العدد الرابع عشر
تاريخ الإصدار: 2 – 12 – 2019
www.ajsp.net
ISSN: 2663-5798

"عقد الامتياز التجاري وآثاره القانونية"

إعداد الباحث

علي ناجي النخيفي

الرقم الجامعي: 1801886

إشراف الأستاذ الدكتور

عبد الهادي محمد الغامدي

1440هـ- 2019م

AJSP
المجلة العربية للنشر العلمي
العدد الرابع عشر
تاريخ الإصدار: 2 – 12 – 2019
www.ajsp.net
ISSN: 2663-5798

المستخلص

يعد الامتياز التجاري من اهم أشكال التعاملات التجارية المسهلة والمحفزة للعمل التجاري الناجح, ومن ثم فقد تناول البحث موضوع الامتياز التجاري وآثاره القانونية لما له من أهمية كبيرة في التعاملات التجارية ومن ثم لتناول ودراسة عقد الامتياز التجاري الذي ينظم علاقة طرفي العقد ويساعد على تحقيق الأهداف التجارية والربحية المنشودة من قبل كلا من مانح العقد والممنوح له, كما هدفت الدراسة لتحليل أنواع عقد الامتياز التجاري وتميزه أيضاً عن غيره من أشكال العقود التجارية الأخرى والتي قد تستعمل في التعاملات التجارية المختلفة, وقد اعتمدت الدراسة في تحقيق الأهداف والنتائج التي تسعى إليها على المنهج الوصفي التحليلي وذلك للتعرف على كافة التفاصيل والعناصر الخاصة بعقد الامتياز التجاري(الفرنشايز) وذلك لكونه أنسب المناهج البحثية لموضوع البحث, وقد تم تقسيم الدراسة لثلاث مباحث رئيسية, خُصص المبحث الأول لتناول مفهوم عقد الامتياز التجاري والأنواع التي يتمثل فيها, وقد تناول المبحث الثاني تميز عقد الامتياز التجاري عن غيره من العقود التجارية المشابهة له, بينما خصص الباحث المبحث الثالث ليركز على آثار عقد الامتياز التجاري والزامات كل من المانح للعقد والممنوح له, بالإضافة لذلك لقد خُتم البحث بخاتمة وضح فيها الباحث النتائج والتوصيات التي قد توصل إليها حول عقد الامتياز التجاري وآثاره القانونية والتي توصل فيها الباحث إلى أهمية عقد الامتياز التجاري في التعاملات التجارية, ومن أهمية الزام طرفي العقد ببنود العقد والمبادئ الخاصة به لتحقيق الأهداف التي قد عقد من أجلها.

مصطلحات البحث: العقد، عقد الامتياز التجاري.

المقدمة

يعد عقد الامتياز التجاري من العقود القانونية التي قد ظهرت منذ القدم كوسيلة لتسهيل النشاطات والأعمال التجارية , فقد استخدم في العصور الوسطي من قبل الحكام كوسيلة تسمح لهم بالانتفاع مقابل موافقتهم على إنشاء الأسواق والتنقل بين المناطق المختلفة, ومن ثم أخذت أهمية عقد الامتياز التجاري

AJSP
المجلة العربية للنشر العلمي
العدد الرابع عشر
تاريخ الإصدار: 2 – 12 – 2019
www.ajsp.net
ISSN: 2663-5798

تتزايد وتتبلور مع مرور الوقت فأصبح نظام ذا كيان خاص به وله سلوكياته وأخلاقه وقوانينه التي يُطبق وفقاً لها, فقد بدأ العمل بالامتياز التجاري في أمريكا بعد الحرب الأهلية واستخدم كوسيلة لعمليات الانعاش للسلع والخدمات.

وقد انتشر استخدام عقد الامتياز التجاري كثيرا في العصر الحديث؛ فاستخدم كنظام تجاري مستقل وذاع صيته في أوروبا في تسعينات القرن الماضي وانتقل للدول الأسيوية كمجموعة النمور الأسيوية ثم اليابان فالدول العربية خلال الثمانينات, وقد اختلفت نطاقات العمل لعقود الفرانشايز فلم يقتصر على قطاعات محددة فاستخدم في قطاعات الأعمال والبترول والفنادق والسيارات والأدوية والصناعات الإنتاجية المختلفة مما يدل على الأهمية التي تميزت بها عقود الامتياز التجاري.

فقد لعبت عقود الامتياز التجاري دوراً هاماً في تحقيق الحرية التجارية لأصحاب المشاريع التجارية المختلفة؛ حيث أنه قلل من حجم الأعباء سواء المالية أو الإدارية مما حفز الانتشار الواسع له, ويتمتع بالشهرة والسمعة والتي تعتمد على مانح الامتياز وغيرها من المميزات الضرورية له, فيعد عقد الامتياز التجاري وسيلة لتحقيق مصالح كافة الأطراف المانحة والممنوح لها فمن ناحية يحقق المانح مزيد من النجاح من خلال الاستثمار والممنوح يستفيد من سمعة ومكانة المانح فيحقق نجاح كبير في نشاطه التجاري الذي يقوم به, ومن ثم فهذا العقد له أهمية ودور كبير في الرواج التجاري للأعمال المختلفة.

ومن هنا فقد سعت الدراسة لإلقاء الضوء على ماهية عقد الامتياز التجاري والأنواع التي يظهر بها وكيف يختلف عن غيره من العقود الأخرى, وأيضا ما يترتب عليه من حقوق والتزامات إما لمانحه أو المستفيد منه في سبيل تحقيق أكبر نفع منع وهذا ما تسعي الدراسة لتوضيحه وبيان معالمه.

ثانيا: أهمية البحث

تتمثل أهمية البحث حول عقد الامتياز التجاري وآثاره القانونية في أنه يبين العديد من المحاور الهامة حول هذا العقد وأهميته وما يوفره لمالكة, ومن ثم تتمثل الأهمية في جانبين وهما:

الأهمية العملية:

تتمثل الأهمية العملية للبحث في أن الدراسة تسعي لإلقاء الضوء على العديد من الجوانب الخاصة بعقد الامتياز التجاري سواء من الناحية القانونية أو الناحية العملية ؛ فتركز على أنواعه وتميزه عن الأنواع الأخرى من العقود التجارية, بالإضافة إلى أن أهمية الدراسة تتثمل في توضيحها لما يترتب على العقد من حقوق والتزامات للمانح والممنوح له ومن ثم توفر مجملاً عن جانبه القانوني والذي لا تتوفر فيه العديد من اللوائح والتنظيمات القانونية مما يساعد على توفير إطار قانوني واضح لعقد الامتياز التجاري ويزيد من رواجه وانتشاره في الوسط التجاري.

الأهمية العلمية:

تتمثل الأهمية العلمية للبحث في أنها تزود المكتبة الأكاديمية بمزيد من الدراسات حول الموضوع, ومن ثم يمكنها أن تكون مرجعاً للباحثين في المستقبل لتزوديهم بالمعلومات حول الموضوع مما يساعدهم في الوصول لوجهتم. وهذا بالإضافة إلى أنها تعمل على تغطية النقص الذي عانت منه الدراسات السابقة في معالجة موضوع البحث وإيجاد الحلول المناسبة له وكذلك أن أحد الأهداف الرئيسية المضمنة في رؤية المملكة 2030 هي مستوى مساهمة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي. وعلى وجه التحديد، فإن الهدف يشير إلى رفع المساهمة الحالية من 20 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي إلى 35 في المئة بحلول عام 2030 ومن أبرز المساهمين الفاعلين بطبيعة الحال هو الامتياز التجاري لقيمة المضافة لذلك المرجع.

ثالثاً: منهج البحث

اعتمدت الدراسة في سعيها لتحقيق أهدافها حول بيان وتوضيح عقد الامتياز التجاري على المنهج الوصفي والتحليلي, وهذا ليتمكن الباحث من إلقاء الضوء على عقد الامتياز التجاري من كافة جوانبه وتوضيح أنواعه وتميزه عن غيره من العقود الأخرى, وقد لجأ الباحث للمنهج التحليلي ليتمكن من تحليل وتفصيل ما توصل له من تفاصيل وجوانب عن عقد الامتياز التجاري, ومن ثم فالمنهج الوصفي والتحليلي يعدا مناسبين لتقديم الوصف والتحليل المناسب للعقد وجوانبه القانونية والعملية.

