

الآثار القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرانشايز)

دراسة مقارنة بين القانون المصري والسعودي

د/ وائل محمد رفعت ابراهيم على

دكتورة في القانون التجارى - جامعة القاهرة

مستخلص البحث

كانت سرعة التطور التجاري وطغيان العولمة على أساليب الأعمال وأنماط الاستهلاك، سببا في ظهور العديد من الأساليب المستحدثة التي ساهمت في دخول العديد من العلامات والأسماء التجارية إلى الاسواق الجديدة ويعتبر الفرانشايز (Franchise) من أهم هذه الاساليب، بل ومن أميز طرق التوزيع المستحدثة التي جاء بها علم السوق الحديث، كما أنه يعد الأسلوب الأكثر تطبيقاً في الأنشطة التجارية الدولية. وقد دخل عقد الترخيص أو الامتياز التجاري (Franchise) حيز الكثير من الأعمال التجارية، لا سيما الدولية منها، وعندما نكون بصدد إبرام عقد من عقود الفرانشايز في مصر لا بد من تتبع أحكام عدة قوانين متعلقة بهذا النشاط، وكان من الأصلح وضع قانون خاص يجمع كافة تلك الأحكام في قانون واحد، ورغم هذا أثبت نجاحه عملياً في العديد من الأنشطة التجارية، وقد أكد ذلك الواقع العملي سواء في مصر أو في السعودية لاسيما مع وجود عقد امتياز تجاري في المملكة العربية السعودية يخضع لنظام الامتياز التجاري والصادر في عام ١٤٤١هـ، وقد تناول البحث تعريف الفرانشايز وأنواعه، والتمييز بينه وبين العقود المشابهة له في مبحث تمهيدي، ثم تناول التزامات مانح الفرانشايز في الفصل الأول منه ثم التزامات متلقي الامتياز في الفصل الثاني، مستخدماً المنهج التأصيلي التحليلي حيث استعرض محاولات تعريف عقد الفرانشايز والوصول لماهيته وكيفية تمييزه عن غيره من العقود المشابهة ومرورا بالآثار المترتبة عليه، ثم تتبع

التزامات كل من مانح الامتياز والمتلقي وصولاً لعدد من النتائج والتوصيات التي من ابرزها ضرورة وجود تشريع خاص ينظم عقد الفرانشايز في مصر فضلاً عن تضمين كلا من القانون المصري والنظام السعودي للقواعد البديلة لحل المنازعات نظراً لما تتطلبه الحياة التجارية من سرعة الفصل في المنازعات.

الكلمات المفتاحية

عقد الامتياز التجاري - عقد الفرانشايز

Legal Effects of the Franchise Contract

A comparative study between Egyptian and Saudi law

Summary of the research

The speed of commercial development and the tyranny of globalization on business methods and consumption patterns caused the emergence of many new methods that contributed to the entry of many brands and trade names to new markets and at the lowest degree of risk, Franchise is one of the most important of these methods, and even one of the most distinguished methods of distribution developed by modern market science, and it is the most applied method in international commercial activities, The franchise contract - as a contract that advances the wheel of development and the economy - has entered the space of many businesses, especially international ones, And when we are in the process of concluding a franchise contract in Egypt, it is necessary to follow the provisions of several laws related to this activity, and it would have been more appropriate to establish a special law that combines all these provisions in one law, Despite this, he proved his success in practice in many commercial activities, and this was confirmed by the practical reality, whether in Egypt or in Saudi Arabia, especially with the existence of a commercial franchise contract in the Kingdom of Saudi Arabia subject to the commercial concession system issued in 1441. And between similar contracts in an introductory study, Then he dealt with the obligations of the franchisor in the first chapter of it and then the obligations of the recipient of the franchise in the second chapter, using the analytical rooting approach, where he began by reviewing attempts to define the franchise contract and reach what it is and how to distinguish it from other similar contracts and through the implications of it, then follow the obligations of both the franchisor and the recipient In order to reach a number of findings and recommendations, the most prominent of which is the need for a special legislation regulating the franchise contract in Egypt, similar to the Saudi regulator, as well as the inclusion of both Egyptian law and the Saudi system of

alternative rules for resolving disputes such as amicable settlement, mediation, conciliation, and arbitration, given that commercial life requires speed of separation. in disputes.

key words

Commercial Franchise Contract - Franchise Contract

مقدمة

تعد التغييرات الاقتصادية العالمية المتسارعة التي تهدف إلى فتح الأسواق وإزالة الحواجز أمام السلع ورؤوس الأموال، وتوفير أحدث أنظمة التسويق والإدارة ونقل التكنولوجيا والخبرة وخلق فرص العمل في معظم القطاعات الإنتاجية والخدمية من أهم أسباب ظهور نظام الفرانشايز.

وقد ساهمت سهولة الاتصال ونقل المعرفة والتطور التشريعي في مجال حماية حقوق الملكية الفكرية في تطلع الشركات الى التواجد خارج مناطقها الجغرافية الأصلية، وفتح فروع لها في بعض الأسواق المختارة وتكون تحت اشرافها، ومن ثم ضمت تحت مظلتها عدداً من الوكلاء والممثلين لها في هذه الأسواق، وذلك عن طريق عقد الامتياز التجاري الذي ينصب علي منح الطرف الممنوح له الحق باستعمال الاسم التجاري أو العلامة التجارية أو علامة الخدمة أو المعرفة الفنية أو طرق العمل وتقنياته أو النظم الإجرائية أو أية حقوق ملكية صناعية مملوكة للمانح وفقاً لشروط وبنود العقد، وذلك بقيام المشروع المانح بنقل المعرفة الفنية للمشروع الممنوح له كطرفين بعلاقة عقدية مستقلان مالياً وقانونياً.

وقد دخل عقد الترخيص أو الامتياز التجاري - كعقد يدفع عجلة التنمية والاقتصاد - حيز الكثير من الأعمال التجارية، لا سيما الدولية منها. فقد شاع في مجال العقود النفطية ، والعقود الالكترونية ، والصناعات الدوائية ، والمطاعم ، و استغلال براءات الاختراع ، والسلع والمنتجات...

أهمية موضوع البحث:

ومع سرعة التطور التجاري وطغيان العولمة على أساليب الأعمال وأنماط الاستهلاك، ظهرت العديد من الأساليب المستحدثة والتي ساهمت في دخول العديد من العلامات والأسماء التجارية إلى الاسواق الجديدة وفي أدنى درجة من درجات المخاطر والتكاليف، ويعتبر الفرانشايز (Franchise) من أهم هذه الاساليب، بل ومن أميز طرق التوزيع المستحدثة التي جاء بها علم السوق الحديث، كما أنه الأسلوب الأكثر تطبيقاً في الأنشطة التجارية الدولية.

والفرانشايز (Franchise) - أو كما اصطلح على تسميته في الفقه القانوني العربي باتفاقية الامتياز التجاري - هو عبارة عن عقد يتعهد بموجبه شخص يسمي المانح بأن ينقل لشخص آخر يسمي الممنوح له (المتلقي) المعرفة الفنية والتقنية، ويمكنه من استخدام اسمه وعلامته التجارية وتزويده بالسلع أو طريقة تقديم الخدمات التي يملكها المانح.

أما الممنوح له (المتلقي) فيتعهد باستغلال واستثمار تلك المعرفة الفنية والتقنية العملية واستعمال الاسم والعلامة التجارية للمانح في بيع منتجات أو تقديم خدمات وذلك مقابل أداء الثمن المتفق عليه وكذلك الالتزام بعدم المنافسة، والالتزام بالحفاظ على السرية.

إشكالية البحث:

وتجدر الإشارة إلى أنه ليس لدى مصر قانون محدد ينظم الامتياز التجاري عند إبرام عقد الفرانشايز، فيجب على الأطراف أن يضعوا في اعتبارهم أن القانون الرئيسي في مصر عند الحاجة إليه، هو القانون المدني، والقانون التجاري، وبعض الأحكام الواردة في قواعد الملكية الفكرية، وقانون الضرائب، وقانون العمل، وقانون التأمين.

وتبدو هنا إشكالية البحث في أنه عند إبرام عقد من عقود الفرانشايز في مصر لا بد من تتبع أحكام عدة قوانين متعلقة بهذا النشاط، وكان من الأصلح وضع قانون خاص يجمع كافة تلك الأحكام في قانون واحد.

وبالرغم من عدم وجود قواعد قانونية خاصة بتنظيم عقد الامتياز التجاري في مصر إلا أن هذا النظام أثبت نجاحه عملياً في العديد من الأنشطة التجارية، خاصة بالنسبة لهيئات الأغذية والمشروبات التي تهدف إلى النمو والتوسع في السوق المصري.

أما في النظام السعودي فإن أي عقد امتياز تجاري يتم تنفيذه في المملكة العربية السعودية يخضع لنظام الامتياز التجاري والصادر في عام ١٤٤١ هـ^(١)، وقد استثنى النظام الامتيازات الممنوحة بموجب مراسيم ملكية، والاتفاقيات والعقود الخاضعة لنظام الوكالات التجارية، والعقود المقتصرة على شراء وبيع

(١) و في المملكة العربية السعودية صدر " نظام الامتياز التجاري " بالمرسوم الملكي رقم م / ٢٢ بتاريخ ٩ / ٢ / ١٤٤١ هـ، و قرار مجلس الوزراء رقم ١٢٢ بتاريخ ٩ / ٢ / ١٤٤١ هـ ، ليعمل بالنظام بعد مضي (مائة وثمانين) يوماً من تاريخ نشره في الجريدة الرسمية بنص المادة (٢٧) منه، وقد وضع النظام شروطاً لمنح الامتياز، ونظم عملية القيد والإفصاح، وبين التزامات أطراف اتفاقية الامتياز التجاري، واشترط حداً أدنى للبيانات الواجب تضمينها في الاتفاقية، وحالات التنازل عن الاتفاقية للغير، وتجديد الاتفاقية وإنهاؤها أو انقضاؤها، وأخيراً التعويضات.

السلع أو تقديم خدمات تحمل علامة تجارية معينة، إضافة للترتيبات التي يكون صاحب الامتياز مملوكاً بالكامل لمانح الامتياز (٢).

نطاق موضوع البحث:

نتناول في هذه الدراسة الإشارة إلى أن عقد الفرانشايز يلزم كل من المانح والمتلقي بالعديد من الالتزامات، فيقع على عاتق المانح في عقد الفرانشايز جُملة من الالتزامات تجاه المُنوح له (المتلقي)، فالمانح مُلزم من لحظة إبرام العقد بنقل المعرفة الفنية والعناصر المُرتبطة بها كمحل للعقد، ويترتب على ذلك أنه التزم ذو طابع عيني، وبالتالي لا يكون المانح مُلتزماً بمجرد بذل العناية لتحقيق هذا الالتزام.

ويلتزم مانح حق الامتياز بتقديم المساعدات الفنية والتجارية وأحياناً القانونية للممنوح له، ويستمر التزام مانح الامتياز بتقديم هذه المساعدات خلال الفترات المختلفة لتنفيذ عقد الامتياز، ولا يجوز لمانح الامتياز أو أي من الفروع التابعة له أو الشركات المندمجة معه بيع أو منح رخصة امتياز في منطقة الامتياز لغير الطرف الثاني (صاحب الامتياز) تحت أي مسمى كان بشكل مباشر أو غير مباشر طيلة مدة سريان هذه الاتفاقية (٣).

ويلتزم المانح بإعطاء الممنوح له في الفترة التي تسبق إبرام العقد وثيقة تضم معلومات عن المشروع المراد تطبيقه، فيلتزم مورد التكنولوجيا بأن يكشف للمستورد في العقد أو خلال المفاوضات التي تسبق إبرامه عن الأخطار التي قد تنشأ عن استخدام التكنولوجيا وعلى وجه الخصوص ما يتعلق منها بالبيئة، أو الصحة العامة، أو سلامة الأرواح، أو الأموال، وعليه أن يطلع على ما يعلمه من وسائل لاتقاء هذه الأخطار (٤).

