى أبو مندور موسى، دور العلم بالبيانات عند تكوين العلاقة العقدية، دراسة مقارنة ، دار النهضة العربية ، 2000.
- مصطفى ناطق صالح ومنهل عبدالغني قلندر، دراسات في القانون التجاري: المصارف- التحكيم - الاستثمار، دار الافاق العلمية للنشر والتوزيع، الشارقة، 2023.
- معتز عبد الصادق زكريا، القانون الجنائي الرياضي، دار المطبوعات الجامعية، مصر، 2023.
- معتز عفيفي، قانون الرياضة، دار النهضة العربية، القاهرة، 2022.
- منصور أوكيلي، عقد الرعاية الرياضي، المجموعة العلمية للطبع والنشر، القاهرة، 2022.
- مني أبو بكر، الاتجاهات القانونية الحديثة لنظرية الظروف الطارئة، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2022.
- نادر أحمد أبو شيخة، أصول التفاوض، الطبعة الثالثة، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2010.
- هادي طلال هادي الطائي، المسؤولية الدولية عن البث الإذاعي، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2014.
- ياسين محمد الجبوري، الوجيز في شرح القانون المدني، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2023.
- يوسف خليل إبراهيم، الظروف الطارئة وإعادة التوازن، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2022.
- ب) الرسائل العلمية:**
- رجب كريم، التفاوض على العقد (دراسة مقارنة)، رسالة دكتوراة، كلية الحقوق جامعة القاهرة، 2000.
- زيد عادل داوود بدر، أثر صورة العلامة التجارية على ولاء العميل للعلامة التجارية، رسالة ماجستير، كلية الأعمال، جامعة الشرق الأوسط، الأردن، 2021.
- سعاد بن خنوس، عقد الرعاية الرياضية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة الجليلي اليباس، الجزائر، 2016.
- سليمان دايع براك الجميلي، المفاوضات العقدية، دراسة مقارنة، رسالة ماجستير، كلية الحقوق - جامعة النهرين -1998.
- صالح ياسر الصباح، واقع الرعاية الرياضية لدى أندية الدرجة الممتازة "أ" لكرة القدم وأثرها على مستوى الانجاز الرياضي في الضفة الغربية، رسالة ماجستير، جامعة اليرموك، كلية التربية الرياضية، الأردن، 2019.
- لؤي هشام عبد الله نعيير، إنهاء عقد العمل الفردي وإثباته في القانون الأردني وتطبيقاته القضائية، رسالة ماجستير، كلية الدراسات العليا، جامعة عمان العربية، 2022.

إيلي نضال محمود المصري، الحقوق الفكرية لهيئات البث الإذاعي، رسالة ماجستير، كلية الدراسات العليا، جامعة الزرقاء، الأردن، 2019.

محمد كنان فهد يحيى عباس، عقود استثمار التجارية، رسالة ماجستير، كلية القانون، جامعة جرش، الأردن، 2021.

محمود، عبدالله ذيب عبدالله، حماية المستهلك في التعاقد الإلكتروني دراسة مقارنة، أطروحة ماجستير، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، 2009.

مهند نايف محمد الشوابكة، أحكام تعليق عقد العمل بسبب الظروف الطارئة في القانون الأردني، رسالة ماجستير، كلية القانون، جامعة الإسرء، 2022.

نشوان خالد صالح الزبياري، عقد الرعاية الإعلامية، رسالة ماجستير، كلية القانون والسياسة، جامعة دهوك، 2011.

نور جلال حميدي العجيلي، أحكام عقد البث الفضائي الرياضي، رسالة ماجستير، كلية القانون، جامعة الشرق الأوسط، 2022.

ج) المقالات والأبحاث العلمية:

أحمد عبد الحميد أمين، الطبيعة القانونية لعقد البث الإذاعي والتلفزيوني عبر الأقمار الصناعية، مجلة حقوق حلوان للدراسات القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق، جامعة حلوان، مصر، العدد 43، 2020.

أحمد على ديهوم، الظروف الطارئة ودورها في تعديل الالتزام العقدي، مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق، جامعة مدينة السادات، مصر، المجلد 7، العدد 2، 2021.

أحمد السعيد الزقرد، نحو نظرية عامة لصياغة العقود، مجلة الحقوق، جامعة الكويت، العدد الثالث، السنة الخامسة، 2001.

أسامة إبراهيم الشيخ، الواقع المالي للأندية والاتحادات الرياضية البحرينية، مجلة تطبيقات علوم الرياضة، كلية التربية الرياضية، جامعة الإسكندرية، مصر، العدد 102، 2019.

إسلام سلامة، كوثر السعيد محمود، كريم محمد محمود، واقع الرعاية الرياضية بأندية الدرجة الثانية لكرة القدم، المجلة العلمية لعلوم التربية البدنية والرياضة، يوليو، ع32، 2018.

إشراف التومي، تحول عقد الشغل من محدد المدة إلى غير محدد المدة في الفقه والقضاء، مجلة القانون، معهد العلوم القانونية والإدارية، المركز الجامعي أحمد زبانة بلغيزان، المجلد 10، العدد 2، 2021.

أشرف صبحي محمد عامر حسين، أبعاد قيمة العلامة التجارية لبعض الأندية الرياضية، المجلة العلمية للتربية البدنية وعلوم الرياضة، كلية التربية الرياضية، جامعة حلوان، مصر، العدد 90، 2020.

- أمجد الطراونة، أثر الرعاية الرياضية على صورة العلامة التجارية ونية الشراء، المجلة الدولية للأبحاث الاقتصادية والتجارية، المجلد ٦، العدد (٣)، 2017.
- أنس فيصل التورة، تأثيرات جائحة فيروس كورونا على عقد العمل بين الظروف الطارئة والقوة القاهرة، مجلة كلية القانون الكويتية العالمية، كلية القانون الكويتية العالمية، المجلد 8، العدد ملحق، 2020.
- إياس بن إبراهيم بن محمد الهزاع، الايجاب والقبول ونوازلهما المعاصرة، مجلة العلوم الشرعية، جامعة القصيم، المملكة العربية السعودية، المجلد 13، العدد 3، 2020.
- باسم ذهاب خلف الجحيشي، تنازع القوانين والاختصاص القضائي في مجال البث الفضائي، مجلة الجامعة العراقية، مركز البحوث والدراسات الإسلامية، الجامعة العراقية، العراق، العدد 52، الجزء 2، 2021.
- باسم عبد الرازق محمد الشيخ، براءة الاختراع وتطور حمايتها في إطار القانون الدولي، مجلة كلية الشريعة والقانون، كلية الشريعة والقانون، جامعة الأزهر، مصر، العدد 38، الجزء 1، 2023.
- باسمة تواتي، القوة الملزمة للعقد: ضمان الأمان القانوني للعقد، المجلة الأكاديمية للبحوث القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عمار ثلجي الأغواط، المجلد 6، العدد 2، 2022.
- جمال النكاس، العقود والاتفاقات الممهدة للتعاقد، مجلة الحقوق جامعة الكويت ، العدد الأول، 1996.
- جودة إبراهيم محمد النور، حقوق براءة الاختراع: طبيعتها القانونية وتكييفها، مجلة الاكاديمية الامريكية العربية للعلوم والتكنولوجيا، الولايات المتحدة الامريكية، المجلد 11، العدد 39، 2020.
- حرشاوي علان، عقد العمل المحدد المدة بين النص والممارسة، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، جامعة زيان عاشور بالجلفة، المجلد 10، العدد 3، 2017.
- حسام الدين كامل الأهواني، المفاوضات في الفترة قبل التعاقدية ومراحل إعداد العقد الأولى، مجلة العلوم القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، العدد 2، السنة الثامنة والثلاثون، يوليو، 1996.
- حسن بن محمد بن مصبح البلوشي، الطبيعة القانونية لبراءة الاختراع، مجلة المنارة للدراسات القانونية والإدارية، المغرب، العدد 35، 2021.
- حسن محمد عمر الحمراوي، انتهاء عقد لاعب كرة القدم المحترف بالإرادة المنفردة، مجلة الشريعة والقانون، جامعة الأزهر، العدد 41، 2023.