العدد الرابع عشر
تاريخ الإصدار: 2 – 12 – 2019
www.ajsp.net
ISSN: 2663-5798

رابعاً: خطة البحث

يتكون البحث من ثلاث مباحث وخاتمة تتضمن النتائج والتوصيات وهذا بالإضافة لقائمة المراجع والمصادر, وذلك على النحو الآتي:

المقدمة

أهمية البحث

منهج البحث

خطة البحث

المبحث الأول: مفهوم الامتياز التجاري

المطلب الأول: تعريف الامتياز التجاري

المطلب الثاني: أنواع الامتياز التجاري

المبحث الثاني: تميز عقد الامتياز التجاري عن غيره من العقود المشابهة

المطلب الأول: عقد الامتياز التجاري وعقد التوزيع

المطلب الثاني: عقد الامتياز التجاري وعقد ترخيص العلامة التجارية

المطلب الثالث: عقد الامتياز التجاري وعقد الوكالة بالعمولة

المطلب الرابع: عقد الامتياز التجاري وعقد وكالة العقود

المبحث الثالث: آثار عقد الامتياز التجاري

المطلب الأول: التزامات المانح

المطلب الثاني: التزامات الممنوح له

AJSP
المجلة العربية للنشر العلمي
العدد الرابع عشر
تاريخ الإصدار: 2 – 12 – 2019
www.ajsp.net
ISSN: 2663-5798

المبحث الأول

مفهوم الامتياز التجاري

يعتبر عقد الامتياز التجاري أو الفرنشايز من نتائج التطور والتنمية في المجال التجاري؛ فيعد الفرنشايز نوعاً من أنواع التعاملات التجارية التي قد تلاءمت مع التطورات والازدهار الذي قد حدث بالولايات المتحدة الأمريكية كما وضحنا من قبل, ثم بدأ في الانتقال كمفهوم له اطاره الخاص به إلى الدول الأوروبية المختلفة وتتابع وجوده إلا أن وصل للدول العربية وأثر في نوعية التعاملات التجارية والتي بدورها تأثرت بشكل كبير بالدور الذي يقوم به عقد الامتياز التجاري [1].

وفي ظل الأهمية الكبيرة التي يتمتع بها عقد الامتياز التجاري فلابد من التعرف على ما يشير إليه هذا المفهوم ومكوناته ليكون بهذا الإطار الذي عليه, ولهذا هدفت الدراسة في الفصل إلى التعرف على ما يعنيه وما يشير إليه عقد الامتياز التجاري ومن ثم الأنواع التي يتمثل بها الفرنشايز أثناء اندراجه في الأعمال التجارية المختلفة.

المطلب الأول

تعريف الامتياز التجاري

يعد من الضروري التعرف على معني واصطلاح عقد الامتياز التجاري كوسيلة للتعرف على طبيعته القانونية والنظامية ومن ثم فلابد من معرفه معناه لمعرفه اطاره القانوني والنظامي, ولقد لقي عقد الامتياز التجاري العديد من التعريفات من قبل العديد من الباحثين والمفكرين والذين قد خصصوا دراسات كاملة حول الفرنشايز وخصائصه القانونية[2].

فتعددت التعريفات التي قد حظي بها عقد الامتياز التجاري حيث **عُرف** بأنه هو عبارة عن يكون فيه اتفاق بين طرفين وهما المانح والممنوح له, فيسمح هذا العقد للطرف الممنوح له العقد ان يقوم بعمل

[1] رشا إبراهيم عبد الله عبد الله, **النظام القانوني لعقد الترخيص التجاري والصناعي (الفرنشايز)**: دراسة مقارنة مع إشارة خاصة إلي النظام القانوني الفلسطيني, ص 15 وما بعدها.

[2] عبد الله محمد أمين, **آثار عقد الفرنشايز وانقضاؤه**, ص 15.

ما لفترة زمنية محددة وفقاً للاتفاق الذي عُقد بين الطرفين, وبموجب هذا العقد يُسمح للممنوح له القيام بالعمل من خلال استخدام الاسم التجاري لمانح العقد, ويُسمح لمانح العقد الاحتفاظ بحق الرقابة والسيطرة على ما يقوم به الممنوح له من عمل وعليه ان يقدم للطرف الممنوح له ما يلزمه من أجه المساعدة لإنهاء عمله كالمساعدات الفنية وكذلك التجارية, وهذا كنتيجة للمستحقات المالية التي قد سبق تقديمها من قبل الممنوح له [3].

كما **عُرف** عقد الامتياز التجاري من قبل جمعية الامتياز الدولي بأنه هو وسيلة وطريق للقيام بمختلف الأعمال التجارية والتي يقوم فيها مانح الامتياز التجاري بترخيص علامة تجارية مجربة لصالح الطرف الممنوح له كما يرخص له أيضاً طريقة العمل المعتمدة, وكل هذا في مقابل مادي يتم الاتفاق عليه بين الطرفين المانح والممنوح بشكل مسبق وقد يكون ممثل في نسبة من مجمل المبيعات للمشروع التجاري أو رسوم محددة, ووفقاً لهذا التعريف يقوم المانح في الامتياز التجاري بتقديم عدد من الخدمات سواء ملموسة أو غير ملموسة لصالح الممنوح له مثل الخدمات العمية للمشروع او ما يتعلق بالجانب الإعلاني والدعايات وفي نفس الوقت يمتلك مانح الامتياز حق الرقابة والإشراف والتفتيش وغيره من الحقوق التي تضمن حقوقه[4].

وقد **عرف** الفرنشايز من قبل اتحاد الامتياز الدولي بأنه عبارة عن نظام يتم استخدامه في مجال التسويق للمنتجات المختلفة سواء كانت سلع أو تكنولوجيا أو أيضاً خدمات, ويُبني هذا النظام على قدر وثيق من التعاون بين طرفين يتمتعا بالاستقلالية التامة من الناحية القانونية والمالية وهما مانح الامتياز والممنوح له, فيقضي الاتفاق بين الطرفين أن يعطي المانح للممنوح الحق في إدارة بعض الأعمال

[3] عبد الله محمد أمين, آثار عقد الفرنشايز وانقضاؤه, **مرجع سابق**, ص 15.

[4] سايمون برندل, **ما هو الفرنشايز (الامتياز التجاري)**, على الرابط:
https://www.rowadalaamal.com/%D9%85%D8%A7%D9%87%D9%88%D8%A7%D9%84%D9%81%D8%B1%D9%86%D8%B4%D8%A7%D9%8A%D8%B2

AJSP
المجلة العربية للنشر العلمي
العدد الرابع عشر
تاريخ الإصدار: 2 – 12 – 2019
www.ajsp.net
ISSN: 2663-5798

وكذلك يفرض عليه بعض الالتزامات في مجال الإدارة للعمل الذي يتم عليه الامتياز ووفقاً لاتفاقهم الذي تم في إطار العقد الامتيازي[5].

وفي ظل الدراسات العديدة حول موضوع الامتياز التجاري فقد لقي العديد من تعريفات الباحثين ومنها أنه قد عُرف بأنه عبارة عن عقد يتم فيه منح الحق من قبل مانح الامتياز لصاحب الامتياز أي الممنوح له, ويكون هذا الحق بالاستخدام والاستفادة من حقوق الملكية لمانح الامتياز والاستفادة من معرفته الإدارية والفنية لصالح تحقيق النجاح في المشروع محل الامتياز والذي بدوره يتمثل في الانتاج لسلع ما أو القيام بعمليات التوزيع لتلك السلع أو يمكن للممنوح له الامتياز أن يقوم بتقديم بعض الخدمات في ظل الاستفادة من العلامة التجارية لمانح الامتياز ويكون تحت رقابته واشرافه في ظل فترة محددة زمنياً وفي نطاق جغرافي محدد أيضاً وله أن يحصل على المساعدات الفنية, وكل هذا يكون في مقابل ان يحصل المانح على مقابل مادي من الممنوح له الامتياز [6].

ومن فوقاً للتعريفات السابقة نجد أن أغلب تلك التعريفات لعقد الامتياز التجاري تنطوي على مجموعة من المبادئ المشتركة والمتعارف عليها في خصائص وصفات الفرنشايز أو العناصر الجوهرية التي يُبني عليها, ومن أهم المبادئ أو العناصر التي بُنيت عليها التعريفات السابقة توضيحها لعقد الامتياز التجاري من حيث المضمون والجوهر ما يلي:

- أن نظام الامتياز التجاري هو عبارة عن علاقة عقدية ثنائية الأطراف من المانح والممنوح له وينص على ترخيص المانح للمستفيد من العقد من أجل القيام بمباشرة بعض الأعمال المتفق عليها تحت اسم وسمعة والعلامة التجارية لمانح الامتياز.
- أن عقد الامتياز التجاري يقوم على حصول المانح للامتياز على مقابل مادي أو نسبة من الإجمالي للمبيعات المترتبة على المشروع محل الامتياز التجاري, وهذا يكون في مقبل خدمات للممنوح له الامتياز حيث أنه بدوره يحصل على اسم وسمعة مانح الامتياز وفي نفس الوقت يحصل منه على الدعم الفني والإداري والمساعدات التي تضمن له نجاح مشروع الامتياز.

[5] سايمون برندل, **المرجع السابق.**
[6] أميرة ويشاوي, عقد الامتياز التجاري, **رسالة ماجستير**, ص ص 40- 41.

- تقوم علاقة مانح الامتياز والممنوح له الامتياز على نوع من التعاون بين الطرفين دون الاندماج بينهما, فيبقي للمانح الملكية على مشروعه في ظل أن الممنوح له الامتياز يخاطر برأسماله بتعاونه مع مانح الامتياز.
- عقد الامتياز التجاري يعتمد بشكل جوهري على المعرفة الفنية know–how والمساعدات الفنية التي لابد من مانح الامتياز أن يقدمها للممنوح له, فيقدم له ما يمتلك من خبرات ومعرفة فنية وتقنية التي يرتكز عليها المشروع محل عقد الامتياز التجاري[7].