كما يلتزم المانح بإعلام الممنوح له (المتلقي) بالدعاوى القضائية وغيرها من العقوبات التي قد تعوق استخدام الحقوق المتصلة بالتكنولوجيا لا سيما ما يتعلق منها ببراءات الاختراع، وكذلك إعلامه بأحكام القانون المحلي بشأن التصريح بتصدير التكنولوجيا.

(٢) نظام الامتياز التجاري الصادر بموجب المرسوم الملكي رقم م/٢٢ بتاريخ ٩ / ٢ / ١٤٤١ هـ.

(٣) د. عبد المنعم زمزم. عقود الفرانشايز بين القانون الدولي الخاص وقانون التجارة الدولية. القاهرة. دار النهضة العربية. سنة ٢٠١١. ص ٩.

(٤) د. ياسر سيد محمد الحديدي. النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري في الفكر الاقتصادي والقانوني. الإسكندرية. منشأة المعارف. سنة ٢٠٠٧. ص ١٨.

ويلتزم مانح الامتياز بتقديم المساعدة الفنية لمتلقي الامتياز وهي مجموعة المعلومات المتعلقة ببيع المنتجات أو تقديم الخدمات، وبصفة عامة كافة النصائح والإشارات المتعلقة بالمستوى العام لمنفذ الامتياز، كما يلتزم مانح الامتياز بالمساهمة في نفقات الدعاية والإعلان، ويلتزم كذلك بنقل العلامات الفارقة يلتزم المانح بنقل العلامات التي تُميز السلعة أو الخدمة، وتتعلق تلك بالاسم التجاري والعلامة التجارية، عنوان الشركة.

ومن ناحية أخرى فيلتزم الممنوح إليه (المتلقي) بدفع رسوم الامتياز لمانح الامتياز، كما يلتزم بأن يبلغ مانح الامتياز فوراً عن جميع التجاوزات أو التقليدات على الاسم والعلامة التجارية الخاصين به، يلتزم الممنوح إليه كذلك ببذل العناية اللازمة في تنفيذ الامتياز، وبالا يقوم بأي عمل يسيء إلى الاسم التجاري أو العلامة التجارية لمانح الامتياز.

وبوجه عام فيما أن العقود لا تقوم إلا على مبدأ التراضي وحسن النية في التعامل فيلتزم الطرفان من خلال هذه الاتفاقية بتنفيذ ما جاءت به وملحقاتها وفقاً للعرف التجاري بما يتفق مع ذلك المبدأ، كما يلتزم الطرفان من خلال هذه الاتفاقية بالمحافظة على سرية المفاوضات والترتيبات التعاقدية، والتفصيلات المالية والفنية طويلة مدة سريانها.

منهج البحث:

اتبعنا في هذا البحث المنهج التأصيلي التحليلي، فقد عرضنا للنصوص التي نظمت الآثار المترتبة على عقد الفرانشايز، وتتبعنا التزامات كل من مانح الامتياز والمتلقي، وسبقنا ذلك بتعريف الفرانشايز محددتين ماهيته وتمييزه عن غيره من العقود المشابهة.

- خطة البحث:

وعلى ذلك فسوف نناقش في هذا البحث ماهية عقد الفرانشايز موضحين تعريف الفرانشايز وأنواعه، والتميز بينه وبين العقود المشابهة له، ثم ننقل إلى دراسة الآثار المترتبة على عقد الفرانشايز موضحين خلالها الالتزامات الواقعة على عاتق كل من مانح الفرانشايز، والتزامات الممنوح له (متلقي الفرانشايز)، وذلك على النحو التالي:

مبحث تمهيدي: تعريف الفرانشايز وأنواعه، والتميز بينه وبين العقود المشابهة له.

الفصل الأول: التزامات مانح الفرانشايز.

الفصل الثاني: التزامات متلقي الامتياز.

مبحث تمهيدي

تعريف الفرانشايز، وأنواعه، والتمييز بينه وبين العقود المشابهة له

أولاً: تعريف عقد الفرانشايز (°):

يعرف الامتياز التجاري بأنه : " قيام شخص يسمى مانح الامتياز "Franchisor" بمنح الحق لشخص آخر يسمى الممنوح له (متلقي الامتياز) "Franchisee" -وهما شخصان ذو صفة طبيعية أو اعتبارية- لممارسة الأعمال محل الامتياز لحسابه الخاص بموجب اتفاقية تسمى "اتفاقية الامتياز" " Franchise Agreement"، ربطاً بالعلامة التجارية أو الاسم التجاري المملوك لمانح الامتياز أو المرخص له باستخدامه، بما في ذلك تقديم الخبرات التقنية والمعرفة الفنية للمتلقي، وتحديد طريقة تشغيله لأعمال الامتياز، وذلك نظير مقابل مالي أو غير مالي لا يدخل ضمنه المبالغ التي يدفعها صاحب الامتياز لمانح الامتياز مقابل السلع أو الخدمات " . وتجدر الإشارة إلى أن الاسم التجاري هو الذي يتعامل به مانح الامتياز لتعريف نشاطه التجاري، وأما العلامة التجارية فيقصد بها الاسم أو الرمز المميز المستخدم للتفريق بين نشاط تجاري أو منتج أو خدمة عن الأخرى، والذي يمكن استخدامه بموجب إذن أو تصريح من مانح الامتياز فقط (١) .

ثانياً: أنواع عقود الفرانشيز:

لا تمر لحظه من اللحظات إلا ونستخدم فيها سلعة أو خدمة تقدم عن طريق الفرانشيز، فقد توغل هذا النظام ليشمل جميع الأمور اليومية مثل: المأكل والملبس والمشرب والمسكن والسيارات والسياحة

(°) لن نتطرق في هذا الشأن لعرض كافة التعريفات الفقهية للفرانشايز أو للتعريفات التي وضعتها المنظمات الدولية والاتحادات المهنية كالاتحاد الفرنسي للفرانشايز، والجمعية البريطانية للفرانشايز، والاتحاد الأوربي للفرانشايز، أو التعريفات التي جاءت في القوانين الأجنبية كالقانون الأمريكي، أو التعريفات القضائية كتلك الواردة في أحكام القضاء الفرنسي، وإنما سنتعرض لتعريف الفرانشايز بالقدر الكافي المتفق عليه بين كافة تلك التعريفات والتي لا وجود لعقد الفرانشايز بمختلف أنواعه إلا بها، أنظر لعرض كافة تلك التعريفات. د. عبير سليمان فلاح العلي. عقد الامتياز التجاري (الفرانشايز) دراسة مقارنة. رسالة دكتوراه. كلية الحقوق. جامعة القاهرة. سنة ٢٠١٥م. ص ١٩ وما بعدها.

(١) د. عبد الهادي محمد الغامدي. الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرانشايز). مجلة الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية. كلية الحقوق. جامعة الإسكندرية. العدد الثاني. سنة ٢٠١٠. ص ٢٨٠.

والمجالات الرياضية ومستحضرات التجميل... الخ، وعلى الرغم من تعدد صور الفرانشيز إلا أنه يمكن تقسيمها إلى ثلاثة أنواع، تتمثل فيما يلي:

(١) فرانشيز التصنيع:

يعتمد فرانشيز التصنيع على نقل الأسرار التكنولوجية المتعلقة بصناعة معينة، وذلك عن طريق تزويد المتلقي بحزمة المعارف الفنية والصناعية والتجارية والتسويقية المتعلقة بسلعة معينة، ينتجها المانح ويجيد في إنتاجها ليقوم المتلقي بتصنيع منتجات مماثلة باتباع نفس الطريقة الأصلية تحت إشراف ورقابة المانح مقابل التزامه بدفع الأجر المتفق عليه.

إن فرانشيز التصنيع يتضمن نقل المعرفة الفنية من المانح إلي المتلقي لتصنيع المنتجات أو تجميعها، ويقوم المتلقي بتصنيع وتوزيع السلعة التي تحمل العلامة، ويستعين في ذلك بخبرات المانح الذي يحدد نماذج قياسية يجب مراعاتها، كما يشرف المانح علي الإنتاج للتأكد من جودة السلعة التي تحمل العلامة ومطابقتها للمواصفات التي يحددها، ومن أمثلة العقود التي تأخذ هذا الشكل العقود التي تبرمها شركه كوكاكولا الأمريكية^(٧).

(٢) فرانشيز التوزيع:

ويقصد به قيام المانح بتصنيع المنتج نفسه ثم بيعه إلى المتلقي ليقوم الأخير بعملية التوزيع فقط، وإن كان باستخدام العلامة والاسم التجاري للمانح، فهذا النوع من الفرانشيز يهدف بصفة أساسية إلى تسويق السلع والمنتجات، غير أن هذا لا يعني تحرر المتلقي من رقابة المانح، فالأخير يضع المعايير التي يراها مناسبة لتحقيق أكبر قدر من التوزيع، وله في سبيل ذلك حق رقابة المتلقي لضمان سير عمليات الإعلان والتسويق والتوزيع في الاتجاه الصحيح (٨).

(٣) فرانشيز الخدمات:

عقد فرانشيز الخدمات يقوم على السماح للمتلقي باستعمال العلامة والاسم التجاري للمانح، ليقوم بوضعها على خدمات يقوم بتقديمها وفقا للمعايير والمواصفات التي يحددها الأخير مقابل أجر، فالمتلقي لا يقوم بإنتاج أو توزيع سلعة وإنما تقديم خدمة بنفس الأنماط والأساليب التي يستخدمها المانح، مثل القطاع

(٧) د. حسام الدين خليل فرج. عقد الامتياز التجاري وأحكامه في الفقه الإسلامي. دراسة مقارنة. الإسكندرية. دار الفكر الجامعي. سنة ٢٠١٢. ص ٥٨.

(٨) د. ياسر سيد الحديدي. النظام القانوني لعقد الامتياز. مرجع سابق. ص ٣٠.

الفندقي والخدمات السياحية وقطاع الإطعام السريع وقطاع تأجير السيارات والوكالات العقارية ومراكز التجميل^(٩).

ثالثاً: التمييز بين عقد الفرانشيز والعقود المشابهة له:

يشارك عقد الفرانشيز - بالرغم من الخصائص التي تميزه عن غيره من العقود - مع غيره من العقود في الخصائص والأحكام^(١٠) وهو الأمر الذي يوجد نوعاً من الالتباس في تكييف طبيعة العقد وتصنيفه، وهو الأمر الذي يبرر أهمية البحث في التمييز بين عقد الفرانشيز وبين ما قد يتشابهه معه من عقود، علي النحو الذي سنوحه فيما يلي:

(١) التمييز بين عقد الفرانشيز وعقد العمل:

يعرف عقد العمل بأنه الاتفاق الذي يتعهد بمقتضاه أحد الطرفين، والذي يسمى العامل قبل الطرف الآخر والذي يدعى رب العمل ببذل الجهد لمدة محددة أو غير محددة، أو القيام بعمل محدد تحت رقابة وإشراف رب العمل في مقابل أجر^(١١).

يتضح من التعريف المتقدم أن عقد العمل يتضمن ثلاثة عناصر جوهرية، تتمثل في التزام العامل بالجهد، ورب العمل بالأجر، وحقه في الرقابة على العامل وتوجيه الأوامر إليه وذلك وفقاً لعلاقته التبعية القانونية (١٢)، وأن هناك فوارق مهمة بين عقد الفرانشيز وعقد العمل نوجزها فيما يلي:

أ) المتلقي في عقد الفرانشيز رغم أنه الطرف الضعيف في العلاقة بالنسبة للمانح لكنه يعمل مستقلاً لحسابه الخاص، وتنظم أحكام علاقته مع المانح القواعد العامة للعقود ومبدأ سلطان الإرادة، وقاعده العقد شريعة المتعاقدين فيما يتعلق بحقوق العقد والتزامات الأطراف.

