

جامعة قطر

كلية القانون

الطبيعة القانونية لعقد الفرانشايز - دراسة مقارنة

إعداد

عائشة إبراهيم الهيدوس

قُدمت هذه الرسالة استكمالاً لمتطلبات

كلية القانون

للحصول على درجة الماجستير في

القانون الخاص

يناير 2020

©2020. عائشة ابراهيم الهيدوس. جميع الحقوق محفوظة.

لجنة المناقشة

استُعرضت الرسالة المقدّمة من الطالب/ة عائشة ابراهيم الهيدوس بتاريخ تاريخ مناقشة الرسالة،
وُؤفّق عليها كما هو آتٍ:

نحن أعضاء اللجنة المذكورة أدناه، وافقنا على قبول رسالة الطالب المذكور اسمه أعلاه. وحسب
معلومات اللجنة فإن هذه الرسالة تتوافق مع متطلبات جامعة قطر، ونحن نوافق على أن تكون
جزء من امتحان الطالب.

الاسم

الدكتور نزال الكسواني

الاسم

الدكتورة نسرین محاسنة

الاسم

فاتن حوى

الاسم

مناقش

إضافة مناقش

تمّت الموافقة:

الدكتور محمد بن عبد العزيز الخليفي، عميد كلية القانون

المُلخَص

عائشة ابراهيم الهيدوس، ماجستير في القانون الخاص:

يناير 2020.

العنوان: الطبيعة القانونية لعقد الفرانشايز - دراسة مقارنة

المشرف على الرسالة: د. نزال الكسواني

يعتبر عقد الفرانشايز من أحد العقود الحديثة التي انتشرت في دولة أمريكا، ثم امتدت لتصل إلى كل من فرنسا وبقية الدول الأوروبية، وصولاً إلى الدول العربية. إنّ هذا الانتشار، يرجع سببه الرئيس إلى الفوائد الجمة المستفادة من هذا النظام، والمتمثلة أساساً في العائدات المالية المحصّلة منه، والتي قدّرت حسب الإحصائيات والدراسات ذات الشأن بمليارات الدولارات. هذا علاوة على العائدات غير المالية كتلك التي نجد أثرها على الاقتصاد المحلي، ذلك أنّ هذا العقد الفريد من نوعه يُوفّر فرص عمل للأيدي المحلية ويعمل على تطويرها، كما أنه يقلل من نسب السيولة المتسرّبة إلى خارج البلاد. وفيما يتعلّق بالأثر المباشر للطرفين المتعاقدين في عقد الفرانشايز، نجد أنّ عقود الفرانشايز تحقق المكاسب والمنافع لكلا الطرفين، ذلك أنّ الطرف الأول، والذي يُطلق عليه (المُرخص) وهو صاحب المشروع التجاري يحصل على الانتشار السريع في دول أخرى دون أن يضطر إلى دفع أية مبالغ مالية، بل إنّ الطرف الآخر، وهو (المرخص له) يتحمل عبء هذه النفقات، ويكون ملزماً بالبقاء تحت رقابة المرخص لضمان تحقيق نفس النجاح الذي حققه. كما يحصل المرخص على مقابل مادي نظير الترخيص المقدم للمرخص له لاستعمال حقوقه الخاصة به.

ونظراً إلى أهمية عقود الفرانشايز وانعكاساتها الايجابية الهامة على الصعيدين المحلي والدولي، تناولت الباحثة في هذه الرسالة موضوع نظام عقد الفرانشايز والذي لم يقابل وحتى لحظات كتابة هذا البحث بالتنظيم القانوني المناسب الذي ينظم علاقة طرفي عقد الفرانشايز في دولة قطر، لذا تبحث هذه الدراسة بالتحليل والمقارنة مدى جدوى فعالية تطبيق بعض الأنظمة القانونية للعقود المسماة المشابهة لعقد الفرانشايز عليه، مثل نظام الوكالات التجارية، ونظام الامتياز التجاري، وذلك ضمن دراسة قانونية مكونة من فصل تمهيدي وفصلين.

ضمن الفصل التمهيدي والذي يضمّ مبحثين جامعين، تحدثت الباحثة في المطلب الأول من المبحث الأول عن نشأة ظاهرة الفرانشايز، وتطرقت في المطلب الثاني إلى أهم التعريفات التي قيلت بشأنه، كما ذكرت الباحثة بعض آرائها في التعريفات المختارة سواء كانت إيجابية أو سلبية، بالإضافة إلى تعريف الفرانشايز أو كما أطلق عليه المشرع القطري الامتياز التجاري في مشروع القانون الذي لم يظهر إلى النور بعد. وبينت الباحثة وجهة نظرها في التعريف المصاغ في مشروع قانون الامتياز التجاري، كما أنها اقترحت استبدال التعريف الموضوع بتعريف آخر، وتحت مصطلح آخر؛ وهو تعريف عقد الفرانشايز، في حال ما قرر المشرع القطري إصدار تنظيم قانوني خاص بالفرانشايز. وفي المبحث الثاني من نفس الفصل التمهيدي، استعرضت الباحثة خصائص عقد الفرانشايز، رافضة اعتبار عقد الإذعان أحد هذه الخصائص، وذلك لعدة أسباب تم إبدائها في المطلب الأول من المبحث ذاته.

وعند الانتقال إلى الفصل الأول، تمّ الحديث عن أنواع الفرانشايز ضمن المبحث الأول، ثم تمّ التطرق في المبحث الثاني عن الطبيعة القانونية لعقد الفرانشايز، لتخلص الباحثة من كلّ ما تقدم إلى نتيجة مفادها أنّ الطبيعة الخاصة لعقد الفرانشايز تجعل معه من الصعوبة بمكان إخضاعها إلى أيّ من العقود المسماة. كما قامت الباحثة في هذا المبحث بالتمييز بين عقد الفرانشايز وغيره

من العقود المشابهة له، وانتهت إلى نتيجة مفادها أن عقد الفرانشايز هو من العقود الاستثنائية للقوانين المطبقة على العقود الأخرى وإن تشابهت معه.

وفي الفصل الثاني من الرسالة تمّ التطرق إلى آثار عقد الفرانشايز، حيث تمّ التعرض في المبحث الأول وتحديدًا في المطلب الأول منه إلى أهم الالتزامات التي تقع على عاتق المرخص، أما في المطلب الثاني فقد تمّ استعراض حقوق المرخص في عقد الفرانشايز. أما في المبحث الثاني من هذا الفصل، فقد تمّ استعراض التزامات المرخص له في المطلب الأول، وذكر حقوق المرخص له في المطلب الثاني.

وأخيراً، توصلت الدراسة إلى نتيجة مفادها أنه على المشرع القطري أن يقوم بسن تشريع خاص بعقد الفرانشايز، وأن مشروع قانون الامتياز المُحال إلى الدراسة بحاجة إلى إعادة صياغة من الناحية القانونية واللغوية، وقد اقترحت في هذا السياق بعض القوانين التي تساعد المشرع عند سنه التشريع، بالإضافة إلى استخدام مصطلح الفرانشايز بدلاً من الامتياز التجاري.

شكر وتقدير

أتوجه بأسمى عبارات الشكر والتقدير إلى أستاذي الدكتور نزال الكسواني الذي قدم لي الدعم والإرشاد والتوجيه، والشكر موصول أيضاً إلى كل من ساندني، أو قدم لي الدعم المعنوي اللازم، وأخص بالذكر أهلي وأصدقائي. لكل هؤلاء كل جزيل الشكر والامتنان.

الإهداء

إلى

رفيق حياتي زوجي الذي كان داعماً لي ولأبنائي الأعزاء

فهرس المحتويات

شكر وتقدير.....	هـ
الإهداء.....	و
المقدمة.....	1
مشكلة الدراسة:.....	2
أهمية الدراسة:.....	3
أهداف الدراسة:.....	3
منهج الدراسة:.....	4
خطة الدراسة:.....	4
الدراسات السابقة:.....	5
الفصل التمهيدي: ماهية عقد الفرانشايز.....	9
المبحث الأول: نشأة الفرانشايز وتعريفه.....	9
المطلب الأول: نشأة ظاهرة الفرانشايز وتطورها.....	9
المطلب الثاني: تعريف عقد الفرانشايز.....	14
المبحث الثاني: خصائص عقد الفرانشايز وأهميته.....	23
المطلب الأول: خصائص عقد الفرانشايز.....	23
المطلب الثاني: أهمية عقد الفرانشايز.....	29

31	الفصل الأول: أنواع الفرانشايز وتمييزه عن غيره من العقود
31	المبحث الأول: أنواع الفرانشايز وطبيعته القانونية
31	المطلب الأول: أنواع الفرانشايز
35	المطلب الثاني: الطبيعة القانونية للفرانشايز
39	المبحث الثاني: التمييز بين عقد الفرانشايز وبين غيره من العقود
39	المطلب الأول: عقد الفرانشايز وعقد الوكالات التجارية (عقد التمثيل ووكالة العقود)
49	المطلب الثاني: عقد الفرانشايز وعقد الامتياز التجاري
53	المطلب الثالث: عقد الفرانشايز وعقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية
61	الفصل الثاني: آثار عقد الفرانشايز
62	المبحث الأول: التزامات المرخص في عقد الفرانشايز وحقوقه
62	المطلب الأول: التزامات المرخص في عقد الفرانشايز
73	المطلب الثاني: حقوق المرخص في عقد الفرانشايز
77	المبحث الثاني: التزامات المرخص له في عقد الفرانشايز وحقوقه
77	المطلب الأول: التزامات المرخص له في عقد الفرانشايز
82	المطلب الثاني: حقوق المرخص له في عقد الفرانشايز
88	المبحث الثالث: انقضاء عقد الفرانشايز
88	المطلب الأول: أسباب انقضاء عقد الفرانشايز

92.....	الخاتمة
93.....	النتائج:
95.....	التوصيات:
97.....	قائمة المصادر والمراجع
97.....	المراجع باللغة العربية:
102.....	المراجع باللغات الأجنبية:
102.....	مراجع شبكة الإنترنت:
102.....	القوانين:

المقدمة

أدى ظهور التكنولوجيا الحديثة في الحياة الاقتصادية، إلى نشأة العديد من العقود الجديدة في مجال التجارة. إنَّ هذا الأمر المستحدث، ألجأ لزاماً حُصول تجاوز حقيقيٍّ للعقود المسماة التي سبق وأنَّ نظمتها التشريعات المختلفة، وبروز عقود أخرى أكثر حداثة تحوي في طياتها العديد من العقود المركبة، استطاعت بحقَّ أن تضع الفقه والتشريع في حيرة إزاءها، جزاء غياب تنظيم لها في التشريعات الأخرى. ومن أهم هذه العقود الناشئة؛ عقد الفرانشايز التجاري، الذي شهد له العالم بتحقيق نجاح منقطع النظير، بدءاً من الولايات المتحدة الأمريكية وفرنسا، مُروراً بدول أوروبا، ووصولاً إلى الدول العربية.

وتتلخص عملية الفرانشايز، في أنَّ مؤسسة تجارية عملاقة يطلق عليها (المرخص) تمتلك العديد من المميزات كالعالمية، والتي حققتها عبر امتلاكها لحقوق ملكية فكرية، إلى جانب الخبرة - معرفة فنية وعلامة تجارية - بالإضافة للشيء الأهم؛ وهو السمعة التجارية التي حققتها عبر الزمن بفضل الثقة التي حصلت عليها من خلال المستهلك، الذي بدوره وجد الجودة فيما يقوم بشرائه من هذه العلامة التجارية التي تقوم بنقل هذه الامتيازات للطرف الآخر أو ما يطلق عليه (المرخص له)، و التي بدورها تؤهله للدخول إلى السوق والمنافسة بقوة دون الخوف من الفشل الذي قد يحصل خاصة لأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة، محققاً بذلك المصالح المشتركة للطرفين. فنجد أن المرخص يحقق انتشاره عن طريق المرخص له بدون أن يتكبد تكاليف إقامة المشروع، وتوظيف العمال ... والعديد من الالتزامات الأخرى التي يتكبدها التاجر لإقامة مشروعه. ولكن ذلك لا يمنعه من مراقبة المرخص له أثناء قيامه بهذه الخطوات، وذلك لضمان تحقيق (المرخص له) النجاح الذي سبق وأن حققه (المرخص)، هذا بالإضافة إلى العديد من الالتزامات الأخرى التي يلتزم بها

الأخير اتجاه المرخص له، كالتدريب للعاملين الذي يكون أحيانا سابق البدء عن النشاط، ومدّه بالمساعدة اللازمة طوال المدة التي يحتاجها المرخص له لإنجاح هذا المشروع، نظير حصول المرخص على مقابل مادي مقابل ما يقدمه للمرخص له، وذلك حسب اتفاق الطرفان. إلا أنه وبالرغم من هذه الأهمية الاقتصادية التي يتمتع بها عقد الفرانشايز التجاري، والتطبيق العملي له في الحياة التجارية، ظلّ هذا النشاط مُفتقداً للإطار القانوني الخاص به في التشريع القطري؛ وهو إطار يعمل على تنظيم مُختلف المسائل والأحكام المُتعلّقة بهذا الأمر. لكنّ ذلك، يرى الباحث ضرورة العمل على إصدار نظام خاص بنشاط الفرانشايز، ومزيد التعريف به، وتوعية المستثمرين بأهميته، والمكاسب المُحصّلة منه.

مشكلة الدراسة:

تتمثل إشكالية البحث في عدم وجود تنظيم تشريعي متكامل يتناول عقد الفرانشايز من جميع جوانبه بدولة قطر. هذا بالإضافة إلى تشابهه مع الكثير من العقود القانونية الأخرى كعقد الوكالات التجارية، وعقد الامتياز، وعقد الترخيص باستعمال علامة تجارية، والعديد من العقود القانونية الأخرى، وهو تشابه قد يصل أحيانا إلى تحقيق ضرب من اللبس بين مختلف هذه العقود. لذلك ارتأيت أن أقوم بالبحث في البحث في موضوع الفرانشايز لتحديد مفهومه بدايةً من نشأته وصولاً إلى انقضائه.

وما مدى ملائمة مشروع القانون الجديد (قانون الامتياز التجاري) في دولة قطر لسد الفراغ التشريعي الحاصل بسبب عدم وجود قانون خاص بالفرانشايز؟

أهمية الدراسة:

اهتمت معظم الدول الأجنبية بتنظيم الأحكام الخاصة بعقد الفرانشايز لما يكتسبه من أهمية واضحة في النشاط التجاري والاقتصادي. ومن المفيد القول أيضاً، إنّ الدول العربية في العصر الراهن، أولت اهتماماً بهذا النشاط الذي ما فتئ يشهد طفرة نوعية من التقدم والازدهار، تجلّى خصوصاً من خلال هذا الغزو المشهود للعديد من العلامات التجارية بفضل عقود الفرانشايز لأسواقها التجارية. لقد استطاعت هذه العلامات التجارية المختلفة أن تفرض وجودها الفعلي على الأسواق التجارية العربية، وهو وجود متأث أساساً من النجاح الذي حققته مسبقاً في العديد من الدول. لعلّ ذلك، يُمكن القول بحق، إنّ أهمية الدراسة تجد مُنطلقها الرئيس من هذه المفارقة القائمة بين وجود فعليّ لهذه العلامات التجارية على أرض الواقع بدولة قطر والدول العربية أيضاً، وغياب نظام تشريعيّ متكامل يُقنّن هذا النشاط تبويماً وتفريعاً. إنّ هذه المفارقة الصريحة القائمة بين واقع قائم وتشريع غائب هي ما دعت الباحث إلى دراسة هذا الموضوع، على أمل أنّ ما يتوصّل إليه من نتائج وتوصيات يكون لبنة تأسيسية يستند إليها المشرّع في وضع نظام تشريعيّ خاصّ بهذا النوع من العقود.

أهداف الدراسة:

تتلخص أهداف الدراسة في التالي:

1- الوعي بالأهمية التي استطاع عقد الفرانشايز تحصيلها، وهو وعي يستمدّ مشروعيتّه بناءً على المكاسب التي حقّقها هذا النوع من العقود، علاوة على سرعة انتشار العلامات التجارية الخاضعة لهذا النظام، وتمركزها بمختلف أرجاء المعمورة. إنّ هذا الوعي يقتضي لزوماً توجيه النظر إلى بيان مفهوم عقد الفرانشايز وطبيعته، وما يترتب عليه من آثار.

2- وضع قواعد ناظمة للفرانشايز يمكن للمشرع القطري مستقبلاً أن يستند إليها عند سنه لنصوص قانونية تحكمه.

3- بيان الأهمية الاقتصادية لعقد الفرانشايز سواء على المتعاملين معه، أو على الاقتصاد الوطني.
4- تمييز عقد الفرانشايز عما يشابهه من العقود التجارية كعقد الوكالات التجارية، وعقد الامتياز التجاري، وعقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية، والعقود الأخرى المشابهة.

منهج الدراسة:

سيتبع الباحث في هذه الدراسة منهج البحث المقارن، وذلك من خلال المقارنة بين موقف المشرع القطري وغيره من المواقف الأخرى المتواجدة ضمن النظم القانونية للتشريعات العربية المختلفة. هذا بالإضافة إلى الأسلوب التحليلي، وذلك من خلال تحليل النصوص القانونية ذات الصلة بعقد الفرانشايز.

خطة الدراسة:

إنّ التعرف على النظام القانوني الذي يخضع له عقد الفرانشايز يقتضي التعرف على مفهومه، ورصد ما يتميز به عن غيره من النظم المشابهة له. وإن كان هذا العقد ذو طبيعة قانونية خاصة، فما هي إذا خصائصه الواسمة له؟

كما يقتضي البحث أيضاً، ضرورة النظر في الالتزامات الناشئة بين أطرافه؛ والمتمثلة في التزامات المرخص من جهة والمرخص له من جهة أخرى، وأسباب انقضاء هذا العقد.

الدراسات السابقة:

وتحقيقاً لأهداف الدراسة، ينبغي لنا النظر في بعض الدراسات في هذا المضمار للاطلاع على المشاركة البحثية، وخاصة العربية، والاستفادة مما وصلوا إليه والبناء عليه، وقد وصلت إلى عدد من الدراسات، منها:

1-دعاء طارق بكر البشتاوي، "عقد الفرانشايز وآثاره"، رسالة ماجستير، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2008م.

في هذه الدراسة تناولت الباحثة شرح الطبيعة القانونية لعقد الفرانشايز نظراً إلى أهميته البالغة في تحديد القواعد الواجبة التطبيق، وأوضحت أنّ سبب ذلك، يعود أساساً إلى حداثة هذا العقد، إضافة إلى غياب أحكام قانونية تنظمه. وقد توصلت الباحثة من دراستها إلى نتيجة هامة، وهي أنّ عقد الفرانشايز هو عقد ذو طبيعة خاصة، الأمر الذي يقتضي لزاماً الاعتراف به كعقد قائم بذاته، له أحكامه الخاصة به. علاوة على ما تقدّم، انتهت الباحثة إلى أنّ انقضاء العقد يترتب عليه جملة من الآثار؛ التي تترتب عليها بالضرورة العديد من الإشكاليات التي تناولتها بالبحث والدراسة في عملها.

2-عامر محمود الكسواني، "ماهية عقد الفرانشايز"، المجلة المصرية للدراسات القانونية والاقتصادية، العدد 6، الناشر أحمد عبد الصبور الدلجاوي (2015).

اقتصر موضوع دراسة الباحث على بيان ماهية عقد الفرانشايز التجاري، من خلال استعراض مفهومه، وأشكاله، وتعريفاته؛ سواء الفقهية أو التشريعية. كما تطرّق الباحث، إلى الطبيعة القانونية لهذا العقد، والذي اعتبره عقداً يختلف عن غيره من العقود الأخرى المشابهة له، لذلك توجّه نظره إلى بيان الخصائص الواسمة له. كما دعا الباحث التشريع الأردني إلى إصدار تنظيم قانوني لعقد

الفرانشايز بسبب عدم كفاءة المعالجة التشريعية الحالية له، معتبرا أنّ المعالجة القائمة الآن لم تلحق بنظام يبيّن آلية عملها.

3- عبد الهادي محمد الغامدي، "إشكاليات الامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية: دراسة تحليلية نقدية"، كلية الاقتصاد والإدارة، جامعة الملك عبد العزيز، جدة، المملكة العربية، السعودية، مجلة جامعة الملك عبد العزيز - الاقتصاد والإدارة، مج 29، العدد 1 (2015).

بيّن الباحث في موضوع دراسته الطبيعة الخاصة لعقد الامتياز التجاري (الفرانشايز)، وبأنّ له طبيعة خاصة تميّزه عن باقي العقود المسماة، لذلك يجب عدم الخلط بينه وبين هذه العقود. بل إنه من الممكن أن يكون من العقود المركبة، التي تحوي في طياتها العديد من الاتفاقيات بين طرفي العقد. مبيّناً في ذات الحين، ما يحويه هذا العقد من التزامات تقع على عاتق طرفيه، حيث نص القانون المقارن على أنّ هناك التزامات تقع على عاتق المانح؛ كالإفصاح، والإعلام، وضرورة عدم تركه للسلطة التقديرية للمانح. وتوصّل الباحث إلى نتيجة مفادها، أنّ المشرع لم يحدّد أسباب انقضاء العقد، لأنّه يرى أن العقد ينتهي وفقاً للقواعد العامة. وحثّ الباحث المشرّع على عدم ترك قرار الإنهاء بيد المانح، لأنّ هذا الأخير قد يتعسّف في استعمال هذا الحق. أضف إلى ذلك، أنّ من اختصاصات السلطة التشريعية هي حماية الطرف الضعيف.

4- غطراف زكريا، "القواعد الناظمة لعقود التوزيع: عقد الامتياز التجاري نموذجاً"، مجلة الفقه والقانون، العدد 8 (2016).

تناول الباحث في هذه الدراسة الطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري، وبيّن أنه -وبالرغم من كون المغرب من الدول التي تتعامل مع عقود الفرانشايز منذ عقد الستينيات- إلا أنه كنظيره من الدول النامية لم يصدر إلى الآن تشريعاً خاصاً بنظام الامتياز التجاري. كما طالب الباحث في دراسته،

المشرع المغربي بالإسراع في تقنين عقود التوزيع، والتي يرى بأن عقد الامتياز التجاري تطبيقاً من تطبيقاتها.

5-رشاد نعمان العامري، "الإطار القانوني لعقد الترخيص التجاري (الفرانشايز) وموقف المشرع اليمني"، مجلة الدراسات الاجتماعية، مج 23، العدد 3 (سبتمبر 2017).

تناول الباحث الموضوع باختصار في بحثه، وذلك في حوالي واحد وعشرين صفحة، موضحاً فيه أنّ عقد الفرانشايز هو عقد مختلف عن العقود الأخرى، وأنها مجرد عقود تتشابه مع عقد الفرانشايز. ومن ثم استعرض الباحث المشكلات القانونية والعملية التي يواجهها الفرانشايز، مُبيناً الحلول القانونية لهذه المشكلات. وبين الباحث أخيراً، أنّ عقد الفرانشايز لم يحظ في اليمن بتشريع قانوني ينظمه، لذلك اقترح وضع قواعد ناظمة للفرانشايز، تمكن المشرع اليمني من الاستناد عليها مستقبلاً في حال سنه لنصوص قانونية تحكم الفرانشايز.

6-محمود أحمد الكندري، "أهم المشكلات العملية التي يواجهها عقد الامتياز التجاري"، مجلة الحقوق، جامعة الكويت، مج 24، العدد 4 (ديسمبر 2000).

استعرض الباحث في بحثه أهم المشكلات العملية التي قد تحصل عند إبرام عقود الامتياز التجاري، والمتعلقة بالعلامة التجارية، مثل قاعدة حظر التصرف في العلامة التجارية استقلالاً. وبين الباحث أنّ الفقه انقسم في هذا المجال إلى اتجاهين: اتجاه مؤيد لقاعدة عدم جواز التصرف في العلامة التجارية مستقلة عن المشروع، واتجاه معارض لقاعدة عدم جواز التصرف في العلامة التجارية. مُبيناً اتجاه المشرع الكويتي -وهو الاتجاه الأول- إلى عدم جواز التصرف في العلامة التجارية، موضحاً الأسباب الدافعة نحو هذا الاتجاه. وخلص الباحث في نهاية عمله، إلى بيان مشاكل انقضاء العقد، إضافة إلى مناقشة بعض المسائل التي قد تثار عند انتهائه، منها مدى أحقية المرخص في الحصول على التعويض العادل من جراء إنهاء العقد في حال كان الإنهاء من قبل المرخص لا يستند إلى مبرر، مُبيناً رأي أغلب التشريعات بأحقية المرخص له في الحصول على التعويض العادل في حال قيام المرخص بالإنهاء دون مبرر. كما تعرّض الباحث إلى مشكلة أخرى،

وهي مصير البضاعة المكدسة، مُوضحا أنّ مصيرها مرتبط بينود العقد المبرم بين طرفا العقد، وفي حال عدم اللّجوء إلى الطبيعة القانونية التي تحكم علاقة المرخص بالمرخص له.

الفصل التمهيدي: ماهية عقد الفرانشايز

إنّ الإلمام بدراسة عقد الفرانشايز يقتضي لزماً التعرف على ماهيته، وبيان تاريخ نشأته؛ على اعتبار أنه من العقود المستحدثة في التجارة العالمية، إضافة إلى بيان كيفية تطوره. وبناءً على ما تقدّم، سنُوجّه النظر ضمن المبحث الأول إلى كلّ المسائل التي سبق ذكرها. ونُوجّه النظر ضمن المبحث الثاني، إلى بيان أهمية عقد الفرانشايز وخصائصه، وذلك على التفصيل التالي.