المطلب الثاني

أنواع الامتياز التجاري

يتحقق عقد الامتياز التجاري في العديد من الأشكال والتي تبني جميعها على مبدأ وجوهر واحد والذي بدوره يتمثل في السعي للاستفادة من العلامة التجارية التي يملكها المانح للعقد وأيضاً تحقيق مبدأ المتابعة والرقابة على الأعمال محل عقد الامتياز التي يقوم بها الممنوح له هذا الامتياز تحت اسم وسمعة المانح.

ومن ثم فهناك عدة أشكال وأنواع يتمثل فيها عقد الامتياز التجاري؛ حيث أن هذا العقد لا ينطوي على إطار واحد وثابت بل يتغير وفقاً للظروف التي ينشأ بها ليكون على تناسب وتلائم معها, يمكن تصنيف الأنواع التي يظهر بها الفرنشايز إلي عدة أنواع ومن أهمها:

أولا: فرنشايز التصنيع Manufacturing Processing Plant Franchise

يعد عقد الامتياز التجاري المعروف باسم فرنشايز التصنيع من أهم أشكال عقود الامتياز التجاري والتي يتم استخدامها بشكل جوهري في مجال النقل للمعرفة الفنية التي تلزم في مجال الانتاج للسلع والخدمات المختلفة, ومن ثم يكون هذا النوع من عقود الامتياز بين المانح والممنوح له والذي بدوره يسعى لإنتاج بعض السلع والخدمات التي تحمل اسم العلامة التجارية الخاصة بالمانح ومن ثم يعمل على السعي في المراحل التالية للإنتاج سواء بالنسبة للتجميع والتوزيع وغيره من الخطوات الاخرى بناء

[7] فصرواي بلقاسم, **عقد الامتياز التجاري كآلية قانونية لنقل التكنولوجيا إلى الدول النامية**, ص 70.

AJSP
المجلة العربية للنشر العلمي
العدد الرابع عشر
تاريخ الإصدار: 2 – 12 – 2019
www.ajsp.net
ISSN: 2663-5798

على الاستعانة بخبرات المانح له, وهذا بالإضافة إلا أن المانح يحدد مجموعة ومن الواصفات القياسات التي لابد على الممنوح له العقد الامتيازي ان يراعيها أثناء استفادته من فرنشايز التصنيع [8].

ومن ثم فوفقاً لهذا النوع يتمكن الممنوح له العقد أن يقوم بإنتاج وتصنيع السلع بنفسه تحت توجيهات ومراقبة المانح ووفقاً لعلامته التجارية وهذا ما عرفته محكمة العدل الأوروبية للامتياز الصناعي[9], ومن ثم فعلي المانح أن يقدم جل ما يتعلق بالمعرفة الفنية الخاصة بعمليات الانتاج وهذا يعد شرطاً أساسياً في عقود الفرنشايز التصنيعية [10], ويُمثل هذا العقد في العديد من الصناعات ومن أهما الصناعات التي وجد بها فرنشايز التصنيع صناعات المياه الغازية وكذلك العقود الخاصة بكوكاكولا والتي تقوم بها شركة كوكاكولا الأمريكية.

ثانيا: فرنشايز التشكيل التجاري Business Format Franchise

عُرف فرنشايز التشكيل التجاري باسم امتياز صيغة العمل أيضاً, وقد عُرف في الفترة التالية للحرب العالمية الثانية ويعد من أشهر أنواع عقود الامتياز التجاري وأكثرها رواجاً وشهرة, ومن ثم يهدف هذا النوع من العقود إلى تحقيق نوع من الشهرة للعلامة التجارية التي يمتلكها مانح الفرنشايز فيقوم المالك بإبرام عدد من العقود للقيام بالعديد من المشروعات لتحقيق تلك الشهرة للعلامة التجارية وتعريف العملاء بها ويكون قد سبق الاعتياد من قبل الآلاف من المستخدمين والعملاء على العلامة التجارية المعنية[11].

يتميز فرنشايز التشكيل بأنه يبدوا كسلسلة من المشروعات والتي تحمل نفس الاسم ولها نفس المواصفات والعلامة التجارية الخاصة بها, ورغم ذلك فتلك المشروعات لها الاستقلال الكامل عن بعضها البعض من الناحية القانونية[12] رغم ظهورها كشروع واحد أمام الناس, ويعد من أشهر النماذج التي تظهر بها أمثله عقود التشكيل ما نراه من سلاسل الفنادق العالمية والتي تنتشر عالميا ولها نفس المواصفات كفندق هيلتون والمطاعم والكافيهات, ومحلات البيتزا وغيرها من المحلات التي تقدم سلع ذات ماركة مشهورة ومعروفه بين الناس[13].

---

[8] د. لبنى مسقاوي, **عقد الفرنشايز : دراسة في ضوء الفقه والاجتهاد**, ص 20.

[9] د.وليد علي ماهر, **عقود الفرنشايز : دراسة مقارنة**, ص 32

[10] عبد المهدي كاظم ناصر , **المعرفة الفنية وأثرها في عقد الفرنشايز**, ص 287

[11] المنظمة العالمية للملكية الفكرية, **ندوة الويبو الوطنية عن الملكية الفكرية لأعضاء مجلس الشورى**, ص ص 5-6

[12] الاستقلال من الناحية القانونية: يشير إلي الانفصال بين المانح والممنوح له العقد من ناحية الذمة المالية لكل منهما.

[13] دعاء طارق بكر البشتاوي , **عقد الفرنشايز وآثاره**, ص ص 27-28.

AJSP
المجلة العربية للنشر العلمي
العدد الرابع عشر
تاريخ الإصدار: 2 – 12 – 2019
www.ajsp.net
ISSN: 2663-5798

ثالثاً: فرنشايز التوزيع Distributing Franchise

يعرف فرنشايز التوزيع من قبل محكمة العدل الأوروبية بأنه عبارة عن العقد الذي يلتزم فيه الممنوح له الامتياز بأن يقوم ببيع بعض السلع أو بعض المنتجات والتي تحمل العلامة التجارية المميزة لمانح الامتياز[14].

وفي ظل ذلك تتبين مواصفات فرنشايز التوزيع بأنه يقوم على علاقة بين المانح والممنوح والتي يترتب عليها أن يقوم الممنوح له الامتياز بالتوزيع للمنتجات الخاصة بمانح الامتياز والتي قوم بتوريدها للممنوح له الامتياز خلال المدة المحددة في العقد, وتكون المنتجات الموزعة تحت اسمه وعلامته التجارية ووفقاً للطرف التوزيعية التي يحددها مانح الامتياز بالعقد بينهما[15], ومن ثم فيعمل هذا العقد على زيادة حجم مبيعات المانح من خلال الممنوح له العقد بمراقبة ومعايير يحددها المانح في عمليات التوزيع للمنتجات المعنية.

رابعاً: فرنشايز الخدمات Service Franchise

يقوم عقد الامتياز التجاري المعروف باسم فرنشايز التصنيع على الاتفاق بين مانح الامتياز ومتلقيه والذي يُبني على موافقة المانح بأن يقدم الممنوح له العقد بعض الخدمات الخاصة بمانح العقد تحت العلامة التجارية المميزة له, ومن ثم يقدم متلقي العقد بعض الخدمات والتي تحمل علامة مانح الامتياز التجارية بنفس مواصفاتها ومعايير صنعها والتي يحددها صاحب الامتياز في العقد في ظل نطاق جغرافي محدد من قبل المانح للعقد[16].

فيرتكز فرنشايز الخدمات بشكل كبير على السمعة والشهرة التي يتمتع بها مانح الامتياز والقبول الذي تلقاه العلامة التجارية لخدماته على نطاق واسع[17], كما أنه يقوم على مبدأ تقديم خدمات معينة وليس سلعة أو منتج, بل يقدم الممنوح له العقد خدمة معينة على نفس الوصف والنمط المقدم من قبل المانح, ومن أشر النماذج لهذا العقد هو ما يظهر في سلاسل الفنادق العالمية مثل هيلتون[18].

---

[14] صالح السعودي, **عقد الامتياز التجاري: دراسة فقهية تطبيقية مقارنة**, ص 26.

[15] د.محمود أحمد الكندري, **أهم المشكلات العملية التي يواجهها عقد الامتياز التجاري**, ص 91.

[16] د.وليد علي ماهر, عقود الفرنشايز: دراسة مقارنة, **مرجع سابق**, ص 34.

[17] د. محمود أحمد الكندري, **أهم المشكلات العملية التي يواجهها عقد الامتياز التجاري**, مرجع سابق, ص 102.