- حسين عبد الله عبد الرضا الكلابي، الطبيعة القانونية لعقد الرعاية الرياضية، مجلة العلوم القانونية، المجلد 37، الجزء الأول، 2023.
- حسنين مكي جودي، أثر عقد الرعاية الرياضية من حيث الأشخاص، مجلة كلية القانون للعلوم القانونية والسياسية، كلية القانون والعلوم السياسية، جامعة كركوك، العراق، المجلد 11، العدد 43، 2022.
- حمادة محمدي عبد الحميد علي، الرعاية الرياضية في ضوء الحماية القانونية في المجال الرياضي، مجلة تطبيقات علوم الرياضة، كلية التربية الرياضية، جامعة الإسكندرية، مصر، العدد 108، 2021.
- حميد اليسسفي، مبدأ القوة الملزمة للعقد وإكراهات التحولات الاقتصادية، مجلة دفاتر قانونية، العدد 21، 2023.
- خالد الدويري، الاطار القانوني بالبحرين للملكية الفكرية لمكافحة التقليد والمنافسة غير المشروعة بموجب الاتفاقيات الدولية، مجلة كلية القانون الكويتية العالمية، كلية القانون الكويتية العالمية، المجلد 8، العدد 30، 2020.
- خالدي نعيمة، دراسة تأثير الرعاية الرياضية على اتجاهات المستهلك نحو العلامة التجارية، دراسة حالة لمؤسسة موبيليس، مجلة دراسة لجامعة عمار ثلجي، العدد الرابع والأربعون، الجزائر، يوليو 2016.
- خلدون أحمد المصالحه، سلطة القاضي في تعديل العقد في حالة الظروف الطارئة، مجلة الفكر القانوني والاقتصادي، كلية الحقوق، جامعة بنها، السنة 7، العدد 17، 2016.
- دفرور عبدالنعم وشاهد إلياس، دور الرعاية الرياضية في تحقيق الأهداف الاتصالية للمؤسسة، مجلة رؤى اقتصادية، جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي، الجزائر، العدد 10، 2016.
- ذكرى محمد حسين الياسين، المحل في عقد الرعاية الرياضية، مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية، كلية القانون، جامعة بابل، العراق، المجلد 13، العدد 3، 2021.
- رشا راضي بحر، خيار صاحب العمل في إنهاء عقد العمل الفردي، مجلة الدراسات المستدامة، الجمعية العلمية للدراسات التربوية المستدامة، المجلد 5، العدد ملحق، 2023.
- رغيد عبد الحميد فتال، أهم التعديلات التشريعية المتعلقة بفسخ العقد غير محدد المدة وتحديد المقابل بالإرادة المنفردة في القانون المدني الفرنسي المعدل عام 2016 - 2018، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، جامعة زيان عاشور بالجلفة، المجلد 13، العدد 3، 2020.
- ريم محمد عبد التواب حماد، دور الرعاية الرياضية في الترويج للعلامة التجارية، المجلة العلمية لبحوث الإعلام وتكنولوجيا الاتصال، كلية الإعلام وتكنولوجيا الاتصال، جامعة جنوب الوادي، مصر، العدد 10، 2021.

زكرياء كربوعة، المنازعات الناشئة بسبب تفسير أو تنفيذ العقود في المجال الرياضي، مجلة الفقه والقانون، المغرب، العدد 80، 2019.

زاهية حورية سي يوسف، درو المشرع والقاضي في إعادة التوازن المالي للعقد، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، المركز الجماعي امين العقال، المجلد 12، العدد 3، 2023.

سامية قلوشة، نظرية الظروف الطارئة وأحكامها، مجلى الفكر القانوني والسياسي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عمار ثليجي الأغواط، المجلد 6، العدد 1، 2023.

سعاد بنور، الإخطار المسبق كقيد لتقاضي الإنهاء المفاجئ لعقد العمل، المجلة الأكاديمية للبحوث القانونية والسياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عمار ثليجي الأغواط، المجلد 6، العدد 1، 2022.

السعدني خليل عبد الغني السعدني، وظائف العلامة التجارية وعلاقتها بترخيص الاستعمال في المؤسسات الرياضية، المجلة العلمية للتربية البدنية والرياضة، كلية التربية الرياضية، جامعة الإسكندرية، مصر، العدد 7، 2017.

سلطان سالم محمد القيشي، الحماية القانونية لحقوق الملكية الفكرية في البيئة الرقمية، مجلة قراءات علمية في الأبحاث والدراسات القانونية والإدارية، العدد 22، 2023.

سناء الشيخ، الحماية القانونية والقضائية للعامل في عقد العمل محدد المدة، مجلة الحقوق والحريات، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خضير بسكرة، المجلد 9، العدد 1، 2021.

شهد فهد العصيمي، إنهاء عقد العمل الغير منفذ، المجلة العربية للأدب والدراسات الإنسانية، المؤسسة العربية للتربية والعلوم والآداب، العدد 27، 2023.

صافية أولد رابح إقلولي، التكريس القانوني لمبدأ حسن النية في العقد، مجلة بحوث، جامعة الجزائر 1، العدد 14، 2020.

صلاح علو محمد، سلطة القاضي في إقرار الفسخ الاتفاقي، مجلة الكتاب للعلوم الإنسانية، جامعة الكتاب، المجلد 4، العدد 6، 2021.

عبد الإله بن أحمد بن عبد الرحمن الدويش، تعليق فسخ العقد وتطبيقاته في البيع: الفسخ التلقائي، مجلة كلية الدراسات الإسلامية والعربية للبنات، جامعة الأزهر، المجلد 7، العدد 2، 2022.

عبد الأمير جفات كروان، اختلال التوازن المالي في تكوين عقد المعاوضة وأثره في القوة الملزمة للعقد، مجلة جامعة بابل - العلوم الإنسانية، جامعة بابل، المجلد 26، العدد 5، 2018.

عبد الرحمن العمري، حقوق الشركات الراعية في الرياضة: فسخ العقود والتعويضات المأبئة، مجلة القانون، الرياض، العدد 5، 2017.

عبدالرزاق إبراهيم مجدلاوي، دور المسؤول الرياضي والوسيط الرياضي في عقد اللاعبين وأهم النظم المعمول بها. مجلة كلية العلوم الإدارية، جامعة الموصل، المجلد (14)، 2018.

عبد القادر الصادق، القوة الملزمة للعقد في نطاق المسؤولية المدنية، مجلة القانون والتنمية المحلية، مخبر القانون والتنمية المحلية، جامعة أحمد دراية أدرار، المجلد 1، العدد 1، 2019.

عبد الله المبروك عمر فليف، إشكالية البث الفضائي المباشر وتأثيراته المختلفة، مجلة القراءة والمعرفة، الجمعية المصرية للقراءة والمعرفة، كلية التربية، جامعة عين شمس، العدد 219، 2020.

عبدالله العبيد، المظاهر القانونية للعمل كوكيل للاعبين الرياضيين في الوطن العربي. مجلة مجتمع وحقوق الإنسان، المجلد 24، 2018.

عبد المحسن مبارك عبد المحسن العظيمان، سلطة القاضي في تعديل آثار العقد في ظل الظروف الطارئة في القانون المدني، مجلة الفنون والأدب وعلوم الانسانيات والاجتماع، كلية الامارات للعلوم التربوية، العدد 53، 2020.

عثمان زهير، مبدأ التناسب بين جسامه عدم تنفيذ العقد وخطورة جزاء الفسخ، مجلة القضاء المدني، السنة 12، العدد 24، 2021.

علي الجاسم وآخرون، الترخيص الاجباري كأثر مترتب عن إخلال مالك البراءة بالتزامه في استغلال الاختراع، مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية، جامعة تشرين، سوريا، المجلد 41، العدد 2، 2019.

علي رثيف الديوب، فسخ العقد بالإرادة المنفردة سندا لاتفاق المتعاقدين، مجلة جامعة البعث للعلوم الإنسانية، جامعة البعث، المجلد 40، العدد 97، 2019.

عمار محسن كزار، نظرية الظروف الطارئة وأثرها على إعادة التوازن الاقتصادي المختل في العقد، مجلة مركز دراسات الكوفة، مركز دراسات الكوفة، جامعة الكوفة، العدد 38، 2015.

عيشة سنقر، فيصل التفرقة ما بين نظرية الظروف الطارئة: القوة القاهرة والحادث المفاجئ وتطبيقاتهم، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، جامعة زيان عاشور، المجلد 16، العدد 1، 2023.

فواز صالح، جائحة كورونا بين القوة القاهرة، والظروف الطارئة، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية، مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية، العدد 4، 2021.