المبحث الأول: نشأة الفرانشايز وتعريفه

سنتناول في هذا المبحث نشأة عقد الفرانشايز، وكيفية تطوره، وذلك ضمن مطلبين مستقلين، على النحو التالي.

المطلب الأول: نشأة ظاهرة الفرانشايز وتطورها

بدايةً، وقبل التطرق إلى النشأة التاريخية لفكرة الفرانشايز، سنتوقف عند النشأة التاريخية لمصطلح الفرانشايز من الناحية اللغوية، ذلك أنّ أصل المصطلح (Franchise) يعود إلى الكلمة الفرنسية القديمة (Franchir) أو (Affranchir) والتي تعني التحرر أو الإعناق من العبودية أو القيد.¹ وقد ساد مصطلح الفرانشايز في فرنسا في القرنين الثاني والثالث عشر، والذي كان يعني حينئذٍ الامتياز الذي يمنحه السيد أو النبيل لشخص ما، ويتنازل هذا النبيل لفائدة هذا الشخص عن بعض حقوقه، مقابل تقديمه له جُملة من الخدمات، سواء كانت مادية أو معنوية.

¹ ياسر سيد الحديدي، عقد الفرانشايز التجاري في ضوء تشريعات المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية (دراسة مقارنة)،

مطابع الشرطة، القاهرة، 2006، ص 14.

لذا، يمكننا القول ممّا تقدّم، إنّ الفرانشايز مصطلح فرنسي شاع استعماله في العصور الوسطى، ثم طواه النسيان حتى مجيء الأمريكيين -خاصة بعد الحرب العالمية الثانية- وبذلوا جهوداً تحسب لهم من أجل بلورة هذا المصطلح من الناحية الاقتصادية والقانونية على حدّ سواء. وعليه، يمكننا القول عن صواب إنّ الامتياز التجاري ظهر لأول مرة بمعناه الحديث في الولايات المتحدة الأمريكية ثم انتقل منها بعد ذلك إلى فرنسا، ثم انتشر بعد ذلك في باقي الدول الأوروبية، ثم انتقل إلى الدول العربية.²

وبعد التعرف على المدلول اللغوي لمصطلح " الفرانشايز"، نتطرق فيما يلي إلى مراحل نشأته وظهوره، في كل من الولايات المتحدة الأمريكية، وفرنسا والدول الأوروبية، وكذلك تاريخ ظهوره بدولة قطر، وذلك النحو التالي.

أولاً: ظهور الفرانشايز في الولايات المتحدة الأمريكية

يُمكن القول إنّ نظام الفرانشايز في الولايات المتحدة الأمريكية بدأ في الظهور تجارياً لأول مرة عام 1860، وكان ذلك بعد الحرب الأمريكية، وتحديدًا ظهر في عملية تسويق وتوزيع ماكينات الخياطة (سنجر) حيث كانت المشكلة التي تواجه مصنعي ومنتجي هذه الماكينة هي كيفية تسويقها وخصوصاً أن الولايات المتحدة الأمريكية بعد انتهاء الحرب الأهلية كانت تعتبر سوقاً ضخماً وواسعاً، هذا بالإضافة إلى عدم وجود نظم للاتصالات في ذلك الوقت فابتدع منتجو ماكينات الخياطة هذا المفهوم من أجل تعيين أشخاص يقومون بتوزيع الماكينات وعمل صيانة لها وبيعها، ذلك أنّ المشكلة الأساسية التي كانت تواجه مُصنّعي ماكينات (سنجر) ومُنْتجِها هي كيفية تسويقها،

² عبير سليمان فلاح العلي، عقد الامتياز التجاري الفرانشايز: دراسة مقارنة، دار المنظومة، 2009، ص 9.

خصوصاً وأنّ الولايات المتحدة الأمريكية بعد انتهاء الحرب الأهلية كانت تعتبر سوقاً ضخمة وواسعة. هذا بالإضافة، إلى عدم وجود نظام للاتصالات في ذلك الوقت. لكن ذلك، قام منتجو ماكينات الخياطة سنجر بابتداع هذا المفهوم من أجل منح بعض رجال الأعمال المستقلين مالياً الحقّ الحصري في توزيع الماكينات، وعمل الصيانة اللازمة لها، وبيعها في مناطق معينة، ثم قفّت أثرها بقية الشركات الأخرى في مختلف المجالات.³

ثانياً: ظهور الفرانشايز في فرنسا وباقي الدول الأوروبية

مرّ نظام الفرانشايز في فرنسا بمرحلتين، بدأت المرحلة الأولى في عام 1950 م، رغم أنّ بعض التجار في سنة 1930م كانوا قد عرفوا بعض الأنظمة القريبة من هذا النظام، إلا أنّ هذا النظام لم يجد ذات النجاح الذي حققه في الولايات المتحدة الأمريكية. أمّا المرحلة الثانية فقد كانت عام 1970م عندما أنشأ اتحاد الفرانشايز الفرنسي (FFF) La Fédération Française de la Franchise، والذي كانت له أهمية كبرى، خاصة وأنه كان مصدراً للمبادئ الإرشادية عند صياغة العقود، سيما تلك الاتفاقيات المبرمة خارج فرنسا، بين رجال الأعمال الفرنسيين وغيرهم من الدول الأوروبية المحيطة. ورغم المحاولات الجادة التي كان هدفها الرئيس وضع نظام تشريعي لهذا العقد منذ عام 1980، إلا أنّه تم التوصل إلى نتيجة مؤداها أن وجود إطار تشريعي جامد لن يكون مفيداً. وقد تدخّل المشرع الفرنسي بتاريخ 1989/12/31، وأصدر القانون رقم 89/1008 والمسّمى (Loi Dobin)، وهو قانون يختص أساساً بالالتزام القبل التعاقدية، وذلك من خلال الإعلام من

³ عبير سليمان فلاح العلي، المرجع السابق، ص 10 وما بعدها.

جانب الفرنشايز (المرخص) عن كافة المعلومات اللازمة لانضمامه للشبكة، ولم يتناول القانون أوجها أخرى⁴.

وفيما يتعلّق بتاريخية نشأة ظاهرة الفرنشايز في أوروبا، فإنّه يمكننا القول عن صواب، إنّ فرنسا كان لها الفضل في ذلك، حيث انتقل هذا النظام من فرنسا إلى أوروبا، لتتجلى أهميته من خلال إنشاء الاتحاد الأوروبي للفرنشايز في 1972/12/23م، والذي قام بدوره في تقنين نظام الفرنشايز، معتمداً بصفة رئيسية شاكلة تقنين الاتحاد الفرنسي لهذا النظام، وإن كان متميّزاً عليه من جهة التفصيل، وذلك إلى حدود ظهور التقنين الجديد للسلوك من طرف الاتحاد الأوروبي للفرنشايز في أول يناير 1991م.⁵

ثالثاً: ظهور الفرنشايز في الدول العربية

ظهر نظام الفرنشايز في لبنان عام 1973، مع كانتاكي فرايد تشيكن وفي مصر بدأ نظام الفرنشايز مع دخول أول سلسلة محلات تعمل في مجال الوجبات الجاهزة عام 1973م، وهي " ويمبي " والتي افتتحت أول فروعها بحي المهندسين، ليكون نواة لشركة "أمريكانا " والتي تعتبر أول شركة في مصر تعمل بهذا النظام، وتلا هذا الأمر، دخول العديد من سلاسل المحلات الأمريكية في مصر.

ونظراً إلى أهمية الفرنشايز في مصر، قام الصندوق الاجتماعي للتنمية بإنشاء إدارة تنمية حقوق الامتياز التجاري "الفرنشايز".

⁴ ياسر سيد الحديدي، مرجع سابق، ص 22.

⁵ عبير سليمان فلاح العلي، مرجع سابق، ص 23.

وفيما يتعلق بواقع عقد الفرانشايز في المملكة العربية السعودية، فقد أظهرت الدراسات أن هناك تجربة رائدة في هذا المجال، وهي مطاعم "الطازج" السعودية التي تمكنت من الانتشار محلياً وعالمياً، حيث وصلت أعمالها إلى إندونيسيا شرقاً، وأمريكا غرباً، وإلى معظم الدول العربية.

رابعاً: ظهور الفرانشايز في دولة قطر

بالرغم من الانتشار الواسع لعقود الفرانشايز في دولة قطر، أو كما تُطلق عليه نظام الامتياز التجاري - وإن كنا نرى بأنَّ هناك اختلافاً بين عقود الامتياز وعقود الفرانشايز سوف نتطرق إليها بالتفصيل عند حديثنا عن التمييز بين عقد الفرانشايز وغيره من العقود التي تشتهر به - إلا أننا نلاحظ بأنَّ دولة قطر مُمثلة في وزارة التجارة والصناعة تُطبّق نظامها القانوني على هذا النوع من العقود كباقي الدول الأخرى، بالإضافة إلى اختلاف المصطلح نظراً لعدم وجود تشريع خاص بالفرانشايز، مما يسمح للدول بتطبيق تشريعاتها الوطنية. ومن المفيد القول أيضاً، إنّ دولة قطر تقوم بتطبيق قانون الوكالات التجارية على العقود التجارية المتعلقة بالفرانشايز، وهو نهج بعض الدول الخليجية، مثل المملكة العربية السعودية ودولة الكويت التي تُطبق وكالة العقود⁶.

إلا أنَّ السياسة التشريعية في الدولة قد بدأت باتخاذ منحى آخر، وذلك من خلال الاتجاه نحو وضع قانون خاص لعقود الفرانشايز التجارية، انطلاقاً من القرار الصادر بالموافقة على مشروع قانون بشأن الامتياز التجاري. ومن الضرورة بمكان القول، إنّ وزارة التجارة والصناعة حرصت من خلال هذا القانون المتعلق بتشجيع أنشطة الامتياز التجاري في الدولة، إلى وضع إطار قانوني

⁶ محمود أحمد الكندري، "أهم المشكلات العملية التي يواجهها عقد الامتياز التجاري"، مجلة الحقوق، جامعة الكويت، مج

ينظم العلاقة بين صاحب الامتياز ومانحه، ووضع أسس لهذه العلاقة تقوم على مبدأ الشفافية، وتوفير الحماية لصاحب الامتيازات، ومنح الوزارة صلاحية تحديد بنود اتفاقيات الامتياز⁷.

المطلب الثاني: تعريف عقد الفرانشايز

يُعدّ عقد الفرانشايز (Franchise) من العقود المستحدثة في التجارة العالمية الحديثة، كما يُطلق عليه أيضاً مُسمّى عقد الامتياز التجاري⁸، أو عقد السماح⁹، أو عقد التوزيع بترخيص استعمال العلامة التجارية¹⁰، بالإضافة إلى العديد من المصطلحات الأخرى التي تعارف عليها المتعاملون مع هذا العقد¹¹. إلا أنّنا نميل في هذا البحث، إلى استخدام مصطلح الفرانشايز، وسبب ذلك من وجهة نظر الباحثة يعود أساساً إلى مجرد محاولات تقريبية للوصول إلى المعنى الفعلي لعقود الفرانشايز¹²، وسوف يتم توضيح هذا الأمر من خلال فصل الطبيعة القانونية لعقد الفرانشايز.

وبالإمكان القول، إنّ عقود الفرانشايز (Franchise) هي من العقود الحديثة التي انتشرت في النصف الثاني من القرن الماضي، ولكن رغم حداثة هذا النوع من العقود، إلا أنّ العديد من دول العالم ظلّت تُكيّف هذا النوع من العقود حسب أنظمتها لغياب نظام تشريعي خاص بها، لذا حاولت هذه الدول تطبيق أحكامها الوطنية على عقد الفرانشايز، حيث نجد من هذه الدول من يُكيّفه على

⁷ مشروع قانون لتشجيع أنشطة الامتياز التجاري، جريدة الوطن، 2017/3/2، متاح على الإنترنت على الرابط: <http://bit.ly/33LFmJP>

⁸ محمود أحمد الكندري، مرجع سابق.

⁹ سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992، ص 210.

¹⁰ رشيد ساسان، عقد التوزيع بترخيص استعمال العلامة التجارية: (عقد الفرانشايز) محاولة للتأصيل، الطبعة الأولى، دار النهضة العربية، القاهرة، 2013.

¹¹ عامر محمود الكسواني، "ماهية عقد الفرانشايز"، المجلة المصرية للدراسات القانونية والاقتصادية، العدد 6، الناشر أحمد عبد الصبور الدجاوي (2015)، ص 302.

¹² نعيم مغبغب، الفرانشايز، الطبعة الثانية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2009، ص 14.

أنه نوع من أنواع عقود الوكالات التجارية، من ذلك دولة الكويت، ودولة قطر، ودولة الإمارات العربية المتحدة. في حين أقرت دول أخرى بخصوصية هذا النوع من العقود.

وقد تعددت التعريفات التي عرّفت عقود الفرانشايز (Franchise)، وسوف نستعرض فيما يلي أهم هذه التعريفات، وأوجه النقد التي تعرضت لها -إن وجدت- من قبل الفقه، وذلك في محاولة منا للوصول إلى ضبط التعريف الأمثل، على أمل أن يتبناه المشرع القطري عند محاولته وضع قانون يتعلق بالفرانشايز (Franchise).

أولاً: الاتحاد الفرنسي للفرانشايز

عرّف الاتحاد الفرنسي عقد الفرانشايز (Franchise)، والذي تمّ إعادة النظر فيه سنة 1987، بأنه:

" طريقة تعاون بين مؤسسة المرخص (Franchisor) من جهة، وبين مؤسسة أو عدة مؤسسات يُطلق عليها المرخص لهم (Franchisee)، والذي يتضمن:

1- ملكية أو الحق في استخدام علامات لجذب العملاء سواء كانت علامات تجارية أو صناعية أو شعارات أو اسم لشركة أو اسم تجاري أو رموز.

2- استخدام المعرفة الفنية والخبرة المكتسبة الخاصة به.

3- مجموعة من المنتجات و/ أو الخدمات أو التكنولوجيا سواء أكانت مبرأة أم لا.

والارتباط بين هذه العناصر الثلاثة يشكل مفهوم الفرانشايز¹³.

¹³ رشيد ساسان، ص 36.

هذا التعريف منتقد من أكثر من جانب، للأسباب التالية:

1- إنّ هذا التعريف اقتصر على التزامات المرخص على ملكيته للعلامة بمختلف أنواعها، بالإضافة إلى إشارته إلى المعرفة الفنية والخبرة، على الرغم من وجود العديد من الالتزامات الأخرى التي يتميز بها عقد الفرانشايز، وسوف نأتي فيما بعد وبالتفصيل على بيان التزامات المرخص (Franchisor)، وهي التزامات عديدة، منها عنصر التدريب قبل بدء المشروع، وأثناء المشروع.

2- إنّ هذا التعريف قد أهمل عنصراً في غاية الأهمية، وهو عنصر الرقابة والسيطرة من قبل المرخص على المرخص له (Franchisee) في هذا العقد، وذلك لضمان حفاظ الأخير على السمعة التجارية للمرخص (Franchisor) وعدم الإضرار بالسمعة التجارية أو شهرتها.

3- يؤخذ على هذا التعريف أنه قد اهتم ببيان التزامات المرخص له، لكنه حصر هذه الالتزامات في الجوانب المالية، فأهمل بذلك الالتزامات غير المالية، لاسيما المهنية والإدارية، والتي قد تتضمن بالنسبة للمرخص (Franchisor) الحق في رقابة مدى حسن استغلال المتلقي لعناصر الترخيص، حفاظاً على سمعة العلامة التجارية محلّ الترخيص.¹⁴

4- إنّ هذا التعريف لم يتضمّن عنصر الأجر، والذي يعتبر من الأمور الجوهرية للعقد، إن لم نقل بكونه هو الهدف الأساسي من إبرام العقد، وهو تحقيق الربح للمتعاقدين.

¹⁴ عبيد سليمان فلاح العلي، مرجع سابق، ص 24.

ثانياً: اتحاد الفرانشايز الأوروبي:

عرّف اتحاد الفرانشايز الأوروبي عقد الفرانشايز بأنه: "نظام لتسويق السلع أو الخدمات أو التكنولوجيا يقوم على التعاون الدائم والوثيق بين طرفين مستقلين مالياً وقانونياً، المرخص من جهة (Franchisor) والمتلقي من جهة أخرى، بمقتضاه يمنح الأول - بمقابل مباشر أو غير مباشر - الحق للطرف الثاني في القيام بالعمل وفقاً لأسلوب خاص، مستعملاً الاسم أو العلامة التجارية أو علامة الخدمة وأيضاً المعرفة الفنية والطرق التجارية والفنية والنظم الإجرائية وحقوق الملكية الفكرية والصناعية الأخرى الخاصة به، مدعماً ذلك بالمساعدة التجارية والتقنية طوال مدة سريان اتفاق الفرانشايز التجاري المبرم لهذا الغرض¹⁵.

وما يؤخذ على هذا التعريف أنّه

قد أغفل سلطة المرخص (Franchisor) في الرقابة على كفاءة المرخص له (Franchisee) عند استغلاله لعناصر الترخيص، ذلك أنّ أيّ سوء استغلال لعناصر الترخيص سوف يؤدي بلا شك إلى الإضرار بالسمعة التجارية للمرخص أو بمصداقية السلعة، ممّا يؤدي بدهاءة إلى فقدان الثقة، والتي تعتبر عنصراً جوهرياً هاماً في العلامة. ولعلّ الأمر السابق سيتسبّب لزاماً في خسارة طرفي العقد، وهي عكس النتيجة التي سعى إليها كلاهما عند إبرام هذا العقد؛ ألا وهي تحقيق النجاح السابق لهذا المشروع، والذي بناءً عليه أي (النجاح) تم إبرام هذا العقد¹⁶.

¹⁵ مصطفى إبراهيم عبد الفتاح العدوي، "القانون الواجب التطبيق على عقد الامتياز التجاري (دراسة مقارنة)"، مجلة حقوق حلوان للدراسات القانونية والاقتصادية، مج 23، العدد 25، جامعة حلوان -كلية الحقوق (ديسمبر 2011)، ص 201.

¹⁶ عيبر سليمان فلاح العلي، مرجع سابق، ص 26.

ثالثاً: تعريف الجمعية البريطانية للفرانشايز **The British Franchising Association**:

عرّفت الجمعية البريطانية عقد الفرانشايز بأنه: "عقد يتم بين طرف يسمى المرخص (Franchisor)

وطرف آخر يُسمى المرخص له (Franchisee) والتي بموجبها:

1- يسمح أو يطلب من المرخص له (Franchisee) أن يمارس خلال فترة معينة عملاً محدداً تحت اسم تجاري يخص المرخص.

2- يمارس المرخص (Franchisor) سيطرة ورقابة مستمرة خلال مدة العقد على نشاط المرخص له (Franchisee) والذي يشكل موضوع الترخيص.

3- يلتزم المرخص (Franchisor) بإمداد المرخص له بكل ما يلزم لتأدية الأعمال موضوع عقد الفرانشايز، وبالأخص المساعدة الفنية والتجارية في تنظيم عمله وتدريب العاملين لديه على النواحي التجارية والإدارية والفنية...إلخ.

4- يلتزم المرخص له (Franchisee) خلال فترة الفرانشايز بأداءات مالية بصفة دورية للمانح كمقابل للانضمام للشبكة أو للبضائع والخدمات المقدمة منه للمرخص.

5- الاتفاق الذي يتم بين شركة قابضة وشركة تابعة لها لا يعد امتيازاً، أو بين الشركات التابعة ذاتها أو بين شخص ما وشركة يسيطر عليها"¹⁷.

¹⁷ حنان إيمان، "إدارة العلامة التجارية في شبكات الفرانشايز: دراسة حالة مؤسسة بي بي جي للدهن والتليبس - الجزائر"، رسالة ماجستير، جامعة محمد خيضر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير قسم العلوم التجارية، 2013. ص 12.

ويلاحظ على هذا التعريف أنه كان أكثر دقة وإحاطة بعناصر عقد الفرانشايز، خصوصاً ما تعلق منها بالتزامات المتلقي المالية، أو الإدارية المتمثلة في الخضوع لسيطرة المرخص ورقابته، ذلك أنّ أيّ سوء استغلال لعناصر العقد من قبل المرخص له (Franchisee) من شأنه أن يضرّ بالسمعة التجارية للمرخص (Franchisor)، والتي تنعكس بدورها على ثقة العملاء التي تعتبر جوهر العقد. وترى الباحثة مشاطرة ما قيل بشأن التعريف.

رابعاً: تعريف محكمة العدل الأوروبية

تطرقت محكمة العدل الأوروبية في حكمها في قضية Pronuptia de Paris GmbH v. Pronuptia de Paris Irmgard Schiligalis الصادر في 1986/1/28م، إلى تعريف نظام الفرانشايز بأنه " في نظام فرانشايز التوزيع يقوم أحد الأطراف باعتباره موزعاً في سوق معينة، ومطوراً أساليب تجارية معينة، بمنح تجار مستقلين، في مقابل رسوم، الحق في التوزيع في أسواق أخرى باستخدام اسمه التجاري والأساليب التجارية التي أدت لنجاحه. وأكثر من كونه وسيلة للتوزيع، فإنه يعد وسيلة للحصول على منافع مالية من خبراته دون استثمار صاحب الفرانشايز رأس ماله الخاص. وعلاوة على ذلك، فإنّ ذلك النظام يعطي التجار الذين ليس لديهم الخبرة اللازمة إمكانية الوصول إلى الطرق التي لا يمكن تعلمها دون بذل جهد كبير، وتتيح لهم الاستفادة من سمعة الاسم التجاري لصاحب الفرانشايز"¹⁸.

¹⁸ محمد محمد سادات مرزوق، "الجوانب القانونية لعقد الفرانشايز"، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، العدد 54 (أكتوبر 2012)، ص 513.

يتضح من الكلام السابق ذكره، أنّ أهمّ ما يميز تعريف محكمة العدل الأوروبية أنه كان أكثر دقة وإماماً بعقد الفرانشايز وخصوصياته، بالمقارنة مع غيره من العقود المشابهة.¹⁹

خامساً: تعريف الفرانشايز وفقاً لتشريع ولاية كاليفورنيا الأمريكية

عرف تشريع ولاية كاليفورنيا الأمريكية (California Franchise Investment Law) والصادر سنة 1970 عقد الفرانشايز التجاري بأنه: " العقد أو الاتفاق الصريح أو الضمني المكتوب أو الشفهي المبرم بين شخصين أو أكثر حيث بمقتضاه:

- 1- يمنح المرخص له (Franchisee) الحق في بيع أو توزيع السلع أو الخدمات وفقاً لخطط تسويقية، أو نظام محدد بصفة أساسية بمعرفة المرخص (Franchisor).
- 2- يرتبط المرخص له في إدارته للنشاط بالعلامة التجارية، أو علامة الخدمة، أو الاسم التجاري، أو الشعار، أو الدعاية الموضوعة بمعرفة المرخص.
- 3- يتطلب من المرخص له أن يقوم بالدفع بطريقة مباشرة أو غير مباشرة²⁰.

سادساً: تعريف الفرانشايز في مشروع الامتياز التجاري في دولة قطر

لم تضع دولة قطر إلى حدّ الساعة النظام القانوني الخاص بالفرانشايز، لذلك لا نجد تعريفاً له في التشريع القطري. ولكنّ الأمر الواضح أنها في الطريق إلى سنّ قانون يتعلّق بهذا العقد، حيث أنها

¹⁹ عيبر سليمان فلاح العلي، مرجع سابق، ص 32.

²⁰ ياسر سيد الحديدي، مرجع سابق، ص 34.

بدأت بخطوة أولى تجسّدت في وضع مشروع قانون يتعلّق بالفرانشايز التجاري تحت مسمّى (الامتياز التجاري).

وتعريف الفرانشايز أو الامتياز التجاري، كما أطلق عليه المشرع القطري في مشروع القانون -الذي لم يظهر بعد إلى النور- بأنه: "اتفاق يمنح بموجبه مانح الامتياز التجاري لصاحب الامتياز التجاري الحق في إنتاج أو توزيع السلع أو تقديم الخدمات، تحت إشرافه ومراقبته، وباستخدام بعض أو كل المعرفة الفنية أو العلامات التجارية أو الرسومات أو التصميمات أو غيرها من حقوق الملكية الفكرية لمانح الامتياز الذي يلتزم بتقديم الخبرات التقنية والتشغيلية والتدريبية المتعلقة بالأعمال محل الامتياز، نظير مقابل".²¹

إنّ ما يؤخذ على هذا التعريف أنه يفتقد إلى الدقة المطلوبة، وذلك لعدة أسباب، منها

1- كان من الأجدر بالمشرع استخدام مصطلح "رخص" بدلاً من "منح" لأنّ صاحب الامتياز (Franchisor) هو من يُرخص للغير باستخدام المميزات والعناصر الخاصة به؛ من ملكية فكرية، وخبرة فنية، والعديد من الامتيازات الأخرى التي ما كان ليحصل عليها لولا هذه الرخصة التي حصل عليها من Franchisee.

2- إنّ المشرع قد وقع في خطأ فادح حين وضع كلمة "أو" والتي تعيد التخيير، بينما الأصل في هذه الأمور هي من الالتزامات الجوهرية التي تقع على عاتق Franchisee، بل إنّ تخلّفه عن القيام بأحد هذه الأمور قد تبطل العقد، وهو ما أكدته أحكام المحاكم القضائية التي سوف نتطرق لذكرها فيما بعد.