[18] تأسس فندق هيلتون عام 1919, وهي خامس أكبر سلسلة عالمية ومقرها كاليفورنيا, على الرابط

العدد الرابع عشر
تاريخ الإصدار: 2 – 12 – 2019
www.ajsp.net
ISSN: 2663-5798

المبحث الثاني

تميز عقد الامتياز التجاري عن غيره من العقود المشابهة

قد تميز الامتياز التجاري كثيراً عن غيره من العقود الأخرى والتي قد تتشابه معه في بعض الأوجه وتختلف معه في بعض الأوجه الأخرى, ومن ثم يعد نشاط المتلقي للعقد هو عبارة عن مشروع مستقل بذاته تحت العلامة التجارية التي يتميز بها مانح عقد الامتياز, ومن هذا المنطلق نجد أن عقد الامتياز التجاري قد يتقارب مع بعض العقود الأخرى الخاصة بتوزيع السلع والخدمات المختلفة في عدد من الوجوه ويختلف معها في عدد من الوجوه الأخرى.

ستركز الدراسة في هذا المبحث على توضيح وتميز عقد الامتياز التجاري عن بعض العقود الأخرى, وهذا سيتم تناوله في ثلاث مطالب كل منهما سيتناول نوع من تلك العقود التي تقارب من الفرنشايز.

المطلب الأول

عقد الامتياز التجاري وعقد التوزيع

يعد عقد التوزيع من العقود التي تتقارب من عقد الامتياز التجاري, ويُعرف بأنه عبارة عن عقد بين كل من المنتج والموزع ويقوم هذا العقد على الاتفاق بين الطرفين بأن يقوم الموزع ببيع السلع والمنتجات التي يوردها له المنتج تحت اسمه وعلامته التجارية المميزة دون أن يقوم باتباع مواصفات محددة وفقاً لسياسيات ومعايير المنتج في العقد, وكما أنه أيضا لا ينص أو لا يلزم مانح العقد أو المنتج بأن يزود الموزع لمنتجاته بالخبرة الفنية والمعرفة التقنية اللازمة في عمليات الانتاج, ومن ثم يعتمد هذا على مقابل مادي يحصل عليه المنتج من إجمالي حجم المبيعات التي يحققها الموزع[19].

ومن ثم فعقد التوزيع يعد كطريقة يتمكن من خلالها الشخص المتلقي له (الموزع) من تسويق وتوزيع المنتجات الخاصة بشخص ما سواء شخص طبيعي أو معنوي في مقابل حصوله على عائد

https://akhbaar24.argaam.com/article/galleryimages/420739

[19] د. عبد الهادي محمد الغامدي, **الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)**, ص 928.

AJSP
المجلة العربية للنشر العلمي
العدد الرابع عشر
تاريخ الإصدار: 2 – 12 – 2019
www.ajsp.net
ISSN: 2663-5798

مادي يتحدد وفقاً للاتفاق أو بناء على حجم المبيعات الكلي للمنتج, وقد يتولى الموزع مهمة إنشاء وإبرام العقود التي تخدم تجارة المانح للعقد ومن ثم تنفيذها وتسويق المنتجات من خلال العقود المبرمة وقد يتحمل مخاطرها أيضا والتي قد تتعلق بقدرته الإدارية في عمليات التسويق[20].

أولا: أوجه التشابه بين عقد الامتياز التجاري وعقد التوزيع

يتشابه عقد الامتياز التجاري مع عقد التوزيع في عدد من النقاط والتي تشير بدورها إلي نقاط التقارب والالتقاء بين العقدين, وتتمثل تلك النقاط في[21].

- التمتع بالاستقلالية القانونية لكلاً من الممنوح له العقد في عقد الامتياز التجاري والموزع في عقد التوزيع.
- ضرورة وضع البضائع أو المنتجات وكذلك العلامة التجارية المميزة لمانح العقدين سواء الامتياز التجاري أو التوزيع تحت تصرف الطرف الأخر من العقد.

ثانياً: أوجه الاختلاف بين عقد الامتياز التجاري وعقد التوزيع

يختلف عقد الامتياز التجاري عن عقد التوزيع بالرغم من وجود نقاط التقاء وتشابه بينها في عدد من المبادئ, ومن أهم تلك الاختلافات ما يلي:

- يعد نقل الخبرة والمعرفة الفنية والتقنية من الشروط الأساسية التي يرتكز عليها عقد الامتياز التجاري بينما لا يقوم ولا ينص عقد التوزيع على انتقال الخبرة والمعرفة الفنية بين طرفي العقد.
- أن المقابل المادي الذي يتم دفعه في عقد الامتياز التجاري يختلف عن هذا المدفوع في عقد الامتياز؛ حيث أن المقابل المادي المدفوع من قبل الموزع يتمثل من نسبه إجمالي حجم المبيعات التي يصل إليها, بينما يلتزم الممنوح له العقد في الفرنشايز ان يقوم بدفع رسوم لدخوله لشبكة

[20] د. ياسر المنياوي, **عقد التوزيع(1)**, مجلة الشرق, 2016, على الرابط التالي:
https://www.alsharq.com/opinion/10/02/2016/%D8%B9%9%82%D8%AF%D8%A7%D9%84%D8%AA%D9%88%D8%B2%D9%8A%D8%B9-1

[21] د. عبد الهادي محمد الغامدي, الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرنشايز), **مرجع سابق**, ص 928.

ونطاق الفرنشايز ورسوم مقابل الخدمات الخبرة التي تُنقل له, وهذا بالإضافة للنسبة التي تدفع من إجمالي حجم الدخل المحقق[22].

المطلب الثاني

عقد الامتياز التجاري وعقد ترخيص العلامة التجارية

يعرف عقد ترخيص العلامة التجارية بأنه عبارة عقد يقوم على مبدأ السماح لطرف أخر بالحق في استخدام العلامة التجارية المميزة للطرف الاول في مقابل محدد ومعين من قبل الطرفين وهذا لا ينقص من ملكية الطرف الأول لعلامته التجاري, ومن ثم ففي ظل هذا العقد يسمح لطرف ثاني باستعمال العلامة التجارية والتي يتميز بها عمل تجاري معين, فالمالك للعلامة التجارية المعنية من خلال هذا العقد يتنازل عن حقه في التفرد باستخدام علامته التجارية وكما يتنازل عن حقه في إمكانية مقاضاه الطرف الثاني في ذات العقد والذي يستخدم نفس علامته التجارية, ولكن تظل الملكية الصناعية والتجارية من حق مالك العلامة التجارية لا شك في ذلك[23].

أولا: أوجه التشابه بين عقد الامتياز التجاري وعقد الترخيص

يتبين عند تحليل عقد الترخيص وعقد الامتياز التجاري أن كلا العقدين يشتركان في مبدأ جوهري وأساسي والذي يتمثل في أن كلا العقدين يقوم فيهما المرخص والمانح لامتياز بترخيص استخدام العلامة التجارية الخاصة بأعمالهم التجارية للطرف الأخر في العقد المشترك, [24], ويشتركان أيضا في وجود مقابل مادي مقابل الخدمات المقدمة وإن اختلف عي المبدأ الذي يتحدد وفقاً له المقابل المادي إلا أنه يتم الحصول عليه.

فالحصول على المقابل المادي مقابل الخدمات المقدمة من قبل المانح في عقد الامتياز التجاري كما بينت الدراسة من قبل, ويعد المقابل المادي أيضا لترخيص العلامة التجارية في عقد الترخيص من

[22] د. عبد الهادي محمد الغامدي, الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرنشايز), مرجع سابق, ص 929.
[23] فواز يوسف كايد معاري, انتقال الحق في العلامة التجارية: دراسة مقارنة, ص ص 83-84.
[24] أميرة ويشاوي, عقد الامتياز التجاري, رسالة ماجستير, مرجع سابق, ص ص 68-69.

AJSP
المجلة العربية للنشر العلمي
العدد الرابع عشر
تاريخ الإصدار: 2 – 12 – 2019
www.ajsp.net
ISSN: 2663-5798

المبادئ الأساسية التي يُبنى عليها عقد الترخيص, فبموجبه يحق للمرخص الحصول على المقابل المالي لقيامه بترخيص علامته التجارية وهذا يكون وفقاً للاتفاق بين الأطراف او نسبة تؤخذ من أجمالي المبيعات والأرباح للعقد[25] .

ثانيا: أوجه الاختلاف بين عقد الامتياز التجاري وعقد الترخيص

ففي ظل تعريف معني عقد ترخيص العلامة التجارية يتبين الاختلاف بينه وبين عقد الامتياز التجاري في ان عقد الامتياز التجاري يعد شاملاً عن عقد الترخيص؛ ففي ظل عقد الترخيص يتم ترخيص استخدام العلامة التجارية دون أي مميزات أخري أو عناصر أخري من حقوق الملكية الفكرية, بينما في ظل عقد الامتياز التجاري يحصل الممنوح له الامتياز من قبل المانح على ترخيص باستخدام العلامة التجارية وأيضا الترخيص بنقل الخبرة الفنية والتقنية والعمليات التدريبية وغيرها من المميزات الهامة للقطاع الإنتاجي في المشروح محل الامتياز التجاري[26].