كريم محمد محمود، حسام الدين السيد، إسلام رأفت عبده، تأثير رعاة النادي الأهلي المصري على أعضاء النادي في إتخاذ قرار الشراء، المجلة العلمية لعلوم التربية البدنية والرياضة، كلية التربية الرياضية، جامعة المنصورة العدد 29، 2017.

كمال عبد السلام ونيس زويد، سلطة القاضي في تعديل العقد بسبب الظروف الطارئة، مجلة أنوار المعرفة، كلية التربية، جامعة الزيتونة، العدد 10، 2021.

متولي عبد المؤمن محمد المرسي، أساس القوة الملزمة للعقد، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق، جامعة المنوفية، العدد 48، 2018.

مجدي حسن يوسف، استراتيجيات اللاعبين في مواجهة الضغوط النفسية في المجال الرياضي، مجلة العلوم البدنية والرياضية، كلية التربية الرياضية، جامعة المنوفية، السنة 7، العدد 12، 2008.

محمد بلخير بافضل، نظام إنهاء عقود اللاعبين على ضوء لوائح الفيفا، مجلة قانون العمل والتشغيل، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم، المجلد 4، العدد 2، 2019.

محمد بن معيض بن سعد آل دواس الشهراني، الايجاب الممتد والقبول الحكمي وتطبيقاته المعاصرة، حوليات آداب عين شمس، كلية الآداب، جامعة عين شمس، المجلد 47، 2019.

محمد حسين، الجوانب القانونية للمرحلة السابقة على التعاقد، مجلة الحقوق، جامعة الكويت، العدد 2، 1998.

محمد ربيع أنور فتح الباب، أثر مبدأ حسن النية في إنهاء عقود المدة، المجلة القانونية، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، المجلد 11، العدد 1، 2022.

محمد رجب أحمد جبريل، تسويق المنتجات المضافة بالبطولات والمباريات الرياضية، الملحة العلمية للتربية البدنية وعلوم الرياضة، كلية التربية الرياضية، جامعة حلوان، مصر، العدد 94، الجزء 1، 2022.

محمد سعيد أحمد إسماعيل، الطبيعة القانونية لمسؤولية الأطراف في مرحلة ما قبل العقد، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، جامعة دمشق، سوريا، المجلد 29، العدد 2، 2013.

محمد سيد أحمد، الاتجاهات الحديثة في دراسات التسويق الرياضي والرعاية الرياضية والاقتصاد الرياضي، المجلة العلمية للبحوث والدراسات في التربية الرياضية، كلية التربية الرياضية، جامعة بور سعيد، مصر، العدد 39، 2020.

محمد عويز حسوني، الطبيعة القانونية لعقد الرعاية الرياضية، مجلة العلوم القانونية، كلية القانون، جامعة بغداد، العراق، المجلد 38، عدد خاص، 2023.

محمد فتحي محمد، فاعلية الاستراتيجيات الإعلانية والترويجية للشركات الراعية للرياضة المصرية، مجلة أسبوط لعلوم وفنون التربية الرياضية، كلية التربية الرياضية، جامعة أسبوط، ع40/ ج3، 2015.

محمد فؤاد الحريري. مبادئ المناقصات والمزايدات والعقود الحكومية في مملكة البحرين، المجلة القانونية، هيئة التشريع والرأي القانوني، البحرين، العدد 4، 2015.

محمد فؤاد محمد الدهراوي، أثر رعاية الشركات للأحداث الخاصة على قيمة العلامة التجارية والولاء لها، المجلة المصرية لبحوث الاعلام، كلية الاعلام، جامعة القاهرة، العدد 83، 2023.

- محمد كمال وآخرون، إدارة رعاية الرياضة، مجلة الإدارة و الاقتصاد، ليبيا، المجلد 13، العدد 1، 2019.
- محمد الهبول، العقود الرياضية بين الظروف الطارئة والقوة القاهرة، مجلة عدالة للدراسات القانونية والقضائية، المغرب، العدد 4، 2020.
- محمد الهمشري، التعاقدات بين الأشخاص العامة في القانون، مجلة العلوم القانونية والسياسية، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، القاهرة، العدد 60، 2023.
- محمد وزقير، إبرام عقد العمل الرياضي، مجلة قانون العمل والتشغيل، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الحميد بن باديس، الجزائر، المجلد 4، العدد 2، 2019.
- مختارية بوسماط، سلطة القاضي في توفير الحماية القانونية للعامل في العقود المحدد المدة، مجلة قانون العمل والتشغيل، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم، المجلد 5، العدد 1، 2020.
- مروة الطاوسي، الحماية المدنية لحقوق المؤلف والحقوق المجاورة، مجلة المنارة للدراسات القانونية والإدارية، المغرب، العدد 37، 2022.
- مروة عصام محمد، الحماية الفكرية والتصاميم الصناعية، المجلة العربية الدولية للفن والتصميم الرقمي، المؤسسة العربية لإدارة المعرفة، مصر، المجلد 2، العدد 1، 2023.
- مصطفى محمد عبد الرحمن عامر، الإنهاء غير المشروع لعقد العمل، المجلة القانونية، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، المجلد 9، العدد 15، 2021.
- منى أبو بكر الصديق محمد حسان، الاتجاهات الحديثة لنظرية الظروف الطارئة، مجلة العلوم القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، المجلد 62، العدد 1، 2020.
- مهدي محمد خضر الصغير، التعديل الانفرادي لعلاقة العمل، تنظيم العمل واحترام القوة الملزمة للعقد، مجلة كلية الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق، جامعة الإسكندرية، العدد 1، 2016.
- ناصر خليل جلال، الإطار القانوني لعقد الرعاية الرياضية، مجلة الحقوق، جامعة الكويت، العدد 3، 2017.
- نور الدين شارف، الرعاية الرياضية ودورها في تحسين صورة المؤسسة، مجلة الريادة لاقتصاديات الاعمال، جامع حسيبة بن بوعلي الشلف، الجزائر، المجلد 6، العدد 2، 2020.
- وسيم أيوب طعمة، الترخيص الاجباري باستغلال براءات الاختراع، مجلة جامعة البعث سلسلة العلوم القانونية، جامعة البعث، المجلد 43، العدد 28، 2021.
- وفاء جوهر، المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض على العقد، مجلة الاجتهاد القضائي، المغرب، العدد 1، 2010.

وفاء جوهر، فسخ العقد ببين سلطان الإرادة وسلطة القضاء، مجلة الوقائع القانونية، المجلد 4، العدد 25-26، 2023.

وليد سعود الشعار، عقود الرعاية الرياضية، مجلة معاهد البحر الأحمر للعلوم القانونية والاقتصادية والإدارية، العدد 20، 2012.

يوسف معتق عبد الله معتق، حقوق الملكية الفكرية والعلامة التجارية، مجلة كلية دار العلوم، كلية دار العلوم، جامعة القاهرة، العدد 136، 2021.

د) التشريعات الوطنية:

قانون براءات الاختراع ونماذج المنفعة رقم (1) لسنة 2004.

قانون التحكيم البحريني رقم (9) لسنة 2015.

قانون حماية البيئة رقم (21) لسنة 1996.

قانون حماية البيانات الشخصية رقم (30) لسنة 2018.

قانون حماية حقوق المؤلف والحقوق المجاورة رقم (22) لسنة 2006.

قانون حماية المستهلك رقم (35) لسنة 2012.

قانون الرسوم والنماذج الصناعية رقم (6) لسنة 2006.

قانون العمل رقم (36) لسنة 2012.

قانون سوق العمل رقم (19) لسنة 2006.

قانون ضوابط جمع المال للأغراض العامة من قبل الهيئات الخاصة العاملة في ميدان الرياضة والشباب البحريني رقم (21) لسنة 2013.

قانون العلامات التجارية رقم (11) لسنة 2006.

قانون العمل في القطاع الأهلي البحريني رقم (36) لسنة 2012.

القانون المدني البحريني رقم (19) لسنة 2001.

قانون مكافحة الغش التجاري رقم (62) لسنة 2014.

قرار رقم (2) لسنة (1977) باللائحة التنفيذية للقانون رقم (14) لسنة (1973) بشأن تنظيم الإعلانات.

قرار إصدار اللائحة التنفيذية لقانون (نظام) العلامات التجارية لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية رقم (65) لسنة 2016.