²¹ "مشروع قانون الامتياز التجاري القطري"، لم يتم إصداره بعد حتى كتابة هذه الدراسة.

ومن وجهة نظرنا نرى أنّ أفضل التعريفات التي قيلت بشأن الفرانشايز، هو تعريف اتحاد الفرانشايز البريطاني لإمامه بعناصر العقد، والتزاماته الملقة على عاتق طرفي العقد، والتي غالباً ما تمثل التزاماً جوهرياً. لذا لا يوجد ما يمنع من الاقتباس منه، وذلك لتلافي أوجه القصور التي ظهرت في التعريفات السابقة.

بعد استعراض العديد من التعريفات التي قيلت بشأن الفرانشايز نجد أنّ الوصول إلى التعريف الأمثل يقتضي منا التوقف عند بعض العناصر الهامة، حتى نتخطى مختلف الانتقادات التي وُجّهت إلى التعريفات السابقة، ولعلّ مقدّمة هذه العناصر التي تستوجب من الباحث بيانها؛ هي تلك المتعلقة بتوضيح طبيعة العلاقة التعاقدية القائمة في هذا الضرب من العقد، ذلك أنّ الهدف الرئيس من هذه العلاقة يتمثل أساساً في استعمال العلامة التجارية المملوكة للمرخص (Franchisor) بالإضافة إلى تقديمه المعرفة الفنية والخبرة، علاوة على تدريب العاملين والموظفين لدى المرخص له قبل وأثناء ممارسة النشاط التجاري محلّ العقد؛ على أنّ يتم ذلك تحت رقابة المرخص (Franchisor) مقابل مبالغ مالية يتم دفعها إليه من قبل المرخص له (Franchisee). لقد حاولنا قدر المستطاع جمع هذه العناصر ضمن التعريف المقترح من قبلنا، ليكون التالي: "الفرانشايز رخصة عقدية يتم منحها من قبل المرخص "Franchisee"، وتضمن حصول المرخص له على كل ما يلزمه للوصول إلى النجاح الذي حققه المرخص، بداية من حقوق الملكية الفكرية والصناعية، ومروراً بالخبرة المكتسبة للمرخص، وتقديم المساعدة الفنية والتجارية، وتدريب العاملين لدى المرخص له على جميع النواحي التجارية والإدارية والفنية...والخ، وذلك في النطاق الجغرافي المتفق عليه، ووسط رقابة مستمرة على النشاط المتفق عليه طوال مدة العقد، مقابل اداءات مالية يتم دفعها إلى المرخص، وذلك لضمان تحقيق النجاح المنشود من إبرام هذا العقد".

المبحث الثاني: خصائص عقد الفرانشايز وأهميته

سنتناول في هذا المبحث خصائص عقد الفرانشايز ضمن المطلب الأول، وندرس أهمية هذا العقد ضمن المطلب الثاني.

المطلب الأول: خصائص عقد الفرانشايز

يتميز عقد الفرانشايز بجملة من الخصائص، أولها أنه عقد رضائي ملزم لطرفيه، وأنه من العقود غير المسماة، وأنه من العقود الملزمة للجانبين، وهو من عقود المعاوضة، ويقوم على الاعتبار الشخصي، وأنه عقد محدد، ويعتبر من العقود التجارية، وعقد تدريب، وأنه من العقود المستمرة؛ أي الزمنية، واخير أنه يعتبر من قبل المرخص عقد إذعان، وسوف نتناول كل هذه الخصائص بالتفصيل، كما يلي:

أولاً: عقد رضائي

العقود الرضائية، هي العقود التي يكفي لانعقادها توافق الإيجاب مع القبول للطرف الآخر على كافة شروط العقد وبنوده، ولا تستلزم هذه الموافقة شكلاً معيناً. وعقد الفرانشايز ينعقد دون الحاجة إلى إنجاز أي إجراء آخر بمجرد تطابق إيجاب المرخص له وقبول المرخص. كما أنّ اشتراط وجوب الكتابة في عقود الفرانشايز يعدّ من الشروط التعاقدية التي يتفق عليها الطرفان المتعاقدان؛ وهذا يعني أنّ شرط الكتابة المطلوب هنا، هو للإثبات وليس إلّا.²²

²² عبد الله محمد أمين القضاة، "آثار عقد الفرانشايز وانقضاؤه"، رسالة ماجستير، جامعة الشرق الأوسط، دار المنظومة، عمان، 2015، ص 10.

ثانياً: عقد غير مسمى

العقود غير المسماة²³، هي تلك العقود التي لم يضع لها القانون شكلاً أو تسمية معينة، كما أنّ المُشرّع لم يضع لها تنظيمًا خاصاً بها. ويعتبر عقد الفرانشايز من العقود غير المسماة، التي لم يخصصها المشرع في العديد من الدول -ومنها دولة قطر- بتنظيم خاص، عكس ما هو عليه الأمر في الدول الأجنبية، حيث احتوت تشريعاتها على قواعد خاصة بتنظيم عقود الفرانشايز، مثل فرنسا والولايات المتحدة الأمريكية.²⁴

ثالثاً: عقد ملزم للجانبين

عقد الفرانشايز، هو من عقود المُعوضة الذي يربّب التزامات على عاتق طرفيه؛ أي المرخص والمرخص له، فكلتا الطرفين يكونان دائناً ومديناً للآخر في آن، ذلك أنّ (المرخص) تقع على كاهله جملة من الالتزامات، والأمر ذاته يسري على (المرخص له) في ذات الحين؛ وبعبارة أخرى فإنّ سبب التزامات كل طرف، هي سبب التزامات الطرف الآخر.²⁵

رابعاً: عقد معاوضة

يعدّ عقد الفرانشايز من عقود المعاوضة لأنّ كل شخص من طرفي العقد (المرخص، والمرخص له) يأخذ عوضاً من الآخر، حيث يتلقى المرخص عوضاً نقدياً من قبل المرخص له، ويكون ذلك

²³ القانون المدني القطري المادة (2/1) من القانون رقم (22) لسنة 2004 نصت على أنه "إذا لم يوجد نص تشريعي حكم القاضي بمقتضى الشريعة الإسلامية، فإذا لم يجد، حكم بمقتضى العرف، وإلا فبمقتضى قواعد العدالة".

²⁴ خالد ضيف الله العتيبي، "العلاقات القانونية الناشئة عن عقد الامتياز التجاري"، رسالة دكتوراه، جامعة عمان العربية، دار المنظومة، عمان، 2008، ص 38.

²⁵ عبد الله محمد أمين القضاة، مرجع سابق، ص 10.

العوض النقدي إما على شكل أداءات دورية يدفعها المرخص له مدة سريان التعاقد، وإما أن يكون نسبة من حجم المبيعات، وذلك حسب الاتفاق المبرم بين الطرفين. وفي مُقابل ذلك، نجد أنَّ للممنوح له حقّ استغلال كل من العلامة التجارية، والمعرفة التقنية أو الفنية المملوكة للمانح²⁶.

خامساً: عقد يقوم على الاعتبار الشخصي

يُقصد بالعقود التي تقوم على الاعتبار الشخصي، أنها: " تلك العقود التي نلاحظ فيها شخصية المتعاقد على مستوى انعقاد العقد وتنفيذه. فالعقد يعتمد في قيامه وتنفيذه على شخصية المتعاقد ومدى الثقة فيه، وذلك لما ينطوي عليه عقد الفرانشايز من نقل للمعرفة الفنية والتي يعتبر أحد أهم عناصرها السرية، ولذلك نجد أنَّ العقد يتأثر بكل ما يمكن أن يؤثر بإرادة أحد أطرافه كوفاة أو إفلاس أو إصابة أحد أطرافه بنقص الأهلية، بل أنَّ هذه الميزة تمنع المرخص له من توكيل غيره للقيام بعمله، أو منح امتياز فرعي ما لم ينص الاتفاق على غير ذلك.²⁷

سادساً: عقد الفرانشايز عقد محدد

العقد المحدد، هو الذي يتحدّد فيه وقت الانعقاد مقدار الأداء الذي يبذله كل من الطرفين، حتى ولو انتفى التعادل بين الأداءين، "بخلاف عقد الغرر الذي يكون أحد الموجبات موقوفاً على عارض مستقبلي غير محقق الوقوع. ويدور الشك حول وقوعه مثل عقد المقامرة والمراهنة أو عقد الضمان وعقد الدخل مدى الحياة". ونجد أنَّ عقود الفرانشايز واضحة بهذا الشأن، ذلك أنَّ الفرانشايز يحصل

²⁶ خالد ضيف الله العتيبي، مرجع سابق، ص 34

²⁷ عبد الله محمد أمين القضاة، مرجع سابق، ص 20.

فيه المرخص على فائدة من نسبة المبيعات، أو إتاوة دورية يقوم بدفعها المرخص له، ويتفق عليها وقت التعاقد، وتكون معلومة للمتعاقدين. كما أنّ حقوق المرخص له يتم الاتفاق عليها، وتكون معلومة للطرفين عند التعاقد، فهو ليس من العقود الاحتمالية.²⁸

سابعاً: عقد الفرانشايز عقد تجاري

تتجلى الصفة التجارية في عقود الفرانشايز، من الناحية الشخصية وأطراف العقد، ذلك أنّ هذا العقد يبرم بين التجار سواء كانوا أشخاصاً طبيعيين أو أشخاصاً اعتباريين (شركات)، وذلك بنية تحقيق الربح، ولذلك تطبق عليه أحكام القانون التجاري في المسائل التي تتصل به. كما نجد في هذا العقد عناصر الأعمال التجارية، وهي كما عرفها القانون رقم (27) في قانون التجارة القطري في المادة رقم (3) حين نصّ على القول التالي: "الأعمال التجارية بصفة عامة هي الأعمال التي يقوم بها الشخص بقصد المضاربة ولو كان غير تاجر. والمضاربة هي توكي الربح بطريقة تداول المعاملات".²⁹

ونظراً إلى الصفة التجارية لعقد الفرانشايز، فإنه يخضع لخصائص العقود والتصرفات التجارية من جهة أنّ التضامن في هذا العقد مفترض، ومدة التقادم قصيرة، والقواعد الميسرة في الإثبات بكافة طرق الإثبات.³⁰

²⁸ محمد محمد سادات مرزوق، مرجع سابق، ص 536.

²⁹ عبد الله محمد أمين القضاة، مرجع سابق، ص 21.

³⁰ عبد الله محمد أمين القضاة، مرجع السابق، ص 21.

ثامناً: عقد الفرانشايز عقد تدريب

عرف المشرع القطري عقد التدريب المهني في المادة الأولى من قانون العمل رقم 14 لسنة 2004 في الفقرة الأولى: "تعلم المتدرب أصول المهنة أو الحرفة أو زيادة معارفه أو مهاراته فيها أو إعداد العامل للتحويل من مهنة إلى أخرى، وذلك بالوسائل والبرامج العملية والنظرية معاً".³¹

تاسعاً: عقد الفرانشايز عقد مستمر (زمني)

العقد المستمر، هو: "العقد الذي يستغرق تنفيذه مدة من الزمن أو هو العقد الذي يتم تنفيذه بأعمال متتابعة، على دفعات ومثاله عقد الإيجار، عقد العمل، عقد الشركة، وعقد الوكالة".³²

ومن المفيد القول أيضاً، إنَّ عقد الفرانشايز هو من العقود الزمنية بطبيعته، لأنَّ هذه الصفة تتجلى من خلال الالتزامات الملقاة على عاتق أطرافه، ذلك أنه يقع على عاتق المرخص إضافة جملة من التحسينات إلى المعرفة الفنية محل العقد، كما يلتزم بضمان تلك المعرفة، فهي التزامات تتصف بالتجديد والاستمرارية طول فترة سريان العقد. كما أنَّ المرخص له عليه التزام مالي وهي الأداءات الدورية التي يقوم بدفعها طوال فترة هذا العقد أو حسب ما يتم الاتفاق عليه بين الأطراف.³³

³¹ علي نجيدة، الوافي في قانون العمل القطري، كلية القانون، جامعة قطر، 2017، ص 222.

³² محمود السيد عبد المعطي خيال، النظرية العامة للالتزام في القانون القطري، ج 1: مصادر الالتزام، الطبعة الأولى، دار النهضة العربية، القاهرة، 2015، ص 33.

³³ محمد محمد سادات مرزوق، مرجع سابق، ص 537.

عاشراً: عقد إذعان لمصلحة المرخص

عرف المشرع القطري في المادة (105) عقد الإذعان بأنه " : لا يمنع من قيام العقد أن يجيء القبول من أحد طرفيه إذعاناً لإرادة الطرف الآخر ، بأن يرتضي التسليم بمشروع عقد وضعه الموجب مسبقاً لسائر عملاته ولا يقبل مناقشة في شروطه"³⁴. وهو في كثير من الأحوال لا يستطيع الإعراض، لأن هذا النوع من العقود كثيراً ما يرد على خدمات ومنافع يحتكرها المتعاقد ولا غنى عنها، كعقود توريد الكهرباء والمياه والغاز للمنازل.³⁵

وتؤيد الباحثة مشاطرة رأي الدكتور مغبغب لذات الأسباب التي سبق وأن ذكرها هذا الأخير في نفس هذا السياق الناظم، حيث يرى الدكتور المغبغب أنه: " بالرغم من طبيعة عقد الفرانشايز الأقرب إلى عقد الإذعان إلا أنه يعتبر لمصلحة المرخص. بموجب هذا العقد يستثمر هذا الأخير نظاماً متكاملًا يرتكز على خبرة واسعة في الأسواق، قلما يتمكن بمفرده الحصول على مثلها، وبالتالي فإنه يتمكن من استغلال ما قد اختاره المرخص وقد يتطلب سنوات من العناء والجهد للوصول إلى تلك النتائج"³⁶.

وإن كان ذلك يتعارض مع الأقوال التي قيلت في هذا الشأن، ونضيف على ذلك أنه في حال تصنيف عقد الفرانشايز ضمن عقود الإذعان، نجد أن القاضي يستطيع بموجب القواعد العامة أن يعدل في عقد الإذعان، وذلك حسب ما تقتضيه العدالة.³⁷

³⁴ القانون المدني القطري قانون رقم (22) لسنة 2004.

³⁵ علي نجيده، النظرية العامة للالتزام، الكتاب الأول، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005/2004، ص 34.

³⁶ مغبغب، نعيم، مرجع سابق، ص 158.

³⁷ عبد الهادي محمد الغامدي، "إشكاليات الامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية: دراسة تحليلية نقدية"، كلية الاقتصاد والإدارة، جامعة الملك عبد العزيز، جدة، المملكة العربية، السعودية، مجلة جامعة الملك عبد العزيز - الاقتصاد والإدارة، مج 29، العدد 1 (2015)، ص 17.

المطلب الثاني: أهمية عقد الفرانشايز

الحقيقة أنّ التعاون بين المشروعات المستقلة أصبح في الوقت الراهن ظاهرة ضرورية وهامة في التبادلات الاقتصادية، سيما مع تقدم التكنولوجيات الحديثة التي شملت مختلف القطاعات والميادين. إنّ من النتائج المترتبة عن الأمر السابق، الزيادة الحاصلة في مستوى الإنتاج السّلي والخدمي بصورة واضحة للعيان، إضافة إلى تنوعها الكيفي، والتحسّن في نوعيتها وجودتها، ولعلّ هذا الأمر عزّز بصفة مباشرة من قدراتها التنافسية سواء في مستوى الإنتاج والتصنيع، أو في مستوى العرض والتسويق. إنّ هذا التحسّن المُطرّد شمل المشروعات المنتجة من جهة، والمشروعات القائمة بالتوزيع من جهة أخرى. ولئن كان تبني نظام الفرانشايز التجاري من قبل المؤسسات والشركات التجارية راجع بالأساس إلى ملامح هذا النظام وخصائصه التي تُميّزه عن غيره من الأساليب التجارية التقليدية المعروفة والمتداولة، إلا أنه أصبح فيما نرى ضرورة تقتضيها ضرورات تأمين انتظام النشاط التجاري واستمراره في المحيط الاقتصادي، حيث تعتبر فيه العزلة مظهراً من مظاهر الضعف، وسبباً من أسباب الذبول والتلاشي في حلبة الصراع على فرص توزيع واجتذاب العملاء المحتدم بين الوحدات الاقتصادية المختلفة³⁸.

وتكمن أهمية عقد الفرانشايز، في أنّ هدفه الرئيس هو تحقيق وتوفير شكل موحد وثابت للشبكة التجارية في مجملها، بما يجعل تعامل الغير مع المرخص، هو بمثابة تعامله مع أيّ من المتلقين في الشبكة. مما يؤدي الى الحفاظ على سمعة الشبكة التجارية وكيانها، فإنّ هذا الأمر من شأنه

³⁸ ياسر سيد الحديدي، مرجع سابق، ص 59.

أن يُطمئن فئة المستهلكين حول جودة المنتجات، أو الخدمات التي تقدمها الشبكة التجارية للجمهور خاصة، مع وجود علامة تجارية أو خدمة موحدة للشبكة³⁹.

³⁹ يقصد بالشبكة التجارية مجموعة المؤسسات التجارية التي لها الشعار نفسه، والتي تقوم ببيع وتقديم الخدمات والمنتجات ذاتها وفقاً لمفهوم استراتيجية تجارية أو تسويقية محددة، التي عادة ما تحمل علامة واحدة بما يظهرها أمام المستهلك والجمهور بأنها كيان قانوني واحد، ويرسخ هذا الانطباع من خلال التوحيد في أساليب وتقنيات ممارسة النشاط. انظر: ياسر سيد الحديدي، المرجع السابق، ص 60.

الفصل الأول: أنواع الفرانشايز وتمييزه عن غيره من العقود

يتوجّه الحديث في هذا الفصل إلى دراسة أنواع الفرانشايز، حيث يتوجه النظر في المبحث الأول منه إلى الطبيعة القانونية لعقد الفرانشايز، ونخصص المبحث الثاني للتمييز بين عقد الفرانشايز وغيره من العقود الأخرى المتشابهة معه. وذلك في مبحثين مستقلين.

المبحث الأول: أنواع الفرانشايز وطبيعته القانونية

لعقد الفرانشايز أنواع عديدة ظهرت في المجال التجاري، وسوف نعرض في هذا المبحث أهم أنواع الفرانشايز وأكثرها انتشاراً، ثم نتناول بعد ذلك تحديد الطبيعة القانونية لعقد الفرانشايز، وذلك على النحو التالي:

المطلب الأول: أنواع الفرانشايز

تتنوع الصور والأشكال التي يمكن أن يأخذها عقد الفرانشايز التجاري، وهي تشترك جميعها في كونها اتفاق على كيفية استغلال الطرق التجارية، وعناصر الملكية الفكرية والصناعية الخاصة بالمرخص، وتوفر الإشراف القريب والمستمر من المرخص على كيفية ممارسة المتلقي لنشاطه، بهدف الوصول إلى تكرار النجاح التجاري الذي حققه الأول. وتتمثل صور أو أشكال الفرانشايز في الآتي:

أولاً: فرانشايز التوزيع (Distributing Franchise)

يُتَّصَف هذا النوع من عقود الفرانشايز بقيام المرخص (Franchisor) بالترخيص للممنوح له (Franchise) بتوزيع سلع معينة تحمل الاسم والعلامة التجارية للممنوح له. هذا بالإضافة إلى سلطة السيطرة والإشراف على المرخص له، والمتمثلة في إلزام الأخير باتباع وسائل التسويق المتبعة لدى المرخص، على أن يقوم ببيع تلك السلع في النطاق الجغرافي المحدد له من قبل المرخص، وهو ما يسمى بـ "حق القصر"؛ أي أنّ المرخص له يكون هو الموزع الوحيد لهذه المنتجات في هذا الإقليم أو المنطقة، وهو ما يعرف بعقد التوزيع القصري exclusive (distribution contract or agreement).

ويكون للمانح في هذا النوع دوران أساسيان، هما:

أ- حالة ما إذا كان المرخص هو نفسه المُنتج للسلعة، مما يجعله في هذه الحالة هو المسؤول المباشر عن تكوين شبكة لتوزيع بضاعته، بينما يقتصر دور المرخص له على توزيع البضاعة وفق المنطقة الجغرافية المحددة له، ووفقاً للطريقة التي يتم الاتفاق عليها مع المرخص⁴⁰.

ب- حالة ما إذا كان المرخص غير منتج للسلعة (موزع): يقوم المرخص في هذه الصورة باختيار البضاعة التي يرى أنّها جديرة بالثقة، ليتمّ الاتفاق بعد ذلك مع مُصنعي هذه البضاعة على أنّها ستخرج إلى المستهلك حاملة العلامة التجارية للمانح، ويكون المرخص له مجرد موزع لهذه البضاعة حيث يتشابه دوره مع الحالة الأولى⁴¹.

⁴⁰ حنان إيمان، مرجع سابق، ص 36.

⁴¹ محمد محمد سادات مرزوق، مرجع سابق؛ وكذلك: ماجد عمار، عقد الامتياز التجاري، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992، ص 20.

ثانياً: فرانشايز التصنيع (Manufacture under license of patented or) :(proprietary product)

يُتضح من التعريف السابق بأنّ فرانشايز التصنيع، هو اتفاق بين طرفين أحدهما المرخص، والذي يتضح دوره المهم والحساس - من وجهة نظرنا - حين قيامه بكشف أسراره الصناعية المتعلقة بالإنتاج، علاوة على مجموعة المعارف الفنية والإدارية والتسويقية المتعلقة بطبيعة هذا النشاط، والتي أثبتت نجاحها في مجالها مسبقاً، ممّا شجّع المرخص له المطالبة بالحصول على الإذن من المرخص لوضع اسم الأخير وعلامته التجارية على البضاعة التي ستخرج من تحت يده، حيث يتميز محل العقد هنا بأنه قد يتضمن استغلالاً لبراءة الاختراع أو حقاً من حقوق الملكية. كما يتضح دور المرخص الدقيق من خلال التزامه بالتعليمات والمواصفات القياسية الخاصة بصاحب الفرانشايز عند إنتاجه للسلعة. هذا بالإضافة إلى العنصر المهم - والذي قد يعدّ عنصراً استثنائياً - جعل عقد الفرانشايز يتميز عن غيره من العقود من وجهة نظرنا، وهو عنصر الرقابة المستمرة من قبل المرخص على عمل المرخص له، مما جعل البعض يصنف عقود الفرانشايز بكونها من عقود الإذعان بسبب هذا العنصر الاستثنائي⁴².

ثالثاً: فرانشايز الخدمات

في هذا النوع من عقود الفرانشايز يسمح العقد للمتلقي بأن يستخدم اسم المرخص أو المرخص وعلامته التجارية ليعرضها على خدمات يقدمها للغير، ويلتزم فيها المتلقي بالنماذج والمواصفات التي يقدمها المرخص، كما يخضع كذلك إلى إشرافه ورقابته.

⁴² مصطفى إبراهيم عبد الفتاح العدوي، مرجع سابق، ص 206.

ومن المفيد الإشارة أيضاً، أنّ المتلقي في هذا النوع من الفرانشايز يعتمد على سمعة المرخص وشهرة علامته التجارية، وبالتالي يستطيع المرخص وفق هذا النظام الانتشار السريع دون أن يتكبد أيّ نفقات أو مصروفات. وفي المقابل، يمارس المرخص رقابة صارمة على المتلقي في ممارسته للنشاط، لضمان تماثل وجود السلع والخدمات التي يقدمها، ومطابقتها للشروط والمواصفات الموضوعية بمعرفة المرخص، بحيث تظهر المشروعات المتلقية والمكونة لشبكة الفرانشايز أمام الجمهور كمشروع واحد، رغم أنّها مستقلة استقلالاً كاملاً من الناحية القانونية عن مشروع المرخص. ويستخدم هذا النوع من الفرانشايز في كثير من الأنشطة، كقطاع الفنادق⁴³.

⁴³ ياسر سيد الحديدي، مرجع سابق، ص 42.

المطلب الثاني: الطبيعة القانونية للفرانشايز

نودّ الإشارة بدءاً إلى أنّ عقد الفرانشايز، هو من العقود التي لم يتم وضع قانون خاص بها في معظم الدول إلى حدّ علمنا، بالرغم من انتشار هذا النوع من العقود في معظم دول العالم، وتحقيقه للعديد من الأرباح الهائلة المقدّرة بمليارات الدولارات. إلا أنّنا نجد أنّ هناك العديد من الدول التي اتخذت أسلوب القياس لهذا النوع من العقود، وهو تطبيق القواعد المطبقة على عقود أخرى⁴⁴ بسبب ما يعتقد البعض به؛ وهو التشابه بين عقد الفرانشايز وبين غيره من العقود المسماة، وهو أمر غير مرغوب فيه من الناحية القانونية لأنّ هذا النوع من الخطأ قد يؤدي في النهاية إلى الخطأ في التكييف الفعلي للعقد، والذي لا يرغب به أطراف العقد حتماً، فمثل هذا الخطأ قد يؤدي إلى الخروج عن الإرادة الفعلية للأطراف التي تمّ بموجبها إبرام هذا العقد، وهو الأمر الذي لا نودّ حدوثه. ونتيجة لغياب النصوص التشريعية التي تنظم هذا العقد، فإنه لا يوجد قانون واحد يطبق على جميع جوانبه، وإنما وجدت بعض القوانين والأنظمة التي تعالج بعض جوانبه، كقوانين المنافسة ومنع الاحتكار، وقد وقع عبء إيجاد حلول قانونية للمشاكل التي تقع بسبب تنفيذه على عاتق القضاء والفقهاء، أسوة بغيره من العقود التي لم ينظم المشرع أحكامها. وفي بادئ الأمر، أحال القضاء الفرنسي إخضاع عقد الفرانشايز التجاري لأحكام عقد البيع،⁴⁵ وقد ذهب رأي آخر من الفقهاء، إلى أنّ عقد الفرانشايز يعدّ من عقود التوريد.⁴⁶ إلا أنّنا نجد اختلافات كثيرة بينهما ونستنتج من ذلك،

⁴⁴ خالد محمد فالح الصوالحة، "الجوانب القانونية لعقود الامتياز التجاري (الفرانشايز)"، رسالة ماجستير، جامعة جدارا، الأردن، 2011م، ص 56.