فيختلف ويتبان عقد الامتياز التجاري عن عقد الترخيص في أن عقد الامتياز يعد أشمل وأوسع من عقد الترخيص؛ حيث يشتمل على العديد من عناصر ملكية الانتاج الفكرية كالاسم والعلامة التجارية ونماذج الصناعة الأصلية والرسوم الممنوحة لمالك الانتاج وبراءة الاختراع أيضاً, فهو لا يقتصر فقط على استخدام واستغلال العلامة التجارية للمنتج الأصلي بل يتجاوزها لاستخدام العناصر السابقة وما يرتبط بها كما وضحنا من تقنيات الصناعة الفنية والخطط التوزيعية وكذلك خطط التسويق للمنتج محل مشروع عقد الامتياز التجاري للوصول للدرجة التي يظهر بها المنتج الذي يصنع بواسطة الممنوح له الامتياز أمام الجمهور كأنه نفس المنتج الأصلي وتابع دون انفصال وتمييز فيكون في نفس هوية مانح الامتياز [27], بينما يقتصر عقد الترخيص على تنازل المرخص على حق الموزع في استخدام فقط العلامة التجارية له مقابل حصوله على مقابل مادي كما ذُكر من قبل.

---

[25] عبد الله محمد عبد الله الحناكي, عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية في نظام المعاملات التجارية السعودي رقم (م/21) تاريخ 1423/5/28هـ: دراسة مقارنة, ص 76.

[26] د. عبد الهادي محمد الغامدي, الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرنشايز), مرجع سابق, ص 930.

[27] أحمد طارق بكر البشتاوي, عقد الترخيص باستغلال براءة الاختراع, ص 48-49.

AJSP
المجلة العربية للنشر العلمي
العدد الرابع عشر
تاريخ الإصدار: 2 – 12 – 2019
www.ajsp.net
ISSN: 2663-5798

المطلب الثالث

عقد الامتياز التجاري وعقد الوكالة بالعمولة

جاءت العديد من التشريعات في مجال توضيح الوكالة التجارية أو توضيح معني وتعريف الوكيل التجاري والدور الذي يقوم به, فقد عُرف الوكيل التجاري في نظام التشريع الفرنسي في مادته 593/91 بأنه عبارة وكيل مستقل من الناحية المهنية والذي بدوره يعتاد القيام بالمعاملات التجارية لصالح وباسم ولحساب الغير والذي يمك ان يكون شخص معنوي أو طبيعي[28].

ومن ثم فقد عرف عقد الوكالة التجارية(الوكالة بالعمولة) بأنه عبارة عن عقد يلتزم به الوكيل بالنيابة والوصاية عن شخص اخر , فيقوم بالتعاملات والتصرفات القانونية والتي تندرج في محال الوساطة التجارية لصالح وحساب وتحت اسم موكله, وتكون تلك التصرفات في مقابل يتحدد وفقاً للاتفاق بين الطرفين.

ثانيا: أوجه التشابه بين عقد الامتياز التجاري وعقد الوكالة التجارية

في ظل تحليل عقدي الامتياز التجاري وعقد الوكالة التجارية نجد أن كلا العقدين لهما نقاط التقاء حيث يتشابه كلاهما في بعض المبادئ التي يقوموا عليها, ومن أهمها[29]:

- التقارب الذي تتميز به طبيعة عقد الامتياز التجاري وعقد الوكالة التجارية فكلاهما يتم ابرامهما بناء على الاعتبار الشخصي لأطراف التعاقد وعلى القدر العالي من الثقة المتبادلة بين المتعاقدين في الحالات الطارئة كالإفلاس أو حالات الوفاة.
- يتم تحديد النطاق الذي يتم فيه التنفيذ لكلا العقدين الامتياز التجاري والوكالة التجارية في نطاق جغرافي محدد وفقاً للاتفاق بين المتعاقدين.

[28] أميرة ويشاوي, عقد الامتياز التجاري, رسالة ماجستير, **مرجع سابق**, ص 71.

[29] **المرجع السابق**, ص 71-72.

AJSP
المجلة العربية للنشر العلمي
العدد الرابع عشر
تاريخ الإصدار: 2 – 12 – 2019
www.ajsp.net
ISSN: 2663-5798

ثانيا: أوجه الاختلاف بين عقد الامتياز التجاري وعقد الوكالة التجارية

يختلف عقد الامتياز التجاري (الفرنشايز) عن عقد الوكالة التجارية في العديد من النقاط ومنها:

- الوكيل التجاري يختلف عن الممنوح له الامتياز التجاري حيث أنه يعتبر كوسيط بين طرفي تعاقد ولا يتحمل بدوره أي مخاطر مالية قد ترتب على الدور الذي يقوم بها, وهذا على عكس الممنوح له الامتياز التجاري والذي يتحمل كافة المخاطر التي قد ترتب على قيامة ببيع منتجات تحت ماركة وعلامة تجارية لشخص آخر .
- يقوم الممنوح له الامتياز في ظل عقد الامتياز التجاري بالتصرف في تعاملاته تحت اسمه ومن اجل حسابه الخاص, بينما يتصرف الوكيل في تعاملاته لحاسب موكله ويظهر بوصفه المحدد في تعاملاته مع الغير لحساب موكله[30].

المطلب الرابع

عقد الامتياز التجاري وعقد وكالة العقود

قد عُرف عقد الوكالة التجارية(وكالة العقود) بأنه عبارة عن الشخص الذي يقوم بالتعاقد مع المنتج صاحب الانتاج الحقيقي أو كل من يحل محله في بلده من أجل القيام بعدد من الأعمال التجارية بالنيابة عنه سواء كان من يقوم بهذا في شكل وكيل للمنتج أو موزع أو أي شكل آخر من أشكال الوكالة التجارية أو التوزيع, ومن ثم يكون هذا التمثيل مقابل ربح أو يكون مقابل عمولة يتم تحديدها في العقد المبرم بين الطرفين أو على شكل تسهيلات, وذلك قد يشمل وكالات النقل بكافة أشكالها البرية والبحرية والجوية[31].

[30] د. عبد الهادي محمد الغامدي, الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرنشايز), مرجع سابق, ص 931-932.

[31] المادة(18) من نظام المحكمة التجارية 1390 هجرياً.

AJSP
المجلة العربية للنشر العلمي
العدد الرابع عشر
تاريخ الإصدار: 2 – 12 – 2019
www.ajsp.net
ISSN: 2663-5798

ثانيا: أوجه التشابه بين عقد الامتياز التجاري وعقد وكالة العقود

ويعد عقد وكالة العقود متشابها مع عقد الامتياز التجاري بشكل مقارب كما هو الوكالة بالعمولة من حيث:

- التمتع بالاستقلالية القانونية والاعتبار الشخصي بين اطراف التعاقد فيتم الاتفاق بينهما أيضاً على الثقة المتبادلة بين المتعاقدين في الحالات الطارئة كالإفلاس والموت.
- يتم الاتفاق بين اطراف التعاقد على التنفيذ للعقد في مجال نشاط معين ومنطقة جغرافية محددة ووقت محدد للعقد.

ثانيا: أوجه الاختلاف بين عقد الامتياز التجاري وعقد وكالة العقود

يختلف عقد الامتياز التجاري عن وكالة العقود في عدة نقاط منها [32]:

- أن الوكيل بالعقود يقوم بالصفقات والتعاملات وابرام العقود والقيام بالتنفيذ لها لصالح حساب موكله ومن ثم تنصرف آثار العقد المبرم إلي الشخص الموكل للوكيل للتعامل نيابة عنه.
- عقد الوكالة بالعقود لا ينص على حصول الوكيل على عناصر الملكية الفكرية كالخبرة والمعرفة الفنية والتدريب المساعدات الفنية وغيرها من المساعدات التي تقدم من قبل مانح عقد الامتياز في الامتياز التجاري لصالح الممنوح له الامتياز.

[32] د. عبد الهادي محمد الغامدي, الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرنشايز), **مرجع سابق**, ص 932-933

AJSP
المجلة العربية للنشر العلمي
العدد الرابع عشر
تاريخ الإصدار: 2 – 12 – 2019
www.ajsp.net
ISSN: 2663-5798

المبحث الثالث

آثار عقد الامتياز التجاري

يعتبر عقد الامتياز التجاري(الفرنشايز) من العقود التجارية التي جاءت كنتيجة للحاجة التجارية ومن ثم تطورت وتحسنت في ظل تطور التعامل التجاري, ومن ثم فالعقد التجاري يتميز بالطبيعة المركبة والتي تكون على درجة كبيرة من التعقيد, ففي نفس الوقت الذي يتشابه فيه عقد الامتياز التجاري مع غيره من العقود الأخرى إلا أنه يختلف ويتميز عنها فيما يتعلق بعناصر الملكية الفكرية والصناعية كالاتفاق الذي يجري فيه بالنقل للمعرفة والخبرات الفنية والتقنية من المانح لممنوح له وتقديم التدريبات والمساعدات وغيرها من العناصر المحفزة لنجاح النشاط التجاري الخاص بالممنوح له عقد الامتياز التجاري.