(٩) د. عبير سليمان فلاح العلي. مرجع سابق. ص ٣٦.

(١٠) لقد استقر الفكر القانوني على أن العقد عموماً هو توافق إرادتين أو أكثر على إحداث أثراً قانونياً معين، وهذا الأثر القانوني هو جوهر أو ثمرة التراضي أو الاتفاق بين أطراف العقد، وهو لا يكون كذلك إلا بمقتضى ما وضعه هؤلاء من محددات وضوابط، التي من غيرها لا يمكن الركون إليه ويظل عملاً تتلاطمه أهواء من تصوره. د. أنور سلطان. مصادر الالتزام. منشأة المعارف. الإسكندرية. سنة ١٩٩٠. ص ٥٥.

(١١) د. السيد عيد نايل. شرح قانون العمل الجديد. القاهرة. دار النهضة العربية. سنة ٢٠٠٥. ص ٢٤.

(١٢) د. محمد علي عمران. الوسيط في شرح قانون العمل الجديد. دار نصر للطباعة والنشر. سنة ٢٠٠٥. ص ٥٢.

ب) في علاقة الفرانشيز دون علاقة العمل فإن المتلقي يلتزم بقيد نفسه في السجل التجاري ويلتزم بالتزامات التجار، ومنها إمساك الدفاتر التجارية التي تبين حقيقة مركزه المالي، وعلى الأقل دفتر اليومية الأصلي ودفتر الجرد.

ج) المتلقي يكون مالكا للمحل التجاري الذي يمارس نشاطه فيه بخلاف العامل.

د) بالنسبة للقانون الواجب التطبيق على العلاقة بين صاحب العمل والعامل في عقد العمل، والعلاقة بين مانح الفرانشيز والمتلقي في عقد الفرانشيز، فعلى حين يكون القانون الواجب التطبيق على العامل هو قانون دولة مزاوله النشاط يكون قانون علاقة الفرانشيز هو القانون التي تنص عليه قواعد الإسناد (١٣).

(٢) التمييز بين عقد الفرانشيز وعقد الشركة:

يعرف عقد الشركة بأنه عقد يتعهد بمقتضاه شخصان طبيعيان أو اعتباريان أو أكثر على المساهمة في نشاط مشترك بتقديم حصة من عمل أو مال بهدف اقتسام الربح الذي قد ينتج عنه، أو تحمل ما ينشأ عنه من خسارة (١٤)، هناك عناصر جوهرية تميز عقد الشركة تتمثل في: عنصر تعدد الشركاء، والمساهمة أو الحصص، والنية في تحقيق الربح أو تحمل الخسارة، ونية الاشتراك أو التعاون.

إن عقد الشركة ينشئ شخصاً معنوياً مستقلاً عن الشركاء بأهليته وذمته المالية، وبكيانه القانوني الاعتباري المنفصل عن أشخاص الشركاء، أما بالنسبة لعقد الفرانشيز فإنه لا ينشأ من انعقاده شخص قانوني اعتباري على النقيض من عقد الشركة، وبالتبعية لذلك ليس من شأنه الدمج بين الذمة المالية لكل من المانح والمتلقي في ذمة مالية واحدة، ويبقى كل طرف في العقد منفصلاً قانونياً مستقلاً عضواً عن الطرف الآخر (١٥).

(٣) التمييز بين عقد الفرانشيز وعقد الوكالة التجارية: (١٦)

الذي يقيم الموكل بمقتضاه شخصاً آخر مكان نفسه، في تصرف جائز معلوم على أن يكون هذا التصرف في الأعمال التجارية، وعلى ذلك فالوكيل التجاري هو كل شخص طبيعي أو اعتباري يقوم -بصفة معنادة دون أن

(١٣) د. ماجد عمار. عقد الامتياز التجاري. القاهرة. دار النهضة العربية. سنة ١٩٩٢. ص ٢٦.

(١٤) د. سميحة القليوبي. الشركات التجارية. القاهرة. دار النهضة العربية. سنة ٢٠١١. ص ٣.

(١٥) د. عبد المنعم زمزم. مرجع سابق. ص ٢٥.

(١٦) د. عبد الهادي محمد الغامدي. إشكالية الامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية. دراسة تحليلية نقدية. مجلة جامعة الملك عبد العزيز. الاقتصاد والتجارة. سنة ١٤٣٦ هـ / ٢٠١٥ م. ص ٢٨١ وما بعدها.

يكون مرتبطاً بعقد عمل أو تأجير خدمات- بتقديم عطاءات، أو إبرام عمليات الشراء، أو البيع، أو التأجير، أو تقديم الخدمات باسم ولحساب المنتجين أو التجار أو الموزعين أو باسمه أو لحساب أحد هؤلاء (١٧).

(٤) التمييز بين عقد الفرانشيز وعقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية:

عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية هو العقد الذي يمكن صاحب العلامة التجارية من التصرف بها باعتبارها قيمة مالية كغيرها من المواد الداخلة في ذمته، فيكون له كمالك لهذه العلامة حقوق التصرف بالملك كحق التصرف بها بالبيع، أو الرهن، أو الترخيص بالاستعمال، والحق في منع الغير من استعمالها أو تقليدها أو الاعتداء عليها، ولا يكون هذا العقد إلا في الدول التي تقرر تشريعاتها إمكانية فصل العلامة التجارية عن المشروع أو المتجر (١٨).

وفى ضوء ما تقدم يتضح أنه يوجد تقارب كبير بين الفرانشيز والترخيص باستعمال العلامة التجارية، حيث أن اسم المانح وعلامته التجارية يعدا حجر الزاوية في عقود الفرانشيز، غير أن الفرانشيز يختلف عن الترخيص باستعمال العلامة التجارية من بعض الوجوه، حيث يتضمن التزام المانح بنقل المعرفة الفنية، كما يشمل العقد تقديم المساعدة الفنية، وتدريب المتلقي على التشغيل والإنتاج، وغالباً ما يتضمن عقد الفرانشيز استغلال براءة الاختراع أو حق من حقوق الملكية الصناعية، كالنماذج والرسوم الهندسية، ولذلك يدخل عقد الفرانشيز في عداد العقود الناقلة للتكنولوجيا، على خلاف الترخيص باستعمال العلامة التجارية (١٩).

(١٧) د. ياسر سيد الحديدي. مرجع سابق. ص ٤٤.

(١٨) د. رشا إبراهيم. النظام القانوني لعقود الترخيص التجاري والصناعي. دراسة مقارنة. رسالة دكتوراه. كلية الحقوق. جامعة القاهرة. سنة ٢٠١٢. ص ١١.

(١٩) د. حسام الدين عبد الغني الصغير. الترخيص باستعمال العلامة التجارية. القاهرة. الهيئة المصرية للكتاب. سنة ١٩٩٣. ص ٦.

الفصل الأول

التزامات مانح الفرانشايز

المانح هو صاحب الحق في المعرفة الفنية والعلامة التجارية والاسم التجاري، والذي يملك صلاحية الترخيص للمتلقي باستغلالها بمقابل مادي يدفعه، ويقع على عاتق المانح العديد من الالتزامات تجاه المتلقي، والتي لا يمكن تحديدها على سبيل الحصر، بل على سبيل المثال، وذلك يرجع إلى أن عقد الفرانشيز عقد تجاري تتحكم إرادة المتعاقدين في تحديد التزامات أطرافه بالأساس، غير أن هناك التزامات تعتبر ملزمة للمانح في عقد الفرانشيز.

ويذكر للقانون السعودي أنه تضمن في نظام الامتياز التجاري الصادر بموجب المرسوم الملكي رقم م / ٢٢ بتاريخ ٩ / ٢ / ١٤٤١ هـ على النص صراحة على بعض التزامات مانح الفرانشايز، حيث تنص المادة الثامنة من ذلك النظام على أن:

((يلتزم مانح الامتياز - ما لم يتفق كتابة مع صاحب الامتياز على غير ذلك - بما يأتي :

١. تحديد الحقوق الممنوحة لصاحب الامتياز في شأن الامتياز.
٢. تحديد نموذج عمل الامتياز بشكل تفصيلي بما في ذلك بيان المعايير وإصدار التعليمات التي يتعين على صاحب الامتياز التقيد بها عند ممارسة أعمال الامتياز، بما يمكنه من تشغيل تلك الأعمال، وكذلك تزويده بكتيبات التشغيل .
٣. تدريب موظفي صاحب الامتياز.
٤. تقديم الخبرات التقنية والتسويقية وغيرها من الخبرات التي تتطلبها طبيعة الامتياز الممنوح.
٥. تزويد صاحب الامتياز -سواء بشكل مباشر أو عبر طرف آخر- بالسلع أو الخدمات الخاصة بالامتياز، وذلك طوال مدة سريان اتفاقية الامتياز، ما عدا السلع والخدمات التي يترك لصاحب الامتياز شراؤها من الغير.
٦. المحافظة على سرية المعلومات والبيانات المحاسبية والمالية المتعلقة بأعمال صاحب الامتياز.
٧. الاستجابة لطلب صاحب الامتياز تزويده بتفاصيل المقابل المالي المترتب عليه أو المدفوع منه في شأن ممارسة أعمال الامتياز.

٨. عدم إقامة أي منشأة تمارس نشاطاً مماثلاً لنشاط صاحب الامتياز في المنطقة الجغرافية المحددة في اتفاقية الامتياز، أو منح الحق للغير في ذلك، خلال مدة سريان الاتفاقية))

وللتعرف على هذه الالتزامات سوف نقسم هذا الفصل إلى المباحث الآتية:

المبحث الأول: الالتزام بالإعلام قبل التعاقد.

المبحث الثاني: الالتزام بنقل المعرفة الفنية.

المبحث الثالث: الالتزام بتقديم المساعدة الفنية.

المبحث الرابع: الالتزام بنقل التحسينات التي ترد على المعرفة الفنية.

المبحث الخامس: الالتزام بشرط الحصرية الإقليمية.

المبحث الأول

الالتزام بالإعلام قبل التعاقد

يعرف بعض الفقه الالتزام بالإعلام بأنه الالتزام بالإفصاح، والشفافية، والالتزام بالتبصير (٢٠)، كما يعرفه البعض الآخر بأنه: التزام سابق على التعاقد يتعلق بالالتزام أحد المتعاقدين بأن يقدم للمتعاقد الآخر عند تكوين العقد، البيانات اللازمة لإيجاد رضاء سليم كامل متنور على علم بكافة تفاصيل هذا العقد، وذلك بسبب ظروف واعتبارات معينة قد ترجع إلى طبيعة هذا العقد، أو صفة أحد طرفيه، أو طبيعة محله، أو أي اعتبار آخر يجعل من المستحيل على إحدهما أن يلم ببيانات معينة، أو يحتم عليه منح ثقة مشروعة للطرف الآخر، والذي يلتزم بناءً على جميع هذه الاعتبارات بالالتزام بالإدلاء بالبيانات (٢١).

ويضع الإعلام قبل التعاقد على عاتق المانح التزاماً بنقل معلومات لمصلحة المتلقي بشكل موضوعي خالص، لأجل تمكينه من اتخاذ قرار التعاقد عن بينة، بحيث أن افتقاد المتلقي لهذه المعلومات يجعله يجهل تقدير مدى ما يمكن أن يحقق له العقد من منافع أو مضار، إن أهم المعلومات التي ينبغي أن تتضمنها وثيقة الإعلام المسبق تتمثل فيما يلي (٢٢):

١. المعلومات المتعلقة بالمؤسسة: يجب تقديم المعلومات الخاصة بالمركز الرئيسي للمؤسسة، وطبيعة نشاطها مع الإشارة إلى الشكل القانوني، وهوية صاحب المؤسسة إذا كان شخصاً طبيعياً، أو هوية المدير إذا كان شخصاً معنوياً، بالإضافة إلى مقدار رأسمالها، كذلك يجب تقديم المعلومات الكاملة حول الشبكة المزمع التعاقد معها.