قرار وزير الصناعة والتجارة رقم (29) لسنة 2024 بشأن شروط وضوابط مزولة نشاط الموزع المعتمد.

قواعد التحكيم الرياضي الصادرة سنة 2022 لغرفة البحرين لتسوية المنازعات والنافذة اعتباراً من 17 مارس 2022.

محكمة التمييز البحرينية في الطعن رقم (206) لسنة 1995 جلسة 1995/4/6.

المرسوم بقانون بإنشاء الهيئة العامة للرياضة رقم (61) لسنة 2021.

المرسوم بقانون بشأن التوثيق رقم (14) لسنة 1971.

المرسوم بقانون بشأن حماية حقوق المؤلف المجاورة رقم 22 لسنة 2006.

المرسوم بقانون بشأن الانضمام إلى اتفاقية برن لحماية المصنفات الأدبية والفنية رقم (30) لسنة 1996.

قانون الوساطة لتسوية المنازعات رقم (22) لسنة 2019.

ر) التشريعات والأنظمة القانونية:

القرار رقم 65 لسنة 2016 بإصدار اللائحة التنفيذية لقانون نظام العلامات التجارية لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية الصادر بالقانون رقم 6 لسنة 2014.

قواعد الاتحاد الأولمبي للرعاية الرياضية.

قانون اتحادي اماراتي رقم 33 لسنة 2021 بشأن تنظيم علاقات العمل، نشر بتاريخ 26 / 9 / 2021 الجريدة الرسمية 712 ملحق - السنة الواحد والخمسون.

القانون الإماراتي رقم (16) لسنة 2016 للتحكيم الرياضي.

القانون التجاري الجزائري الصادر في الأمر رقم 59-75 المؤرخ في رمضان من عام 1395هـ الموافق سبتمبر سنة 1975.

قانون الجمهورية الديمقراطية الشعبية الجزائرية رقم 13-05 بتاريخ 23 أغسطس 2005 بشأن تعزيز وتنمية الرياضة.

قانون الاحتراف الرياضي العراقي رقم (60) لسنة 2017.

القانون رقم (6630) الصادر عن البرلمان التركي في عام 2015.

قانون الرياضة المصري رقم (71) لسنة 2017.

قانون الرياضة الكويتي رقم (87) لسنة 2017 والمعدل بالقانون رقم (107) لسنة 2018.

القانون الرياضي الفرنسي رقم (596) لسنة 2006.

قانون العقوبات الفرنسي رقم (683) لسنة 1992.

قانون العمل الكويتي رقم (6) لسنة 2010.

قانون العمل القطري رقم (14) لسنة 2004.

القانون المدني المصري رقم (131) لسنة 1948.

قانون المملكة المغربية رقم (03/09) لسنة 2009 بشأن التربية البدنية والرياضة. .

اللائحة التنفيذية الصادرة بموجب القرار الوزاري المصري رقم (215) لسنة 2019 بشأن تنظيم نشاط وكلاء أعمال اللاعبين.

لائحة الأندية والرياضيين الاتحاد التركي لكرة القدم، بالقانون رقم 6630 الصادر عن البرلمان التركي في عام 2015.

لائحة رعاية الأندية السعودية.

المشروع الاسترشادي الموحد لأحكام المتماثلة في قوانين وأنظمة العمل بالدول العربية الخليجية. المنظمة العالمية للملكية الفكرية (WIPO).

نظام الرياضة السعودي المعتمد بموجب القرار الملكي رقم (م/30) وتاريخ 1435/5/16 هـ.

نظام العمل السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/51 بتاريخ 23 / 8 / 1426.

وثيقة مبادئ تنظيم البث الفضائي الإذاعي والتلفزيوني بالمنطقة العربية"، مجلس وزراء الإعلام العرب، 2008.

ثانيا: المراجع باللغة الإنجليزية:

A) BOOKS:

- Amir Faed, Strategic assessment of sport sponsorship as a marketing communication tool in electronic industries of Iran, 2007. P, 34.
- Antoine Duval, "The FIFA regulations on the status and transfer of players: Transnational law-making in the shadow of Bosman." *The Legacy of Bosman: Revisiting the Relationship between EU Law and Sport* , 2016. P, 93.
- al-Nsour, Ibrahim Ahmad & al-Otoun, Firas Jawad, The buying response model "ATR" for sports sponsorship activities - evidence from sports sponsorship market in Jordan, 2020. P, 3.
- A.znajder, Marketing sportu (Sports marketing), Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2015.
- Bram Swinnen, *Strength training for soccer*. Routledge , 2013. P, 313.
- Brenda G.Pitts, James J. Zhang, Global Sport Management, 2017.
- C.F.Coppetti, Building Brands through Event Sponsorships: Providing On-Site Audiences with a Vivid Brand Experience, St. Gallen, Zürich und Mollis, Switzerland, 2004.
- Dorota Celczynska, Sports sponsorship in Poland: A comparative study of companies' sponsorship processes, 2020. P, 89.
- D. W. P. Taylor, J. Murphy, Event Risk Management and Safety. Wiley, 2015. P, 201.
- Efstathios Adamopoulos, Enhancing Geomatics Techniques for Cultural Heritage through Multiwavelength Recording and Metric Data Fusion, 2022.
- Ganesh B. Kamath, Soumya Ganguli, Shirley George. Attachment points, team identification and sponsorship outcomes: evidence from the Indian Premier League. International Journal of Sports Marketing and Sponsorship, 2020. P, 125.

İlker Sakınç, Süleyman Açıkalin, Aydoğan Soygüden, "Evaluation of the relationship between financial performance and sport success in European football, 2017, p. 320.

International Federation of Association Football, FIFA Regulations on the Status and Transfer of Players. FIFA, 2021.

J. Jedel, J. Kończak, Rynek sportu i sponsoringu sportowego w Polsce (The sport and sport sponsorship market in Poland), AWFIS Gdańsk, 2019. P, 112.

J. Matthews, Sports Sponsorship and Brand Development: The Subaru and Team USA Partnership. Rutgers University Pres, 2017. P, 49.

John A. Davis, Jessica Zutz Hilbert, *Sports marketing: Creating long term value*. Edward Elgar Publishing, 2013. P, 211.

John Horne, *Sport in consumer culture*. Bloomsbury Publishing, 2017.

Juan Luis Paramio-Salcines, Kathy Babiak, Geoff Walters, eds, *Routledge handbook of sport and corporate social responsibility*. London: Routledge, 2013. P, 201.

Jyoti Sarup Rai, Adnan Yousaf, Mahmoud N. Itani, Amarjit Singh, Sports celebrity personality and purchase intention: the role of endorser-brand congruence, brand credibility and brand image transfer. *Sport, Business and Management: An International Journal*, 2021. P, 117.

Kamel Lahlou, le sponsoring, l'expérience Marocaine, in le 1^{er} séminaire sur le marketing sportif, 2023.

Kevin Gwinner, Steve R. Swanson, A model of fan identification: Antecedents and sponsorship outcomes. *Journal of services marketing*. 2003. P, 275.

K. Fog, C. Budtz, P. Munch, S. Blanchette, Storytelling. Branding in practice, Saatchi and Saatchi, Warszawa, 2012. P, 33.

K. M. Wakefield, Team sport marketing, Jordan Hill Oxford UK , 2007. P, 175.

M. Cornu, French sports law. Springer, 2012. P, 21.

M. Datko, Sponsoring, klucznowoczesnegomarketingu (Sponsorship, the key of modern marketing), Warszawa, 2012. P, 494.

Nermine El-Bassiouny, Sahar Hamed, Hanan Hammad, Hala Adib, Nawfal Ammar, Online C2C Interactions with Sports Brands: Insights from the# Mo Salah Brand. In *Sport Entrepreneurship and Public Policy*, Springer, Cham, 2020. P, 122.

N. O'Reilly, J. Nadeau, R. Seguin, M. Harrison, In-stadium sponsorship evaluation of a mega-sponsee: the 2004 Grey Cup, *International Journal of Sports Marketing and Sponsorship*, 2007. P, 179.

R. Buchanan, The Legal Aspects of Sports Sponsorship Agreements: Reviewing Contractual Issues and Dispute Resolution. In *Legal Issues in Sport, PE and Recreation*, Routledge, 2015. P, 200.

Ri

R. Titmus, Sports sponsorship and brand development: The Subaru and orange British surfing championships. Routledge, 2018. P, 111.