⁴⁵ خالد ضيف الله العتيبي، مرجع سابق، ص 102.

⁴⁶ أحمد محمد محرز، القانون التجاري، دار النهضة العربية، القاهرة، 2001، ص 115.

أنه لا يمكن بأي حال من الأحوال تطبيق أحكام عقد التوريد على عقد الفرانشايز، أو أية عقود أخرى يظن بأنها مشابهة له.

وبيان الطبيعة الخاصة لعقد الفرانشايز يتطلب إظهار الاختلافات التي تميز عقد الفرانشايز عن العقود الأخرى، ومن أهم هذه المميزات أظهرت عقود الفرانشايز أنه من الممكن بيع وشراء المعرفة الفنية والتقنية، وحقوق الملكية الفكرية بعد أن كان ذلك من المحظورات حيث كان يحظر استعمال حقوق الملكية الفكرية لغير مالك العلامة التجارية.

كما أن عقد الفرانشايز يتميز برأسماله الفكري والذي يعتبر أثمن من الموجودات والأصول بالنسبة للكثير من الشركات حيث يتكون من المعرفة الفنية (KNOW-HOW) والتي سنأتي على ذكرها لاحقاً في هذا البحث، بالإضافة إلى العلامات التجارية وعدة أشكال أخرى من الملكية الفكرية حيث يشكل هذا الجزء الأهم من عقد الفرانشايز حيث تميزه عن غيره من العقود التي يعتقد البعض إنها تتشابه معه.

كما يتميز عقد الفرانشايز في تعدد الأشياء المكونة لمحلته في طبيعتها القانونية حيث تتضمن عقود الفرانشايز نقل حق عيني وهو الالتزام بنقل المعرفة الفنية والتقنية من المرخص إلى المرخص له في عقد الفرانشايز، كما يتضمن القيام بعمل وهو الالتزام من قبل المرخص بتدريب لعاملين للمرخص له والذي قد يكون قبل بدء المشروع⁴⁷.

بالرغم من هذه الاختلافات إلا أننا نجد أن القوانين في الدول العربية تخضع عقود الفرانشايز لأحكام عقود أخرى، ففي المملكة العربية السعودية مثلاً نرى أنها تخضع عقود الامتياز (الفرانشايز)

⁴⁷ عامر محمود الكسواني، مرجع سابق، ص 326.

لنظام الوكالة التجارية.⁴⁸ بينما في الكويت تخضع عقود الامتياز التجاري (الفرانشايز) إلى الوكالة التجارية،⁴⁹ وفي لبنان أحكام التمثيل التجاري الحصري الصادر به مرسوم رقم 67/34.⁵⁰

وترى الباحثة أنه في ظل غياب تحديد الطبيعة القانونية لعقد الفرانشايز بحكم أنه عقد مستحدث أوجدته التكنولوجيا الحديثة، والتقدم العلمي في هذا المجال، وحاجة الناس إلى مثل هذا النوع من العقود، وإن هذا العقد لا يشبه غيره من العقود التجارية وإن كنا نجد أن القوانين في الدول العربية تطبق عليه أحكام العقود التي ترى أنها تتشابه مع عقود الفرانشايز إلا أننا نرى خلاف ذلك فالعقد محكوم بشروط وبنود الاتفاق المبرم بين طرفي العقد حيث يعتبر هذا الاتفاق المبرم هو المرجع الأساسي لطرفي العقد من حيث الحقوق والالتزامات لكلا الطرفين طالما أنه لا يحتوي في طياته على أية مخالفات للتشريع ففي النهاية هو تطبيق لمبدأ الحرية في التعاقد وعلى الدول العربية وضع قانون خاص للفرانشايز فمحاولة تطبيق أحكام عقود أخرى بسبب ما تظنه تشابه بين عقد الفرانشايز والعقود الأخرى هي محاولات غير مجدية نظراً لتمييز هذا العقد عن غيره من العقود.

⁴⁸ فقد أكد عبد الله الموسى، مدير إدارة العلاقات والوكالات التجارية بوزارة التجارة والصناعة في المملكة العربية السعودية، أن النظام المرتقب سيكون شاملاً لكل الأنشطة التي تندرج تحت اسم "الامتياز التجاري" وسيكون منفصلاً عن نظام الوكالات التجارية، مضيفاً أن عدد الشركات التي تنشط في السوق السعودية تحت نظام الامتياز التجاري يصل إلى نحو 400 شركة، تأتي المطاعم في مقدمتها، وتأتي بعدها شركات الملابس، ثم المقاهي، انظر: **جريدة الشرق الأوسط**، العدد 12237، 30 مايو 2012م.

⁴⁹ طارق عبد الرؤوف رزق، **الوكالات التجارية والسمسرة وعقود التوسط في قانون التجارة الكويتي**، الطبعة الأولى، دار النهضة العربية، القاهرة، 2008م، ص 73 وما بعدها.

⁵⁰ فيصل عباس الرشيد، "عقد الفرانشايز Franchise (الامتياز التجاري) وأحكامه في الفقه الإسلامي: دراسة فقهية مقارنة بالقانون التجاري"، رسالة ماجستير، **مجلة الحقوق**، مج 39، العدد 2، جامعة الكويت (2015)، ص 326.

ولإثبات وجهة نظر الباحثة وبأن عقد الفرانشايز هو عقد ذو طبيعة خاصة سوف يتم استعراض أهم أوجه التشابه والاختلاف بين عقد الفرانشايز وعقد الوكالة التجارية، وعقد الامتياز التجاري، بالإضافة الى عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية في المبحث الثاني من هذا البحث.

المبحث الثاني: التمييز بين عقد الفرانشايز وبين غيره من العقود

نتناول في هذا المبحث أوجه الشبه والاختلاف بين أهم العقود المسماة وعقد الفرانشايز، حيث نستعرض في المطلب الأول عقد الفرانشايز وعقد الوكالات التجارية، يليه في المطلب الثاني عقد الفرانشايز وعقد الامتياز التجاري، ونختم في المطلب الثالث بعقد الفرانشايز وعقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية، وذلك على التفصيل التالي:

المطلب الأول: عقد الفرانشايز وعقد الوكالات التجارية (عقد التمثيل ووكالة العقود)

نسعى في هذا المطلب إلى معرفة مدى إمكانية تطبيق الأحكام القانونية التي تضمنها نظام الوكالات التجارية على عقود (الفرانشايز)، وهل تتوافق تلك الأحكام مع الطبيعة القانونية لعقود الفرانشايز خاصة في ظل قيام العديد من الدول بتطبيق نظام الوكالة التجارية على عقود الفرانشايز، من ذلك دولة الكويت، والمملكة العربية السعودية، والإمارات، ودولة قطر. لكل ذلك، كان من الضرورة بمكان توجيه النظر إلى هذه المسألة لمعرفة مدى ملاءمة الأخذ بهذا النظام وتطبيقه على عقود الفرانشايز، وهل فعلاً ثمة تناسب بين الاثنان؟

تعريف الوكالة التجارية

الوكالة لغة: بفتح الواو وكسرهما، الاسم من وكل فلاناً، فوض إليه أمراً من الأمور، فهي تفويض التصرف إلى الغير.⁵¹

ويعرّف الفقه عقد الوكالة التجارية بأنه: "العقد الذي يقيم الموكل بمقتضاه شخصاً آخر مقام نفسه، في تصرف جائز معلوم على أن يكون هذا التصرف في الأعمال التجارية".⁵²

كما عرّف قانون التجارة القطري رقم 27 لسنة 2006 في المادة (272) قانون الوكالة التجارية، وذلك بالقول:

"الوكالة عقد يلتزم بمقتضاه الوكيل بعمل قانوني لحساب الموكل.

والوكالة التجارية وإن احتوت على توكيل مطلق، تتصرف فقط إلى الأعمال التجارية، ما لم يتفق صراحة على خلاف ذلك.

وإذا كانت الوكالة التجارية خاصة بعمل معين، كان للوكيل صلاحية القيام بالأعمال المرتبطة واللازمة لإنجاز هذا العمل".⁵³

كما عرّف القانون المدني القطري رقم 22 لسنة 2004 في المادة (716) الوكالة، بالتالي: "الوكالة عقد يلتزم الوكيل بمقتضاه بأن يقوم بعمل قانوني لحساب الموكل".⁵⁴

ويقصد بعقد الوكالة التجارية: "بأنه اتفاق بين طرفين يتولى فيه الطرف الأول وهو الموكل بتوكيل شخص آخر للقيام بتصرفات قانونية على أن تكون في مجال الأعمال التجارية يحصل فيه الوكيل

⁵¹ فيصل عباس الرشيدى، مرجع سابق، ص 326.

⁵² عبد الله محمد أمين القضاة، مرجع سابق، ص 54.

⁵³ قانون التجارة القطري، قانون رقم 27 لسنة 2006، وتعديلاته، ص 76.

⁵⁴ القانون المدني القطري، قانون رقم 22 لسنة 2004، ص 231.

على مقابل مادي على شكل أجر أو عمولة أو أي عوض مالي آخر، وذلك نظير قيام الأخير بهذه الأعمال".⁵⁵

ويعتبر عقد الوكالة التجارية، طبقاً للقانون الفرنسي عقد وكالة مدنية ذات مصلحة مشتركة، ويجب أن يسجل الوكيل التجاري العقد في سجل خاص بقلم كتاب المحكمة التجارية أو المحكمة الابتدائية التي تفصل في المواد التجارية، ولا يترتب على ذلك أن يفقد صفته.⁵⁶

كما عرّف قانون تنظيم الوكالة التجارية العراقي، الوكالة التجارية بأنها " كل عمل تجاري يقوم به في العراق شخص بصفة وكيل عن شخص طبيعي أو معنوي من خارج العراق سواء أكانت وكالة تجارية أم وكالة بالعمولة أو أي وكالة تجارية أخرى منصوص عليها في القوانين الخاصة بالتجارة والشركات والنقل".⁵⁷

كما عرّف قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني رقم (28) لسنة 2001 في المادة (2) عقد الوكالة التجارية بأنه: " عقد بين الموكل والوكيل يلتزم الوكيل بموجبه باستيراد منتجات موكله أو توزيعها أو بيعها أو عرضها أو تقديم خدمات تجارية داخل المملكة أو لحسابه نيابة عن الموكل".⁵⁸

كما عرّفت المادة الأولى من القانون المصري رقم 120 لسنة 1982 بإصدار قانون تنظيم أعمال الوكالة التجارية ولائحته التنفيذية الصادرة بقرار وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية رقم 342 لسنة

⁵⁵ عامر محمود الكسواني، مرجع سابق، ص 324.

⁵⁶ ماجد عمار، مرجع سابق، ص 45.

⁵⁷ انظر: إحسان شاكر عبد الله، رعد ناظم مجيد الجنابي، "الطبيعة القانونية لعقد الترخيص والدعم التجاري (الفرانشايز)"، مجلة جامعة تكريت للحقوق، مج 1، العدد 2، ج 1 (2016)، ص 405.

⁵⁸ المادة (2) من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني رقم (28) لسنة 2001.

1982⁵⁹ الوكيل التجاري بأنه: " كل شخص طبيعي أو اعتباري يقوم بصفة معتادة دون أن يكون مرتبطاً بعقد عمل أو عقد تأجير خدمات بتقديم العطاءات أو إبرام عمليات الشراء أو البيع أو التأجير أو تقديم الخدمات باسم ولحساب المنتجين، أو التجار أو الموزعين أو باسمه ولحساب أحد هؤلاء".

إنَّ المشرع القطري عند استعماله لمصطلح الوكالة التجارية قصد به كلاً من وكالة العقود والوكالة بالعمولة، وعقد التوزيع، وعقد التمثيل التجاري، ونجد أنَّ هذا المفهوم يتضح أكثر في قانون التجارة القطري رقم 27 لسنة 2006 في المادة (305)، والتي تنص على أنه: "وتسري على الوكالة بالعمولة بالإضافة إلى الأحكام العامة بشأن الوكالة التجارية، الأحكام المنصوص عليها في المواد التالية"⁶⁰.

وبعد أن تمَّ توضيح المعنى الذي قصده المشرع من الوكالة التجارية، وكيف جمع في ثناياه الأحكام الخاصة بكلتا الوكالتين، سنستعرض فيما يلي أهم أوجه التشابه بين عقد الوكالة التجارية بصورتها وعقد الفرانشايز، ثم نوضِّح أوجه الاختلاف بينهما. إنَّ الهدف الرئيس الذي نروم الوصول إليه من هذا المسعى، هو إمطة اللثام أولاً عن مختلف المسائل التي قد تُحدث اللبس في ذهن المتعاملين مع هذين النظامين، والسعي ثانياً إلى إظهار أهم الاختلافات بينهما قصد إظهار الطبيعة الخاصة بعقد الفرانشايز.

⁵⁹ القانون التجاري، منشأة المعارف، الإسكندرية 1982.

⁶⁰ قانون التجارة القطري، قانون رقم 27 لسنة 2006، وتعديلاته، ص 84.

الصورة الأولى: الوكيل بالعمولة

الوكيل بالعمولة: "هو الذي يتعاطى التجارة بالوصاية والنيابة ويجري معاملاته باسمه ولحساب موكله".⁶¹

كما عرّفه قانون التجارة القطري رقم 27 لسنة 2006 في المادة (305)، بالتالي: "الوكالة بالعمولة عقد يلتزم بموجبه الوكيل بأن يقوم باسمه، بتصرف قانوني لحساب الموكل مقابل أجر. وتسري على الوكالة بالعمولة بالإضافة إلى الأحكام العامة بشأن الوكالة التجارية، الأحكام المنصوص عليها في المواد التالية".⁶²

ووفقاً لتعريف الوكيل بالعمولة، يتضح لنا أنّ الوكيل بالعمولة يتوسط بين طرفين؛ كالمنتج والموزع، أو البائع والمشتري، أو الناقل والشاحن.⁶³ وقد يكون هناك شخصاً طبيعياً أو معنوياً يقوم بممارسة نوع أو أكثر من الأعمال كالشراء أو البيع أو النقل، سواء باسمه أو باسم شركة ولحساب موكله، مقابل أجر أو عمولة يتقاضاها. بذلك يظهر الوكيل بالعمولة بمظهر المتعاقد الأصلي أمام الغير، فيلتزم في مواجهته بجميع الالتزامات التي تنشأ عن العقد المبرم بينهما، ويتحمل جميع الحقوق التي تترتب على هذا التعاقد.⁶⁴

⁶¹ عبد الهادي محمد الغامدي، "الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرانشايز)"، مجلة الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، جامعة الإسكندرية - كلية الحقوق، العدد 2 (2010).

⁶² قانون التجارة القطري رقم 27 لسنة 2006، وتعديلاته، ص84.

⁶³ عبد الهادي محمد الغامدي، "الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرانشايز)"، ص 931.

⁶⁴ عيبر سليمان فلاح العلي، ص54؛ مصطفى إبراهيم عبد الفتاح العدوي، مرجع سابق، ص 220.

الصورة الثانية: وكالة العقود

تم تعريف وكالة العقود بكونها: "عقد بموجبه يلتزم شخص يتولى على وجه الاستمرار في منطقة نشاط معينة الحض على إبرام العقود لمصلحة العاقد الآخر، مقابل أجر، ويجوز أن تتجاوز مهمة وكيل العقود مناقشة الصفقة إلى وجوب إبرامها وتنفيذها باسم الموكل ولحسابه".⁶⁵

ونجد أنّ قانون التجارة القطري رقم 27 لسنة 2007 قد عرّف وكالة العقود في المادة (290) بما يلي: "وكالة العقود عقد يلتزم بموجبه الوكيل بأن يتولى على وجه الاستمرار، وفي منطقة نشاط معينة، السعي والتفاوض على إبرام الصفقات لمصلحة الموكل مقابل أجر. ويجوز أن تشمل مهمته إبرام هذه الصفقات وتنفيذها باسم الموكل ولحسابه".⁶⁶

وهو ذات التعريف الوارد في قانون التجارة المصري الجديد رقم (17) لسنة 1999، وتحديداً في المادة (177)، وقد تمّ الاكتفاء بذكر تعريف القانون القطري منعاً للتكرار.

ونستنتج من كلّ التعريفات القانونية الضابطة لوكالة العقود، أنّ وكيل العقود هو شخص يقوم بالتوسط في إبرام الصفقات بين المنتجين والعملاء، ونجد أنّ لهذا النوع من التعاقد صورتان:

1- إنّ وكيل العقد يكون في مواجهة المتعاقد الآخر بصفة مستمرة، حيث أنه يبحث عن العملاء في منطقة جغرافية معينة، ويحثهم على التعاقد مع من تعاقد معه، وذلك مقابل أجر أو نسبة يحصل عليها، قد تختلف حسب المتفق عليه.

2- إنّ وكيل العقود يقوم بإبرام الصفقة مع العميل ولحساب الموكل، بحيث تنصرف آثار العقد إلى الموكل مباشرة، وكأنه هو الذي تعاقد بنفسه.

⁶⁵ عبد الله محمد أمين القضاة، مرجع سابق؛ دعاء طارق بكر البشتاوي، مرجع سابق، ص 49.

⁶⁶ "قانون التجارة القطري"، قانون رقم 27 لسنة 2006، وتعديلاته، ص 81.

وبالنظر إلى المفهوم السابق لعقد الوكالة، نجد أنّ صورتها قد تتداخل مع عقد الفرانشايز التجاري، في بعض الخصائص، من ذلك:

1- أنّ كلا العقدين يقوم على الاعتبار الشخصي، وما يترتب على ذلك من نتائج انتهاء العقد في حالة الوفاة، أو الإفلاس، أو فقد الأهلية لأحد المتعاقدين.⁶⁷

2- أنّ كلا العقدين يبرمان للمصلحة المشتركة للمتعاقدين، وما يترتب على ذلك من نتائج خاصة في مجال إنهاء العقد وآثاره.⁶⁸

3- يتوافر الشرط الحصري في عقد وكالة العقود، شأنه في ذلك شأن عقد الفرانشايز التجاري، ذلك أنه غالباً ما يحصر التوزيع في منطقة نشاط معينة على شخص الوكيل دون غيره، ومنع الوكيل من تلقي توكيلات لغير الموكل في منطقة نشاطه، فلا يجوز للموكل أن يمنح توكيلاً لوكيل عقود آخر داخل منطقة نشاط الوكيل، كما لا يجوز للوكيل تلقي وكالة أخرى بالمنطقة ذاتها.⁶⁹ وبالرغم من اشتراك العقدين في موضوع البحث في جملة الخصائص السابق ذكرها، إلا أنه بالإمكان التمييز بينهما، انطلاقاً من النقاط التالي ذكرها:

1- بداية، وقبل التعاقد نجد أنّ الوكيل يقوم بالتعريف عن صفته أثناء تعاقد مع الغير، وأنه وكيل عن الموكل-باستثناء حالة الوكالة بالعمولة حيث لا يكشف الوكيل فيها عن شخصية الموكل- بينما في عقود الفرانشايز نجد أنّ المرخص له ليس بحاجة إلى هذه الميزة، فهو يتعاقد عن نفسه.⁷⁰

⁶⁷ خالد ضيف الله العتيبي، مرجع سابق، ص 55.

⁶⁸ خالد محمد فالح الصوالحة، مرجع سابق، ص 59.

⁶⁹ خالد ضيف الله العتيبي، مرجع سابق؛ إحسان شاكر عبد الله ورغد ناظم مجيد الجنابي، مرجع سابق؛ ياسر سيد الحديدي، مرجع سابق، ص 57.

⁷⁰ نعيم مغبغب، الفرانشايز، مرجع سابق، ص 108.

2- يعّد الوكيل في نظام وكالة العقود مجرد وسيط فقط، وبالتالي لا يتحمل أية أخطار مالية فيما يتصل بالعلاقة التي يدخل فيها. بينما يكون المرخص له في عقود الفرانشايز الذي يشتري سلماً لإعادة بيعها، يتحمل كافة الأخطار التي قد تتجم عن إدارته للنشاط، بالإضافة إلى الأخطار المتعلقة بظروف السوق الذي يعمل به⁷¹.

3- إنّ صفة التاجر في عقد الوكالة تكون هي السبب في اكتساب الوكيل في عقد الوكالة لهذه الصفة، نتيجة ممارسته لأعمال تجارية. كما أنّ ما يقوم به الوكيل هنا أكسبه صفته التجارية؛ أي أنه لا يشتري من أجل البيع، ولكنه يشتري بضائع مملوكة لمؤسسة أخرى، وهو في هذه الحالة يختلف عن المرخص له، والذي يعتبر تاجراً اكتسب صفته من خلال ممارسته للتجارة، فهو يتعاقد باسمه ولحسابه الخاص لأنه يقوم بشراء المنتجات، ثم يتولى عملية بيعها لحسابه الخاص، حيث نجد أنّ المرخص له تاجر يتمتع بالاستقلالية كغيره من التجار.⁷²

4- في حال إبرام العقد، نجد أنّ الوكيل -سواء كان شخصاً طبيعياً أو اعتبارياً، أو كان يتعاقد باسمه- فإنه لا يتمتع باستقلالية، لأنه ملتزم بتعليمات الموكل، ولأن هذه الأعمال سوف تنصرف فيما بعد لمصلحة الموكل ولحسابه، فالوكيل بالعمولة لا يمتلك المنتجات التي يبيعهها، بل إنها تظل على ملكية الموكل، على أساس أنّ "البضائع التي تكون في حيازة الوكيل للعمولة لا تعتبر ملكاً له بل تكون مودعة لديه"⁷³، وذلك مقابل حصوله على أجر أو عمولة من الموكل. هذا بالإضافة، إلى أن الوكيل ملزم باتباع تعليمات الموكل سواء الإرشادية أو الإلزامية⁷⁴. بينما نجد أن المرخص

⁷¹ خالد محمد فالح الصوالحة، مرجع سابق، ص 59.

⁷² انظر في ذلك: عبد الهادي محمد الغامدي، "الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرانشايز)"; عبير سليمان فلاح العلي، مرجع سابق، ص 55؛ مصطفى ابراهيم عبد الفتاح العدوي، مرجع سابق.

⁷³ عبد الله محمد أمين القضاة، مرجع سابق، ص 26.

⁷⁴ نعيم مغيب، مرجع سابق، ص 108.

له، في عقود الفرانشايز يأخذ ثمن البضائع التي يقوم ببيعها والأرباح، ويكون المرخص حق الحصول على نسبة من الأرباح، أو أنه يأخذ مبلغاً ثابتاً متفق عليه بين الطرفين.⁷⁵

5- إن محل عقد الوكالة التجارية هو التصرف القانوني⁷⁶ الذي يقوم به الوكيل لحساب ومصلحة الموكل؛ بمعنى أنّ الوكالة في هذه الحالة غالباً ما ترد على تصرفات قانونية. بينما نجد في عقد الفرانشايز أنّ محل العقد، هو انتفاع المرخص له بحزمة الفرانشايز، من خلال استعمالها واستخدامها واستغلالها؛ أي أنّ محل العقد يرد على التصرفات المادية فقط.⁷⁷

6- مدة العقد في عقود الوكالة يجوز أن تكون محدّدة المدة أو العكس، بينما تكون في عقود الفرانشايز محدّدة المدة.⁷⁸

7- يلتزم الوكيل بتنفيذ تعليمات موكله، ويُسأل عن عدم تنفيذها، ويكون مسؤولاً عن أخطائه. أما في عقد الفرانشايز فإنه يتمّ تنفيذ النشاط من قبل المرخص له وعلى مسؤوليته، بغض النظر عن المرخص الذي يبقى له حق المراقبة دون حق التدخل، عكس ما تكون عليه الوكالة، فمن خلال مبدأ "عدم وجود الأصيل ينتفي الوكيل" يحق له التدخل في أعمال موكله ضمن النطاق المتفق عليه في العقد.⁷⁹

8- كما أن الوكيل ملزم بتقديم كشف حساب للموكل عن أية أموال تمّ تسليمها له بموجب الوكالة الممنوحة له، وتعتبر هذه الأموال وديعة يسأل عنها. أما المرخص له في عقد الفرانشايز في حال

⁷⁵ إحسان شاكر عبد الله ورغد ناظم مجيد الجنابي، مرجع سابق، ص 408.

⁷⁶ عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، مطبعة نهضة مصر، القاهرة، [د.ت]، ص 421.

⁷⁷ دعاء طارق بكر البشتاوي، مرجع سابق؛ إحسان شاكر عبد الله ورغد ناظم مجيد الجنابي، مرجع سابق، ص 408.

⁷⁸ رشاد نعمان العامري، "الإطار القانوني لعقد الترخيص التجاري (الفرانشايز) وموقف المشرع اليمني"، مجلة الدراسات الاجتماعية، مج 23، العدد 3 (سبتمبر 2017)، ص 26.