(٢٠) د. سميحة القليوبي. الوسيط في شرح القانون التجاري المصري. الجزء الثاني. القاهرة. دار النهضة العربية. سنة ٢٠١٥. ص ٧٦.

(٢١) د. نزيه محمد الصادق المهدي. الالتزام قبل التعاقد بالإدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد وتطبيقاتها على بعض أنواع العقود. القاهرة. دار النهضة العربية. سنة ١٩٨٠. ص ١٥.

(٢٢) حيث نصت المادة (٧٦) من قانون التجارة المصري على أن "يلتزم مورد التكنولوجيا بأن يكشف للمستورد في العقد أو خلال المفاوضات التي تسبق إبرامه عما يلي الأخطار التي قد تنشأ عن استخدام التكنولوجيا وعلى وجه الخصوص ما يتعلق منها بالبيئة أو الصحة العامة أو سلامة الأرواح أو الأموال، وعليه أن يطلع على ما يعلمه من وسائل لاتقاء هذه الأخطار، الدعاوى القضائية وغيرها من العقبات التي قد تعوق استخدام الحقوق المتصلة بالتكنولوجيا لا سيما ما يتعلق منها ببراءات الاختراع أحكام القانون المحلي بشأن التصريح بتصدير التكنولوجيا".

٢. التسجيل في السجل التجاري: يجب تقديم المعلومات الخاصة بالتسجيل في السجل التجاري أو رقم تسجيل العلامة التجارية المستعملة، إذا كانت العلامة التجارية المستعملة قد حصل عليها بالتنازل، أو إذا كان لديه إجازة استعمال هذه العلامة فإذا كان الأمر يتعلق بعقد إجازة استعمال العلامة يجب ذكر المدة الممنوحة له بموجب الإجازة (٢٣).

٣. المصارف المتعامل معها: يجب ذكر المصارف التي يتعامل معها، وإذا كانت متعددة فيكفي تعيين المصارف الخمسة الكبرى من بينها.

٤. تاريخ إنشاء المؤسسة.

٥. المعلومات الخاصة بالأحكام القضائية: يجب الاطلاع على أوضاع الأطراف المتعاقدة مالياً، وإذا ما كان هناك أحكام مدنية بحقهما، وما إذا كانا ملاحقين بالإفلاس أو عدمه، أو الصلح بعد الإفلاس، أو بالغش، أو الخداع (٢٤).

(٢٣) د. ماجد بن صنت بن جزيان السليس. التزامات أطراف عقد الامتياز التجاري (الفرانشايز). مجلة كلية الشريعة والقانون. الدقهلية. المجلد ٢٢. العدد ٦. سنة ٢٠٢٠. ص ٤٩١٥.

(٢٤) لقد أوجب القانون السعودي في نص المادة (٧) من نظام الامتياز التجاري الحالي رقم: (م/٢٢ لعام ١٤٤١ هـ: ١- على منح الامتياز تزويد صاحب الامتياز بنسخة من وثيقة الإفصاح وفقاً لما تحدده اللائحة قبل (أربعة عشر) يوماً على الأقل من إبرام اتفاقية الامتياز أو من تاريخ دفع صاحب الامتياز أي مقابل في شأن الامتياز، أيهما أسبق ٢ ٣- في حال تقديم مانح الامتياز إلى صاحب الامتياز -الذي ينوي التعاقد معه- معلومات تتعلق بالأداء المالي السابق أو المتوقع لأعمال الامتياز المملوكة له أو لأي شخص ضمن مجموعته؛ فعليه تضمين هذه المعلومات في وثيقة الإفصاح).

المبحث الثاني

الالتزام بنقل المعرفة الفنية والتكنولوجيا

تلعب المعرفة الفنية دوراً مهماً في عقد الفرانشيز، بل إن هذا العقد ما كان ليبرم لولا تضمنه لهذه المعرفة، فالمعرفة الفنية تعد محل وجوه عقد الفرانشيز ومحوره، كما أنها تلعب دوراً مهماً بتعزيز المركز الاقتصادي للمانح في العقد، والسبب في ذلك هو حيازة الأخير للمعرفة الفنية ودرايته الكاملة بها، وحاجه المتلقي لها، كما أن وجودها في العقد يجعل من المانح ملتزماً بنقلها إلى المتلقي لأن الأخير ما كان يقدم على التعاقد لولا حاجته الماسة لهذه المعرفة، فهي آلية تحقيق محل العقد المتمثل في إعادة تحقيق النجاح الذي حققه المانح في نظام الفرانشيز، وبتعبير أكبر دقة تؤدي إلى تكرار نجاح المانح من خلال الاستفادة بتطبيق معارفه الفنية المجربة والتي ثبت نجاحها، سواء كانت هذه المعارف ناتجة عن خبرته في مجالات النشاط المختلفة، أم نتاجاً لنشاطه البحثي والإبداعي، فبدون المعارف التي ينقلها المانح للمتلقي لن يتمكن المتلقي من إنتاج السلع وتقديم الخدمات التي ينتجها، ويقدمها للجمهور، بنفس الجودة، كما أنه لن يتم تكرار النجاح (٢٥) .

ويجب أن تتسم المعرفة الفنية ببعض الخصائص تتمثل فيما يلي:

١- **الجدة أو الأصالة:** يشترط في المعلومات موضوع المعرفة الفنية أن تكون جديدة على المتلقي، ولم تكن في متناول قبل التعاقد، فترتبط فكرة الجدة في المعرفة الفنية بفكرية السرية وتلتحق بها، وهي كخاصية في المعرفة الفنية في محل عقد الفرانشيز تعني أن هذه المعرفة جديدة على المتلقي وغير معروفة بالنسبة له في المجال الصناعي أو التنظيمي أو الخدمي بصفة عامة (٢٦)، وتعتبر الجدة من أهم الشروط التي يجب أن تتوافر في المعرفة الفنية، فالفرض أن هذه المعرفة ليست سهلة المنال إلا بعد جهد عسير ومكلف، الأمر الذي يدفع المتلقي إلى شرائها من المانح، وإذا كانت المعرفة الفنية لا تقدم جديداً بالنسبة للمتلقي لكون نشاطه يجعله ملماً بها ففي هذه الحالة تصبح عديمة الجدوى، وبالتالي يتخلف شرط

(٢٥) د. ياسر سيد الحديدي. مرجع سابق. ص ٩٠.

(٢٦) د. محمود الكيلاني. عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا. دراسة تطبيقية. بدون دار نشر. ١٩٨٨. ص ١٢٤.

أساسي من شروط عقد الفرانشيز، ألا وهو تقديم معرفه فنية ذات جدوى إلى متلقى الامتياز، وهو ما يبرر إبطال العقد (٢٧).

٢- الذاتية: يقصد بذاتية المعرفة الفنية تحديدها بشكل دقيق في عقد الفرانشيز من حيث مضمونها وكيفية استخدامها والاستفادة منها من قبل متلقى هذه المعرفة، أو أن يتم تحديدها في بيان خارج عقد الفرانشيز، ولكن يتم الاتفاق بين مانح المعرفة ومتلقيها على أن هذا البيان يعد جزءاً من عقد الفرانشيز، لذلك نطلب هذه الخاصية أن يقوم المانح بحصر العناصر المكونة للمعرفة الفنية وتحديد ماهيتها وبيان الأساليب الفنية والتطبيقية لتوظيفها^(٢٨).

ومن لوازم وصف الذاتية الذي يلحق بالمعرفة الفنية أن تكون المعلومات موضوعها مستقلة عن المنتجات القائمة عليها هذه المعرفة، وأن تكون مستقلة عن شخص مانح الامتياز، أي أنها تخرج عن نطاق المهارات اللصيقة بشخص صاحبها، والتي لا تنتقل إلا بانتقال الشخص نفسه.

٣- السرية: تعد السرية من أهم خصائص المعرفة الفنية في عقد الفرانشيز، وأساس حمايتها كونها تعطى مالك المعرفة الفنية (المانح) ميزة بارزة على منافسيه، بالإضافة إلى أنها أداة حماية المعرفة الفنية، كما أنها وسيلة رئيسية لاحتكارها والاستئثار بها.

وسرية المعرفة الفنية تعنى ألا تكون المعرفة الفنية في مجموعها وعناصرها معلومة بصفة عامة أو يسهل الاطلاع عليها خارج العلاقات مع مانح الامتياز، وبعبارة أخرى يمكن القول: إن سرية المعرفة تعنى أن يكون كل عنصر من عناصر المعرفة مجهولاً أو يستحيل الحصول عليه خارج إطار العلاقة التعاقدية مع المانح والتي يجهلها الغير، ومن المهم لتحقيق شرط سرية المعرفة الفنية ألا يكون من السهل التعرف عليها للعامة، وذلك أن الفرانشيز يعطى للتجار خبرة ضرورية لا يمكن اكتسابها دون مجهود طويل من البحث^(٢٩).

٤- الطابع النفعي للمعرفة الفنية: ينبغي أن تمنح المعرفة الفنية لمن يحوزها ميزة تنافسية، حيث أنها بمثابة مال قانوني له قيمة اقتصادية تعبر إلى حد ما عن مجموعة تجارب في مجال تنافسي يحقق

^(٢٧) د. ياسر قرني. دور عقود الامتياز التجارية في نقل المعرفة الفنية. دراسة مقارنة. رسالة دكتوراه. جامعة القاهرة. كلية الحقوق. سنة ٢٠٠٥. ص ١٦٦.

^(٢٨) د. عبد الهادي محمد الغامدي. الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرانشايز). مرجع سابق. ص ٩٣٦.

^(٢٩) د. جلال وفاء محمدين. فكرة المعرفة الفنية والأساس القانوني لحمايتها. دراسة في القانون الأمريكي. مجله الحقوق والبحوث القانونية والاقتصادية. العدد الثالث كلية الحقوق. جامعة الاسكندرية. ١٩٩٣. ص ١٣.

عائداً مالياً، بمعنى ضرورة أن تتضمن معلومات لازمة لمتلقي الامتياز بغرض استعمالها في البيع أو تسويق المنتجات أو أداء الخدمات التعاقدية (٣٠).

٥- الطابع التداولي للمعرفة الفنية: يجب أن تكون المعرفة الفنية، باعتبارها من الحقوق المالية التي يكون تقويمها المال والتي تدخل في دائرة التعامل، قابلة للاستخدام، وأيضاً التداول والنقل بين المشروعات من خلال الوسائل العقدية المختلفة، وهذه الخاصية للمعرفة الفنية هي ما تميزها عن المهارات المرتبطة بشخص صاحبها كمهارات اليد والموهبة والتي لا يمكن أن تنتقل من مشروع لآخر دون انتقال صاحبها (٣١).

المبحث الثالث

الالتزام بتقديم المساعدة الفنية

يتطلب نقل المعرفة الفنية من المانح إلى المتلقي متابعة مستمرة طوال المدة المحددة للعقد لأجل التحقق من استيعابها واستعمالها بالشكل الذي يتوافق مع مضمونها، مما يقتضي القيام بعمليات تعليم وتدريب على استعمال المعارف الفنية المنقولة. وتعد المساعدة الفنية من الالتزامات التي تفرضها طبيعة العقد دون الحاجة إلى النص عليها صراحة، فهي تعد من مستلزمات الفرانشايز فهي مكملة لمحل العقد والتزاماً أساسياً على عاتق المانح.