R. VerSteeg, , F. Harvey, Sports Law: Cases and Materials. Wolters Kluwer, 2017. P, 13.

Sarra Zerkout, Sports Marketing: Conceptual Approach, 2021.

S. B. Ross, The Legal Impact of the CARES Act on Sports Law. Florida State University Law Review Forum, 2020. P, 5.

Si Mohammed Baghdadi, le sponsoring et le mouvement sportif national, in 1^{er} séminaire sur le marketing sportif, 2018.

Su Yuan, Chunxiao Huo, Tariq H. Malik, The negative spillover effect in sports sponsorship: An experiment examining the impact of team performance on sponsor's brand trust. *International Journal of Sports Marketing and Sponsorship*, 2019. P, 392

T.M. Hickman, K.E. Lawrence, J.C. Ward, A social identities perspective on the effects of corporate sponsorship on employees, *Sport Marketing Quarterly*, 2005. P, 148.

Valentine Korah, Intellectual property rights and the EC competition rules. Bloomsbury Publishing, 2003, p. 109.

B) ARTICLES:

Barbu, M. C. R., & Crăciun, L. (2012). Considerations on managerial ethics in sports organizations. *Management and Marketing Journal*, 10(1), 12. <https://www.semanticscholar.org/paper/Considerations-On-Manual-Ethics-In-Sports-Barbu-Cr%C4%83ciun/cd63aa275904f2aa48e2295410252d551f1f72e9>

B. Wang, J. Du, Contract design in franchise chain: Effect of monitoring intensity and punishment on franchise coordination. *Journal of Business Research*, vol. 88, 2018, p. 489.

C. Lin, S. Huang, Signing a Sponsorship Contract in Sports Marketing: The Moderating Role of Team Performance. *Sport Marketing Quarterly*, vol. 28, no. (4), 2019, p. 200.

Carlson, B. D., & Donavan, D. (2008). Concerning the effect of athlete endorsements on brand and Team-Related intentions. *Sport Marketing Quarterly*, 17, 154.

<https://www.semanticscholar.org/paper/Concerning-the-Effect-of-Athlete-Endorsements-on-Carlson-Donavan/b1d774ac3927db3cfd27c2266dc40063db4fcfc7>

Cornwell, T. B., Roy, D. P., & Steinard, E. A. (2001). Exploring Managers' Perceptions of the Impact of Sponsorship on Brand Equity. *Journal of Advertising*, 30(2), 41.

<https://doi.org/10.1080/00913367.2001.10673636>

- Crompton, J. L. (2014). Potential negative outcomes from sponsorship for a sport property. *Managing Leisure*, 19(6), 420.
<https://doi.org/10.1080/13606719.2014.912050>
- Cunningham, S., Cornwell, T. B., & Coote, L. V. (2009). Expressing Identity and Shaping Image: The Relationship between Corporate Mission and Corporate Sponsorship. *Journal of Sport Management*, 23(1), 65. <https://doi.org/10.1123/jsm.23.1.65>
- D.Antonowicz, R. Kossakowski, T. Szlendak, Ostatni bastion antykonsumeryzmu? Kibiceindustrialni w dobie komercjalizacjisportu (The last stand of anti-consumerism? Industrial fans in the era of sport commercialization), *Studia Socjologiczne*, vol. 3, no. 202, 2014, p. 114.
- Dalangin, J. J. G., Pascua, L. L., Aquino, R. J., & Cereno, E. P., Jr. (2020). Mediating the sport consumer behaviour model: Analysis in non-sporting brand. *Deleted Journal*, 4(2), 282.
<https://doi.org/10.25139/jsk.v4i2.2386>
- De Oliveira, L. V. P. (2017). Lex sportiva as the contractual governing law. *The International Sports Law Journal*, 17(1–2), 109.
<https://doi.org/10.1007/s40318-017-0116-5>
- Elasri-Ejjaberi, A., Rodriguez-Rodriguez, R., & Aparicio-Chueca, A. (n.d.). Effect of eSport sponsorship on Brands: An Empirical Study applied to youth. *Journal of Physical Education and Sport*, 20(02), 852. <https://doi.org/10.7752/jpes.2020.02122>
- Elberse, A., & Verleun, J. (2012). The economic value of celebrity endorsements. *Journal of Advertising Research*, 52(2), 149.
<https://www.semanticscholar.org/paper/The-Economic-Value-of-Celebrity-Endorsements-Elberse-Verleun/81f36bcf4d254b53363ae9a80445b2dfd2e6af36>
- Elizabeth Clifford-Lark ,The Effectiveness of Sports Sponsorship: A Conceptual Model. *Journal of Sponsorship*, vol. 8, no (1), 2015, pp. 29-32.
- Fahy, J., Farrelly, F., & Quester, P. (2004). Competitive advantage through sponsorship. *European Journal of Marketing*, 38(8), 1018.
<https://doi.org/10.1108/03090560410539140>
- Farrelly, F., Quester, P., & Burton, R. (2006). Changes in sponsorship value: Competencies and capabilities of successful sponsorship relationships. *Industrial Marketing Management*, 35(8), 1016–1026.
<https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2006.05.006>
- G. Sinha, P. Bhati, Contract management in sports: a case study of Indian Premier League (IPL). *Journal of Entrepreneurship Education*, vol. 22, no. (1), 2019, p. 9.
- Herrmann, J., Walliser, B., & Kacha, M. (2011). Consumer consideration of sponsor brands they do not remember. *International*

Journal of Advertising, 30(2), 259. <https://doi.org/10.2501/ija-30-2-259-281>

Idzikowski, W. (2016). Presentation of the athlete's personal brand and delivering value to the sponsor. *Quality in Sport*, 2(3), 11. <https://doi.org/10.12775/qs.2016.015>

J. García-Fernández, P. Gálvez-Ruiz (2016). Sponsorship and Advertising Using Football Teams: The Case of Real Madrid. *International Journal of Marketing Studies*, vol. 8, no.(5), 2016, p. 115.

Jagodic, T., & Jakob, B. (2024). structural elements and definition of a sponsorship contract in sport. *Paperzz.com*, 22(1), 19. <https://paperzz.com/doc/8590616/structural-elements-and-definition-of-a-sponsorship-contr...>

Jagodic, T., & Matesa, Z. (2018). BASIC ELEMENTS OF A SPONSORSHIP CONTRACT IN SPORT. *Zbornik Radova Pravnog Fakulteta U Splitu*, 55, 275. <https://hrcak.srce.hr/file/293110>

Jagodic, T., & Mateša, Z. (2018). Basic Elements of Sponsorship Contract in Sport. *Zbornik Radova Pravnog Fakulteta U Splitu*, 55(2), 275. <https://doi.org/10.31141/zrpfs.2018.55.128.275>

Jagodic, T., & Mateša, Z. (2022b). Specific characteristics of sponsorship contract. *Zbornik Radova Pravnog Fakulteta U Splitu*, 59(1), 12–130. <https://doi.org/10.31141/zrpfs.2022.59.143.121>

Jean Corneloup, Pour une autre approche en management du sport, *Gestion 2000*, vol. 16, no. 3, 1999, p. 39.

Johar, G., Pham, M. T., & Wakefield, K. L. (2006). How event sponsors are really identified: A (Baseball) field analysis. *Journal of Advertising Research*, 46(2), 183. <https://www.semanticscholar.org/paper/How-Event-Sponsors-Are-Really-Identified%3A-A-Field-Johar-Pham/dc15ea9fe1276aa4a5e283155b1b567ca9e2a0cb>

Jong-Youn Park, Sebastian Ongko Sihombing, Effects of sponsor-event congruence on brand image, attitude toward the brand, and purchase intention: an empirical analysis in the context of sport sponsorship. *Jurnal Aplikasi Manajemen*, vol. 18, no. 1, 2019, p. 329.