ومن ثم باعتباره عقداً يتم إبرامه بيم طرفين فإنه يترتب عليه مجموعة من الالتزامات والشروط على كل من المانح والممنوح له عقد الامتياز التجاري (الفرنشايز), ومن ثم ففي هذا المبحث سيتم إلقاء الضوء على بعض تلك الالتزامات على طرفي عقد الفرنشايز.

المطلب الأول

التزامات المانح

يلتزم المانح لعقد الامتياز التجاري بعدد من البنود والشروط والتي لابد عليه من الالتزام بها تجاه الممنوح له في عقد الامتياز التجاري, ومن أهم تلك الالتزامات ما يلي:

أولا: الالتزام بالإعلام والإفصاح

يعد هذا الالتزام على الطرف المانح للعقد من أهم الشروط والالتزامات والتي لابد من تنفيذها ويقترن مبدأ الإعلان والإفصاح بالفترة السابقة لإبرام العقد بين المانح والممنوح له[33], ومن ثم فيتعين على مانح الامتياز ان يحيط الممنوح له بكل التفاصيل الخصاصة بعقد الامتياز بينهما ويحيطه علماً

[33] د. عبد الهادي محمد الغامدي, الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرنشايز), مرجع سابق, ص 934.

AJSP
المجلة العربية للنشر العلمي
العدد الرابع عشر
تاريخ الإصدار: 2 – 12 – 2019
www.ajsp.net
ISSN: 2663-5798

ايضا بكافة النتائج والأحكام التي ستترتب عليه بعد موافقته على العقد والآثار القانونية والاحكام التي لابد من تنفيذها بناء على هذا العقد حتي يكون على علم بكل تفاصيل العقد.

ومن ثم فقد جاءت العديد من القوانين التي تنظم التعامل بين المانح للعقد والممنوح له في الفترة السابقة لتوقيع عقد الفرنشايز, فقد جاء قانون دوبان الفرنسي رقم 89/1008 والصادر في عام 1989 ليأكد على ضرورة التزام المانح بالإعلام للممنوح له قبل التعاقد النهائي للعقد, فلابد للممنوح له العقد أن يكون ملماً بتفاصيل العقد من خلال وثيقة للمعلومات والتي تكون تحت إرادته قبل التوقيع للعقد خلال فترة زمنية لا تقل على الأقل عن عشرين يوماً من تاريخ التوقيع[34].

ومن ثم فلابد من معرفة الممنوح له العقد بكل ما يلزم معرفته حتي يكون مسؤول عن الشروط والأحكام التي ينص عليها العقد, وكما على المانح للعقد أن يعلم الطرف الآخر بالتفاصيل حتي لو لم يسأل عنها؛ لأنه من الطبيعي لن يسأل عن شيء لا يعلمه ولهذا فكيف يتحمل نتيجة شيء لم يعلم عنه من قبل؟

ثانياً: الالتزام بنقل المعرفة الفنية والمساعدات التقنية

يلتزم المانح للامتياز التجاري في هذا البند بتقديم المعرفة الفنية الكافية للممنوح له العقد, ومن ثم يكون شرطاً في الفرنشايز أن يحصل الممنوح له العقد على كل ما يلزم من المعرفة والخبرة الفنية اللازمة لتحقيق النجاح في المشروع محل العقد, فلابد من تقديم الوثائق والمخططات الهندسة والتصميمات وغيرها من مختلف المساعدات الفنية اللازمة للمشروع, وتنقل تلك المعرفة إما شفاهية من خلال ممثلي مانح العقد أثناء التعاقد او كوثائق يتم إلحاقها بالعقد أثناء التوقيع[35].

ويشترط في المعرفة الفنية التي يتم تقديمها للممنوح له العقد من قبل المانح لعقد الامتياز أن تكون على سرية لا يمكن الوصول لها خارج اطار التعاون بين الطرفين, أن تكون كافية ووافية زمن ثم تتمتع بالجوهرية لمساعدة الممنوح له في تحقيق نجاح مشروعه, والمعرفة الفنية في غاية الأهمية للممنوح له العقد فهي بدورها تتجاوز المساعدات التقنية المقدمة وهذا لأنها تتضمن الخبرة الفنية

[34] أميرة ويشاوي, عقد الامتياز التجاري, رسالة ماجستير, **مرجع سابق**, ص 91.

[35] بلقاسم شتير, **عقد الامتياز التجاري**, ص 46

AJSP
المجلة العربية للنشر العلمي
العدد الرابع عشر
تاريخ الإصدار: 2 – 12 – 2019
www.ajsp.net
ISSN: 2663-5798

الشخصية والتي تكون في مانح العقد وممثليه والتي لا يمكن الوصول إليها إلا من خلال هؤلاء الأفراد[36].

كما يتعين على المانح تقديم المساعدات التقنية والتي قد تتثمل في تقديم المشورة والآراء من المانح للممنوح له العقد, إشراكه في تدريبات تأهيلية في مجالات الانتاج التي يقوم عليها المشروع محل العقد, ومن ثم يُلزم المانح بتدريب وارشاد الممنوح له أثناء العمليات الانتاجية وتقديم الدعم الفني والإداري لمشروعه التجاري وذلك باختلاف الوسائل التي تتمثل فيها المساعدات التقنية والتي تتنوع ما بين الوسائل المادية وغير المادية مثل الكتيبات الإرشادية والمجلات وكذلك المساعدة في اختيار مكان المشروع ونسب الطرق التسويقية والتوزيعية والانتاجية للمشروع أثناء الانتاج مما يوسل الدعم غير المادي للممنوح له العقد[37].

ثالثا: الالتزام بالضمان

يعد التزام المانح بالضمان لصالح الممنوح له من أهم الشروط والالتزامات المفروضة على مانح الامتياز تحقيق إمكانية استفادة الممنوح له من العقد واستغلاله بأكمل وجه دون اي قصور خلال فترة التعاقد, فيقوم المانح بضمان الصلاحية للسلع والخدمات التي يقوم عليها المشروع وألا تنطوي أي منها على أي نوع من المخالفات التي قد تتعارض مع الأنظمة المعمول بها في بلد الممنوح له العقد, ومن ثم فلابد أن يضمن المانح للممنوح له حقوق الملكية التجارية وكذلك الصناعية على السلع والخدمات التي يقوم عليها المشروع محل العقد فلا يكون هناك خلاف أو تنازع حول حقوق الملكية ويتسبب في تعطيل الانتفاع بها خلال فترة العقد[38].

ومن فيتعين على المانح لعقد الامتياز ان يضمن للممنوح أن يتمتع بكافة بنود العقد وامتيازاته وذلك من خلال عدة طرق كضمانه عدم تجاوز أي من الممنوح لهم في شبكة الامتياز التي ينشئها المانح على حقوق بعضهم البعض, ولابد للمانح من ضمان المعرفة المستمرة للممنوح بكافة التفاصيل

[36] بلقاسم شتير, عقد الامتياز التجاري, **مرجع سابق**, ص 47

[37] د. عبد الهادي محمد الغامدي, الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرنشايز), **مرجع سابق**, ص 937.

[38] عبد الله محمد أمين, **آثار عقد الفرنشايز وانقضاؤه**, مرجع سابق, ص 45-46.

العدد الرابع عشر
تاريخ الإصدار: 2 – 12 – 2019
www.ajsp.net
ISSN: 2663-5798

الوقتية والمتجددة التي تضمن له المعرفة الشامل بالمشروع الانتاجي الخاص به, ويضمن له التدريب والتأهيل لتحقيق النجاح في انتاجه للسلع والخدمات المعنية.

المطلب الثاني

التزامات الممنوح له

يلتزم الممنوح له عقد الامتياز التجاري بعدد من الأحكام والشروط والتي لابد عليه من الالتزام بها في تعامله مع المانح تحت مظلة عقد الامتياز التجاري , ومن أهم تلك الالتزامات ما يلي:

أولاً: الالتزام بدفع المقابل

يلتزم الممنوح له عقد الامتياز التجاري بدفع مقابل مادي مقابل تمتعه بالخدمات اليت يقدمها له مانح الامتياز, ويتم تحديد هذا المقابل وفقاً للاتفاق بين طرفي العقد وهذه الرسوم تسمي بالرسوم الأولي, ومن ثم فهناك رسوم أخري يلزم على الطرف الممنوح له العقد أن يتأكد من ضمان تسديدها للطرف المانح, وهذه الرسوم تتنوع ما بين:

- **الرسوم الأولية:** وهي تلك الرسوم التي يتم دفعها بداية من توقيع العقد على دفعة واحدة أو فترات حتي يبدأ نشاط المشروع وتعد تعويضاً من الممنوح له العقد للمانح مقابل استخدامه واستغلاله لأي حق من حقوق الملكية التجارية والسمعة والنجاح الخاص بالمانح للامتياز.
- العوائد النسبية: وهي عبارة عن الدفعات التي يقوم الممنوح له بدفعها خلال مدة سريان العقد, ومن ثم فهي بمثابة المقابل للخدمات التي ينتفع بها الممنوح من مانح الامتياز خلال فترة العقد, وقد تتمثل في مبلغ مالي أو تتمثل في عينة من السلع والخدمات المنتجة من قبل الممنوح له[39].