وهناك فارقاً بين الالتزام بنقل المعرفة الفنية والالتزام بتقديم المساعدة الفنية، فكلاهما التزام مستقل كليهما عن الآخر تمام الاستقلال، حيث أن نقل المعرفة الفنية قوامه تقديم معلومات سرية وذاتية وجديدة لم تكن معلومة من قبل لدي المتلقي، أما تقديم المساعدة الفنية فهو التزام يتأسس علي قيام المانح بتدريب المتلقي ومعاونيه علي استخدام هذه المعرفة واستغلاله (٣٢)، فالمعرفة أمر ذهني فقط مثل مواصفات المواد الأولية، ومواصفات الصناعة، وطرق التشغيل، والأساليب الصناعية، والخبرات والمهارات والمعارف الفنية المتعلقة بكيفية التطبيق العملي للمعارف النظرية، وهذه المعارف بحسب طبيعتها لا تنتقل إلا من خلال

(٣٠) د. ماجد بن صنت بن جزيان السليس. مرجع سابق. ص ٤٩٢٠.

(٣١) د. ياسر الحديدي. النظام القانوني. مرجع سابق. ص ٨٨.

(٣٢) د. عبد المنعم زمزم. مرجع سابق. ص ١٠١.

تبادل الأشخاص الفنيين ذاتهم، وهو ما يظهر الحاجة الملحة للمساعدة الفنية باعتبارها أداءً تبعياً للأداء الرئيسي المتعلق بنقل المعرفة الفنية(٣٣).

والمساعدة الفنية قد تكون اتفاقية ينص عليها صراحة في عقد الفرانشيز ويجب تحديدها بشكل تفصيلي دقيق، وهي بذلك التزام تعاقدية يترتب على تخلفه المسؤولية العقدية سواء بالفسخ أو البطلان، وقد تكون المساعدة الفنية اختيارية، وتكون في حالة ما إذا كانت التجارب العملية للمتلقي قد أظهرت وجود بعض الاستفسارات والاستيضاحات التي تظهر بشكل خاص وتحتاج إلى الرأي الفني للمانح.

وتتعدد مظاهر المساعدة الفنية لتشمل تدريب المتلقي والعاملين لديه، ومعاونة المتلقي في النواحي الإدارية لمنشأته، مثل كيفية تقسيم العمل والمهارات، كما يمتد إلى المساعدة التجارية، وذلك بمعاونة المتلقي في كيفية إعداد منشأته لكي تتواءم وتتألف مع بقية منشآت المتلقين الآخرين أعضاء شبكة الفرانشايز(٣٤)، وكيفية عرض المنتجات وتسويقه، ووسائل الدعاية والتسويق لها، وكيفية تخزين المنتجات الزائدة، وكذلك وسائل جذب العملاء، وغيرها(٣٥).

وقد تتمثل المساعدة الفنية في تقديم الوثائق ككتيبات إرشادات التشغيل الخاصة بالأجهزة والمعدات والآلات المستخدمة في النشاط محل الفرانشايز، وقواعد الصيانة الخاصة بتلك الأجهزة والمعدات، وكذلك تقديم الدوريات الصادرة عن مانح الفرانشايز والتي يتم تداولها بين المتلقين أعضاء الشبكة والتي تتضمن الإضافات والتحسينات التي تلحق بالنشاط محل الفرانشايز(٣٦). وقد تتمثل المساعدة الفنية في تكليف الخبراء التابعين للمانح بعمل زيارات دورية لمنشأة المتلقين لإعداد الكوادر اللازمة من عمالة المتلقين لاستيعاب المعرفة الفنية المنقولة وتطبيقاتها التكنولوجية، ويعد هذا الالتزام من الالتزامات المستمرة طوال فترة تنفيذ عقد الفرانشايز (٣٧).

(٣٣) د. ياسر الحديدي. مرجع سابق. ص ١٥٦.

(٣٤) د. ياسر الحديدي. مرجع سابق. ص ١٨٥.

(٣٥) د. ياسر قرني. مرجع سابق. ص ١٧٣.

(٣٦) د. دعاء طارق بكر. مرجع سابق. ص ٨٠.

(٣٧) د. أنس السيد عطية. الضمانات القانونية لنقل التكنولوجيا في الدول النامية والمشروعات التابعة لها. القاهرة. دار النهضة العربية. سنة ١٩٩٦. ص ٩٦.

المبحث الرابع

الالتزام بنقل التحسينات التي ترد على المعرفة الفنية

لما كانت المعرفة الفنية دائمة التطوير كان من الواجب على المانح والمتلقي مراعاة ذلك أثناء تنفيذ عقد الفرانشايز، بأن يجعله قابلاً لاستقبال ما سيأتي من تطورات وتحسينات مستقبلية قد يدخلها أحدهما على المعرفة الفنية (٣٨)، فالتكنولوجيا متغيرة بطبيعتها، وما يعد جديداً وقت التعاقد قد يصير تقليدياً أثناء تنفيذ العقد، ولهذا يلتزم المانح بتزويد المتلقي بالتحسينات التي تطرأ على المعرفة الفنية. والتحسينات هي أية تطورات يتم إدخالها على المعرفة الفنية فتؤدي إلى صيرورتها أكثر فاعلية، ويكون من شأنها إضافة قيمة جديدة، فالتحسين لا يكتسب وصفه إلا إذا أضاف ميزة تنافسية جديدة أو زاد من ميزة قائمة (٣٩).

والالتزام بنقل التحسينات قد يكون تبادلياً، أي يلتزم أي من الطرفين بنقل أي تحسين أو تطوير يدخله على محل عقد الفرانشايز، أو يكون الالتزام غير تبادلي ويجب أن ينص على ذلك صراحة في العقد، وقد يكون الالتزام قصرياً أي يقتصر على نقل التحسينات بين طرفي العقد فقط، أو يكون غير قصري أي يشمل غير أطراف العقد كذلك، وقد يكون الالتزام بنقل التحسينات دائماً، أي يكون أثناء تنفيذ العقد وبعد انتهائه، وقد يكون مؤقتاً أي لمدة محددة، وقد يكون هذا الالتزام نسبياً أي يتم الاتفاق على نقل معلومات محددة ومعين، وقد يكون مطلقاً أي يتم الاتفاق على النقل المطلق لكافة المعلومات وطريقة التحسينات التي أدخلها المانح أو المتلقي على محل العقد، وقد يكون نقل التحسينات بمقابل أو بدون مقابل، كما يمكن أن يكون الالتزام إجبارياً أو اختيارياً (٤٠).

(٣٨) د. آمال زيدان عبد اللاه. الحماية القانونية للأسرار التجارية في عقود نقل التكنولوجيا. مرجع سابق. ص ٢٧٤.

(٣٩) د. سميحة القليوبي. الوسيط في شرح القانون التجاري المصري. الجزء الثاني. مرجع سابق. ص ٢٣٠.

(٤٠) د. محمد محسن ابراهيم. التنظيم القانوني لعناصر الملكية التجارية والصناعية. مرجع سابق. ص ٢٥٦.

المبحث الخامس

الالتزام بشرط الحصرية الإقليمية

إن هذا الشرط يعني التزام أحد طرفي العقد بالتعامل مع الطرف الآخر وحده فقط في منطقته، أو في حدود معينة يتفقان عليها (٤١)، أي أنه الشرط الذي يتعهد بمقتضاه أحد الطرفين تجاه الآخر بأن يمكنه من الاستئثار بالسلعة أو الخدمة محل الفرانشايز داخل نطاق جغرافي متفق على حدوده تعاقدياً.

ويعني هذا الشرط اختصاص المتلقي باحتكار استغلال نشاط الفرانشايز في حيز مكاني معين، والذي قد يكون شارعاً، أو حياً، أو مدينة، أو جزء من إقليم أو الإقليم بأكمله، أو دولة ما أو مجموعة من الدول، كما يعني التزام المانح بعدم منافسة المتلقين أعضاء الشبكة داخل النطاق الإقليمي المحدد لهم، بامتناعه عن كل عملية بيع أو أداء الخدمة محل الفرانشايز، سواء بنفسه أو بمنح امتياز آخر للغير لمحل العقد ذاته.

وتجدر الإشارة إلى أن شرط الحصرية الإقليمية لا يفترض، ولكن يجب التصريح به في عقد الفرانشايز (٤٢)، ومن ثم لا يمكن اعتباره شرطاً لازماً لعقد الفرانشايز بحيث لا يترتب على إغفاله اختلال في العقد (٤٣).

والحصرية الإقليمية قد تكون نسبية أو مطلقة، فالحصرية النسبية مؤداها التزام المانح بعدم التعاقد مع أي شخص آخر في منطقة الحصر الممنوحة لمتلقي ما على أي عقد يتعلق بممارسة النشاط محل الفرانشايز، مع احتفاظه بالحق في ممارسة هذا النشاط بنفسه في المنطقة المذكورة أو بواسطة أحد موزعيه.

(٤١) د. إبراهيم بن صالح. الامتياز في المعاملات المالية المعاصرة وأحكامه في الفقه الإسلامي. الرياض. دار ابن الجوري. سنة ١٤٣٠ هـ. ص ٣٠٥.

(٤٢) د. ماجد عبد الحميد عمار. عقد الترخيص الصناعي وأهميته للدول النامية. رسالة دكتوراه. كلية الحقوق. جامعة القاهرة. سنة ٢٠٠٧. ص ٢٥٢.

(٤٣) د. ياسر الحديدي. مرجع سابق. ص ٢٦٤.

أما الحصرية المطلقة فمؤداها امتناع المانح ليس فقط عن التعاقد مع غير المتلقي من المتلقين المرشحين الآخرين في الإقليم المحدد بالعقد، ولكن منع توريد أي منتج أو تقديم خدمة تتصل بمحل الفرانشايز إلى شخص آخر غير المتلقي في هذا الإقليم (٤٤).

الفصل الثاني

التزامات متلقي الامتياز

يقع على عاتق المتلقي العديد من الالتزامات الواجب القيام بها، وتتنوع هذه الالتزامات ما بين الالتزامات المالية، وهي الأداءات التي يلتزم المتلقي بسدادها لمانح الفرانشايز مقابل استغلاله للاسم والعلامة التجارية وغيرها، كما يلتزم بعد القيام بالنشاط محل الفرانشايز سواء كان سلعة أو خدمة خارج النطاق المتفق عليه مع مانح الفرانشايز، ويلتزم كذلك بالخضوع لشرط عدم منافسة المانح أو أحد تابعيه أو وكلائه، ويلتزم أيضاً بالحفاظ على سرية المعلومات المنقولة له تنفيذاً لعقد الفرانشايز، ولا يجوز للمتلقي مخالفة تعليمات وأوامر وإرشادات المانح طوال مدة تنفيذ العقد.

ولقد كان للمشرع السعودي السابق في تحديد الالتزامات التي تقع على عاتق صاحب الامتياز (المتلقي)، حيث تنص المادة التاسعة من نظام الامتياز السعودي الصادر بموجب المرسوم الملكي رقم م / ٢٢ بتاريخ ٩ / ٢ / ١٤٤١ هـ على أن:

((يلتزم صاحب الامتياز - ما لم يتفق كتابة مع مانح الامتياز على غير ذلك - بما يأتي:

- (١) الحصول على موافقة مانح الامتياز عند أي تغيير في السلع أو الخدمات أو طريقة ممارسة أعمال الامتياز.
- (٢) أن يقدم إلى مانح الامتياز البيانات المتعلقة بأعمال الامتياز التي تمكنه من تطوير نموذج عمل الامتياز، بما فيها البيانات المالية والمحاسبية المتعلقة بتلك الأعمال.
- (٣) تمكين مانح الامتياز أو ممثليه من تفقد المرافق المستخدمة في ممارسة أعمال الامتياز، على ألا يترتب على ذلك تعطيل أعمال صاحب الامتياز أو إلحاق الضرر به.
- (٤) الحصول على موافقة مانح الامتياز عند تغيير مكان ممارسة أعمال الامتياز.

(٤٤) د. ياسر الحديدي. مرجع سابق. ص ٢٦٥.

وعلي ذلك فسوف نقسم هذا الفصل إلى المباحث الآتية:

المبحث الأول: الالتزامات المالية.