⁷⁹ انظر في ذلك: نعيم مغبغب، مرجع سابق؛ حنان إيمان، مرجع سابق، ص 44.

استلامه الأموال المسلمة إليه نظير الخدمات التي يقدمها، نجد أنه غير ملزم بتقديم كشف حساب للمرخص، لأنّ هذا الأخير له أحقية بالحصول على مقابل كجزء من ثمن الفرانشايز المتفق عليه في العقد.⁸⁰

9- نجد أنّ الوكيل في عقد الوكالة التجارية لا يتلقى أية مساعدة فنية، أو نقل للمعارف الفنية أو الإدارية أو التسويقية،⁸¹ وإن وجدت تكون عنصراً مكملاً وليس رئيسياً⁸²، ولا يخضع لرقابة دورية محكمة من المرخص له وإشرافه، ولا يدفع كذلك رسوماً للدخول في العلاقة، بل إنه يحصل على عمولة على المبيعات في المنطقة المحددة له. وذلك بعكس عقود الفرانشايز، حيث تكون المساعدات الإدارية والتسويقية مصاحبة لعقد الفرانشايز.

يخلص الباحث من كلّ ما تقدّم ذكره، إلى القول إنّ ربح وجود العديد من أوجه التشابه بين عقد الفرانشايز وعقد الوكالة التجارية، إلا أنّ هناك العديد من الاختلافات الجوهرية التي تمنع من اعتبار عقد الفرانشايز من عقود الوكالة التجارية. ومن المفيد القول أيضاً في ذات السياق الناظم، إنّ بالرغم من أنّ دولة قطر والدول الخليجية، مثل دولة الكويت والسعودية والإمارات تطبق نظام الوكالة التجارية على عقد الفرانشايز، فإنّ تطبيق مثل هذا النظام وفق بعض الدراسات تعتبره ضرباً من الأخطاء الفادحة، وذلك بسبب اختلاف كلا العقدين عن بعضهما البعض. إنّ هذا الاختلاف يؤدي بالضرورة إلى الخطأ في تكييف العقد، وبالتالي فإنه يقود ضرورة إلى نتيجة حتمية؛ وهي الخروج عن إرادة أطراف العقد.

⁸⁰ انظر في ذلك: نعيم مغرب، مرجع سابق؛ عبد الله محمد أمين القضاة، مرجع سابق؛ عامر محمود الكسواني، مرجع سابق، ص 324.

⁸¹ انظر في ذلك: عبد الهادي محمد الغامدي، مرجع سابق؛ ياسر سيد الحديدي، مرجع سابق، ص 58.

⁸² فيصل عباس الرشيد، مرجع سابق، ص 329.

المطلب الثاني: عقد الفرانشايز وعقد الامتياز التجاري

ذهبت العديد من الآراء في الفقه إلى أن الفرانشايز ليس في حقيقته سوى الشكل الأمريكي لعقد الامتياز التجاري⁸³، وهو اتجاه خاطئ، وسيتم إثبات خطأ هذه النظرية بعد ذكر أوجه الشبه والاختلاف بين العقدين.

يُعرف عقد الامتياز التجاري بأنه عقد "يتعهد فيه أحد أطرافه وهو التاجر يطلق عليه الملتزم أو المتعهد بأن يقصر نشاطه على توزيع بضائع معينة ينتجها تاجر آخر يطلق عليه مانح الامتياز في دائرة جغرافية معينة ولمدة محددة، على أن يكون للملتزم وحده حق احتكار إعادة بيع هذه السلع في النطاق الجغرافي المنفق عليه"⁸⁴.

من خلال التعريف السابق الذكر، يتضح جلياً " أن عقد الفرانشايز أوسع من الامتياز التجاري، وهذا الأخير لا يعدو أن يكون سوى تطبيق من تطبيقات الأول، حيث يمكن القول بأن عقد الامتياز التجاري يحوي بين طياته القواعد العامة لعقود التوزيع التي يعد الفرانشايز المصدر الرئيسي لها فضلاً عن أهم عنصر وهو نقل المعرفة الفنية وما يستتبع ذلك من ضرورة للتكوين والمراقبة المستمرة من طرف المرخص"⁸⁵.

⁸³ انظر في ذلك: إحسان شاكِر عبد الله ورغد ناظم مجيد الجنابي، مرجع سابق، ص397؛ دعاء طارق بكر البشتاوي، مرجع سابق؛ خالد محمد فالح الصوالحة، مرجع سابق.

⁸⁴ انظر في ذلك: محمد محمد سادات مرزوق، مرجع سابق، ص 557؛ إحسان شاكِر عبد الله ورغد ناظم مجيد الجنابي، مرجع سابق؛ مصطفى إبراهيم عبد الفتاح العدوي، مرجع سابق.

⁸⁵ انظر في ذلك: إحسان شاكِر عبد الله ورغد ناظم مجيد الجنابي، مرجع سابق، ص 398؛ غطراف زكرياء، "القواعد الناظمة لعقود التوزيع: عقد الامتياز التجاري نموذجاً"، مجلة الفقه والقانون، العدد 8 (2016).

لقد جعل جانب من الفقه من عقد الامتياز الترجمة لعقد الفرانشايز في اللغة العربية " Franchise agreement"، وهو ما لا نتفق بشأنه، لخصوصية كل منهما⁸⁶.

وقد ذهب جانب آخر من الفقه إلى أنّ " عقد الفرانشايز ما هو إلا آخر الأباطرة في سلالة الامتياز التجاري".⁸⁷ بذا يكون هذا القول نتيجة حتمية لتداخل هذين المفهومين، حيث يرى أصحاب هذا الاتجاه أنّ الفرانشايز ما هو إلا فرع من فروع الامتياز التجاري.

وبالنظر إلى أوجه التشابه بين عقد الفرانشايز وعقد الامتياز التجاري، نجد أنّ الملتزم في كلا العقدين يتمتع بذمة مالية منفصلة، بالإضافة إلى عمله لحسابه الخاص، مستقلاً بذلك عن سلطة مانح الامتياز، ولكن ذلك لا يمنع من وجود علاقة تبعية بين كل من الملتزم من جهة ومانح الامتياز من جهة أخرى⁸⁸.

كما ذكر بعض الباحثين أنّ التقارب بين كلا العقدين غالباً ما يؤدي إلى الالتباس، خاصة إذا تعلق الأمر بفرانشايز التوزيع، حيث يهدف هذا النوع إلى تمكين المرخص له من تسويق المنتجات خلال نظام توزيع معين، في حين ينحصر التزام المرخص في توريد المنتجات خلال مدة العقد، علاوة على التزامه بتقديم المساعدة الفنية للممنوح له في مجال التسويق.⁸⁹

وبالرغم من أوجه الشبه بين هذين العقدين، إلا أنّ هناك فروقا بينهما، فقد " أوضحت محكمة العدل التابعة للسوق الأوروبية المشتركة التفرقة بين عقود الفرانشايز وعقود الامتياز التجاري في حكمها الصادر في 1986/2/28م، حيث قررت أن عقود الفرانشايز لا تسري عليها القواعد التي تنظم

⁸⁶ محمد محمد سادات مرزوق، مرجع سابق، ص 558.

⁸⁷ عيبر سليمان فلاح العلي، مرجع سابق، ص 52.

⁸⁸ مصطفى إبراهيم عبد الفتاح العدوي، مرجع سابق، ص 217.

⁸⁹ حسام الدين عبد الغني الصغير، الترخيص باستعمال العلامة التجارية، [بدون دار نشر]، القاهرة، 1993، ص 73.

عقود الامتياز، إذ إن هذه العقود لا تتضمن سوى التزامات بالبيع والشراء، ولا تشمل العناصر الأخرى المميزة، كالمعرفة الفنية بالإضافة إلى التزام المرخص له بدفع مبلغ في التعاقد، كمقابل للدخول في شبكة الفرانشايز".⁹⁰

وبالإمكان القول إنّ هذه الاختلافات تتمثل أساساً في:

1- عدم تمكّن صاحب الامتياز من وضع العلامة على منتجات من صنّعه، في حين يحقّ للمرخص له في عقود الفرانشايز وضع العلامة على منتجات من صنّعه. ومن المفيد القول أيضاً، إنّ مانح الامتياز في عقود الامتياز يلتزم بالتريخيص باستعمال علامته التجارية، في حين أنه يكون غير ملزم بنقل المعرفة الفنية للمرخص له، ولكنه يمكنه تقديم مساعدته الفنية، بينما نجد أن المرخص في عقود الفرانشايز عليه التزامات من بين هذه الالتزامات التريخيص باستعمال العلامة التجارية، ونقل المعرفة الفنية.⁹¹

2- عقد الامتياز التجاري لا يمنح المرخص له الامتياز حق إنتاج السلع والمنتجات محل الامتياز، حيث كيف الفقهاء عقد الامتياز ضمن عقود البيع لهذه المنتجات، غير أنه يمتلك الحق الحصري في أن يكون الموزع الوحيد لهذه المنتجات داخل منطقة جغرافية محدّدة.

3- إنّ عقد الامتياز لا يسمح للمرخص له استعمال حقوق صاحب الامتياز الفكرية كاسمه التجاري أو علامته...، وذلك خلافاً لعقود الفرانشايز، حيث نجد أنّ استعمال حقوق الملكية الخاصة بالمرخص، هي من أهم العناصر المشكّلة لهذا النوع من العقود.

⁹⁰ انظر في ذلك: عبد الهادي محمد الغامدي، "الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرانشايز)"، ص 929.

⁹¹ انظر في ذلك: رشاد نعمان العامري، مرجع سابق، ص 113.

- 4- تتميز عقود الامتياز بأنه لا يشترط فيها دفع ثمن لهذا الامتياز، في حين نجد أنّ من العناصر الأساسية في عقود الفرانشايز قيام المرخص له بالدفع للمرخص (إتاوة دورية)، وذلك نظير قيام هذا الأخير بالتنازل عن مقومات مشروعه الفكرية، والالتزام بتدريب المرخص له.
- 5- عقد الامتياز من العقود التي تمنع المرخص له من قيامه بمنح التزامات فرعية للغير داخل الإقليم الجغرافي الذي حصل فيه على الامتياز، وهو يختلف بذلك عن عقود الفرانشايز التي تسمح فيها للمرخص له من إعطاء ترخيص بإنشاء فرانشايز فرعي للغير داخل إقليم الفرانشايز.⁹²

⁹² عامر محمود الكسواني، مرجع سابق، ص322.

المطلب الثالث: عقد الفرانشايز وعقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية

بدايةً سوف يتم التعرف على أهم التعريفات القانونية التي قيلت في الترخيص في استعمال العلامة التجارية. وتتضح أهمية هذه التعريفات، في أنها تُوضّح العديد من الأمور ذات الصلة بموضوع البحث. وعليه، سنستعرض بدءاً أهم العناصر التي تؤدي إلى التشابه بين عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية وعقد الفرانشايز، ثم سوف نحاول التعرف على أوجه الاختلاف بين كلا العقدين، وذلك في محاولة لإثبات النظرية التي نسعى إليها في هذا البحث؛ وهي بيان مدى تميّز عقد الفرانشايز عن العقود الأخرى التي ربطها به المشرع.

أولاً: بيان المقصود بعقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية

بدايةً، سوف نستعرض تعريف العلامة التجارية في القانون القطري في المادة (6) من قانون رقم (9) لسنة 2002 حيث عرفت العلامة التجارية بأنها: "تعتبر علامة قابلة للتسجيل بوجه خاص ما يتخذ شكلاً مميزاً من أي مما يلي: الأسماء، والإمضاءات، والكلمات، والحروف، والأرقام، والرسوم، والصور، والرموز، والدمغات، والأختام، والتصاوير، والنقوش البارزة.. وأي إشارة أخرى، أو تشكيلة من الألوان أو لون واحد غير وظيفي، أو صوت أو رائحة، أو مجموعة من الإشارات إذا كانت تستخدم أو يراد أن تستخدم إما في تمييز منتجات مشروع صناعي أو حرفي أو زراعي أو مشروع خاص باستغلال الغابات أو مستخرجات الأرض أو المنتجات التي تباع أو الخدمات التي تؤدي في التجارة"⁹³.

⁹³ قانون رقم (9) لسنة 2002 بشأن العلامات والبيانات التجارية والأسماء التجارية والمؤشرات الجغرافية والرسوم والنماذج الصناعية.

وفق تعريف الجمعية الأمريكية للتسويق، والتي عرّفتها على كونها " اسم، مصطلح، رمز، إشارة أو توليفة منهم موجهة للتعريف بالمنتجات أو الخدمات لبائع أو مجموعة باعة وتفريقها عن منتجات المنافسين".⁹⁴

يُقصد بعقد الترخيص باستعمال العلامة، ذلك الاتفاق المبرم بين شخصين: أحدهما، مالك العلامة، ويسمى المرخص. وثانيهما، الراغب في استعمال هذه العلامة، ويسمى المرخص له. وبموجب هذا الاتفاق، يسمح المرخص للمرخص له باستعمال العلامة على بعض المنتجات والسلع والخدمات المسجلة عليها هذه العلامة أو كلّها، دون أن يمنع ذلك من حقّ المرخص الأصيل باستعمال نفس العلامة على منتجاته.⁹⁵

وهو أيضاً، العقد الذي يمنح بواسطته صاحب العلامة للغير، الحق في استغلال علامته كلياً أو جزئياً، وذلك بمقابل ولأجل محدود، ولا يترتب على هذا العقد حق عيني، بل حق شخصي يخول للمرخص له حق استغلالها على الوجه المتفق عليه في العقد. كما لا يحول هذا الترخيص دون استعمال المالك لعلامته التجارية على منتجاته، كما يعتمد عقد الفرانشايز اعتماداً كلياً على السمعة التجارية للمشروع المرخص، وطريقة بيع المنتجات والخدمات أو عرضها. بينما يعتمد عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية على شهرة العلامة المملوكة للمرخص، ومدى إقبال الجمهور عليها. ويلتزم المرخص في عقد الفرانشايز بالسماح للممنوح له باستخدام العلامة التجاري التابعة

⁹⁴ Xu YuangZhong, "A study on the relationship between public relations and brand strategy," Kristian Stard University, June 2005, online at: <http://bit.ly/2NMQRon>

⁹⁵ عامر محمود الكسواني، مرجع سابق، ص 323.

له، مع نقل المعرفة الفنية، وتقديم المساعدات الفنية والتقنية والتجارية له، حيث تعتبر المعرفة الفنية عنصراً جوهرياً في عقد فرانشايز.⁹⁶

ثانياً: تعريف الترخيص باستعمال العلامة التجارية

وقد اهتمّ المشرع القطري أيضاً، بوضع تعريف للترخيص باستعمال العلامة التجارية في الفصل السادس من قانون رقم (9) لسنة 2002 بشأن العلامات والبيانات التجارية والأسماء التجارية والمؤشرات الجغرافية والرسوم والنماذج الصناعية 2002/9. كما نصّ في المادة رقم (22) على أن: "لمالك العلامة بموجب عقد أن يعطي لأي شخص آخر طبيعي أو اعتباري ترخيصاً باستعمال العلامة من كل أو بعض المنتجات أو الخدمات المسجلة عنها، ولا يجوز أن تزيد مدة الترخيص على مدة الحماية القانونية المقررة للعلامة، ويشترط لانعقاد العقد أن يكون مكتوباً وموقعا على النحو الوارد في البند(3) من المادة السابقة، ويلتزم مالك العلامة المسجلة بالمراقبة المستمرة للمرخص له فيما يتعلق بنوعية السلع والخدمات المرتبطة بالعلامة"⁹⁷.

ويتضح جلياً من القانون السابق ذكره أنّ المشرع القطري قد أجاز فيه -وبصراحة- لمالك العلامة الترخيص لشخص آخر باستعمال علامته التجارية، وإن كانت هذه الإجازة تتضمن بعض القيود " ويلتزم مالك العلامة بالمراقبة..."، ومن هذه القيود التي أجاز المشرع وضعها ضمن عقود الترخيص، القيود الآتية:

1- بيان حدود استعمال العلامة، والنطاق الجغرافي، والمدى الزمني لاستعمالها.

⁹⁶ رشاد نعمان العامري، مرجع سابق، ص 113.

⁹⁷ قانون رقم (9) لسنة 2002 بشأن العلامات والبيانات التجارية والأسماء التجارية والمؤشرات الجغرافية والرسوم والنماذج الصناعية 2002/9.

2- تحديد الشروط التي تستلزمها متطلبات الرقابة الفعالة لجودة السلع أو الخدمات.

3- تحديد التزامات المرخص له كإمتناع عما قد ينتج عنه الإساءة إلى العلامة.⁹⁸

وبعد ذكر كل من المفهوم الخاص بالترخيص باستعمال العلامة التجارية، وذكر أهم التعريفات القانونية له، والتعريفات الأخرى المتعلقة به، سوف يتم التطرق إلى أهم أوجه الشبه بين كلا العقدين، التي يرى الفقه أنَّها السبب وراء اللبس الذي يحيط المتعاملين مع عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية وعقد الفرانشايز.

كما عرّف المشرع المصري عقد الترخيص في قانون حماية الملكية الفكرية، ضمن نص المادة (95) من القانون المذكور، على أنه: "لمالك العلامة أن يرخص لشخص أو أكثر طبيعي أو اعتباري باستعمال العلامة على كل أو بعض المنتجات المسجلة عنها العلامة، ولا يحول الترخيص للغير دون استعمال مالك العلامة لها ما لم يتفق على غير ذلك، ولا يجوز لمالك العلامة إنهاء عقد الترخيص أو عدم تجديده إلا لسبب مشروع"⁹⁹.

ثالثاً: أوجه الشبه بين عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية وعقد الفرانشايز

يمكن تحديد هذه الأوجه ضمن النقاط التالية:

1- يتشابه عقد الفرانشايز مع عقد الترخيص باستعمال العلامة، في أنَّ كلاهما يتيح للمرخص له الحق في وضع علامة المرخص -صاحب الفرانشايز- على ما يقوم بإنتاجه من سلع وخدمات في الحدود المتفق عليها بمقتضى العقد.¹⁰⁰

⁹⁸ فيصل عباس الرشيدي، مرجع سابق، ص 332.

⁹⁹ قانون حماية الملكية الفكرية المصري رقم (82) لسنة 2002 في المادة رقم (95).

¹⁰⁰ محمد محمد سادات مرزوق، مرجع سابق، ص 560.

2- التشابه في الاستقلال القانوني لكل من المرخص له بعقد الفرانشايز، والمرخص له بعقد

الترخيص باستعمال علامة تجارية لأن كل واحد منهما يعمل لحسابه الخاص.¹⁰¹

رابعاً: أوجه الاختلاف بين عقد الفرانشايز وعقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية

تتحدّد أوجه الاختلاف ضمن النقاط التالية:

1- يختلف عقد الترخيص عن غيره من العقود التي ترد على حقوق الملكية الصناعية، فهو عقد

غير ناقل للملكية، إذ تبقى ملكية البراءة، أو العلامة، أو غير ذلك من الحقوق الملكية الصناعية

في ذمة المرخص، ويقتصر أثر الترخيص على أن يمنح المرخص له حقاً شخصياً في

الاستعمال.¹⁰²

2- كما نجد اختلافاً في الالتزامات الملقاة على عاتق أطراف العقد في كلا العقدين، حيث يتضح

التزام مانح الفرانشايز في عقد الفرانشايز؛ وهو السماح للمرخص له باستخدام العلامة التجارية

للمرخص مع التزام الأخير بنقل المعرفة الفنية Know-how محل عقد الفرانشايز. كما يتضمن

العقد العديد من الأمور الأخرى كالمساعدة، والتدريب، والتنازل عن المعرفة الفنية، وتقديم

المساعدات الفنية والتجارية للمرخص له على التشغيل والإنتاج¹⁰³، وكلّ هذه الأمور تعدّ أساسية

وجوهرية، وهي تقع على عاتق المرخص في إطار الفرانشايز¹⁰⁴. وفي المقابل، نجد أنّ في عقد

¹⁰¹ عبد الله محمد أمين القضاة، مرجع سابق، ص 24.

¹⁰² عبير سليمان فلاح العلي، مرجع سابق، ص 58.

¹⁰³ فيصل عباس الرشدي، مرجع سابق، ص 332؛ عبير سليمان فلاح العلي، مرجع سابق ص 58.

¹⁰⁴ انظر في ذلك: دعاء طارق بكر البشتاوي، مرجع سابق، ص 47؛ إحسان شاكر عبد الله ورغد ناظم مجيد الجنابي،

مرجع سابق، ص 403.

الترخيص باستعمال علامة تجارية، أنّ التزام المرخص يقتصر على السماح للمرخص له باستعمال علامته التجارية، ولا يلتزم بنقل المعرفة الفنية للمرخص له¹⁰⁵.

3- في عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية، يقوم المرخص له بوضع الماركة موضوع الترخيص على منتجات خاصة به، يقوم هو بتصنيعها وفقاً لمعايير وخبراته الخاصة، أو أنه يقوم بشرائها من الغير ويقوم بتسويقها وفقاً لوسائله التجارية الخاصة. في حين أنّه في إطار عقد الفرانشايز الصناعي، وبالرغم من أنّ المرخص له يقوم بتصنيع المنتجات تحت العلامة التجارية للمرخص، إلا أنه يصنّعها وفقاً للمعرفة العملية العائدة لهذا الأخير، وتحت رقابته وإشرافه ومساعدته الفنية. كما لا يحق له إطلاقاً استعمال الماركة على منتجات يقوم بتصنيعها خارج إطار عقد الفرانشايز.¹⁰⁶

4- الفرق الجوهرية بين العقدين يكمن في موضوع كل منهما، حيث لا يتضمن عقد الامتياز على العلامة التجارية سوى السماح باستعمال الماركة العائدة للمرخص دون أيّ تكرار لتجربة اقتصادية، متكاملة العناصر وفقاً لما هو عليه موضوع الفرانشايز.¹⁰⁷

5- من حيث الاستقلالية المالية، يمكن للمرخص أن يشارك المرخص له في رأس مال المشروع. في حين أنّ هذا الأمر غير وارد في عقد الفرانشايز، حيث يقع على عاتق المتلقي كامل التكاليف المالية للمشروع، ولا يقدم له المرخص سوى المعرفة الفنية، والمساعدة، وشهرة العلامة، ليستفيد منها المتلقي في نجاحه وتحقيق طموحه المادي.

¹⁰⁵ انظر في ذلك: ماجد عمار، مرجع سابق، ص 13؛ عبد الله محمد أمين القضاة، مرجع سابق، ص 25.

¹⁰⁶ إحسان شاكر عبد الله ورغد ناظم مجيد الجنابي، ص 403.

¹⁰⁷ انظر في ذلك: حنان إيمان، مرجع سابق، ص 44؛ إحسان شاكر عبد الله ورغد ناظم مجيد الجنابي، مرجع سابق، ص

6- من حيث الرقابة، يخلو عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية من شرط الرقابة على الجودة، الأمر الذي يعرض الجهة المرخصة لها فقدان ملكيتها للعلامة التجارية، خاصة إن أصبح المنتج أقل جودة أو درجة من المنتج الأصلي، فتفقد معه العلامة دلالتها على هذا المنتج. في حين أنّ عقد الفرانشايز بأشكاله وصوره كافة، لا يعرض المرخص لفقدان حقه في العلامة وملكيتها.¹⁰⁸

7- يتطلب عقد الفرانشايز أن يبقى المرخص طوال مدة العقد مستمراً في تقديم المساعدة الفنية وما يستتبعها من تطورات للمتلقي، في حين أنّ هذا الالتزام لا يقع على عاتق المرخص في عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية.¹⁰⁹

الخلاصة:

ترى الباحثة بأنّ عقد الفرانشايز، هو عقد قائم بذاته، وهو ذو طبيعة خاصة تميّزه عن غيره من العقود، ذلك أنّ محلّ العقد في هذه العقود، هو محلّ ذو طبيعة استثنائية يتمثل أساساً في منح استغلال المعرفة الفنية والتقنية، أو الترخيص باستعمال عناصر الملكية الفكرية. كما أنّ أطراف العقد تتميز بكونها أنها لا يمكن تصنيفها ضمن العقود الأخرى، وذلك لأهمية التكييف القانوني المعتمد على هذا التصنيف. وبالإضافة إلى ذلك، فإنّ عقد الوكالة التجارية والامتياز التجاري، وبالرغم من التشابه الحاصل بينها وبين عقود الفرانشايز من نواح عدة، إلا أنّ هذا التشابه في حقيقته، ما هو إلا تشابه ظاهري، ولا يمكن بذلك التغاضي عن وجود بعض الاختلافات الجوهرية بينهما؛ ف كلا العقدين له طبيعته القانونية الخاصة به، ولذلك أجد أنه من غير المنصف تطبيق

¹⁰⁸ إحسان شاكر عبد الله ورغد ناظم مجيد الجنابي، مرجع سابق، ص 404.

¹⁰⁹ سميحة القليوبي، مرجع سابق، ص 544.

أحكام الوكالة التجارية، أو الامتياز التجاري، أو الترخيص بالعلامة التجارية على عقد الفرانشايز الذي حقق انتشاراً ضخماً على مستوى العالم.

بل إنَّ بعض الدراسات السابقة أثبتت عدم فعالية تطبيق عقد الوكالات التجارية، وعقود الامتياز التجاري، وترخيص العلامة التجارية على عقود الفرانشايز.