Kahuni, A. T., Rowley, J., & Binsardi, A. (2009). Guilty by association: Image 'Spill-over' in corporate co-branding. *Corporate Reputation Review*, 12(1), 54. <https://doi.org/10.1057/crr.2009.1>

Ko, Y. J., & Kim, Y. K. (2014). Determinants of Consumers' Attitudes Toward a Sport Sponsorship: A Tale from College Athletics. *Journal of Nonprofit & Public Sector Marketing*, 26(3), 185–207. <https://doi.org/10.1080/10495142.2014.899811>

Kończak, J. (2020). Rights in sports sponsorship. *Journal of Physical Education and Sport*, 20(5), 2921. <https://doi.org/10.7752/jpes.2020.s5396>

- Kończak, J. (2020b). Sponsorship communication and the sport sponsorship market in Poland. *Journal of Physical Education and Sport*, 20(2), 1227. <https://doi.org/10.7752/jpes.2020.s2170>
- Kowalski, S. (2016). The communication effects of sponsorship in local sports markets. *Quality in Sport*, 2(3), 18. <https://doi.org/10.12775/qs.2016.016>
- L. Hsu, K. C. Chang, Analysis of financial performance and its determinants for publicly traded hospitality companies. *International Journal of Hospitality Management*, vol. 49, 2015, p. 19.
- Lee, J., & Jin, C. (2019). The Effect of Sponsor's Brand on Consumer–Brand Relationship in Sport Sponsorship. *Global Business & Finance Review (GBFR)*, 24(1), 27. <https://www.semanticscholar.org/paper/The-Effect-of-Sponsor%E2%80%99s-Brand-on-Consumer%E2%80%93Brand-in-Lee-Jin/09e092893844824ee46baf4761c3ac8d9fdcc81>
- M. A. Diaz, J. M. Batista-Foguet (2017). Sponsorship in sport: Exploring the role of congruity between brand and team's personality in the effectiveness of sponsorship deals. *Journal of Business Research*, vol. 74, p. 11.
- M. C. García-Cortijo, Football players' labor contracts and image-rights agreements in Spain: an analysis of the legal framework. *Sport, Business and Management: An International Journal*, vol. 7. No. (5), 2017, p. 569.
- McKelvey, S., & Grady, J. (2008). Sponsorship Program Protection Strategies for Special Sport Events: Are Event Organizers Outmaneuvering Ambush Marketers? *Journal of Sport Management*, 22(5), 557. <https://doi.org/10.1123/jsm.22.5.550>
- Mellahi, K., Frynas, J. G., Sun, P., & Siegel, D. (2015). A review of the Nonmarket Strategy Literature. *Journal of Management*, 42(1), 143. <https://doi.org/10.1177/0149206315617241>
- Ngan, H., Prendergast, G., & Tsang, A. S. L. (2011). Linking sports sponsorship with purchase intentions: Team performance, stars, and the moderating role of team identification. *European Journal of Marketing*, 45(4), 209. <https://www.semanticscholar.org/paper/Linking-sports-sponsorship-with-purchase-Team-and-Ngan-Prendergast/f97f3ea094c202085314ed4a6a9caab340d70a95>
- Nufer, G., & Bühler, A. (2011). Relevant factors for successful relationships between professional sporting organisations and their sponsors. *Journal of Physical Education and Sports Management*, 2(3), 26.

https://academicjournals.org/article/article1379413096_Nufer%20and%20Buhler.pdf

Nuseir, M. T. (2020). The effects of sponsorship on the promotion of sports events. *International Journal of Business Innovation and Research*, 22(2), 191-193. <https://doi.org/10.1504/ijbir.2020.107838>

Padua, D. A., DiStefano, L. J., Hewett, T. E., Garrett, W. E., Marshall, S. W., Golden, G. M., Shultz, S. J., & Sigward, S. M. (n.d.). National Athletic Trainers' Association Position Statement: Prevention of Anterior Cruciate Ligament Injury. *Journal of Athletic Training*, 53(1), 10. <https://doi.org/10.4085/1062-6050-99-16>

Park, J., Kim, M., Nauright, J., & Kim, Y. H. (2020). Sport event tourists' (SET's) behavior: a case study of the PyeongChang Winter Olympics. *International Journal of Sports Marketing and Sponsorship*, 21(2), 269. <https://doi.org/10.1108/ijsms-09-2019-0101>

Pope, N. K., & Voges, K. E. (1994). Staff View: Sponsorship evaluation: Does it match the motive and the mechanism? *Sport Marketing Quarterly*, 3, 37. <https://www.bisp-surf.de/Record/PU199607108979/Solr>

Pope, N. K., & Voges, K. E. (2000). The impact of sport sponsorship activities, Corporate image and prior use on a consumer purchase Intent. *Sport Marketing Quarterly*, 9(2), 312.

https://www.researchgate.net/publication/29454754_The_impact_of_sport_sponsorship_activities_Corporate_image_and_prior_use_on_a_consumer_purchase_intent

Pradhan, D., Malhotra, R., & Moharana, T. R. (2019). When fan engagement with sports club brands matters in sponsorship: influence of fan-brand personality congruence. *Journal of Brand Management*, 27(1), 77. <https://doi.org/10.1057/s41262-019-00169-3>

Ratten, V., & Ratten, H. (2011). International sport marketing: practical and future research implications. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 26(8), 619. Emerald.

<https://doi.org/10.1108/08858621111179886>

Rui Biscaia, Abel Correia, António Francisco Rosado, Sharon D. Ross, João Maroco, Sport sponsorship: The relationship between team loyalty, sponsorship awareness, attitude toward the sponsor, and purchase intentions. *Journal of Sport Management*, vol. 27, no. 4, 2014, p. 94.

S. Ahn, S. Ryu, Revisiting sponsorship effects: Activation strategies of major league baseball and national basketball association. *International Journal of Sports Marketing and Sponsorship*, vol. 20, no. (3), 2019, p. 355.

S. Stevens, P. J. Rosenberger, The influence of involvement, following sport and fan identification on fan loyalty: An Australian

perspective. *International Journal of Sports Marketing & Sponsorship*, vol. 13, no. 3, 2013, p. 7.

Sara María Escalada, Peso de las marcas de ropa deportiva dentro del fútbol europeo de élite a través del patrocinio.'Marketing'y competencia entre Adidas y Nike. Index. comunicación: Revista científica en el ámbito de la Comunicación Aplicada, vol. 11, no. 1, 2021, p. 69.

T. Albrecht, The Importance of Formal Contracts in Sports Sponsorship Agreements. *International Journal of Sports Marketing and Sponsorship*, vol. 19, no. (3), 2018, p. 312.

T. B. Cornwell, Sponsorship-linked marketing: Opening the black box. *Journal of Advertising*, vol. 46, no. (3), 2017, p. 362.

Tuğçe Oral, "Sport sponsorship contracts." *Tribuna Juridică*, vol. 8, no. 17, 2019, p. 823.

Wa, Z. (2016). RELATIONSHIP MANAGEMENT IN EFFECTIVE SPORTS SPONSORSHIP. *Annals of Marketing Management & Economics*, 2(1), 139.

https://sj.wne.sggw.pl/pdf/AMME_2016_n1_s135.pdf

Walliser, B. (2003). An international review of sponsorship research: extension and update. *International Journal of Advertising*, 22(1), 2.

<https://doi.org/10.1080/02650487.2003.11072838>

Yoon, S., & Shin, S. (2017). The role of negative publicity in consumer evaluations of sports stars and their sponsors. *Journal of Consumer Behaviour*, 16(4), 332. <https://doi.org/10.1002/cb.1636>

Zhang, X., Sloan, P., & Legrand, W., A legal perspective of the sponsorship and endorsement agreements: The case of the NBA and Nike. *Journal of Legal Aspects of Sport*, vol. 29, no. (1), 2016, p. 8

C) ONLINE REVVRANCE:

16 January 2021 , Saturday : AC Milan Signs K Leather: Retro Style Meets Modern Craftsmanship" من موقع "SoccerBible": <https://www.soccerbible.com/performance/football-apparel/2020/10/ac-milan-signs-k-leather-retro-style-meets-modern-craftsmanship>

15 February 2022 , Tuesday : Ad Age. (2018, September 9). Nike extends 'Just Do It' campaign with new celeb-filled spot. <https://adage.com/article/cmo-strategy/nike-extends-celeb-filled-just-do-it-campaign/314936>

8 June 2021 , Tuesday : Adidas and Messi celebrate 10 years of partnership (2016). [online] Adidas Group. Available at: <https://www.adidas-group.com/en/media/news-archive/press-releases/2016/adidas-and-messi-celebrate-10-years-partnership/>

10 June 2021 , Thursday : adidas is proud partner of the Berlin Marathon" من موقع "adidas Group": <https://www.adidas-group.com/en/media/news-archive/press-releases/2016/adidas-proud-partner-berlin-marathon>