المبحث الثاني: الالتزام بشرط الحصرية.

المبحث الثالث: الالتزام بعدم المنافسة.

المبحث الرابع: الالتزام بالحفاظ علي سرية المعرفة الفنية.

المبحث الخامس: الالتزام بالخضوع والامتثال لأوامر المانح.

المبحث الأول

الالتزامات المالية

والالتزامات المالية التي تقع على عاتق المتلقي تجاه المانح تأخذ صوراً عدة قد تختلف من حيث جوهرها، وقيمتها، ومضمونها باختلاف ظروف العلاقة التعاقدية، كما تتأثر قيمة الالتزامات المالية للمتلقي بالعديد من العوامل، منها شهره السلعة أو الخدمة موضوع العقد، وشهرة الماركة وسمعتها، والمنطقة الجغرافية المنتشرة فيها، وذلك المسموح العمل ضمن نطاقها (٤٥)، وتتمثل أهم الالتزامات المالية فيما يلي:

أولاً: رسوم الاشتراك في الشبكة التجارية (٤٦):

ويقصد بالشبكة التجارية مجموعة المؤسسات التجارية التي لها الشعار نفسه والتي تقوم ببيع المنتجات أو تقديم الخدمات ذاتها، وفقاً لمفهوم استراتيجية تجارية أو تسويقية محددة، والتي عادة ما تحمل علامة واحدة بما

(٤٥) د. حسام الدين خليل فرج. عقد الامتياز التجاري. مرجع سابق. ص ٨٣.

(٤٦) يعد التكتل الاقتصادي سمة من سمات اقتصاديات الدول في العصر الحاضر، وكان لهذه التكتلات أثرها البالغ في نمو الحياة التجارية، وبذلك ظهرت الاتحادات كاتحاد المنتجين واتحاد المستهلكين واندماج الكيانات الاقتصادية لا سيما الشركات عابرة القوميات فيها تبين بعضا البعض، إلا أنه رغم التكتلات في صورة الاندماج فقد تبين للشركات العالمية أن المشكلة لا تكمن في الإنتاج ولكن المشكلة هي في عملية التوزيع، لذلك فإن الشركات العالمية سعت إلى إيجاد ترابط بين الموزعين من خلال عقود يطلق عقود الشبكة في الدول المختلفة، وهدف الشبكات على اختلاف انواعها هو تحقيق التكامل بين مشروع المانح والمتلقي تحقيقاً لزيادة النشاط التجاري من خلال التوسع الرأسي بين المشروعات المنظمة لها.

د. سامي قرني، دور عقود الامتياز التجاري في نقل المعرفة الفنية، مرجع سابق. ص ١٢.

يظهرها أمام المستهلك والجمهور بأنها كياناً قانونياً واحداً، ويرسخ هذا الانطباع من خلال التوحيد في أساليب وتقنيات ممارسة النشاط (٤٧).

ورسم الاشتراك في الشبكة عبارة عن مبلغ من المال يحصل عليه المانح من المتلقي في بداية العلاقة التعاقدية بمجرد انضمام المتلقي لشبكة الفرانشيز نظير اتصاله بالشبكة التي تربط المانح بمجموعة المتلقين.

وتستند رسوم الاشتراك في استحقاقها إلى أساسين اثنين يمكن اعتبار أولهما اقتصادياً وثانيهما قانونياً، أما فيما يتعلق بالأساس الاقتصادي لاستحقاق رسوم الشبكة فيمكن استخلاصه من فكرة اقتسام المخاطر الاقتصادية، والذي بمقتضاه يحصل المانح على الثمن العادل مقابل الترخيص والذي يسمح بتغطية التكاليف المترتبة عن رقابة شبكة الترخيص وتطويرها، وبالنسبة للمتلقي فإن هذه الرسوم تمكنه من وضع سقف للخسائر في حالة حدوثها، أما بالنسبة للأساس القانوني لرسوم الاشتراك، فإن التزام المتلقي بدفع الإتاوات سببه هو ما سيحصل عليه من امتيازات تجارية أو تنافسية في مجال النشاط محل الترخيص، بما يستجيب للطابع التبادلي لعقد الفرانشيز .

ثانياً: أداء الثمن:

فالأداء المادي هو الالتزام الحقيقي المقابل لالتزام المانح بالترخيص باستعمال العلامة، والاسم التجاري، ونقل حق المعرفة الفنية وتوريد البضائع والمنتجات الخ.

إن المانح في عقود الفرانشيز يريد تحقيق المزيد من الربح والرواج الاقتصادي ولذا يلجأ إلى الترخيص للغير باستخدام حزمة المعرفة الفنية التي يمتلكها مقابل أجر، فالتكنولوجيا لا تنقل مجاناً. وهذا المقابل الذي يدفعه المتلقي للمانح ويعد حقاً له، قد يكون نقداً أو عيناً كقيمة من الإنتاج أو يدفع مرة واحدة أو على دفعات أو بشكل دوري، وهو التزام على المتلقي وهو حق للمانح في الوقت ذاته، ويعد الإخلال بعدم دفعه سبباً يثير المسؤولية وحق للمانح في المطالبة بالتعويض (٤٨).

(٤٧) د. ياسر سيد الحديدي. النظام القانوني لعقد الامتياز. مرجع سابق. ص ٤٩.

(٤٨) د. آمال زيدان عبد اللاه. الحماية القانونية للأسرار التجارية في عقود نقل التكنولوجيا. مرجع سابق. ص ١٨٧.

ويتم تحديد قيمه الاستحقاقات المالية وفق عدة اعتبارات تكون إما ثابتة أو متغيرة مثل: الالتزام بدفع أداءات جزافية (٤٩)، دفعة واحدة طوال مدة العقد، أو بشكل دوري، أو اعتماد معيار متغير باحتساب نسبة من رقم الأعمال المحقق أو الأرباح المحققة أو أن يتم اعتماد الدمج بين الطريقتين.

ولا يشترط أن يكون المال نقدياً، بل قد يكون مقوماً بالنقود ومن الممكن أن يكون كمية من السلع التي ينتجها المتلقي، وقد يدفع المتلقي مبلغاً محدداً من العائدات، أو نسبة معينة من المبيعات وفق إرادة طرفي العقد.

كما يراعى عند صياغة هذا العقد أن يؤكد المانح على ضرورة احتفاظ الممنوح له بالدفاتر المتعلقة بالمبيعات ودفاتر الحسابات، بطريقة سليمة وفقاً للمعايير المعترف بها، كذلك قد يطلب المانح الالتزام بمعايير محاسبية محددة وضرورة تقديم تقارير دورية عن المبيعات والدخل، ولضمان التأكد من تمسك الممنوح له بالالتزام بما سبق فإن المانح يكون من مصلحته أن ينص في العقد على حقه في فحص الدفاتر، وإجراء الرقابة المالية اللازمة، مع وضع الضوابط والوسائل اللازمة لإصلاح الأخطاء التي قد يكتشفها في طريقة حساب أو تقدير نسبة الأموال التي من حقه الحصول عليها.

ويفضل عند صياغة شرط الثمن، أن يتضمن العقد نصوصاً تعالج موضوع تقلب الأسعار، التي عادةً ما تكون مرتبطة بمستوى الحياة المعيشية (٥٠).

المبحث الثاني

الالتزام بشرط الحصرية

يسعى الملتقى إلى الاستفادة من تكنولوجيا المانح وخبراته والذي يرخص له باستعمال الحزمة المعرفية والإرادية التي يملكها لقاء أجر، وفي المقابل يسعى المانح إلى ضمان تبعية الملتقى له، وذلك عن

(٤٩) يطلق على هذا المقابل بانه مبلغ جزافي لأن الاتفاق على مقداره لا يوضح الأساس الذي يتم اعتماده لتحديد هذا المقدار، أي أن المانح يتحكم في هذا التحديد لأنه يحتفظ بسرية المعرفة الفنية التي يسعى الممنوح له للحصول عليها، ويحتفظ المانح بالمركز التفاوضي القوي الذي يؤهله لرفض أي مساومة لإنقاص هذا المقابل. د. محمود الكيلاني. عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا. القاهرة. دار الفكر العربي. سنة ١٩٩٥. ص ٢٩٦.

(٥٠) د. صالح بن عبد الله بن عطف العوفي. المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية. مرجع سابق. ص ٢٢١.

طريق اللجوء إلى شرط الحصرية، والذي يتطلب التزام الملتقى بعدم التعامل إلا مع المانح وحده، وذلك من خلال شرطي: التعامل الحصري (٥١)، والحصرية الإقليمية، وستتناول هذين الشرطين على النحو التالي:

أولاً: شرط التعامل الحصري:

يفترض شرط التعامل الحصري في عقود الفرانشيز، التزام الملتقى بالتعامل فيما يتعلق بشراء السلع والخدمات اللازمة لإدارة نشاط الامتياز من المانح أو من الأشخاص الذين يعينهم، أي أن هذا الشرط يتضمن التزام الملتقى باقتناء مستلزمات نشاطه المرتبطة بعقد الفرانشيز من سلع أو معدات من بين ما ينتجه المانح (٥٢).

وتجدر الإشارة إلى أنه بالرغم من عدم اعتبار شرط التعامل الحصري عنصراً محدداً لطبيعة العقد، وأنه ليس من جوهر عقد الفرانشيز على غرار شرط الحصرية الإقليمية، إلا أنه مبرر بالحفاظ على هوية وسمعة العلامة التجارية للمانح.

كما أن هذا الشرط يبدو ضرورياً إذا كان يهدف إلى الحفاظ على وحدة وكيان الشبكة، وتحقيق التجانس بين مستويات أداء أعضائها، وإذا كان يهدف أيضاً إلى الحفاظ على السمات الجوهرية للمنتج، ويسهل على الملتقى الوصول إلى مستوى الجودة المتطلب من المانح (٥٣).

والجدير بالذكر أن الالتزام بشرط الحصرية بالرغم من وقوعه على عاتق الملتقى أصلاً، فإنه أنه يستلزم بالتبعية ترتيب التزام مقابل على عاتق المانح، مفاده الالتزام بالتوريد على اعتبار أنه من مستلزمات تنفيذ المانح لعقد الفرانشيز، ومن مقتضيات حسن النية في العقود، إلا أن يكون رفض المانح للمتلقي راجع إلى خطأ هذا الأخير (٥٤).

ثانياً . شرط الحصرية الإقليمية:

وشرط الحصرية الإقليمية يعنى استئثار الملتقى بممارسة النشاط محل الفرانشيز في نطاق إقليمي أو جغرافي معين، كشارع، أو حي، أو مدينة أو مقاطعة أو محافظة أو دولة أو حتى مجموعة من الدول

(٥١) د. عبد المنعم زمزم. عقود الفرانشيز. مرجع سابق. ص ١٢١.

(٥٢) د. ياسر سيد الحديدي. النظام القانوني لعقد الامتياز. مرجع سابق. ص ٤٤٠.

(٥٣) د. ياسر سيد الحديدي. النظام القانوني لعقد الامتياز. مرجع سابق. ص ٤٤١.

(٥٤) د. رشيد ساسان. عقود التوزيع بترخيص استعمال العلامة التجارية. مرجع سابق. ص ١٩٩.

(٥٥)، ومؤدى ذلك أن الملتقى لا يستطيع تجاوز حدوده الإقليمية إلا حين يكون ذلك لمواجهة طلب طارئ تعرض له متلقى آخر دون أن يكون الأخير قادراً على مواجهته.

وضبط الحصرية يجعل من المانع حكماً بين المتلقين، فيحول دون تجاوز أيهم نطاقه الإقليمي على حساب الآخر، وهو في ذلك يستطيع اتخاذ بعض الإجراءات العقابية في مواجهة العضو المتجاوز، وإذا كان هذا المظهر يعكس الدور الذي يضطلع به المانع كطرف يحفظ التوازن في داخل منظومة الفرانشييز.