لكلِّ ذلك - وغيره كثير - نجد بأنَّ معظم الباحثين والمختصين في هذا المجال ينادون حقيقة بضرورة وضع تنظيم قانوني خاص بعقود الفرانشايز، وهذا المسعى يعمل عليه المشرع القطري حالياً، من خلال مشروع عقد الفرانشايز المنتظر إصداره قريباً.

الفصل الثاني: آثار عقد الفرانشايز

تتعدّد الالتزامات التي تقع على عاتق طرفي عقد الفرانشايز وتتنوع، وقد حاول بعض الفقه تقسيمها إلى: التزامات متعلقة بأمر مالية، مثل دفع رسوم الفرانشايز، ومبالغ الإتاوات الدورية، ومقابل الدعاية. والتزامات أخرى غير مالية، من قبيل الالتزامات المتعلقة بالحصريّة أو القصر. وسوف نعرض في هذا المقام مختلف الالتزامات الواقعة على طرفي العقد موضوع البحث، حيث نقسمها إلى التزامات تقع على عاتق المرخص، والتزامات أخرى تقع على عاتق المرخص له. إنّ النظر في هذا الفصل سيؤجّه إلى دراسة الآثار القانونية لعقد الفرانشايز، حيث سنعرض التزامات كلّ من المرخص والمرخص له، فنتناول في المبحث الأول التزامات المرخص في عقد الفرانشايز وحقوقه، ونتناول في المبحث الثاني التزامات المرخص له في عقد الفرانشايز وحقوقه، وذلك على التفصيل التالي:

المبحث الأول: التزامات المرخص في عقد الفرانشايز وحقوقه

يُمكن القول بدءاً إن تعدد التزامات المرخص في عقود الفرانشايز يعود أساساً إلى تعدد أنواعها، هذا بالإضافة إلى غياب تشريعات تنظّم هذا الضرب من العقود إلى حدّ الآن. ومع هذا، نجد أنّ هذا النوع من العقود يخضع إلى أحكام العقد العامة التي يخضع لها كل عقد، علاوة على التشريعات المختلفة التي تنظم جزئياته. لذلك، سندرس ضمن المطلب الأول من هذا المبحث التزامات المرخص بالالتزام بالإعلام المسبق، والالتزام بنقل المعرفة الفنية، وأخيراً الالتزام بتقديم الدعم التقني والتجاري وتدريب العاملين. ونتناول في المطلب الثاني التزامات المرخص له في عقد الفرانشايز.

المطلب الأول: التزامات المرخص في عقد الفرانشايز

هناك العديد من الالتزامات الملقة على المرخص في عقد الفرانشايز ومنها ما يكون قبل إبرام العقد وأثناء تنفيذ العقد حيث يلتزم بالإعلام المسبق ونقل المعرفة الفنية، وتقديم الدعم التقني والتجاري وتدريب العاملين.

أولاً: التزامات المرخص قبل عقد الفرانشايز (الالتزام بالإعلام المسبق)

من البديهيات في عقد الفرانشايز علم كل من أطراف العقد بمقدار ما سيحصلان عليه من منفعة، نظير ما يترتب على العقد من التزامات، وهو الأمر الذي يفترض أن تكون إرادتهما سليمتين وقت التعاقد، ولا يشوبها الغلط أو التدليس. كما يجب أن يكون محل العقد معيناً تعييناً واضحاً، إذ يترتب على عدم علم المتعاقد وجهله بالعقد أن يُتيح الفرصة للمتعاقد الآخر الحق في التمسك بإبطال العقد، خاصة وأن المعلومات والبيانات المتعلقة بالعقد ليست متاحة لجميع الأشخاص لأنها متوقفة

على محض إرادة المتعاقد المحتكر لها. لذا، يكون هذا الالتزام بالإعلام المسبق، أو ما قبل التعاقد نتيجة أساسية لحماية الطرف الضعيف في العقد؛ وهو المرخص له.

وللإعلام المسبق أهمية واضحة بالنسبة للمتعاقد غير المختص خاصة أنه بحاجة ملحة إلى البيانات والمعلومات التي يقوم المرخص بنقلها. وتجدر الإشارة أن هذه المعلومات والبيانات التي يقدمها المرخص له، أنّ الاطلاع عليها قد يكون سببا في عدم التعاقد أو سببا في تعديل شروط العقد بما يتلاءم وحقيقة المنافع المتوقع تحصيلها من العقد. على عكس ما يحدث خلال فترة ما بعد التعاقد، حيث يصبح المتعاقد في هذه المرحلة مُطالباً بعدة أمور محددة منها ما يتعلق باتخاذ القرار بتجديد العقد، أو تعديله، أو إنهائه وذلك لأنه أكثر اطلاعا على ظروف التعاقد، بما يجعل الادعاء بالغلط غير مشروع، خاصة ما يتعلق بمكانة علامة الترخيص داخل السوق بالمقارنة مع العلامات المنافسة، وأيضا المعارف المهنية الجوهرية المقرر نقلها لمصلحة المرخص له، وفي نفس الوقت ما يتعلق ببند العقد، حيث تكون في مُجملها واضحة ومعلومة بالنسبة للمتعاقد، حتى يحقق الإعلام المسبق الغاية من إقراره، إذ أن المتعاقد الذي لا يعرف، لا يمكنه أن يرضى، وتكون الغاية من الإعلام المسبق تحصيل رضا المتعاقد الضعيف، ومن ثم تناسب الالتزامات المترتبة على عاتقه مع ما سيحصل عليه من امتيازات¹¹⁰.

وقد عرّف بعض الفقه الالتزام بالإعلام المسبق، بأنه " التزام سابق على التعاقد يتعلق بالالتزام أحد المتعاقدين بأن يقدم للمتعاقد الآخر عند تكوين العقد البيانات اللازمة لإيجاد رضا سليم كامل متطور 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

¹¹⁰ رشيد ساسان، مرجع سابق، ص 89 وما بعدها.

على أحدهما أن يلم ببيانات معينة، أو يحتم عليه منح ثقة مشروعة للطرف الآخر، الذي يلتزم بناء على جميع هذه الاعتبارات بالتزام بالإدلاء بالبيانات"¹¹¹.

وبناء عليه، فإنّ الالتزام بالإعلام المسبق يفرض على عاتق المرخص، نقل المعلومات لمصلحة المرخص له بشكل موضوعي خالص، بُغية تمكينه من اتخاذ قرار التعاقد عن بينة ووضوح، وذلك من خلال تفحص المعلومات والمعطيات المُقدّمة له، أو تلك التي بإمكانه الحصول عليها. إنّ هذا الأمر، يسمح للمصرّح له بتقدير حجم المنافع التي قد يُحقّقها له هذا العقد، فيقدم على هذا التعاقد أو يحجم عنه.

وقد بيّن نظام الامتياز التجاري السعودي هذا الالتزام في تعريفه لوثيقة الإفصاح في المادة الأولى من النظام، حين أقرّ بأنّ وثيقة الإفصاح تتضمن أبرز الحقوق والواجبات، والمخاطر الجوهرية المتعلقة بفرض الامتياز. كما نصت المادة الثانية في الفقرة الثالثة، على أنه: " يهدف النظام إلى تحقيق ما يأتي 3-ضمان الإفصاح عن الحقوق والواجبات والمخاطر المتعلقة بفرض الامتياز، لمساعدة صاحب الامتياز المحتمل على اتخاذ قرارات استثمارية صائبة". كما نصت المادة السادسة من النظام السعودي على تقييد اتفاقية الامتياز ووثيقة الإفصاح لدى الوزارة. وقررت المادة السابعة من النظام السعودي أنه:

"1-على مانح 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.

¹¹¹ نزيه محمد الصادق المهدي، الالتزام قبل التعاقد بالإدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد وتطبيقاته على بعض أنواع العقود، دار النهضة العربية، القاهرة، 1983، ص 15.

2- ويجب أن يراعى في وثيقة الإفصاح ما يأتي:

أ- أن تحرر باللغة العربية، وإذا كانت محررة بغير اللغة العربية فيجب ترجمتها إلى اللغة العربية ترجمة معتمدة.

ب- أن تكون واضحة ودقيقة.

3- في حالة تقديم منح 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، ومراعاة استيفائها للأحكام والشروط التي تحددها اللائحة¹¹².

وفي مشروع قانون الامتياز التجاري القطري، عرّف وثيقة الإفصاح في المادة الأولى منه بأنها: " وثيقة تتضمن كحد أدنى سند تسجيل حقوق الملكية الفكرية أو الترخيص باستغلالها، والبيانات الأساسية لمانح الامتياز التجاري، كالاسم والشكل القانوني وجنسيته والقانون الخاضع له، ونوع النشاط الذي يمارسه، والمركز المالي لمانح الامتياز التجاري خلال مدة لا تقل عن ثلاث سنوات سابقة، وبيان التطور التاريخي للنشاط التجاري لمانح الامتياز التجاري، ومعلومات وبيانات عن شبكة الامتياز التجاري متضمنة المرخص لهم الامتياز في الدولة وعدد المنافذ المستحدثة، وعدد المنافذ التي تم إغلاقها وسبب إغلاقها¹¹³ .

كما نصت المادة السادسة من مشروع قانون الامتياز القطري، على أنه: " يلتزم مانح الامتياز التجاري بتزويد صاحب الامتياز التجاري، قبل توقيع اتفاقية الامتياز التجاري، بوثيقة الإفصاح.

¹¹² "نظام الامتياز السعودي"، موقع وزارة التجارة والاستثمار، متاح على الإنترنت على الرابط: <http://bit.ly/2QJ7sZ4>

¹¹³ المادة (1) التعاريف، مشروع قانون الامتياز التجاري بدولة قطر."

وفي حالة حدوث أي تغيير جوهري للبيانات أو المعلومات التي تتضمنها وثيقة الإفصاح قبل التوقيع على اتفاقية الامتياز التجاري، يجب على مانح الامتياز التجاري إخطار صاحب الامتياز التجاري كتابة بهذا التغيير قبل التوقيع، إذا كان من شأن هذا التغيير التأثير على النشاط التجاري لمانح الامتياز التجاري أو على حقوق والتزامات صاحب الامتياز التجاري¹¹⁴.

ونستنتج مما سبق، أنّ المشرّع القطري كان أكثر تحديدا من المشرّع السعودي في تحديد البيانات الواجب إدراجها ضمن وثيقة الإفصاح، الذي اقتصر على القول بأن وثيقة الإفصاح تتضمن أبرز الحقوق والواجبات والمخاطر الجوهرية المتعلقة بفرص الامتياز. كما أنّ المشرّع القطري بيّن أهمية إبلاغ المرخص له بأي تغيير يطرأ على تلك البيانات والمعلومات، والتي قد تؤثر سلباً أو إيجاباً في قرار المرخص له بالتعاقد مع المرخص.

وبناء عليه، يجب أن تشمل وثيقة الإفصاح على الحدود المكانية والزمنية، والتزامات كل طرف بناءً على معلومات نظام الامتياز للطرف المرخص، ونوع كيانه القانوني وحقيقته، ووضعه المالي، وخبراته التجارية، وأنظمة التشغيل والتسويق والتدريب والمساعدة الفنية التي يمكن أن يحصل عليها المرخص له بالامتياز. وتشمل المعلومات التي يلتزم المرخص بالإفصاح عنها وتقديمها للمرخص له -على سبيل المثال لا الحصر- الوضع المهني للمرخص، وتاريخه العملي، إضافة إلى خبرته في مجال العمل موضوع الترخيص، وأوضاع المرخص لهم الآخرين الذين يعملون ضمن شبكة الامتياز، وبيان عددهم، ومدى نجاحهم في أعمالهم، والشروط والبنود التي بموجبها تنتهي علاقة

¹¹⁴ المادة (6) مشروع قانون الامتياز التجاري.

الامتياز أو تُجدد لفترة أخرى، وعدد المرخص لهم الذين لم يتمكنوا من الاستمرار مع المرخص ضمن شبكة الامتياز¹¹⁵.

كما يلتزم صاحب الفرنشايز بإعلام المرخص له عن حقوق الملكية الفكرية التي يمتلكها، والمتعلقة أساساً بالفرنشايز مثل، المستندات الدالة على ملكية العلامة التجارية، والاسم التجاري، وأي علامات أخرى مميزة مستخدمة في نظام الفرنشايز. كما تشمل حقوق الملكية الفكرية؛ حقوق الملكية الصناعية، وحقوق المؤلف والحقوق المجاورة.¹¹⁶

ثانياً: الالتزام بنقل المعرفة الفنية

يستمد عقد الفرنشايز وجوده من عدمه من خلال نقل المعرفة الفنية. وعليه، فإن غياب هذا العنصر الجوهري بإمكانه إفراغ هذا العقد من غرضه الأساسي الذي من أجله بُعث، بالإضافة إلى تعذر تكرار النجاح الذي حققه المرخص سابقاً، على اعتبار أن عقد الفرنشايز هو عقد استنساخ لمنشأة المرخص بالأساس. لهذا السبب تعدّ المعرفة الفنية، هي جوهر عقد الفرنشايز بامتياز، وبالتالي يعتبر غيابها هو غياب قيام العقد من أساسه. وبناء على ذلك، فإنّ التزام المرخص بنقل المعرفة الفنية إلى المرخص له، هو التزام جوهري، إذ من شأن تخلفه أن يجعل العقد باطلاً.¹¹⁷

وعليه، فإنّ المعرفة الفنية هي في الأصل أسرار علمية، وخبرات عملية وتجارية وتسويقية، حصل عليها المرخص خلال مشواره الطويل وما حققت له نجاحاً كبيراً، أغرى العديدين بتكراره، ويلاحظ أن هذه المعلومات الأصل أنها مجهولة للغير وغير متداولة لدى المشتغلين بالفن الصناعي، كما

¹¹⁵ عبد الهادي محمد الغامدي، "إشكاليات الامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية"، مرجع سابق، ص 294

¹¹⁶ محمد محمد سادات مرزوق، مرجع سابق، ص 598.

¹¹⁷ عبير سليمان العلي، مرجع سابق، ص 97 وما بعدها.

أنها تتمتع بجدية وذاتية خاصة، أحدثت نقلة نوعية لدى المرخص. ومن الضرورة بمكان، أن تُضيف إلى ما سبق، القول بأن المعرفة الفنية تُعتبر -حقيقة- جوهر العقد، كما أنّ لها دوراً مهماً في تعزيز المركز الاقتصادي للمرخص لامتلاكه حق المعرفة الفنية، ودرايته الكاملة بها، وهو ما يجعل المرخص له بحاجة إلى الأخير. كما أنّ توافر المعرفة الفنية يجعل المرخص ملتزماً بنقلها إلى المرخص له، لأنّ هذا الأخير ما كان ليُقدم على التعاقد لولا حاجته الماسة لهذه المعرفة، وبتعبير آخر أكثر دقة تؤدي إلى تكرار تجربة نجاح المخصّص من خلال الاستفادة من تطبيق معارفه الفنية المجربة، والتي سبق وأن أثبتت نجاحها¹¹⁸.

لكلّ ذلك - وغيره كثير - يرى رأي " إنه لا وجود لعقد الفرانشايز بدون نقل المعرفة الفنية. وعليه، فإنّ امتناع المرخص أو تخلفه عن نقل المعرفة الفنية، أو عدم إخلاصه في نقلها، أو نقلها أيضاً بصورة غير كاملة، فإنّ هذا الأمر يكون سبباً مباشراً في بطلان العقد، أو جواز فسخه، أو اختلاف وصفه. ولذلك، قضت محكمة استئناف باريس في 7 يوليو 1990 بأنه: " لا يمكن تصور عقد الفرانشايز بدون معرفة فنية جديدة وضرورية، فالعقد الذي يخلو من بيان عناصره الفنية وتحديدها لا يمكن اعتباره مطلقاً من عقود الفرانشايز، ويؤكد هذا المفهوم أيضاً عدم تضمين العقد لأي شكل من أشكال المساعدة الفنية، وتنتهي المحكمة إلى تكيف العقد محل النزاع بأنه مجرد عقد من عقود التوريد". كما قضت محكمة استئناف نانسي في 4 فبراير 1989، ببطلان عقد الفرانشايز المبرم بين الطرفين لتخلف المعرفة الفنية، لأنّ المستندات التي تم نقلها للمرخص له لم تتضمن أي أثر

¹¹⁸ رشيد ساسان، مرجع سابق، ص 178 وما بعدها.

للمعرفة أو المهارات اليدوية الخاصة، أو الإضافية التي يمكن نقلها من المرخص في المجال محل التعاقد¹¹⁹.

ولقد نصّ نظام الامتياز التجاري السعودي على التزام المرخص بنقل المعرفة الفنية في المادة الثامنة ضمن الفقرة الثانية الفقرة (ب) والقاضية بأن "يلتزم مانح الامتياز - ما لم يتفق كتابة مع صاحب الامتياز على غير ذلك- بما يأتي: -تقديم الخبرات التقنية والتسويقية وغير ذلك من الخبرات التي تتطلبها طبيعة الامتياز الممنوح"¹²⁰

أما فيما يتعلّق بالمشرع القطري، فإنه لم يأت في مشروع قانون الامتياز التجاري على ذكر المعرفة الفنية، والتزام المرخص بنقلها إلى المرخص له، وترك تحديد التزامات الطرفين وحقوقهم لما سيتم الاتفاق عليه في اتفاقية الامتياز. كما أنه أحال تحديد التزامات الطرفين في عقد الامتياز إلى اللائحة، حيث نصت المادة الثالثة على أنه " تحدد اللائحة الأحكام الأساسية والاختيارية التي تتضمنها اتفاقية الامتياز التجاري وعلى الأخص:1-حقوق والتزامات الطرفين." ¹²¹

وترى الباحثة، أنّ عنصر المعرفة الفنية يكتسب أهمية بالغة وذلك بالنظر إلى التطبيقات القضائية له، إضافة إلى أهميته لدى أطراف العقد لأنه يعتبر محلّ العقد وجوهره. إنّ عنصر المعرفة الفنية له من الأهمية الشيء الكثير، ذلك أنّ حيازة المرخص لهذه المعرفة تقوم مقابلاً إلى حاجة المرخص لها لأنها تعتبر تكرار نجاح المرخص من خلال تطبيق معارفه الفنية. وعليه، نرى أنه لا بد للمشرع القطري أن يقوم بإضافة مادة في مشروع القانون تنص على أهمية المعرفة الفنية، وإلزام المرخص بالإفصاح عنها إلى المرخص له.

¹¹⁹ ياسر سيد الحديدي، مرجع سابق، ص 100 وما بعدها.

¹²⁰ المادة (8) من نظام الامتياز السعودي، مرجع سابق.

¹²¹ المادة (3) من مشروع قانون الامتياز التجاري القطري، المرجع السابق.

ثالثاً: الالتزام بالدعم التقني والتجاري وتدريب العاملين:

يتطلب قيام المرخص نقل المعرفة التقنية إلى المرخص له، القيام بتوفير المرخص متابعة مستمرة طوال المدة المحددة في عقد الفرائشاييز من أجل التأكد من استيعاب المعارف الفنية والتقنية، وبالتالي القيام استعمالها بالشكل الذي يتوافق مع مضمونها، الأمر الذي يقتضي لزاماً القيام بعمليات تعليم وتدريب مستمرة ومتواصلة للمرخص له على كيفية استعمال المعارف المنقولة. ويعتبر نقل المعرفة فقط أمر غير كاف بمفرده لتحقيق ما يصبو له الأطراف من أهداف مرجوة، أو الغرض المقصود من التعاقد، إذا لم يتم استخدامها بالطريقة والكيفية التي من شأنها تحقيق أهداف عقد الفرائشاييز، على اعتبار أنّ هذا المسعى هو في حقيقته إعادة تشكيل النجاح التجاري الذي حققه صاحب الترخيص. وعليه، يمكن أن يكون هذا الدعم التقني والفني، هو التزام تابع للالتزام بنقل المعرفة الفنية، ذلك أنّ نقل المعرفة الفنية غير كاف للتمكّن من كفاءات استعمالها، حيث يواجه المرخص له صعوبات تقنية وفنية ومالية طوال فترة العقد، قد يقوده إلى إمكانية فسخ هذا العقد، لأنّ هذا الالتزام يقع على عاتق ومسؤولية صاحب الترخيص الذي يخل بهذا الالتزام. ومن المفيد الإشارة، إلى أنّ تقديم الدعم الفني يشمل جميع الجوانب المرتبطة بالشكل الخارجي للمؤسسة، علاوة على المسائل الإدارية والمحاسبية، وحملات الإعلانات، ونظام التسويق، وخدمات ما بعد البيع، وعمليات تحسين المستوى الفني للفنيين والعمال. كما ينبغي أن يستجيب صاحب الترخيص إلى حلّ جميع المشكلات والمصاعب التي يوجهها المرخص له.¹²²

ولذلك تنصّ العديد من عقود الفرائشاييز على التزام المرخص بمساعدة المتلقي بشكل فعال يوم الافتتاح، من أجل التحقق من مطابقة المواقع والمنشآت، والآلات، وطرق العمل، وشكل المنتج،

¹²² رشيد ساسان، مرجع سابق، ص 183 وما بعدها.

مع المواصفات والمعايير المتطلبية، وأن تستمر هذه المساعدة لمدة ثلاثة أو أربعة أيام لاحقة إلى حين استقرار المرخص له في مباشرة نشاطه. وبالتالي فإن المرخص له يحمل عادة مصاريف الانتقال، والإقامة، والإعاشة لمندوبي المرخص. كما أنّ هذا الالتزام بالمساعدة من قبل المرخص يتعلّق أيضاً بعملية البيع، علاوة على تنظيم المحلّ التجاري، ذلك أنّ هذا الالتزام بمساعدة المتلقّي من قبل المرخص يبدو أساسياً وجوهرياً، لأنّ أيّ تقصير من جانبه في تقديم الاستشارات أو النصائح في تلك الفترة يعدّ إخلالاً من جانبه بالالتزام بالدعم التقني والفني¹²³.

وقد نصّ نظام الامتياز التجاري السعودي في المادة التاسعة، على أن " يلتزم صاحب الامتياز - ما لم يتفق كتابة مع مانح الامتياز على غير ذلك - بما يأتي: 2- أن يقدم إلى مانح الامتياز البيانات المتعلقة بأعمال الامتياز التي تمكنه من البيانات المالية والمحاسبية المتعلقة بتلك الأعمال¹²⁴. في إشارة واضحة إلى التزامات المرخص بالاستمرار في الدعم الفني والتقني للمرخص له. ويلتزم مرخص الامتياز بتقديم الدعم التقني والفني للمرخص له، إضافة إلى الالتزام بتدريب العاملين على الأساليب والطرق الإنتاجية، وأساليب المنافسة التجارية. ويتجدّد هذا الالتزام في كل مرة يقوم فيها مرخص الامتياز بتغيير أسلوب العمل لتدريب العاملين لدى المرخص له على النظام الجديد، وإطلاعه على طرق الاتجار وأساليب التصنيع الجديدة، وكيفية القيام بأعمال التصليح والصيانة، وكيفية التخزين للسلع وطرق المحافظة عليها لتضلّ صالحة للاستخدام¹²⁵.

وبالإمكان القول، إنّ التدريب هو الطريق المكمل لتنفيذ عقد الفرانشايز، وتحقيق أهدافه. والمتوقع أن يقدم مرخص الامتياز تدريب كاف لإدارة المحلّ التجاري بنجاح. ويشمل هذا التدريب عدة أمور

¹²³ ياسر سيد الحديدي، مرجع سابق، ص 188.

¹²⁴ نظام الامتياز السعودي، مرجع سابق.

¹²⁵ نعيم مغيب، مرجع سابق، ص 194.

من أوجه المشروع، منها التدريب في مجال التسويق للبضائع وبيعها، والترويج لها من خلال التعريف بمدى جودتها وتفوقها على البضائع الأخرى المنافسة لها، مع إسداء التوصيات بطرق الاستعمال والتخزين، والتدريب أيضاً على طرق التحضير والإنتاج في مجال البضائع التي يتم تحضيرها وبيعها. ومن الأمثلة المعبرة على الأمر السابق، أنه في حال كان موضوع الفرانشايز مطعماً، فإنه يتم التدريب على تحضير الطعام، وطريقة التغليف والتقديم. ومن الالتزامات الأخرى التي يتعهد بها المرخص للمرخص له، صيانة البضائع والمعدات، والتأكد من كفاية قطع الغيار في مستودعات المرخص له الامتياز. هذا بالإضافة، إلى التدريب على طرق إدارة الأعمال، وكيفية تنظيم دفاتر الحسابات، وسجلات البيع، وقوائم الموجودات، وملفات العاملين والموظفين، وسجلات الضرائب والرسوم، وجميع الأمور المالية والإدارية اللازمة والضرورية لتمكين المرخص له من إنجاح المشروع¹²⁶.

ولكن مهما بلغت البرامج التدريبية للمرخص له بالامتياز وموظفيه، فإنه من الضروري توضيح التكلفة التي قد يتكبدها جزاء اشتراكه في هذه البرامج التدريبية، كأجور التدريب والسفر والسكن والطعام والمصروفات الأخرى. ويجب على عقد الامتياز ذكر الطرف الذي يتحمل تلك المصاريف، إضافة إلى ذكر النتائج التي تترتب على عدم استكمال دورات التدريب الأولية.

¹²⁶ مصطفى سليمان حبيب، الاستثمار في الترخيص الامتيازي (الفرانشايز)، الطبعة الثانية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2011، ص 50.

المطلب الثاني: حقوق المرخص في عقد الفرنشايز

تشمل حقوق المرخص في عقد الفرنشايز الحقوق المالية بطبيعة الحال وحق الرقابة والإشراف

على المرخص له.