16 April 2022 , Saturday : Adidas. (2018). Our Approach to Sustainability. Retrieved from <https://www.adidas-group.com/en/sustainability/products/our-approach-to-sustainability/>

5 June 2023 , Monday : Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Right: https://www.wto.org/english/tratop_e/trips_e/t_agm0_e.htm

5 January 2022 , Wednesday : All Business. (2020). What is a Sports Sponsorship Contract? <https://www.allbusiness.com/what-is-a-sports-sponsorship-contract-4955236-1.htm>

7 August 2021 , Saturday : Arab News. (2020, September 8). PepsiCo and Mohamed Salah launch 'Salah's way' campaign in MENA. <https://www.arabnews.com/node/1711111/media>

27 October 2022 , Thursday : Autosport. (2017). Red Bull: engine negligence dispute with F1 drivers resolved. Retrieved from <https://www.autosport.com/f1/news/130056/red-bull-drivers-engine-dispute-resolved>

3 September 2023 , Sunday : B.J. Mullin, S. Hardy, W.A. Sutton, (2014) Sport Marketing 4th Edition. Human Kinetics, 322 Nielsen (2017), Commercial trends in sport 2017, Nielsen Sports report 2017, <http://strivesponsorship.com/wp-content/uploads/2017/03/commercial-trends-in-sports-mar-2017.pdf>

18 August 2022 , Thursday : BBC News. (2019, May 16). McDonald's: Euro 2020 deal marks end of sponsorship stalemate. <https://www.bbc.com/news/business-48306935>

10 October 2021 , Sunday : BBC Sport. (2018, May 28). Liverpool sign £150m Standard Chartered sponsorship deal. <https://www.bbc.com/sport/football/44244820>

16 August 2022 , Tuesday : BBC Sport. (2019). Barcelona sign new sponsorship deal worth at least £175m a year. <https://www.bbc.com/sport/football/48485973>

14 April 2023 , Friday : BBC. (2017, August 3). Neymar: Paris St-Germain sign Barcelona forward for world record 222m euros. <https://www.bbc.com/sport/football/40762417>

6 May 2021 , Thursday : Blue Jays sue over counterfeit gear" من موقع "CBC News": <https://www.cbc.ca/news/canada/toronto/blue-jays-sue-ip-court-1.4477229>

5 May 2021 , Wednesday : BMW becomes England Golf's first ever official partner" من موقع "Sport Industry Group":

<https://www.sportindustry.biz/news/bmw-becomes-england-golfs-first-ever-official-partner>

8 May 2021 , Saturday : BMW extends sponsorship of the BMW Sauber F1 Team until 2012". BMW Group. Retrieved 23 September 2023, from

<https://www.bmwgroup.com/en/news/archive/2010/05/article/bmw-extends-sponsorship-bmw-sauber-f1-team-until-2012.html>

3 March 2023 , Friday : Boston Marathon Sponsorship Opportunities". Boston Athletic Association. Retrieved 23 September 2023 , from

<https://www.baa.org/races/boston-marathon/sponsorship-opportunities>

15 July 2023 , Saturday : E. Lawrence(2018), The importance of contract signatures and execution dates. NerdWallet.

<https://www.nerdwallet.com/blog/small-business/importance-contract-signatures-execution-dates>

3 August 2022 , Wednesday : ESPN. (2000, June 27). Woods signs new deal with Nike.

https://www.espn.com/golf/story/_/id/11122709/golf-tiger-woods-signs-new-deal-nike

20 July 2021 , Tuesday : ESPN. (2016). Scottie Scheffler parts ways with Nike after dispute over shoes. Retrieved from

https://www.espn.com/golf/story/_/id/16744950/scottie-scheffler-parts-ways-nike-dispute-shoes

2 March 2022 , Wednesday : ESPN. (2017). Former Uruguay international Leandro Benegas sues sponsor for \$4.5m. Retrieved from

<http://www.espn.com/soccer/argentina/story/3114997/former-uruguay-international-leandro-benegas-sues-sponsor-for-dollar45m>

4 March 2023 , Saturday : FC Barcelona. (n.d.). Barcelona and Coca-Cola renew global sponsorship agreement until 2023. Retrieved Month

Day, Year, from

<https://www.fcbarcelona.com/en/news/1613117/barcelona-and-coca-cola-renew-global-sponsorship-agreement-until-2023>

25 February 2021 , Thursday : FIFA World Cup Russia Partner 2018. FIFA. Retrieved 23 September 2023, from

<https://www.fifa.com/worldcup/sponsorship>

26 February 2021 , Friday : FIFA. (2008). Regulations on working with intermediaries. Retrieved Month Day, Year, from

<https://digitalhub.fifa.com/m/3c1c9b191ccaff28/original/nair22wj4431xxbvbg4-pdf.pdf>

6 April 2021 , Tuesday : FIFA. (n.d.). About FIFA. Retrieved Month Day, Year, from <https://www.fifa.com/about-fifa>

15 April 2021 , Thursday : Football clubs, branding and globalisation: the sporting arms race", International Journal of Sports Marketing and Sponsorship, 2004:

<https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/IJSMS-04-01-2004-B002/full/html>

7 February 2022 , Monday : Guardian News and Media Limited. (2012, May 31). Real Madrid signs 10-year Adidas kit deal. The Guardian. <https://www.theguardian.com/football/2012/may/31/real-madrid-adidas-kit-deal>

15 April 2023 , Saturday : Hopkins, M. (2019, April 10). Michael van Gerwen demands Nike withdrawal after wearing new darts shoes leaves him with blood blisters. The Independent. Retrieved from <https://www.independent.co.uk/sport/general/darts/michael-van-gerwen-nike-withdrawal-blood-blisters-a8861061.html>

20 May 2022 , Sunday :

<https://www.tra.gov.ae/getattachment/8f439305-43c7-49b9-967c-d9d63cf6cbc7/Practice-File.aspx?lang=ar-AE>

5 March 2021 , Friday : Inside World Football. (2019, June 11). Chelsea confirm record-breaking 15-year Nike kit deal extension. <https://www.insideworldfootball.com/2019/06/11/chelsea-confirm-record-breaking-15-year-nike-kit-deal-extension/>

23 January 2022 , Sunday : Inside World Football. (2020, February 5). Paris Saint-Germain sign €1.25 billion kit deal with Nike to 2042. <https://www.insideworldfootball.com/2020/02/05/paris-saint-germain-sign-e1-25-billion-kit-deal-nike-2042/>

23 July 2023 , Sunday : Intellectual Property and Sports", WIPO Magazine, 2018:

https://www.wipo.int/wipo_magazine/en/2018/05/article_0003.html

22 July 2023 , Saturday : International Journal of Economics, Commerce and Management. (2015). Financial Conditions In International Football Transfers. <https://ijecm.co.uk/wp-content/uploads/2015/09/391.pdf>

5 August 2023 , Saturday : International Olympic Committee. (2017). Olympic Marketing Fact File 2017. Retrieved from https://stillmed.olympic.org/media/Document%20Library/OlympicOrg/Games/Rio-2016/IOC-Marketing-Fact-File-2017.pdf#_ga=2.235669354.1517947767.1619606022-1766324297.1616343241

28 October 2022 , Friday : Radio, Television and Other Media at the Olympic Games", International Olympic Committee, 2018. <https://stillmedab.olympic.org/media/Document%20Library/OlympicOrg/Games/Media-Guides/IOC-Media-Guidelines-2018.pdf>

11 November 2021 , Thursday : K. Badenhausen, (2012, July 30). Manchester United Signs Record \$559 Million Shirt Deal With Chevrolet. Forbes. <https://www.forbes.com/sites/kurtbadenhausen/2012/07/30/mancheste>

[r-united-signs-record-559-million-shirt-deal-with-chevrolet/?sh=10eee8e65840](https://www.chevrolet/?sh=10eee8e65840)

2 December 2022 , Friday : Lavinsky, D. (2019, June 25). How Nike Used Marketing to Build a Brand That Changed the Athletic Footwear Industry Forever. Forbes.