ثانياً: الالتزام بالسرية

يلتزم المتلقي والممنوح له العقد وفقاً للعقد الذي يبرم بينه وبين المانح للامتياز بالالتزام التام بالسرية وعدم إفشاء أي من المعلومات والمعرفة والتقنيات التي تحصل عليها من المانح بموجب العقد,

[39] هديل خالد محمد مصطفي سدر, **التنظيم القانوني لعقد الامتياز التجاري**, ص 89-90, وما بعدها.

AJSP
المجلة العربية للنشر العلمي
العدد الرابع عشر
تاريخ الإصدار: 2 – 12 – 2019
www.ajsp.net
ISSN: 2663-5798

ومن ثم فعلي الممنوح له العقد الالتزام بحفظ أسرار العمل بينه وبين المانح ويظل هذا المبدأ ساري المفعول خلال مدة سريان العقد أو حتي بعد انتهائه فيكون الالتزام بحفظ أسرار الانتاج والملكية التجارية والمعرفة الفنية الخاصة بالمانح من البنود المقيدة للممنوح له العقد حتي لو لم ينص العقد صريحاً بضرورة حفظ السرية.

ومن ثم فالسرية لا تقتصر فقط على المعرفة الفنية للمانح بل تتسع لتشمل كافة الخدمات والتسهيلات التي يقدمها مانح الامتياز للمتلقي له مثل الخطط التسويقية والانتاجية والأسرار التكنولوجية وكذلك الإدارية, وتتضمن أي معلومة قد وصلت للممنوح له الامتياز في إطار علاقته التعاقدية مع المانح من أجل دعم خططه الانتاجية لتحقيق النجاح للمشروع محل العقد ومن ثم على المتلقي أن يمتنع عن أي تصريحات بأي من معلومات التعاقد والتي قد يسبب الكشف عنها ضرر لمصلحة مانح الامتياز [40].

ثالثا: الالتزام بعدم المنافسة

يلتزم المتلقي لعقد الامتياز التجاري بموجب العقد الموقع بينه وبين الطرف المانح بأن يلتزم بعدم المنافسة لمانح الامتياز؛ فمن الطبيعي أنه قد حصل على معالم وأسرار الانتاج من المانح للامتياز ومن ثم فلا يصح أن يقوم بإنتاج بعض السلع والخدمات المنافسة لإنتاج المانح الاصلي للامتياز [41].

ومن ثم يلتزم المتلقي والممنوح له الامتياز بإنتاج وتسويق السلع التي يتفق عليها مع مانح الامتياز ويعمل على زيادة حجم المبيعات والأرباح المتحققة منها, فلابد له من ان يزيد حجم شهرة وسمعة العلامة التجارية الخاصة بمانح الامتياز ولا يعمل على منافستها فيسبب الخسارة للمانح, ومن ثم فهناك العديد من العقد والتي تمتع الممنوح له من القيام بإنتاج أي سلع منافسة لمنتج مانح الامتياز وذلك للحفاظ على حجم النجاح والسمعة التي تتمتع بها العلامة التجارية والتي يقوم الممنوح له باستغلالها [42].

40 أميرة ويشاوي, عقد الامتياز التجاري, رسالة ماجستير, **مرجع سابق**, ص 99-100.

41 د. عبد الهادي محمد الغامدي, الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرنشايز), **مرجع سابق**, ص 941.

42 دعاء طارق بكر البشتاوي, عقد الفرنشايز وآثاره, **مرجع سابق**, ص 107-108.

AJSP
المجلة العربية للنشر العلمي
العدد الرابع عشر
تاريخ الإصدار: 2 – 12 – 2019
www.ajsp.net
ISSN: 2663-5798

رابعاً: الالتزام باتباع تعليمات وإرشادات المانح

يلتزم متلقي الامتياز باتباع تعاليم وخطط المانح للامتياز والتي يتم تحديدها أثناء التعاقد بين الطرفين أو أثناء العمل في فترة العقد, ومن ثم فلابد للممنوح له العقد أن يتبع تعليمات المانح ونصوصه في جل ما يتعلق بالنشاطات الحسابية والأجزاء الإدارية للمشروع, وعمليات التطوير والتحسين والتدريبات التي يقدمها المانح للمتلقي أثناء فترة التعاقد, والعديد من الأمور الأخرى التي لابد للمتلقي من اتباعها لتحقيق النفع والمصلحة للطرفين باعتبار ان عقد الامتياز التجاري يقوم على تحقيق المصلحة لجل الأطراف دون خسارة أي منهما[43].

وفي ظل الالتزامات لكل طرف من الأطراف تحت مظلة عقد الامتياز التجاري وأن كل منهما عليه عدد من الالتزامات الضرورية لتحقيق مصالح الطرفين إلا أنه هناك بعض الالتزامات المشتركة بين كل منهما والتي لابد من الالتزام والحفاظ عليها لتحقيق النفع والنجاح في المشروع محل عقد الامتياز التجاري.

ومن ثم فالطرفين يعدا ملزمين بإدخال وتطوير التحسينات الجديدة والتي تسمح بزيادة وتطوير حجم الانتاج والربح, ولابد أيضاً على الأطراف مراقبة جودة عمليات الانتاج والمظهر والجودة التي يكون عليها الانتاج النهائي محل عقد الامتياز, ولابد من حرص الطرفان على المصلحة المشتركة وليست الفردية للمساعدة على تحقيق النجاح واستمراره في عقد الفرنشايز الي أبرم من خلال الطرفين[44].

[43] د. عبد الهادي محمد الغامدي, الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرنشايز), **مرجع سابق**, ص 941.

[44] أميرة ويشاوي, عقد الامتياز التجاري, رسالة ماجستير, **مرجع سابق**, ص ص 105-106 وما بعدها.

AJSP
المجلة العربية للنشر العلمي
العدد الرابع عشر
تاريخ الإصدار: 2 – 12 – 2019
www.ajsp.net
ISSN: 2663-5798

الخاتمة

قد وضحت الدراسة أن عقد الامتياز التجاري (الفرنشايز) يعد من أحد العقود التجارية التي جاءت وتطورت بسبب الحاجة التجارية وحاجة الأفراد لمثل ذا النوع من العقود التجارية في ظل هذا التطور التكنولوجي والذي بدوره قد أثر على التطور التجاري وذاد من احتياجاته التفاعلية والتعاونية لتحقيق النفع والمصلحة لأكبر عدد من الأطراف المعنيين في ظل العالم التجاري.

ومن ثم فعقد الامتياز التجاري يُبني على مبدأ تحقيق المنفعة المشتركة للأطراف والارتقاء بها في ظل محاولات الطرفين للارتقاء وتحسين إجمالي نتائج التعاون المشترك بينهم تحت ظل عقد الامتياز التجاري, وقد لقي عقد الامتياز التجاري العديد من التعريفات والقوانين والنصوص المشكلة والمنظمة لوجوده في عالم التجارة والعلاقات التجارية وهذا بدوره يشير إلى الأهمية الكبيرة التي يتمتع بها عقد الامتياز التجاري في تيسير وتنظيم العديد من العلاقات التجارية.

وتوصلت الدراسة إلى أن عقد الامتياز التجاري لا يقتصر على نوع واحد فقط بل يتمثل في العديد من الأشكال والتي تتناسب كل منها مع الظروف الضرورات التي تنادي بإبرامها ومن ثم تتمكن من تحقيق أهداف أطرافها بشكل كبير عن بقية الأنواع, فهناك عقد الامتياز التصنيعي والتوزيعي والبنياني أو التشكيلي .

AJSP
المجلة العربية للنشر العلمي
العدد الرابع عشر
تاريخ الإصدار: 2 – 12 – 2019
www.ajsp.net
ISSN: 2663-5798

ومن ثم فقد توصل الباحث لعدد من النتائج والتوصيات حول عقد الامتياز التجاري الفرنشايز ومن أهمها ما يلي:

أولاً: النتائج

توصلت الدراسة حول عقد الامتياز التجاري لعدد من النتائج الهامة ومن أهمها:

- أن عقد الامتياز التجاري (الفرنشايز) قد جاء نتيجة للتطورات التجارية التي قد ولدت الحاجة لوجوده لمواكبة هذا التطور.
- عقد الامتياز التجاري يعد أكثر أنواع العقود التجارية رواجاً وانتشاراً في العالم لما له من مميزات وفوائد عن باقي العقود التجارية.
- عقد الامتياز التجاري يعد وسيلة فعالة لمساعدة أصحاب المشاريع الناجحة لتحقيق المزيد من النجاح والشهرة والسمعة لمشروعاتهم التجارية.
- الفرنشايز يحق الاستقلالية في العمل ويقلل حجم الأعباء والقيود المالية والإدارية.
- أن عقد الامتياز التجاري يقوم على مبدأ المصلحة لجميع الأطراف حيث يسعى لتحقيق مصالح المانح والممنوح له.
- تنوعت وتعددت الأشكال التي يظهر بها عقد الامتياز التجاري لمناسبة كافة أنواع التعاملات التجارية.
- للرقابة والمتابعة دور كبير وهام في تحقيق النجاح والاستمرار لعقد الفرنشايز بين أطرافه ولتحقيق الأهداف التي قد عُقد لتحقيقها.