المبحث الثالث

الالتزام بعدم المنافسة

يقصد بالمنافسة التنافس بين المؤسسات التجارية التي تمارس نشاطات الإنتاج أو التوزيع أو الخدمات، وذلك من أجل اكتساب الزبائن وترويج المنتجات والخدمات، وهي بهذا المفهوم تحقق التوازن داخل الأسواق من حيث وفرة السلع والخدمات، وإشباع رغبة المستهلكين، وزيادة الفعالية الاقتصادية.

فلكل تاجر سواء كان شخصاً طبيعياً أو اعتبارياً الحق في القيام بأعمال المنافسة المشروعة والتي لا تتعارض مع الأعراف التجارية النظيفة والنزيهة والتي من شأنها عدم التعدي على مصالح التجار الآخرين، فالأصل في المنافسة أنها عمل مشروع وشريف، لا بد منه للوصول إلى تجارة وصناعة متقدمة، لذلك وجب أن تكون المنافسة مبنية على أسس وطيبة من الشرف والصدق والأمانة ضماناً لمصالح العاملين في ميدان التجارة والصناعة ولجمهور المستهلكين أيضاً (٥٦).

(٥٥) د. عبد المنعم زمزم. مرجع سابق. ص ١٢٣.

(٥٦) د. سميحة القليوبي . الملكية الصناعية. مرجع سابق. ص ٦١٠.

وشرط عدم المنافسة في عقد الفرانشيز يعنى التزام الملتقى بالامتناع عن القيام بأي أعمال بعد انتهاء عقد الفرانشيز تهدف إلى منافسة أحد أعضاء شبكة الفرانشيز فى الإقليم المخصص له، فطبقاً لهذا الشرط يمتنع على متلقى الامتياز بعد انتهاء عقده أن يمارس ذات نشاطه السابق، وذلك في مناطق جغرافية محددة ولمده زمنية معينة (٥٧).

وتجدر الإشارة إلى أنه لا يمكن لشرط عدم المنافسة أن يكون مطلقاً بالنسبة للمتلقى على اعتبار تعارض ذلك مع مقتضيات حرية المنافسة، إذ ينبغي لهذا الشرط أن يكون محدداً من حيث مضمونه، حيث يكون محظور النص على شرط عدم المنافسة إذا تجاوز مقتضاه الحد الكافي لحماية المعارف المهنية خلال مرحله ما بعد التعاقد، وكان ضرورياً لحماية المصالح المشروعة للدائن (٥٨).

ويتم تقييد هذا الشرط بموجب التحديد الزمني لشرط عدم المنافسة أي أن يتم تحديد فترة زمنية مقبولة لهذا الشرط يتقيد خلالها الملتقى بعدم منافسة المانح، أما التحديد المكاني لهذا الشرط فهو تحديد نطاق جغرافي للمنطقة التي يلتزم الملتقى بعدم منافسة المانح أو أي من أعضاء شبكته بها.

ويتم تحديد نطاق موضوعي لعدم المنافسة وهو امتناع الملتقى عن ممارسة نشاط يماثل نشاط الفرانشيز محل العقد وكل نشاط مرتبط به، وذلك نظراً لما يتطلبه هذا الأمر من حماية المعرفة الفنية محل العقد، فيحذر قيام الملتقى بعد انتهاء العقد بالانضمام إلى شبكة منافسة أي شبكته تمارس نوعية النشاط الخاص بالمانح أو أي نشاط آخر يرتبط به (٥٩).

(٥٧) د. ياسر قرني. مرجع سابق. ص ٢٣٩.

(٥٨) د. رشا ابراهيم. مرجع سابق. ص ٧٥.

(٥٩) د. ياسر سبد الحديدي. مرجع سابق. ص ٢٤٠.

المبحث الرابع

الالتزام بالحفاظ على السرية

ينص عادة في عقود الفرانشايز على وجوب المحافظة على سرية المعلومات الفنية التي يطلع عليها المتلقي أثناء استغلال محل العقد، حيث أن المتلقي يحصل بمناسبة عقد الفرانشايز على العديد من الأسرار ذات الطابع التكنولوجي والفني، أو تلك المرتبطة بطريقة الصنع أو بأساليب تجارية، أو تلك المرتبطة بالنواحي التنظيمية أو نحو ذلك (٦٠)، واشتراط المحافظة على سرية المعلومات الفنية يعد أمراً بديهياً لنجاح واستمرار عقد الفرانشايز، وهو مفروض على طرفي العقد، فكل من المانح والمتلقي ملزم بالحفاظ على السرية.

ويلاحظ أن الالتزام بالحفاظ على السرية ذو درجات متفاوتة بين الإطلاق والنسبية، فالسرية المطلقة تعنى أن تكون هناك سرية كاملة حتى يمكن القول بوجود سر تجارى، ولكن هذا المفهوم كان يتناسب مع المشروعات البسيطة التي تضم عدداً قليلاً من العمال خلافاً لما هو عليه الآن، كما أن التقنيات والمعارف الفنية لم تكن معقدة كما هو عليه الحال الآن، بحيث تكون هذه المعلومات غالباً في حوزة المالك، أما في الوقت الحالي فالأمور مختلفة، فالعمل في المنشأة يقسم إلى عدة تخصصات دقيقة مما يتيح الفرصة للوصول إلى المعرفة المستخدمة، وعليه فالمقصود بسرية المعرفة الفنية ألا يمتد العلم بها إلى العاملين في نشاط معين وليس أن يقتصر العلم بها على شخص واحد أو أشخاص محددين فقط (٦١).

أما السرية النسبية فقد تكون نسبية من حيث الأشخاص أو من حيث الموضوع، ويقصد بالسرية النسبية من حيث الأشخاص أن يقتصر العلم بها على شخص واحد فقط وتنصرف فقط إلى إمكان اتصال العلم بها أكثر من شخص، بل تشير أيضاً إلى نسبة الاستئثار بها، أي مالك المعرفة ليس له احتكار استثنائي يخوله استعمال نفس المعرفة الفنية التي يقوم بها شخص آخر أو عدة أشخاص آخرين بالتوصل إليها بطرق مستقلة تماماً عن المالك الأول لها، أما نسبتها من حيث الموضوع فلا يشترط أن تكون جميع عناصر المعرفة غير معلومة بطريقة عامة للمشتغلين في نشاط ما، فهي جديرة بالحماية حتى ولو كانت

(٦٠) د. سميحة القليوبي. الملكية الصناعية. الطبعة التاسعة. دار النهضة العربية. سنة ٢٠١٣. ص ٤٢٩.

(٦١) د. حسام محمد عيسى. نقل التكنولوجيا. دراسة في الآليات القانونية للتبعية الدولية. القاهرة. دار المستقبل العربي ١٩٨٧. ص ١٣٣.

جميع مكوناتها وعناصرها معروفة وشائعة من قبل، طالما أن هذه العناصر في مجموعها تشكل طريقة جديدة شائعة لمعالجة أمر ما(٦٢).

إن شرط الالتزام بالحفاظ على السرية يعني عدم كشف المتلقي عن المعلومات ذات الطابع الصناعي أو التجاري أو غيرها، بما فيها تلك المعلومات التي يحصل عليها أثناء التفاوض، من خلال حظر استعمالها خارج نطاق العلاقة التعاقدية أو الإدلاء بها للغير.

والالتزام بالحفاظ على السرية يعد التزاماً طبيعياً يقع على عاتق المتلقي وتفرضه طبيعة التعاقد ولو لم يكن هناك نصاً في العقد، فهذا الالتزام يفرضه طبيعة العقد ذاته بوصفه من العقود المؤسسة على الاعتبار الشخصي، فضلاً عن أن مبدأ حسن النية في تنفيذ العقود يوجب على متلقى التكنولوجيا المحافظة على الأسرار المتعلقة بحق المعرفة والذي أتاح له العقد الاطلاع عليها ومعرفة خباياها، وبحسبان المحافظة على السرية من مستلزمات العقد (٦٣).

(٦٢) د. حسام محمد عيسى. مرجع سابق. ص ٢٣٣.

(٦٣) د. عبد المنعم زمزم. مرجع سابق. ص ١٢١.

المبحث الخامس

الالتزام بالخضوع والامتثال لأداء المانح

يلتزم المتلقي بالخضوع والامتثال لأوامر وتعليمات المانح فيما يخص إدارة نشاط الفرانشيز، ويأخذ هذا الخضوع عدة صور، يتمثل أهمها فيما يلي:

أولاً: البيع بالسعر المحدد للسلعة أو الخدمة محل العقد:

قد يتضمن عقد الفرانشيز العديد من الشروط من بينها: الالتزام بالسعر المحدد للسلعة، أو الخدمة محل العقد، حيث يحدد المانح في بعض الأحيان نسبة الربح التي يجوز للمتلقي إضافتها لقيمة السلعة أو الخدمة، والسبب في ذلك هو الرغبة في إحداث توازن واستقرار للسلعة أو الخدمة، والحد من جشع بعض المتلقين أو دخولهم أحياناً في منافسة مع تجار آخرين في مناطق أخرى، بحيث يتجه الزبائن مع ذلك إلى منطقة متلقى الامتياز الأقل سعراً أو نحو ذلك من الأسباب (٦٤).

ثانياً: الإعلان عن الاستقلالية:

يلتزم المانح أن يعلن بكل وضوح للغير مثل المستهلكين والممولين والضامنين والمصارف وغيرهم باستقلاليته عن المتلق، وفي المقابل يلتزم المتلقي أن يعلن أنه يعمل بصورة مستقلة عن المانح وأنه يعمل لمصلحته الخاصة ولا تربطه أي علاقة بالمانح، وبالتالي يجب وضع الإعلانات خارج المؤسسة بشكل لافت بأنه المسؤول الوحيد عن هذه المؤسسة.

ثالثاً: السماح بالتفتيش والرقابة:

يلتزم المتلقي بأن يسمح للمانح أو من يفوضه أو يمثله بالتفتيش على مؤسسته في أي وقت يشاء، وأن يطلع على كافة المعلومات والمستندات اللازمة لذلك.

كما يحق للمانح التكلم مع الزبائن والموظفين في مؤسسة المتلقي، كل ذلك بهدف المحافظة على المستوى المطلوب أداءه للمستهلكين وسمعة الشبكة، وهذه الرقابة يجب أن تبقى في حدود المعرفة الفنية وأمور المساعدة التي قد يطلبها المتلقي دون أن تمس استقلالية العلاقة بين المانح والمتلقي (٦٥).

(٦٤) د. إبراهيم بن صالح إبراهيم. الامتياز في المعاملات المالية المعاصرة وأحكامه في الفقه الإسلامي. مرجع سابق. ص ٣١٣.

(٦٥) د. رشا إبراهيم. النظام القانوني لعقد الترخيص التجاري والصناعي. مرجع سابق. ص ٧١.

رابعاً: إدارة المؤسسة حسب النظام المحدد:

يلتزم المتلقي بإدارة المؤسسة حسب النظام من المانح فيتعين عليه إمساك دفاتر تجارية، وإنشاء محاسبة منظمة، بحيث يتمكن المانح من الاطلاع عليها دورياً كما يلتزم باستعمال مستندات خاصة بالأسعار، وأسماء المنتجات والمعروضات، كما عليه أن يتقيد بالزبي الرسمي لموظفيه كذلك يلتزم المتلقي ببيع البضاعة المستهدفة في العقد في مكان مهياً، حسب تعليمات المانح، أو حسب البند الذي يفرض مكاناً ما للمحل، وهذا ما يؤدي إلى استحالة نقل المتلقي لمحله إلى مكان آخر دون موافقة المانح.