<https://www.forbes.com/sites/davelavinsky/2019/06/25/how-nike-used-marketing-to-build-a-brand-that-changed-the-athletic-footwear-industry-forever/?sh=2c2d46f162b8>

4 December 2023 , Monday : Louis Vuitton supports America's Cup yacht race" من موقع "Luxury Society":

<https://www.luxurysociety.com/en/articles/2013/09/louis-vuitton-supports-america-s-cup-yacht-race>

1 March 2022 , Tuesday : Manchester United v José Mourinho: legal action launched against former manager:

<https://www.theguardian.com/football/2020/nov/17/manchester-united-v-jose-mourinho-legal-action-launched-against-former-manager>

17 February 2023 , Friday : Marie Nélène, West Phalen, communicator, Dunod, 4 ème édition, Paris, 2004, p 47.

17 August 2022 , Wednesday : Nike prepares to take on London marathon with digital services" من موقع "The Drum":

<https://www.thedrum.com/news/2018/04/20/nike-prepares-take-london-marathon-with-digital-services>

10 January 2023 , Tuesday : NuBantu. (2017). PepsiCo Told to Stop Using Racial Stereotypes in Advertisements. Retrieved from

<https://nubantu.com/2017/06/29/pepsico-told-to-stop-using-racial-stereotypes-in-advertisements/>

14 November 2021 , Sunday : Olympic Charter - 2020" «Committee International Olympic «2020:

<https://www.olympic.org/olympic-charter>

11 January 2023 , Wednesday : Partnership and Advertising Opportunities". Roland Garros. Retrieved 23 September 2023, from

<https://www.rolandgarros.com/en-us/page/partnership-advertising-opportunities>

15 July 2021 , Thursday : Philip Morel, Communication Institutionnelle, Edition Vuibert, paris , 2012, p127

2 Septembre 2023 , Saturday : Puma Boosts Outdoor Running Performance with Innovative Sportswear & Tech Offerings" من موقع "Business

Wire":

<https://www.businesswire.com/news/home/20170410006356/en/PUMA-Boosts-Outdoor-Running-Performance-Innovative-Sportswear>

1 Septembre 2023 , Friday : Real Madrid and adidas extend until 2028"
من موقع نادي ريال مدريد الرسمي

<https://www.realmadrid.com/en/news/2021/05/18/real-madrid-and-adidas-extend-until-2028>

16 February 2023 , Thursday : Red Bull Racing teams up with Audi"
من موقع "Audi MediaCenter": <https://www.audi-mediacycenter.com/en/press-releases/red-bull-racing-teams-up-with-audi-9825>

1 August 2022 , Monday : Reuters. (2015, May 20). Apple strikes \$500 million deal with NHL for iPad, MacBook Pro use.
<https://www.reuters.com/article/us-nhl-apple-idUSKBN0O618K20150520>

2 August 2022 , Tuesday : Reuters. (2018, June 18). Puma sues Brazilian soccer star Neymar over contract.
<https://www.reuters.com/article/us-soccer-neymar-puma/puma-sues-brazilian-soccer-star-neymar-over-contract-idUSKBN1JF2IO>

1 June 2023 , Thursday : Simonak v Manchester United Ltd [2006] HC03C219"
من موقع Law Insider: <https://www.lawinsider.com/cases/simonak-v-manchester-united-ltd/4tWwB9jxqkN>

3 September 2021 , Friday : Sports Business Daily. (2017, January 17). Under Armour, UCLA Agree To 15-Year, \$280M Apparel Deal.
<https://www.sportsbusinessdaily.com/Journal/Issues/2016/05/16/Marketing-and-Sponsorship/UCLA.aspx>

15 September 2021 , Wednesday : Sports Pro Media. (2018, February 26). Barcelona renew kit deal with Nike until 2028.
<https://www.sportspromedia.com/news/fc-barcelona-kit-deal-nike-2028-la-liga>

1 October 2022 , Saturday : Sports Sponsorship: A Tool for Effective Marketing". International Journal of Management and Humanities. Retrieved 23 September 2023, from <https://www.ijmh.org/papers/Nov-2015/N4,%20IROSHINI,%20SCHOOL%20OF%20MGT,%20VIT,%20Vellore.pdf>

21 December 2023 , Thursday : Tennis World USA. (2019, May 18). Juan Martin del Potro recalls his career-threatening injury.
https://www.tennisworldusa.org/tennis/news/Tennis_Interviews/71428/juan-martin-del-potro-recalls-his-careerthreatening-injury

12 January 2023 , Thursday : The commodification of football: commercialisation and the emergence of football industries", Journal of Sport and Social Issues, 2005:
<https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0193723504270262>

10 January 2022 , Monday : The definition of a sponsorship agreement "is any commercial agreement by which a sponsor, for the mutual

benefit of the sponsor and a sponsored party, contractually provides financing or other support in order to establish an association between the sponsor's image, brands or products and a sponsorship property in return for the rights to promote this association and/ or for the granting of certain agreed direct or indirect benefits". ICC Partnership and Sponsorship Opportunities 2024. https://iccwbo.org/wp-content/uploads/sites/3/2024/03/2024-Sponsorship_Arb-Regional-Conf_Opportunities.pdf.

14 July 2023 , Friday : The Drum. (2013, July 29). Yahoo Mail in Man Utd advertising deal. <https://www.thedrum.com/news/2013/07/29/yahoo-mail-man-utd-advertising-deal>

1 August 2021 , Sunday : The Economics of Broadcasting Rights in Football", International Journal of Sports Marketing and Sponsorship, 2019: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/IJSMS-08-2019-019/full/html>

1 December 2022 , Tuesday : The Guardian. (2012). Arda Turan ordered to pay £816,000 to Adidas in court case. Retrieved from <https://www.theguardian.com/football/2012/jul/05/arda-turan-adidas-court-case>

3 December 2023 , Sunday : The Guardian. (2014). Tour de France sponsors face legal action from injured motorcyclists. Retrieved from <https://www.theguardian.com/sport/2014/jul/07/tour-de-france-sponsors-legal-action-injured-motorcyclists>

16 December 2023 , Saturday : The Guardian. (2018). Roger Federer criticises Nike for not being 'loyal' to him in the past. Retrieved from <https://www.theguardian.com/sport/2018/jan/16/roger-federer-criticises-nike-for-not-being-loyal-to-him-in-the-past>

4 April 2022 , Monday : The New York Time. (2006). A Golfer Sues Nike Over Injuries From Shoes. Retrieved from <https://www.nytimes.com/2006/01/12/sports/golf/a-golfer-sues-nike-over-injuries-from-shoes.html>

23 May 2023 , Tuesday : The Olympic Charter", International Olympic Committee, 2020: <https://www.olympic.org/about-ioc-institution/olympic-charter>

12 October 2021 , Tuesday : The Protection of Related Rights in Copyright Law", WIPO, 2018: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/copyright/893/wipo_pub_893.pdf

6 July 2022 , Wednesday : The Story of Old Trafford's Naming Rights Deal with AIG – and Why It Was Such a Failure". FourFourTwo. Retrieved 23 September 2023, from

<https://www.fourfourtwo.com/features/story-old-traffords-naming-rights-deal-aig-and-why-it-was-such-failure>

6 August 2023 , Sunday : What Kind of News Use Is Fair Use? The Asymmetry of Copyright Law's Protections for News Access to Expression", 62 Duke L.J. 605, 2012:

<https://scholarship.law.duke.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=3338&context=dlj>

Abstract

This study addresses the topic of sports sponsorship contracts, given their importance in the present time. A sports sponsorship contract is considered a significant source of sports financing and commercial investment, attracting attention from those working in the sports field, investors, and commercial and investment companies. Through this contract, financial support, media resources, administrative and marketing services are provided to athletes in exchange for promoting the investor's brand.

Therefore, this study focuses on clarifying the concept of a sports sponsorship contract, its nature, and comparing it to other types of contracts. It also explains the parties involved and how the contract is concluded, starting from the initial stage of authorization to the final stage. Additionally, the study outlines its effects and methods of termination.

The modernity of this subject led us to explore it with the aim of organizing it, especially since the Bahraini legislator has not addressed or mentioned it in any of the laws related to sports.

To provide the Bahraini legislator with the maximum benefit, we have included other legislation that regulates sports sponsorship contracts, with the goal of ultimately reaching the desired outcome from this study, which will be presented in the form of recommendations aimed at assisting the Bahraini legislator.

University of Bahrain

College of Law

Department of Private Law



**Sports Sponsorship contract
in the Bahraini Law
-A comparative study-**

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for the
(Ph.D.) Degree in Ph.D. in Private Law

Submitted by
Mona Salman Nasuf Alnoaimi
20026974

Supervised by
Khalil Mohammed Abdulla Mustafa
Professor of Civil Law
University of Bahrain

Kingdom of Bahrain
January 2025