AJSP
المجلة العربية للنشر العلمي
العدد الرابع عشر
تاريخ الإصدار: 2 – 12 – 2019
www.ajsp.net
ISSN: 2663-5798

ثانيا: التوصيات:

كما توصلت الدراسة لعدد من التوصيات التي قد خلص الباحث إلى أنها تعد في غاية الضرورة لتحقيق أهداف الدراسة المتمثلة في زيادة فعالية عقد الفرنشايز وآثاره في المعاملات التجارية, وقد تمثلت التوصيات التي توصلت لها الدراسة في جانبين من الناحية القانونية والناحية العملية أيضاً, ومن أهمها:

من الناحية القانونية

- العمل على تطوير الإطار القانوني الخاص بعقد الامتياز ليزيد من فعالية استخدامه في تيسير وتنشيط التعاملات التجارية ، حيث أنه للوقت الحالي لا يوجد نظام وتشريع خاص للامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية
- العمل على تأكيد الالتزام بالبنود والشروط التي يقوم عليها عقد الامتياز التجاري (الفرنشايز) لضمان نجاحه واستمراره.
- ضرورة الزام مانح عقد الامتياز التجاري بإعلام الممنوح له بكافة التفاصيل الخاصة بالعقد والشروط والأحكام المترتبة عليه قبل التوقيع حتي لا يُضر بمصلحته دون علمه.
- ضرورة الالزام للمانح بتقديم التعويضات في حالة خسارة الطرف الأخر نتيجة لأخطاء من قبل المانح نفسه.
- ضرورة التزام الممنوح له العقد بالشروط والبنود واتباع المبادئ المبني عليها عقد الامتياز التجاري كعدم المنافسة وتحقيق الاستغلال الأمثل ودفع الرسوم المالية المحددة.

من الناحية العملية:

- تشجيع العلامات التجارية السعودية ذات القدرة على تصنيع منتجات وطنية للتوسع على مستوى العالم.
- العمل على تشجيع الشباب والخريجين ورواد الأعمال بالاستثمار في الفرنشايز عبر طرح وإيجاد حلول تمويله آمنه ومدروسة ليكونوا أصحاب أعمال بدلاً من باحثي عمل
- إيجاد وتأسيس مراكز مشورة تعُنى بتقديم الدعم الاستشاري والقانوني للراغبين في الاستثمار عن طريق الفرنشايز.

المراجع

الكتب :

- وليد علي ماهر, **عقود الفرنشايز: دراسة مقارنة**, ط 1, (القاهرة: مركز الدراسات العربية للنشر والتوزيع, 2018).
- المنظمة العالمية للملكية الفكرية, **ندوة الويبو الوطنية عن الملكية الفكرية لأعضاء مجلس الشورى**, عمان: مسقط, 2004.
- صالح بن عبد الحكيم السعودي, عقد الامتياز التجاري: دراسة فقهية تطبيقية مقارنة (مكتبة الاقتصاد والنشر, 2013م).
- لبنى مسقاوي, **عقد الفرنشايز: دراسة على ضوء الفقه والاجتهاد**(طرابلس: المؤسسة الحديثة للكتاب, 2012م).
- الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة.

الرسائل العلمية:

- أحمد طارق بكر البشتاوي, عقد الترخيص باستغلال براءة الاختراع, **رسالة ماجستير**, , فلسطين: جامعة النجاح الوطنية في نابلس, كلية الدراسات العليا, 2011م.
- أشموخ منير و يوزة ياسين, الآثار المترتبة على عقد الامتياز , **رسالة ماجستير**, الجزائر, جامعة عيد الرحمان ميرة– بجاية: كلية الحقوق والعلوم السياسية, قسم القانون العام. 2014–2015.
- بلقاسم شتير, عقد الامتياز التجاري, **رسالة ماجستير**, جامعة محمد خضر –بسكرة, كلية الحقوق والعلوم السياسية: قسم الحقوق,2017–2018.
- دعاء طارق بكر البشتاوي, عقد الفرنشايز وآثاره, **رسالة ماجستير**, فلسطين, جامعة النجاح الوطنية: كلية الدراسات العليا, 2008م.
- رشا إبراهيم عبد الله عبد الله, النظام القانوني لعقد الترخيص التجاري والصناعي (الفرنشايز): دراسة مقارنة مع إشارة خاصة إلي النظام القانوني الفلسطيني, **رسالة دكتوراه**, القاهرة: جامعة القاهرة, كلية الحقوق, قسم القانون التجاري, 2011–2012.
- عبد الله محمد أمين القضاه, آثار عقد الفرنشايز وانقضاؤه, **رسالة ماجستير** , عمان: جامعة الشرق الأوسط, كلية الحقوق: قسم القانون الخاص,2015.
- عبد الله محمد عبد الله الحناكي, عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية في نظام المعاملات التجارية السعودي رقم (م/21) تاريخ 1423/5/28هـ: دراسة مقارنة, **رسالة ماجستير**, الأردن: جامعة اليرموك, كلية الحقوق, 2013–2014.
- عبد المهدي كاظم ناصر, المعرفة الفنية وأثرها في عقد الفرنشايز, جامعة القدسية, مجلة جامعة بابل: م 17, ع 2, 2009, ص 287.
- عروسي ساسية, الطبيعة القانونية لعقد الفرنشايز, **رسالة ماجستير**, الجزائر, جامعة سطيف: كلية الحقوق والعلوم السياسية, قسم القانون العام, 2015.

- فواز يوسف كايد معاري, انتقال الحق في العلامة التجارية: دراسة مقارنة, **رسالة ماجستير**, فلسطين: جامعة النجاح الوطنية في نابلس, كلية الدراسات العليا, 2017م.
- فصرواي بلقاسم, عقد الامتياز التجاري كآلية قانونية لنقل التكنولوجيا إلى الدول النامية, **رسالة ماجستير**, الجزائر: جامعة د. الطاهر مولاى– سعيدة, كلية الحقوق والعلوم السياسية, قسم الحقوق, 2015–2016.
- ويشاوي أميرة, عقد الامتياز التجاري, **رسالة ماجستير** , الجزائر (جامعة الإخوة منتوري – قسنطينة, كلية الحقوق : فرع التنظيم الاقتصادي, 2014–2015 .
- هديل خالد محمد مصطفي سدر, التنظيم القانوني لعقد الامتياز التجاري, **رسالة ماجستير**, فلسطين: جامعة القدس, كلية عمادة الدراسات العليا, 2018.

الدوريات والمجلات:

- د. عبد الهادي محمد الغامدي, الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرنشايز), مجلة الحقوق اللبحوث القانونية والاقتصادية, كلية الحقوق, جامعة الإسكندرية, العدد الثاني,2010 م– 1431 هـ.
- محمود أحمد الكندري, أهم المشكلات العملية التي يواجهها عقد الامتياز التجاري, مجلة الحقوق الكويتية, العدد الرابع, السنة الرابعة والعشرون, ديسمبر 2000م– 1421 هـ.

المواقع الإلكترونية

- سايمون برندل, **ما هو الفرنشايز (الامتياز التجاري),** مجلة سيبويه ,2016, على الرابط:

https://www.rowadalaamal.com/%D9%85%D8%A7%D9%87%D9%88%D8%A7%D9%84%D9%81%D8%B1%D9%86%D8%B4%D8%A7%D9%8A%D8%B2

- د. ياسر المنياوي, **عقد التوزيع(1),** 2016على الرابط التالي:

https://www.alsharq.com/opinion/10/02/2016/%D8%B9%9%82%D8%AF%D8%A7%D9%84%D8%AA%D9%88%D8%B2%D9%8A%D8%B9-1

-https://akhbaar24.argaam.com/article/galleryimages/420739

AJSP
المجلة العربية للنشر العلمي
العدد الرابع عشر
تاريخ الإصدار: 2 – 12 – 2019
www.ajsp.net
ISSN: 2663-5798

Abstract

Franchise is considered one of the important types of commercial transaction that motivate and facilitates business all over the world. As a result of its importance, the study deals with the franchise and its legal effects, and the study concentrating on the franchise contract which regulates relationships and transactions between its parties and helps them to achieve their goals. The objective of the study are to outline and discuss franchise's kinds and then distinguishes them from other similar commercial contracts. The study depends on descriptive analytical approach as it is the most suitable methodology to achieve the research goals. This study divided into three parties. The first part deals with the concept of the franchise and then its kinds and types. The second part deals with the characters of the franchise by distinguishing it from other similar commercial contracts. The third part deals with the legal effects of franchise to the two parts of the contract. At the end of the study the researcher reaches a conclusion which consists of some important results that emphasize the importance of franchise in the commercial transaction, and some recommendation that are needed to achieve much profits by dealing with franchise in the commercial transactions.