خامساً: الإعلام عن التحسينات الطارئة:

إذا كان المتلقي يلتزم بالتقيد بالطرق والأساليب والاستراتيجية الموضوعية من قبل المانح في استثمار نشاطه فقد يصادف بأنه يتمكن من تطوير وتحسين طرق الاستثمار بشكل قد يجعلها تضاعف الإنتاج أو بشكل متميز عما كانت عليه، وهنا يجب على المتلقي إعلام المانح بكل التحسينات.

سادساً: المحافظة على جودة المنتج أو الخدمة:

إن جودة المنتج أو الخدمة هي مطلب يتطلع إليه المستهلك في كل مشروع يحمل العلامة التجارية أو إشعار الشبكة دون تمييز لهوية المشروع، سواءً أكان هذا المشروع مانحاً أو ممنوحاً له، وهذا الالتزام يرتب التزامات مشتركة بين كل من المانح والمتلقي، فالمتلقي ملتزم باحترام مستوى الجودة في مواجهة مستهلكيه ومن ثم الحفاظ على السمعة التجارية العامة للشبكة، بينما يلتزم المانح بالقيام برقابة صارمة تكفل حماية علامته التجارية محل التعاقد (٦٦).

(٦٦) د. محمد محسن النجار. عقد الامتياز التجاري. ص ٢٤١.

خاتمة

تناولنا في هذا البحث مبدأ إن العقد هو شريعة المتعاقدين، وهو ما ينطبق على اتفاقية الامتياز التجاري المعقودة وفق التشريعات السارية في كل من جمهورية مصر العربية وكذلك المملكة العربية السعودية، وقد خلاصنا من ذلك بالعديد من النتائج والتوصيات:

أولاً: النتائج:

١- المرجع الأول لتنظيم العلاقة بين مانح الامتياز وصاحب الامتياز هي اتفاقية الامتياز، وعليهما الوفاء بالتزاماتهما المنصوص عليها فيها، إلا أن نظام الامتياز التجاري في المملكة حدد التزامات الطرفين - ما لم يتفق كتابة مع الطرف الآخر على غير ذلك - فيلتزم مانح الامتياز بتحديد الحقوق الممنوحة لصاحب الامتياز، وتحديد نموذج العمل بشكل تفصيلي بما في ذلك بيان المعايير وإصدار التعليمات التي يتعين على صاحب الامتياز التقيد بها عند ممارسة الأعمال، بما يمكنه من التشغيل وتزويده بالكتيبات لذلك.

٢- يتعهد مانح الامتياز بتدريب موظفي صاحب الامتياز وتقديم الخبرات التقنية والتسويقية وغيرها والتي تتطلبها طبيعة الامتياز الممنوح، كما يجب تزويد صاحب الامتياز بالسلع أو الخدمات الخاصة بالامتياز وذلك طوال مدة سريان الاتفاقية، ما عدا السلع والخدمات التي يترك لصاحب الامتياز شرائها من الغير.

٣- يعد من أهم التزامات متلقي الامتياز، المحافظة على سرية المعلومات والبيانات المحاسبية والمالية المتعلقة بأعمال صاحب الامتياز، والاستجابة لطلب صاحب الامتياز تزويده بتفاصيل المقابل المالي المترتب عليه أو المدفوع منه في شأن ممارسة الأعمال.

٤- كذلك يعد جوهر التزامات متلقي الامتياز، عدم إقامة أي منشأة تمارس نشاطاً مماثلاً لنشاط صاحب الامتياز في المنطقة الجغرافية المحددة في الاتفاقية، أو منح الحق للغير في ذلك، خلال مدة الاتفاقية.

٥- على صاحب الامتياز الحصول على موافقة مانح الامتياز عند أي تغيير في السلع أو الخدمات أو طريقة ممارسة الأعمال، وأن يقدم إلى مانح الامتياز البيانات المتعلقة بأعمال الامتياز التي تمكنه من تطوير نموذج العمل، بما فيها البيانات المالية والمحاسبية، وتمكين مانح الامتياز أو ممثليه من تفقد المرافق المستخدمة في ممارسة الأعمال على ألا يترتب على ذلك التعطيل أو إلحاق الضرر، وأخيراً الحصول على موافقة مانح الامتياز عند تغيير مكان ممارسة أعمال الامتياز.

٦- يعد من أهم الالتزامات بين الطرفين المتعلقة "بحقوق الملكية الفكرية، وهي حقوق النشر، والتأليف، وبراءات الاختراع، والاكتشافات، والأسماء التجارية، والعلامات التجارية، والخدمية، وأسماء مواقع الشبكة، والشعارات، والتصاميم المعمارية، وتصاميم عناصر هوية النشاط التجاري، والألوان المعتمدة، ومواد

العمل، والتغليف، والأزياء، والخبرة التراكمية، والمعرفة الفنية، بما في ذلك الطرق، والتقنيات، والإجراءات، والوسائل، والتطبيقات الخاصة بالإدارة والتشغيل، والمعرفة الوظيفية، والمنتج، والأسرار التجارية، وأسرار التركيبات، والعناصر المكونة، والوصفات القياسية، مع مكانة وسمعة النشاط سواء كانت متاحة بصورة مكتوبة أو إلكترونية أو شفوية أو بأي وسيلة أخرى، وبذلك فإن هذه الحقوق ترتبط بالمعلومات السرية التي يقدمها مانح الامتياز إلى صاحب الامتياز بموجب الاتفاقية.

٧- إن المقصود بالمعلومات السرية هو كل المعلومات التي تم الإفصاح عنها لصاحب الامتياز التجاري بواسطة مانحه (سواء كانت تلك المعلومات كتابية، أو شفوية، أو بصيغة إلكترونية، أو بأي وسيلة أخرى وسواء كانت بطريقة مباشرة أو غير مباشرة)، بما في ذلك أي معلومات تتعلق بمنتجات مانح الامتياز، أو عمليات وخطط التشغيل، وإجراءات العمل، أو معلومات تتعلق بالمعرفة الفنية، أو حقوق التصميم، أو الأسرار التجارية، أو فرص السوق، أو شئون النشاط التجاري.

ثانياً: التوصيات:

- ١- يجب على المشرع المصري -اقتداءً- بالمشرع السعودي وضع قانون خاص ينظم أحكام عقود الفرانشايز بدلاً من تتبع العديد من القوانين عند إبرام هذا العقد.
- ٢- نوصي كلاً من المشرع المصري والسعودي بتضمين القواعد البديلة لحل المنازعات كالتسوية الودية، والوساطة، والتوفيق، والتحكيم ضمن القواعد المنظمة لعقود الفرانشايز نظراً لما تتطلبه الحياة التجارية من سرعة الفصل في المنازعات.
- ٣- نوصي أن يكون الثمن النسبي الدوري الواجب الدفع من قبل الممنوح له للمانح يمثل نسبة من إجمالي الربح وليس من إجمالي الدخل.
- ٤- إلزام المانح بضرورة تعويض الممنوح له في حال خسارة الأخير في مشروعه نتيجة لخطأ المانح أو بسبب إعطاؤه معلومات أو تقديرات خاطئة.
- ٥- أن يتضمن عقد الفرانشايز بنداً يحدد مصير المبالغ التي يدفعها الممنوح له للمانح في بداية مرحلة المفاوضات التمهيديّة، في حالة الإبرام أو عدمه، وكذلك تحديد نوع العملة التي يتم بها الوفاء.

المراجع

أولاً: الكتب العامة والمتخصصة:

- د. إبراهيم بن صالح. الامتياز في المعاملات المالية المعاصرة وأحكامه في الفقه الإسلامي. الرياض. دار ابن الجوري. سنة ١٤٣٠ هـ.
- د. السيد عيد نايل. شرح قانون العمل الجديد. القاهرة. دار النهضة العربية. سنة ٢٠٠٥ م.
- د. أنس السيد عطية. الضمانات القانونية لنقل التكنولوجيا في الدول النامية والمشروعات التابعة لها. القاهرة. دار النهضة العربية. سنة ١٩٩٦ م.
- د. أنور سلطان. مصادر الالتزام. منشأة المعارف. الإسكندرية. سنة ١٩٩٠ م.
- د. حسام الدين خليل فرج. عقد الامتياز التجاري وأحكامه في الفقه الإسلامي. دراسة مقارنة. الإسكندرية. دار الفكر الجامعي. سنة ٢٠١٢ م.
- د. حسام الدين عبد الغني الصغير. الترخيص باستعمال العلامة التجارية. القاهرة. الهيئة المصرية للكتاب. سنة ١٩٩٣ م.
- د. سميحة القليوبي:
- * الشركات التجارية. القاهرة. دار النهضة العربية. سنة ٢٠١١ م.
- ** الوسيط في شرح القانون التجاري المصري. الجزء الثاني. القاهرة. دار النهضة العربية. سنة ٢٠١٥ م.
- د. عبد المنعم زمزم. عقود الفرانشايز بين القانون الدولي الخاص وقانون التجارة الدولية. القاهرة. دار النهضة العربية. سنة ٢٠١١ م.
- د. ماجد عمار. عقد الامتياز التجاري. القاهرة. دار النهضة العربية. سنة ١٩٩٢ م.
- د. محمد علي عمران. الوسيط في شرح قانون العمل الجديد، دار نصر للطباعة والنشر، سنة ٢٠٠٥ م.
- د. محمود الكيلاني. عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا. القاهرة. دار الفكر العربي. سنة ١٩٩٥ م.
- د. نزيه محمد الصادق المهدي. الالتزام قبل التعاقد بالإدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد وتطبيقاتها على بعض أنواع العقود. القاهرة. دار النهضة العربية. سنة ١٩٨٢ م.
- د. ياسر سيد محمد الحديدي. النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري في الفكر الاقتصادي والقانوني. الإسكندرية. منشأة المعارف. سنة ٢٠٠٧ م.

ثانياً: الرسائل العلمية:

- د. رشا إبراهيم. النظام القانوني لعقود الترخيص التجاري والصناعي. دراسة مقارنة. رسالة دكتوراه. كلية الحقوق. جامعة القاهرة. سنة ٢٠١٢م.
- د. عبير سليمان فلاح العلي. عقد الامتياز التجاري (الفرانشايز) دراسة مقارنة. رسالة دكتوراه. كلية الحقوق. جامعة القاهرة. سنة ٢٠١٥م.
- د. ماجد عبد الحميد عمار. عقد الترخيص الصناعي وأهميته للدول النامية. رسالة دكتوراه. كلية الحقوق. جامعة القاهرة. سنة ٢٠٠٧م.
- د. ياسر قرني. دور عقود الامتياز التجارية في نقل المعرفة الفنية. دراسة مقارنة. رسالة دكتوراه. جامعة القاهرة. كلية الحقوق. سنة ٢٠٠٥م.

ثالثاً: المجلات والدوريات العلمية:

- د. جلال وفاء محمدين. فكرة المعرفة الفنية والأساس القانوني لحمايتها. دراسة في القانون الأمريكي. مجله الحقوق والبحوث القانونية والاقتصادية. العدد الثالث كلية الحقوق. جامعة الإسكندرية. ١٩٩٣م.
- د. رشا إبراهيم. النظام القانوني لعقود الترخيص التجاري والصناعي. دراسة مقارنة. رسالة دكتوراه. كلية الحقوق. جامعة القاهرة. سنة ٢٠١٢م.
- د. عبد الهادي محمد الغامدي:
- * الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرانشايز). مجلة الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية. كلية الحقوق. جامعة الإسكندرية. العدد الثاني. سنة ٢٠١٠م.
- * إشكالية الامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية. دراسة تحليلية نقدية. مجلة جامعة الملك عبد العزيز. الاقتصاد والتجارة. سنة ١٤٣٦هـ / ٢٠١٥م.
- د. ماجد بن صنت بن جزيان السليس. التزامات أطراف عقد الامتياز التجاري (الفرانشايز). مجلة كلية الشريعة والقانون. الدقهلية. المجلد ٢٢. العدد ٦. سنة ٢٠٢٠م.