أولاً: الحقوق المالية:

تأخذ الحقوق المالية لصاحب الترخيص من قبل المرخص له عدة صور قد تختلف قيمتها باختلاف ظروف التعاقد لا سيما في مجال الترخيص، حيث ترتفع حقوق صاحب الترخيص عندما يكون مجال عقد الفرنشايز استغلال علامة تصنيع بما يتناسب وارتفاع متطلبات الاستثمار الصناعي، على خلاف الترخيص باستغلال علامة الخدمة، إذ لا يتطلب قطاع الخدمات على الأغلب استثمارات مالية كبيرة على عاتق المرخص له. كما تتأثر قيمة الحقوق المالية لصاحب الترخيص بمدى السمعة التجارية التي يتمتع بها، أو مكانة العلامة التجارية محل الترخيص باعتبارها ضماناً هامة لنجاح المشروع.

ونستطيع أن نميز في الحقوق المالية لصاحب الترخيص، بين حقوق الانخراط في الشبكة، والإتاوات¹²⁷، كالتالي:

1- حقوق مرخص الامتياز مقابل الانخراط بالشبكة:

تتمثل حقوق الانخراط في شبكة الامتياز التجاري بأنها لإتاوات المالية الجزافية التي يكون المرخص له ملزماً تعاقدياً بأدائها لمصلحة صاحب الترخيص، وتكون مقابل انخراطه في شبكة الترخيص، وتُسحق لمصلحة المرخص له في بداية العلاقة التعاقدية؛ أي بمجرد انضمام المرخص له لشبكة

¹²⁷ رشيد ساسان، مرجع سابق، ص 189.

الترخيص، وتجد أساسها في العقد. ويترتب على ذلك العديد من المرخص له الكثير من المنافع نتيجة الانخراط في الشبكة¹²⁸.

وهذا المقابل المادي، يتمثل عادة في دفع مبلغ محدد من المال، وقد يكون الدفع مقدما، أو على شكل دفعات متتالية؛ حيث يمكن دفع 25% من المبلغ المحدد عند توقيع عقد الفرانشايز، و25% عند إكمال التدريب، و25% عند افتتاح أول وحدة امتيازيه، والباقي في الوقت الذي يتفق عليه طرفا عقد الفرانشايز. وقد يعتبر المرخص أن الحق في هذا المبلغ يُمثل دفعات لاستغلال ملكيته الفكرية، أو أنه الدفعة الأولى من أجور التدريب والتكاليف الإدارية التي ترافق تأسيس المشروع الامتيازي.¹²⁹

2- الحقوق المالية الدورية:

تعتبر هذه الحقوق المالية الدورية هي المصدر الرئيسي والدائم للمرخص في عقد الفرانشايز، ويمكن اعتبار جزء منها -على الأقل- كأجور للأبحاث والتطوير والتحسين للمشروع، وإيصال تلك التحسينات إلى المرخص له. كما تتضمن أيضا مقابل الدعاية والإعلان والترويج للمشروع ككل، بما فيها المشروع الخاص بالمرخص له، فتلك الدعاية وذلك الترويج هو الذي يضمن استمرارية بيع البضائع والخدمات التي يقدمها المرخص للممنوح له.¹³⁰

ويتمثل هذا الحق المالي لصاحب الترخيص في حقوق مالية مستمرة، تُستحق بشكل دوري على امتداد مدة العلاقة التعاقدية في عقد الفرانشايز، وتُقتطع هذه الحقوق المالية الدورية في شكل نسبة من الأرباح أو من حجم الأعمال المحققة من قبل المرخص له، وهي تُستحق نظير استغلال هذا

¹²⁸ رشيد ساسان، المرجع السابق، ص 191.

¹²⁹ مصطفى سليمان حبيب، مرجع سابق، ص 56.

¹³⁰ مصطفى سليمان حبيب، المرجع السابق، ص 65.

الأخير لعلامة صاحب الفرنشايز التجاري ونقل المعرفة الفنية إليه، إضافة إلى استفادته المتواصلة من الدعم التقني والتجاري المقدم من قبل صاحب الفرنشايز¹³¹.

ثانياً: حق الرقابة والإشراف:

إنّ جوهر عقد الفرنشايز يتمثل أساساً في عنصر السيطرة والرقابة التي يمارسها المرخص على أعمال المرخص له. وبالإمكان القول، إنّ الهدف الرئيس من هذه السيطرة والرقابة، هو تحقيق وتوفير شكل موحد وثابت لشبكة الفرنشايز، إضافة إلى ضمان جودة المنتجات والخدمات المقدمة التي يسعى المرخص إليها، ذلك أنّ الجودة مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بالعلامة التجارية، أو بالسمعة التجارية للمشروع، بحيث تظهر شبكة الفرنشايز للمستهلك والجمهور ككيان قانوني واحد؛ أي أنّ المتعاملين مع المشروع يظنون بأنهم يتعاملون مع المرخص، وهو ما يهدف إليه المرخص له فعلاً من خلال عقد الفرنشايز، من خلال جعل هذا الانطباع موجود دائماً عند الجمهور¹³².

لذا، يتوجب على المرخص له الالتزام بتعليمات المرخص بشكل كامل والعمل على احترامها، لأنّ المرخص يمارس هذه السلطة من خلال الرقابة والإشراف على تقديم السلع والخدمات¹³³. ويمكن القول، إنّ المستهلك إذا لحقه ضرر جراء استعمال المنتج، سواء أ كان ضرراً مادياً أم جسماًانياً، وسواء أ كان مصدره عيباً خفياً في المنتج أم أنه يرجع إلى طريقة استعماله -وخاصة إذا لم يكن هناك تحذير من سوء الاستعمال- فإنّ المسؤولية تقع على عاتق المرخص مباشرة.

¹³¹ رشيد ساسان، مرجع سابق، ص 189 وما بعدها.

¹³² محمود أحمد الكندري، مرجع سابق، ص 126

¹³³ رشاد نعمان العامري، مرجع سابق، ص 113.

وتقوم هذه المسؤولية على فكرة مفادها، أنه طالما أنّ المرخص له يعدّ وكيلا عن المرخص، نظرا لأنه فضل أن تظهر شبكة الفرانشايز أمام الجمهور وكأنها صادرة عن شخص واحد، وحماية للغير حسن النية الذي كان يعتقد عند إبرام العقد أنه يبرمه مع المرخص، وذلك لقيام مظهر خارجي غير منسوب إلى فعل صادر منه، فإنّ آثار هذا العقد تنصرف إلى الأصيل، أي المرخص في هذا الفرض¹³⁴.

إلا أننا نرى، أنّ مسؤولية المرخص له لا تثار إلا في حالة مخالفته لتعليمات المرخص فيما يتعلق بطريقة الإنتاج، أو التوزيع، أو التسويق. ومخالفته أيضاً للالتزام الملقى على عاتقه بتنفيذ تعليمات المرخص المتعلقة بالرقابة والإشراف.

¹³⁴ محمود أحمد الكندري، مرجع سابق، ص 126.

المبحث الثاني: التزامات المرخص له في عقد الفرنشايز وحقوقه

نتناول في هذا المبحث التزامات المرخص له في المطلب الأول، وحقوقه في المطلب الثاني، وذلك على التفصيل التالي:

المطلب الأول: التزامات المرخص له في عقد الفرنشايز

إن التزامات المرخص له في عقد الفرنشايز تتمثل في الالتزام بالسرية والالتزام بعدم المنافسة للمرخص، والالتزام بالتعليمات والإرشادات من المرخص.

أولاً: الالتزام بالمحافظة على السرية:

يُعتبر أمر السرية أمراً جوهرياً يبدأ قبل عملية التعاقد؛ أي في مرحلة المفاوضات، حيث يقوم الطرف المالك للمشروع وهو المرخص باطلاع المرخص له على المعرفة الفنية، حتى يتسنى لهذا الأخير تقدير ما إذا كانت ذات قيمة أم لا. وعليه، فإنّ إفشاء هذه الأسرار إلى المرخص له يترتب عليه التزامه بالمحافظة على أسرار المعرفة الفنية التي اطّلع عليها بنفسه أو بواسطة أشخاص قبل العقد أو بعده، سواء أبرم العقد في المستقبل أم لم يبرم¹³⁵.

حيث يحوز صاحب الفرنشايز مجموعة من الأسرار الفنية والتجارية تفوق قيمتها الفعلية قيمة عقد الفرنشايز، حيث يستأثر صاحب الفرنشايز ببيانات المنتج وشكله ووصفاته وطريقة إنتاجه، ونظام العمل، والمعايير والإجراءات التنفيذية التي قام بتطويرها. وبالإمكان القول، إنه على الصعيد العملي لنموذج الأعمال في أيّ فرنشايز، إنّه نموذج متفرد يعتمد على وجود كيان تجاري واحد؛ يتمثل في

¹³⁵ فيصل عباس الرشدي، مرجع سابق، ص 323.

صاحب الفرنشايز. إنّ هذا الكيان التجاري يسمح لأشخاص أو مؤسسات مستقلة إعادة تطبيق أنظمة العمل المستخدمة في الكيان الخاص به. ولتيسير ذلك التطبيق، يجب على صاحب الفرنشايز الكشف للمرخص لهم عن العديد من الأمور والمعلومات والخبرات التي يكون أكثرها ذو طابع سري، والتي يعد كشفها للكافة أو على الأقل كشفها لأصحاب أنشطة مماثلة، هو بمثابة هدم لنشاط صاحب الفرنشايز، لذا كان الاهتمام بشرط السرية باعتباره أحد الاشتراطات الأساسية في هذا العقد، وأحد الدعائم التي تميز نظام الفرنشايز¹³⁶.

وبحُكم أنّ الفرنشايز التجاري قد ينطوي على نقل أسرار تجارية،¹³⁷ نجد أن القضاء الفرنسي ينص على صحة هذا الشرط، من حيث إلزام المرخص له بالحفاظ على سرية المعرفة الفنية التي اطلع عليها، وكذلك فعلت محكمة العدل الأوروبية واللجنة الأوروبية.¹³⁸

وكذلك الحال، إذا كانت المعلومة ذات قيمة تجارية نظراً لكونها سرية، أو إذا أخضعها صاحب الحق لتدابير معقولة للمحافظة على سريتها في ظل ظروفها الراهنة. ويعدّ صاحب الحق في السر التجاري، كلّ شخص له حق الإفصاح عنه، أو استعماله، أو الاحتفاظ به، وهو أمر غالباً ما يكون متوافراً في حقّ مرخّص هذا الفرنشايز، ومن صور إساءة استعمال السر التجاري، استعماله أو الإفصاح عنه بطريقة تخالف الممارسات التجارية النزيهة، ودون موافقة صاحب الحق. وعليه، يمكن القول إنّ الإخلال بالعقود ذات العلاقة بالأسرار التجارية يعدّ مخالفة للممارسات التجارية النزيهة بوجه خاص، وهو ما ينطبق على عقود الفرنشايز بالإضافة، إلى الإخلال بسرية المعلومات

¹³⁶ محمد محمد سادات مرزوق، مرجع سابق، ص 619.

¹³⁷ عبد الهادي محمد الغامدي، مرجع سابق، ص 310.

¹³⁸ نداء كاظم محمد المولى، الآثار القانونية لعقود نقل التكنولوجيا، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، عمان، 2003م، ص

المؤتمنة، أو الحث على الإخلال بها، وهو ما يعرف في عقود الفرانشايز بالالتزام بالسرية، حيث يعدّ هذا الالتزام من أهم الالتزامات الملقاة على عاتق المرخص له¹³⁹.

وبحكم أنّ الالتزام بالمحافظة على السرية يبدأ من تاريخ حصول المرخص له على المعرفة، فإننا نعتقد أنّ هذا الالتزام يبدأ من اللحظة التي تتكشف فيها للمرخص له كلّ المعرفة الفنية المتعلقة بموضوع العقد، أو بعض عناصرها في مرحلة المفاوضات.

ترى الباحثة، أنه من الضرورة بمكان النص على شرط السرية ضمن بنود العقد. وقد أحسن المشرع القطري عندما نص على هذا الأمر في مشروع القانون، وذلك في المادة رقم (7) والتي قضت بما يلي: "يلتزم صاحب الامتياز التجاري، وتابعيه بعدم إفشاء أية معلومات سرية ترد في وثيقة الإفصاح، وغيرها من المعلومات السرية التي يحصلون عليها من مانح الامتياز التجاري قبل أو خلال تنفيذ اتفاقية الامتياز التجاري، وفقاً لما تتضمنه وثيقة الإفصاح"¹⁴⁰.

وترى الباحثة كذلك، أن مشروع القانون لم ينص على الجزاء المترتب على إفشاء سرية المعرفة الفنية، بالرغم من الأضرار البالغة التي يتسبب بها إفشاء مثل هذه المعلومات للغير. لذلك يجب على المشرع القطري إضافة مادة تنصّ على الجزاءات المترتبة في حال إخلال الطرف الآخر؛ والمقصود به هنا هو المرخص له أو كل من يمثّله، ذلك أنّ المعرفة الفنية هي جوهر التعاقد، ولولاها لما تعاقد الطرفان.

¹³⁹ عبد الهادي محمد الغامدي، مرجع سابق، 310

¹⁴⁰ "مشروع قانون الامتياز القطري".

كما تجدر الإشارة، إلى أنّ التشريعات في بعض الدول، مثل دولة فرنسا قد فرضت عقوبات جزائية في القانون الجنائي الفرنسي لمن يخل بالتزامه في المحافظة على سرية المعرفة الفنية، وذلك بالإضافة إلى حقه في القانون المدني وهو المطالبة بالتعويض¹⁴¹.

أما بالنسبة لدولة قطر، نجد أن مشروع القانون لم ينص على جزاء الإخلال بالسرية، بالرغم من أن المشرع قد تطرق إلى الشرط. لذا يجب على المشرع القطري التنبيه إلى مثل هذا الأمر، وفرض عقوبة جنائية كجزاء على الإخلال بالمبدأ كما فعلت الدول الأخرى كدولة فرنسا.

ثانياً: الالتزام بعدم المنافسة

يربط الفقه الالتزام بعدم المنافسة بطبيعة النشاط؛ أي بأن يقوم المرخص له بعد انتهاء العقد بممارسة ذات النشاط الذي كان يمارسه في شبكة الفرانشايز، وفي نفس المنطقة الجغرافية التي كانت محدّدة في عقد الفرانشايز، إلا أننا نعتقد أنّ عدم المنافسة مرهون باستعمال المعرفة الفنية محل العقد، أو حقوق الملكية الفكرية في النشاط المماثل لنشاط صاحب الفرانشايز، فلا ضير من قيام المرخص له بعد انتهاء العقد بممارسة نشاط مماثل لنشاط صاحب الفرانشايز مادام أنه لا يستخدم فيها أيّ من عناصر عقد الفرانشايز المنقضي، وذلك لعدة أسباب، منها:

١- عادة ما يكون النشاط الرئيسي للمرخص في غير المنطقة الجغرافية التي كان يمارس فيها المرخص له نشاطه.

¹⁴¹ خالد ضيف الله العتيبي، مرجع سابق، ص 27.

٢- تفوق نشاط المرخص عن النشاط الجديد المماثل الذي سيمارسه المرخص له، بسبب العلامة التجارية الشهيرة، وعناصر المعرفة الفنية التي يستأثر بها صاحب الفرائشايز التي يتمتع على المرخص له استخدامها.

٣- ارتباط العملاء بالعلامة التجارية ومنتجات المرخص، وليس بالمرخص له؛ إذ أن شخصية المرخص له غير مؤثرة في العملاء، فما يجذب العملاء هو المنتج الشهير الذي يحمل العلامة التجارية ذات السمعة وليس متجر المرخص له، ومن ثم إذا قام المرخص له بممارسة نشاط مماثل لا يستخدم بشأنه عناصر عقد الفرائشايز المنقضي، فسيظل العملاء مرتبطين بنشاط المرخص وعلامته التجارية.

وفي جميع الأحوال، يلتزم المرخص له حال ممارسته لنشاط مماثل، عدم القيام بأي أعمال من شأنها خداع، أو إحداث خلط لدى العملاء بهدف جذبهم مرة أخرى إلى النشاط الجديد.

إنّ الحلّ السابق الذي نتبناه، مرهون بضمان عدم استخدام المعرفة الفنية التي تلقاها المرخص له بمناسبة عقد الفرائشايز، بعد انتهاء هذا العقد. أما إذا وجدت صعوبات عملية، أو شكوك حول إمكانية استخدام المرخص له للمعرفة الفنية، أو الاستفادة بجزء منها في نشاطه الجديد، فيمكن لمرخص الفرائشايز أخذ الحذر والحيطّة؛ ابتداء بالنص على شرط عدم المنافسة في العقد الذي يقضي بعدم ممارسة المرخص له لأيّ نشاط مماثل لنشاط صاحب الفرائشايز في ذات المنطقة الجغرافية التي كان يعمل بها المرخص له، مع ضرورة تحديد هذا الشرط بمدة معينة¹⁴².

¹⁴² محمد محمد سادات مرزوق، مرجع سابق، ص 673.

ثالثاً: الالتزام باتباع إرشادات وتعليمات المرخص

يجب على المرخص له بالفرانشايز، الالتزام باتباع تعليمات المرخص وإرشاداته في كل ما يتعلق بإدارة النشاط، والطرق المحاسبية، والتدريب، والتحسينات التي قد تطرأ على البضائع والسلع، أو طرق الخدمة. وكما سبق الإشارة سلفاً، فإنّ عقد الفرانشايز يقوم على التعاون وتحقيق المصلحة المشتركة لجميع أطراف العقد.¹⁴³

المطلب الثاني: حقوق المرخص له في عقد الفرانشايز

للمرخص له في عقد الفرانشايز عدد من الحقوق تتمثل في الحق في استعمال حقوق الملكية الفكرية، والحق في التزود بالسلع والخدمات من قبل المرخص طوال فترة العقد، والحق في الحصرية الإقليمية، والحق في التعويض في حالة إنهاء العقد قبل مدته.

أولاً: الحق في استعمال حقوق الملكية الفكرية

يمنح عقد الفرانشايز للمرخص له بالفرانشايز الحق في استعمال شعار المشروع، أو العلامة التجارية الخاصة بالمرخص، أو الاسم التجاري الذي اشتهر به، أو النموذج، أو الرسم الصناعي الخاص به، أو الاختراع الذي سجل باسم المشروع وحاز على براءة الاختراع بذلك، أو بعض الأسرار التجارية أو المعلومات غير المصرح عنها المتعلقة بالمشروع، أو التركيبة السرية التي اشتهرت بها

¹⁴³ عبد الهادي محمد الغامدي، "الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرانشايز)"، ص 943.

منتجات أو سلع المرخص، أو التقنية والمعرفة الفنية التي توصل إليها المرخص على مر السنوات وكانت سببا في نجاح المشروع.¹⁴⁴

وتعرّف اتفاقية تريبس الملكية الفكرية في مادتها الأولى والثانية بالتالي: "اصطلاح الملكية الفكرية يشير إلى جميع فئات الملكية الفكرية وتحديداً حق المؤلف والحقوق المتعلقة به، والعلامات التجارية والبيانات الجغرافية والرسوم والنماذج الصناعية وبراءات الاختراع وتصميم الدوائر المتكاملة (طوبوغرافيتها) والمعلومات غير المكشوف عنها.

فالملكية الفكرية بوجه عام هي القواعد القانونية المقررة لحماية الإبداع الفكري، فمنهم من يقسمها إلى قسمين: حقوق غير قابلة للاستثمار التجاري والصناعي (الملكية الأدبية والفنية والعلمية) وهي حق المؤلف والحقوق المجاورة، وحقوق قابلة للاستثمار التجاري والصناعي وتسمى (بالملكية الصناعية والتجارية) وهي براءة الاختراع والعلامة التجارية والرسوم والنماذج الصناعية والاسم التجاري والعنوان التجاري⁽¹⁴⁵⁾.

ثانياً: الحق في التزود بالسلع والمنتجات محل العقد

يلتزم المرخص بتزويد المرخص له بالسلع والمنتجات محلّ عقد الفرانشايز بناء على طلبه خلال مدة العقد، كما يحق للمرخص له طلب قطع الغيار للألات التي تقوم بعملية الإنتاج، والأجهزة التي تستعمل في تشغيل منشأة المرخص، حتى وإن كان لا ينتجها، فيجب على المرخص إحاطة

¹⁴⁴ عامر محمود الكسواني، مرجع سابق، ص 361.

¹⁴⁵ عبد الله خشروم، "الحماية القانونية للعلامة التجارية في القانون الأردني والقانون الدولي"، المجمع العربي للملكية الفكرية، العدد 59 (1999)، ص 24.

المرخص له علماً بمصادر الحصول عليها. ويجب أن يفصل عقد الفرانشايز هذه الأموال المادية من سلع ومنتجات، من حيث مكان تسليمها وزمانه، ومن الذي يتحمل تكاليف النقل والتسليم، ومن الذي يتحمل تبعه هلاكها.

والتخلف عن تنفيذ هذا الالتزام، يعطي المرخص له الحق في الفسخ واسترداد المقابل المدفوع، إضافة إلى التعويض. أما التأخير في التنفيذ، فجزاؤه التعويض الإجمالي عن الفترة الزمنية التي تمّ التأخير فيها. وقد يتمّ الاتفاق في العقد على حق المرخص له في طلب الفسخ إذا بلغ الضرر الناشئ عن التأخير في التسليم للبضائع والسلع حداً معيناً¹⁴⁶.

ونرى أنه من الأفضل تطبيق قواعد عقد البيع وأحكامه، فيما يتعلق بالتسليم على هذا الحق للمرخص له وفقاً للقواعد العامة.

ثالثاً: الحق في الحصرية:

يُقصد بفكرة الحصرية الشروط التي تعمل على حصر نشاط المرخص له بالفرانشايز ضمن نطاق إقليمي معين، أو أنها تحصر قدرته على التزود بالمقومات المادية للنشاط على جهة معينة. حيث تتيح الحصرية الإقليمية للمرخص له احتكاراً يُمكنه من العمل على تحقيق أرقام أعمال مرتفعة ضمن النطاق الإقليمي المحدد بالعقد، كما تتمثل مصلحة المرخص في تسويق علامته التجارية إلى أكبر قدر ممكن من المرخص لهم، ممّا يحقق أرباحاً متزايدة تتجلى في زيادة المقابل الذي يتقاضاه، ومقابل حق الدخول مع كل زيادة في عددهم.

¹⁴⁶ سامي طلال سعيد أبو غنيم، "النظام القانوني لترخيص الامتياز في العلامة التجارية"، المنهل، 2016، ص 43.

وتعمل الحصرية الإقليمية على تحقيق مصالح كلّ من المرخص والمرخص له، فالاحتكار الإقليمي الذي يتمتع به المرخص له يؤدي إلى رفع عدد الأعمال، الذي يقود ضرورة إلى زيادة في الأرباح، والتي تعود على المرخص من خلال المقابل الدوري، فالعبرة ليست بزيادة عدد المرخص لهم بالفرانشايز، وإنما بعدد الأعمال التي يحققها. وبالإمكان القول أيضاً، إنّ الحصرية لا تقتصر على المظهر الإقليمي، وإنما تتعداها إلى جعل حرية المرخص له في التزود بالعوامل المادية لنشاط الفرانشايز مرهون بإرادة المرخص، ودرجة تمكنه من التكنولوجيا.

والحصرية الإقليمية في عقد الفرانشايز هي حقّ من حقوق المرخص له، والتزام في نفس الوقت على عاتق المرخص. وتعمل الحصرية على امتلاك المرخص له نفس شهرة المرخص، وصولاً إلى تحقيق الانفراد باستغلال عناصر الفرانشايز في إقليمه، مع ضرورة الأخذ بعين الاعتبار إلى أنّ تقسيم السوق يعدّ أمراً غير مشروع، وذلك وفقاً لأحكام المادة 85 من اتفاقية روما الصادرة في 25 مارس 1957. غير أنّ عقد الفرانشايز يخرج في هذا الحظر، بل وتلعب الحصرية الإقليمية دوراً بالغ الأهمية في انتشار شبكة الفرانشايز، لذلك تكون مشروعة طالما كان لها أثر إيجابي في تنمية هذا الانتشار.

وقيام الحصرية الإقليمية يعني أيضاً، حظر مباشرة كل سياسة تجارية نشطة يقوم بها أي عضو من أعضاء الشبكة خارج نطاقه الإقليمي. وعليه، فإنه بالإمكان القول إنّ المرخص له لا يستطيع تجاوز حدوده الإقليمية إلا في أحوال استثنائية، كأن يكون لمواجهة طلب طارئ تعرض له مرخص له آخر، دون أن يكون هذا الأخير قادراً على مواجهته.¹⁴⁷

¹⁴⁷ أمل سليمان الهاوشة، "نقل المعرفة الفنية في عقد الفرانشايز"، رسالة ماجستير، جامعة الإسراء الخاصة، كلية الحقوق، الأردن، 2015، ص 94.

رابعاً: حق المرخص له في التعويض

يرتبط حق المرخص له في التعويض بعدم ارتكابه لخطأ، أو تقصير أثناء تنفيذ العقد، ويراعى في تقدير التعويض مقدار ما لحقه من ضرر، وما تحقّق للمانح من فائدة إثر جهود المرخص له. ويمكن تأسيس هذا الحق على نظرية الإثراء بلا سبب، فالمرخص سيثري على حساب المرخص له بغير سبب، ودون خطأ من المرخص له، فقد يمنح حق الفرانشايز لشخص آخر بشروط ومقابل أفضل. لهذا تنصّ بعض القوانين -على خلاف نظام الوكالات التجارية- على أنه في حالة استبدال الموكل بوكالة العقود وكيلاً جديداً، كان الوكيل الجديد مسؤولاً بالتضامن مع الموكل عن الوفاء بالتعويضات المحكوم بها للوكيل السابق، وذلك متى ثبت أنّ استبدال الوكيل السابق كان نتيجة تواطؤ بين الموكل والوكيل الجديد (كالمادة 225 من قانون التجارة الإماراتي، والمادة 284 من قانون التجارة الكويتي)¹⁴⁸.

أما في القانون القطري، فقد نصت المادة 300 من قانون التجارة رقم 27 لسنة 2006 على أنه " تتعقد وكالة العقود لمصلحة الطرفين المشتركة، فلا يجوز للموكل إنهاء العقد دون خطأ من الوكيل، وإلا كان ملزماً بتعويضه عن الضرر الذي لحقه من جراء عزله، ويبطل كل اتفاق يخالف ذلك. كما يلتزم الوكيل بتعويض الموكل عن الضرر الذي أصابه، إذا تنازل عن الوكالة في وقت غير مناسب، وبغير عذر مقبول"¹⁴⁹.

كما يؤسّس الحق في التعويض على نظرية التعسف في استعمال الحق، فليس من العدالة أن يتخذ المرخص من قوّة مركزه التعاقدية وسيلةً بمقتضاها ينفرد بإنهاء العقد أو يرفض تجديده،

¹⁴⁸ عبد الهادي محمد الغامدي، مرجع سابق، ص 303

¹⁴⁹ قانون التجارة القطري رقم (27) لسنة 2006، المادة 300.

ودون مبرر معقول، دون النظر إلى مصالح الطرف الآخر وما بذله من جهد واستثمار في وحدة
الفرانشايز. فالمسؤولية تتعد من استعمال الحق استعمالاً غير مشروع، بقصد الإضرار بالغير
دون نفع يحقق أو يرجى تحققه من الاستعمال، أو بالاستهانة المتعمدة بما يصيب الغير من
ضرر من جراء استعمال الحق. وضابط الموازنة بين المصلحة المبتغاة وبين الضرر الواقع، هو
الموازنة المجردة بين النفع والضرر بغض النظر عن الظروف الشخصية للمنتفع أو
المضرور¹⁵⁰.

¹⁵⁰ عبد الهادي محمد الغامدي، مرجع سابق، ص 304.

المبحث الثالث: انقضاء عقد الفرانشايز

ينقضي عقد الفرانشايز كسائر العقود التي تنقضي بتحقق إحدى حالات الانقضاء للعلاقات التعاقدية بصفة عامة، وذلك وفقاً للقواعد العامة كفسخ العقد أو إلغائه أو إبطاله. وبما أننا بيّنا في الفصول السابقة، أنّ عقد الفرانشايز يُعدّ من عقود المدة، فإنّ هذا الأمر يجعل أحد أسباب انقضائه هي انتهاء المدة المحددة في العقد. كما سبق وأن تمت الإشارة، إلى أنّ عقد الفرانشايز يُعتبر من العقود التي تقوم على الاعتبار الشخصي، وهو أمر يقودنا لزاماً إلى نتيجة مفادها أنّ انتهاء عقد الفرانشايز يكون في حال انقضاء الشخصية القانونية لأحد أطرافه؛ كحالة وفاة أحد طرفيه، مما يؤدي إلى انتهاء العقد.

عليه سوف نستعرض في هذا المبحث الأسباب التي تؤدي إلى انقضاء عقد الفرانشايز.

المطلب الأول: أسباب انقضاء عقد الفرانشايز

سبق وأن بيّنا في هذا البحث خصائص عقد الفرانشايز، ذلك أنه عقد يشترك مع غيره من العقود في العديد من الخصائص التي تنطبق عليها القواعد العامة، لذلك نجد بأنه من العقود الزمنية التي تنتهي بانتهاء المدة المحددة.

كما أنّ عقد الفرانشايز من العقود الملزمة لجانبه، ويترتب عليه جزاء؛ وهو الفسخ في حال تقاعس أحد جانبه عن القيام بما عليه من التزامات، أو في حال استحالة تنفيذ العقد بسبب وجود قوة قاهرة جعلت تنفيذه من جهة أحد أطرافه أو كلاهما أمراً مُستحيلاً، وكذلك في حال ما تمّ الاتفاق مسبقاً على هذا الأمر في العقد.

كما تمت الإشارة أيضاً، إلى أنّ عقد الفرانشايز هو من العقود التي تقوم على الاعتبار الشخصي، لذلك من البديهي أن نرى بأنّ انتهاء العقد يكون في حال وفاة أحد الطرفين.

أولاً: انتهاء عقد الفرانشايز بانتهاء المدة المحددة

"ولقد سبقت الإشارة في خصائص عقد الفرانشايز إلى أن عقود الفرانشايز من العقود الزمنية، إلا أنه وفي ظل عدم تحديد التشريع الأدنى أو أقصى مدة لهذا العقد، سنجد على أن القضاء الفرنسي قد تدخل في هذا الإطار فذهب الى القول بأن مدة الفرانشايز يجب ألا تتجاوز عشرة أعوام وإلا جاز الحكم بإبطاله"¹⁵¹.

إنّ الأمر المتعارف عليه، أنه وبعد انتهاء المدة المحددة للعقد، تنتهي بالضرورة العلاقة التعاقدية؛ أي تحلل طرفي العقد من التزام كل طرف إزاء الآخر. ورغم عدم الحاجة للإخطار المسبق بإنهاء العقد، إلا أنه من المفيد القول، إنه في حال النص على شرط التجديد الضمني في العقد، فإنه من الضروري إبلاغ الطرف الآخر بالإخطار، وفي حال عدم الإخطار فإنه يحق للطرف الآخر التجديد ويعتبر تجديداً ضمنياً للعقد¹⁵².

¹⁵¹ غطراف زكريا، مرجع سابق، ص 19.

¹⁵² عبير سليمان فلاح العلي، مرجع سابق، ص 171 وما بعدها.

ثانياً: الفسخ

"ويقصد به انتهاء العقد قبل تنفيذه بسبب إخلال أحد طرفيه بالالتزام الملقى على عاتقه".¹⁵³

وبالإمكان القول، إنّ الفسخ هنا قد يكون اتفاقياً؛ أي إن طرفا العقد وهما المرخص والمرخص له تمّ الاتفاق بينهما مسبقاً على شرط الفسخ، وقد بينت ذلك المادة (184) حين نصت على أنه: "يجوز الاتفاق على أن يعتبر العقد مفسوخاً من تلقاء نفسه دون حاجة إلى حكم قضائي عند عدم الوفاء بالالتزامات الناشئة عنه"¹⁵⁴.

وهناك أيضاً ما يُطلق عليه بالفسخ القضائي، وهو ذلك الفسخ الذي يتحقق في حال عدم قيام أحد طرفي العقد بالتزاماته، الأمر الذي يقود الطرف الآخر إلى اللجوء إلى القضاء، حيث نصت المادة (183) "في العقود الملزمة للجانبين، إذا لم يوف أحد المتعاقدين بالتزامه جاز للمتعاقد الآخر بعد إعداره أن يطلب فسخ العقد مع التعويض إن كان له مقتض"¹⁵⁵.

كما نجد أن هناك حالات يكون فيها تنفيذ العقد مستحيلاً، ويكون ذلك لأسباب خارجة عن إرادة الأطراف المتعاقدة، فينفسخ العقد بقوة القانون؛ وهو ما يعرف "بالانفساخ" حيث تمّ التصييص على ذلك في المادة (188) حين قضت بالتالي: "في العقود الملزمة للجانبين، إذا أصبح تنفيذ

¹⁵³ عطرف زكريا، مرجع سابق، ص19.

¹⁵⁴ المادة (184) القانون المدني القطري قانون رقم 22 لسنة 2004.

¹⁵⁵ المادة (183) القانون المدني القطري قانون رقم 22 لسنة 2004.

التزام أحد المتعاقدين مستحيلاً لسبب أجنبي لا يد له فيه، انقضى هذا الالتزام، وانقضت معه الالتزامات المقابلة له، وانفسخ العقد من تلقاء نفسه¹⁵⁶.

كما يُمكن أن يكون الفسخ قبل انتهاء مدة العقد، وهو أمر يتحقق بعد إبرام العقد، حيث يتفق المتعاقدان على فسخ العقد، وهو ما يطلق عليه (الإقالة) ونجد نصها في المادة (189) من ذات القانون، والتي قضت بما يلي: " للمتعاقدين أن يتقايلا العقد برضاها بعد انعقاده...".¹⁵⁷

ثالثاً: الانقضاء الذي يستند إلى الاعتبار الشخصي

بالإمكان القول إنّ الانقضاء بسبب الاعتبار الشخصي يتحقق حين " يبرم عقد الفرانشايز بين المرخص والمرخص له وتكون شخصية الأخير محل اعتبار عند التعاقد، الأمر الذي يترتب عليه انقضاء العقد عند وفاته"¹⁵⁸.

ومن المفيد الإشارة في هذا السياق، أنّ العقد وإن كان ينقضي بسبب وفاة المرخص له لكونه من العقود القائمة على الاعتبار الشخصي، إلا أنّ هذا الأمر لا يتعلق بالنظام العام، فالانقضاء هنا ليس بالضرورة حيث أنه في حال الاتفاق بين المرخص وورثة المرخص له، فإنه لا يوجد ما يمنع من استمرار العلاقة التعاقدية بين الطرفين.¹⁵⁹

¹⁵⁶ المادة (188) القانون المدني القطري قانون رقم 22 لسنة 2004.

¹⁵⁷ المادة (189) القانون المدني القطري قانون رقم 22 لسنة 2004.

¹⁵⁸ ماجد عمار، مرجع سابق، ص104.

¹⁵⁹ عبير سليمان فلاح العلي، ص 183.

الخاتمة

بداية في هذا البحث توصلنا الى ان عقد الفرانشايز هو من العقود الحديثة والتي انتشرت بشكل هائل بدءاً من الولايات المتحدة الأمريكية ووصولاً إلى الدول العربية، وكنا قد استعرضنا في بداية هذا العمل العديد من التعريفات التي قيلت لتعريف الفرانشايز إلا أنه وبالرغم من ذلك لم يتم الخروج بتعريف شامل وموحد لعقد الفرانشايز بل والأكثر من ذلك أنه لم يتم الاتفاق على مصطلح قانوني لهذا العقد لذلك نجد ان القوانين الوطنية اطلقت المسميات على هذا النوع من العقود كل دولة بحسب قوانينها الوطنية، وذلك بسبب تشابه هذا العقد مع هذه العقود مثل عقد الوكالات التجارية وعقود الامتياز التجاري، لذلك بينت في هذه الدراسة بأن عقد الفرانشايز هو عقد خاص ذو طبيعة خاصة تميزه عن هذه غيره من العقود التي تشته به وان هناك العديد من الالتزامات التي تقع على طرفي هذا العقد بل أن هناك التزاماً يقع على عاتق المرخص قبل التعاقد وهو الالتزام بالإعلام السابق على التعاقد، وذلك بعكس ما هو متفق عليه وهو أن العقد تنتج آثاره القانونية لحظة إبرامه. وقد أمكن من خلال الدراسة استخلاص النتائج الآتية:

النتائج:

- الفرانشايز هو من العقود التجارية التي أوجدها النبلاء الفرنسيون، ولكن بالرغم من ذلك كان الانتشار الفعلي لهذه العقود في الولايات المتحدة الأمريكية.
- هناك مصطلحات كثيرة لعقد الفرانشايز كأن يطلق عليها عقد الامتياز التجاري أو الترخيص التجاري أو عقد السماح نرى إنها مجرد محاولات للوصول الى المعنى الفعلي لعقود الفرانشايز.
- تولت الباحثة وضع تعريف خاص لعقود الفرانشايز، متجنبة أوجه النقد التي تعرضت لها التعريفات الأخرى التي وضعتها الهيئات والجمعيات وذلك حتى يستفيد منها المشرع القطري عند صياغته لمشروع قانون الفرانشايز وهو كالتالي : الفرانشايز رخصة عقدية يتم منحها من قبل المرخص " Franchisee"، وتضمن حصول المرخص له على كل ما يلزمه للوصول إلى النجاح الذي حققه المرخص، بداية من حقوق الملكية الفكرية والصناعية، ومروراً بالخبرة المكتسبة للمرخص، وتقديم المساعدة الفنية والتجارية، وتدريب العاملين لدى المرخص له على جميع النواحي التجارية والإدارية والفنية...والخ، وذلك في النطاق الجغرافي المتفق عليه، ووسط رقابة مستمرة على النشاط المتفق عليه طوال مدة العقد، مقابل أداءات مالية يتم دفعها إلى المرخص، وذلك لضمان تحقيق النجاح المنشود من إبرام هذا العقد".
- وقع عبئ إيجاد حلول قانونية للمشاكل التي تقع عند تنفيذ عقود الفرانشايز على عاتق الفقه والقضاء وذلك بسبب عدم وجود أنظمة قانونية خاصة به.
- نجد أنه في السابق كان يحظر استعمال حقوق الملكية الفكرية لغير مالك العلامة التجارية، إلا أننا نجد معظم التشريعات تسمح باستعمال حقوق الملكية الفكرية، بل إنه من الممكن بيع وشراء المعرفة الفنية والتقنية، ويعود الفضل في ذلك إلى عقود الفرانشايز التي ساهمت بانتشار الفكرة.

- المعرفة الفنية هي جوهر عقد الفرانشايز، كما أنها هي التي تجعل العقد ذو طبيعة استثنائية، بل إن خلو العقد من المعرفة الفنية يسمح للطرف الآخر بالتحلل من هذا العقد.

- نجد أنّ هناك التزامات تقع على عاتق المرخص، كالتزام بالإعلام قبل التعاقد، أو الالتزام السابق على التعاقد، وذلك عكس العقود الأخرى التي تنتج أثرها لحظة إبرامها.

- عقد الفرانشايز كغيره من العقود التي ترتب التزامات على عاتق طرفيه، وحتى لا يحصل أي اختلال في موازين العقد فلا بد من أن يكون للمرخص الحقوق المالية التي يحصل عليها من المرخص له، والتي قد تكون دفعة واحدة أو على دفعات يقوم المرخص له بتقديمها نظيراً لما يحصل عليه من الامتيازات، كالملكية الفكرية والمعرفة الفنية والعديد من الامتيازات.

كما أن للمرخص حق الرقابة والإشراف على نشاط المرخص له، وهذا الشرط جعل عقد الفرانشايز يصنف ضمن عقود الإذعان. وترى الباحثة بأنه وإن كان كذلك فهذا الشرط هو لمصلحة المرخص له.

- نجد عبئ المسؤولية في حال وقوع ضرر على المستهلك يقع على المرخص في حال إصابة المستهلك بضرر مادي مصدره عيب خفي في المنتج، أما في حال حدوث العكس وهو حصول ضرر للمستهلك بسبب مخالفة المرخص له تعليمات المرخص، فإنه في هذه الحالة ملزم بتحمل المسؤولية.

التوصيات:

- بسبب ظهور العديد من التسميات في محاولة للوصول إلى المعنى الفعلي لعقود الفرانشايز نشيد بالمشروع اعتماد مصطلح قانوني وهو "الفرانشايز" بدلاً من الامتياز التجاري، وذلك بسبب عدم وجود ترجمة حرفية لهذا المصطلح.
- نجد أن الدول تطبق قوانينها الوطنية على عقود الفرانشايز بسبب عدم وجود نظام خاص لعقود الفرانشايز، وهو أمر خطير قد يصل إلى الخروج عن إرادة المتعاقدين، لذلك يجب إصدار تشريع خاص ينظم عقود الفرانشايز.
- نوصي المشرع القطري الأخذ بتعريف الجمعية البريطانية عند وضعه لتشريع خاص بعقود الفرانشايز وذلك لإمامه على العناصر المكونة لعقد الفرانشايز، والالتزامات الملقاة على عاتق طرفي في العقد.
- نجد أن دولة قطر في مشروع القانون لم تأت على ذكر عنصر المعرفة الفنية والتي تعتبر جوهر العقد، فبدونها قد لا يبرم العقد، وذلك بعكس الأنظمة الأخرى مثل نظام الامتياز التجاري السعودي.
- نجد أن مشروع القانون في دولة قطر تطرق إلى موضوع السرية وهو أمر جيد، إلا أنه لم يذكر الجزاء المترتب على الإخلال بهذا بالشرط. في حين كان يجدر به الإشارة إلى هذا الأمر، سيما وأن المرخص يعتمد عليه في مشروعه، كما أنّ هناك العديد من المشاريع التي آثرت بالسرية لنفسها رافضة الحصول على براءات الاختراع من أجل الحفاظ على السرية لما لها من تأثير.
- نتمنى أن تقوم دولة قطر متمثلة بمراكزها المختصة تسليط الضوء على هذا النوع من العقود التجارية، وذلك من خلال مراكزها المختصة لبيان أهميتها واختلافها عن العقود الأخرى.

- نوصي المشرع القطري بضرورة توفير مناخ استثماري متنوع من خلال تبني نظام الفرانشايز
لما له من أهمية في رفع المستوى الاقتصادي للدولة، وخاصة بعدما أثبت هذا النظام نجاحه في
الدول التي تتعامل معه بدءاً من الولايات المتحدة وصولاً إلى الدول العربية انتهاءً بدولة قطر
مجال هذا البحث.

قائمة المصادر والمراجع

المراجع باللغة العربية:

إحسان شاكر عبد الله، رغد ناظم مجيد الجنابي، "الطبيعة القانونية لعقد الترخيص والدعم

التجاري (الفرانشايز)"، مجلة جامعة تكريت للحقوق، مجلد 1، العدد 2، ج 1 (2016).

أحمد محمد محرز، القانون التجاري، دار النهضة العربية، القاهرة، 2001.

أمل سليمان الهواوشة، "نقل المعرفة الفنية في عقد الفرانشايز"، رسالة ماجستير، جامعة الإسراء

الخاصة، كلية الحقوق، الأردن، 2015.

بشار الأسعد، عقود الاستثمار في العلاقات الدولية الخاصة، الطبعة الأولى، منشورات

الخطبي، بيروت، 2006.

حسام الدين عبد الغني الصغير، الترخيص باستعمال العلامة التجارية، [بدون دار نشر]،

القاهرة، 1993.

حنان إيمان، "إدارة العلامة التجارية في شبكات الفرانشايز: دراسة حالة مؤسسة بي بي جي

للدهن والتليبس - الجزائر"، رسالة ماجستير، جامعة محمد خيضر، كلية العلوم الاقتصادية

والتجارية وعلوم التسيير قسم العلوم التجارية، 2013.

خالد ضيف الله العتيبي، "العلاقات القانونية الناشئة عن عقد الامتياز التجاري"، رسالة دكتوراه،

جامعة عمان العربية، دار المنظومة، عمان، 2008.

خالد محمد فالح الصوالحة، "الجوانب القانونية لعقود الامتياز التجاري (الفرانشايز)"، رسالة

ماجستير، جامعة جدارا، الأردن، 2011م.

دعاء طارق بكر البشتاوي، "عقد الفرانشايز وآثاره، رسالة ماجستير"، جامعة النجاح الوطنية،

نابلس، فلسطين، 2008م.

رشاد نعمان العامري، "الإطار القانوني لعقد الترخيص التجاري (الفرانشايز) وموقف المشرع

اليمني"، مجلة الدراسات الاجتماعية، مج 23، العدد 3 (سبتمبر 2017).

رشيد ساسان، عقد التوزيع بترخيص استعمال العلامة التجارية: (عقد الفرانشايز) محاولة

للتأصيل، الطبعة الأولى، دار النهضة العربية، القاهرة، 2013.

سامي طلال سعيد أبو غنيم، "النظام القانوني لترخيص الامتياز في العلامة التجارية، المنهل"،

2016.

سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، القاهرة، الطبعة

الثانية، 1992.

طارق عبد الرؤوف رزق، الوكالات التجارية والسمسرة وعقود التوسط في قانون التجارة

الكويتي، الطبعة الأولى، دار النهضة العربية، القاهرة، 2008م.

عامر محمود الكسواني، "ماهية عقد الفرانشايز"، المجلة المصرية للدراسات القانونية

والاقتصادية، العدد 6، الناشر أحمد عبد الصبور الدلجاوي (2015).

عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، مطبعة نهضة مصر، القاهرة،

[د.ت].

عبد الله خشروم، "الحماية القانونية للعلامة التجارية في القانون الأردني والقانون الدولي"،

المجمع العربي للملكية الفكرية، العدد 59 (1999).

عبد الله محمد أمين القضاة، "آثار عقد الفرانشايز وانقضاؤه"، رسالة ماجستير، جامعة الشرق

الأوسط، دار المنظومة، عمان، 2105.

عبد الهادي محمد الغامدي، "إشكاليات الامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية: دراسة

تحليلية نقدية"، كلية الاقتصاد والإدارة، جامعة الملك عبد العزيز، جدة، المملكة العربية،

السعودية، مجلة جامعة الملك عبد العزيز - الاقتصاد والإدارة، مج 29، العدد 1 (2015).

عبير سليمان فلاح العلي، عقد الامتياز التجاري الفرانشايز: دراسة مقارنة، دار المنظومة،

2009.

علي نجيده، النظرية العامة للالتزام، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005/2004.

علي نجيده، الوافي في قانون العمل القطري، جامعة قطر، كلية القانون، 2017.

غطراف زكريا، "القواعد الناظمة لعقود التوزيع: عقد الامتياز التجاري نموذجاً"، مجلة الفقه

والقانون، العدد 8 (2016).

فيصل عباس الرشيد، "عقد الفرانشايز Franchise (الامتياز التجاري) وأحكامه في الفقه

الإسلامي: دراسة فقهية مقارنة بالقانون التجاري"، رسالة ماجستير، مجلة الحقوق، مج 39،

العدد 2، جامعة الكويت (2015).

ماجد عمار، عقد الامتياز التجاري، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992.

محمد محمد سادات مرزوق، "الجوانب القانونية لعقد الفرانشايز"، مجلة البحوث القانونية

والاقتصادية، العدد 54 (أكتوبر 2012).

محمود السيد عبد المعطي خيال، النظرية العامة للالتزام في القانون القطري، ج 1: مصادر

الالتزام، الطبعة الأولى، دار النهضة العربية، القاهرة، 2015.

محمود أحمد الكندري، "أهم المشكلات العملية التي يواجهها عقد الامتياز التجاري"، مجلة

الحقوق، جامعة الكويت، مج 24، العدد 4 (ديسمبر 2000).

محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية والمصرفية، المجلد الأول: عقود التجارة الدولية في

مجال نقل التكنولوجيا، 2008.

مصطفى إبراهيم عبد الفتاح العدوي، "القانون الواجب التطبيق على عقد الامتياز التجاري

(دراسة مقارنة)"، مجلة حقوق حلوان للدراسات القانونية والاقتصادية، مج 23، العدد 25،

جامعة حلوان -كلية الحقوق (ديسمبر 2011).

مصطفى سليمان حبيب، الاستثمار في الترخيص الامتيازي (الفرانشايز)، الطبعة الثانية، دار

الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2011.

نداء كاظم محمد المولي، الآثار القانونية لعقود نقل التكنولوجيا، الطبعة الأولى، دار وائل

للنشر، عمان، 2003م.

نزيه محمد الصادق المهدي، الالتزام قبل التعاقدى بالإدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد وتطبيقاته

على بعض أنواع العقود، دار النهضة العربية، القاهرة، 1983.

نعيم مغبغب، الفرانشايز، الطبعة الثانية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2009.

ياسر سيد الحديدي، عقد الفرانشايز التجاري في ضوء تشريعات المنافسة ومنع الممارسات

الاحتكارية (دراسة مقارنة)، مطابع الشرطة، القاهرة، 2006.

المراجع باللغات الأجنبية:

Xu YuangZhong, "A study on the relationship between public relations and brand strategy," Kristian Stard University, June 2005, online at: <http://bit.ly/2NMQron>

مراجع شبكة الإنترنت:

موقع دار المنظومة.

"مشروع قانون لتشجيع أنشطة الامتياز التجاري"، **جريدة الوطن**، 2017/3/2، متاح على

الإنترنت على الرابط: <http://bit.ly/33LFmJP>

موقع وزارة التجارة والاستثمار، متاح على الإنترنت على الرابط: <http://bit.ly/2Qj7sZ4>

القوانين:

قانون التجارة القطري قانون رقم 27 لسنة 2006، وتعديلاته.

القانون المدني القطري قانون رقم 22 لسنة 2004.

القانون القطري رقم (8) لسنة 2002 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين، والمعدل بالقانون

رقم (2) لسنة 2016.

قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني رقم (28) لسنة 2001.

القانون التجاري المصري رقم 120 لسنة 1982 بتنظيم أعمال الوكالة التجارية وبعض أعمال

الوساطة.

قانون حماية الملكية الفكرية المصري رقم (82) لسنة 2002.

القانون القطري رقم (9) لسنة 2002 بشأن العلامات والبيانات التجارية والأسماء التجارية

والمؤشرات الجغرافية والرسوم والنماذج الصناعية رقم 9 لسنة 2002م.

مشروع قانون الامتياز التجاري القطري، لم يتم إصداره بعد حتى كتابة هذه الدراسة.

نظام الامتياز التجاري السعودي الجديد، الصادر بتاريخ 2019/10/25، ويبدأ نفاذه في

أبريل/2020.