

آثار عقد الفرنشايز وانقضاؤه

## The Impact and Termination of Franchising Contract

إعداد الطالب: عبدالله " محمدأمين " القضاة

الرقم الجامعي : 401210097

إشراف الأستاذ الدكتور: فائق الشماع

قدمت هذه الرسالة استكمالاً لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير في

القانون الخاص

قسم القانون الخاص

كلية الحقوق

جامعة الشرق الأوسط

كانون ثاني/2015


### تفويض

أنا الطالب عبدالله محمد أمين علي القضاة أفوض جامعة الشرق الأوسط بتزويد نسخ من رسالتي ورقياً  
والكترونياً للمكتبات ، أو المنظمات ، أو الهيئات والمؤسسات المعنية بالأبحاث والدراسات العلمية عند  
طلبها .

الإسم : عبدالله "محمد أمين" علي القضاة .

التاريخ : 5 / 1 / 2015م

التوقيع :



## قرار لجنة المناقشة

نوقشت هذه الرسالة وعنوانها: " آثار عقد الفرنشايز وانقضاؤه "

وأجيزت بتاريخ 5 / 1 / 2015.

### التوقيع



رئيساً ومشرفاً



عضواً داخلياً



عضواً خارجياً

### أعضاء لجنة المناقشة

الاستاذ الدكتور فائق الشماع

الاستاذ الدكتور جمال مكناس

الاستاذ الدكتور نور الحجايا

## شكر وتقدير

الشكر لله أولاً ، ومن ثم إلى أستاذي الفاضل الدكتور فائق الشماع لإشرافه على رسالتي هذه ، ولما بذله معي من جهدٍ مُخلصٍ فقد كان لصبره وسعة صدره وإبداء ملاحظاته إلى أن اكتملت رسالتي وبالالاتجاه الصحيح ، وفقه الله وأمد في عمره ، كما وأتقدم بالشكر والعرفان إلى عضوي لجنة المناقشة لتفضلهما بمناقشة رسالتي ولما سيكون بملاحظاتهم الأثر الطيب في إخراجها بالصورة التي ينبغي أن تكون ، فجزاهم الله جميعاً عنّي خير الجزاء .

كما وأتقدم بالشكر والامتنان إلى أساتذتي الأفاضل في كلية الحقوق على ما أحاطوني به من رعاية وعلم واهتمام خلال دراستي .

الإهداء . . .

أهدي ثمرة نجاحي . . .

إلى من مهّد دا لي طريق العلم بعد الله

إلى من ذلّل لي الصعاب بدعواتهم الصالحة

إلى من وقفا بجانبني وكان لهما الفضل بعد الله فيما وصلت إليه

إلى والديّ أمدّ الله في عمرهما ورزقني برهما ورضاهما

إلى والدتي التي كانت لي كالنور الذي أهدني به ، فكانت كالظلّ لي ، فهي التي ذرفت

الدموع لنجاحي وتعبني ، فأتمنّى أن أفديها بكلّ حرف كتبتة وإلى والدي الذي كان لي

كالمناره أهدني به إلى طريق الرّفعة والتميّز ، فهو مثلي الأعلى .

إلى إخواني الأحباء وكافة أفراد عائلتي .

الباحث

عبدالله "محمدأمين" القضاة

## فهرس المحتويات

الصفحة	الموضوع
ب	التفويض
ج	قرار لجنة المناقشة
د	الشكر والتقدير
هـ	الإهداء
و	فهرس المحتويات
ي	الملخص باللغة العربية
ل	الملخص باللغة الإنجليزية
1	الفصل الأول : الاطار النظري للدراسة
1	المقدمة
3	مشكلة الدراسة
4	عناصر مشكلة الدراسة
4	أهمية الدراسة
5	أهداف الدراسة
6	مصطلحات الدراسة
8	حدود الدراسة:
8	محددات الدراسة
9	الدراسات السابقة:

الصفحة	الموضوع
11	الفصل الثاني : التعريف بعقد الفرانشايز وتمييزه عن غيره من العقود .
15	المبحث الأول : المقصود بعقد الفرانشايز .
15	المطلب الأول: تعريف عقد الفرانشايز
19	المطلب الثاني : خصائص عقد الفرانشايز
24	المبحث الثاني : التفرقة ما بين عقد الفرانشايز وغيره من العقود .
24	المطلب الأول : التفرقة بين عقد الفرانشايز وعقد الترخيص .
26	المطلب الثاني : التفرقة بين عقد الفرانشايز وعقد الوكالة .
28	الفصل الثالث : آثار عقد الفرانشايز بالنسبة للمتعاقدین .
29	المبحث الأول : التزامات المانح في عقد الفرانشايز .
29	المطلب الأول : الالتزامات المادية .
30	الفرع الأول: التزام المانح بتسليم الوثائق والأثاث .
30	الفرع الثاني : التزام المانح بتقديم الات والمعدات والمركبات .
31	الفرع الثالث : التزام بالتنازل عن مستندات الملكية الفكرية.
31	الفرع الرابع : الالتزام بنقل الوجهه المرئية .
32	الفرع الخامس: التزام مانح الفرانشايز بشروط الحصرية
34	المطلب الثاني : التزامات المانح المعنوية .
35	الفرع الأول : التزام بنقل المعرفة الفنية .
41	الفرع الثاني : الالتزام بنقل المساعدة التقنية .

45	الفرع الثالث : التزام مانح الفرنشايز بالضمان .
الصفحة	الموضوع
49	الفرع الرابع : الالتزام بنقل العلامة الفارقة.
52	الفرع الخامس : الالتزام بنقل التحسينات.
54	المبحث الثاني : التزامات الممنوح له في عقد الفرانشايز .
54	المطلب الأول : الالتزامات المالية .
55	الفرع الأول : دفع رسوم الدخول بشبكة الفرنشايز .
57	الفرع الثاني : دفع العائدات الدورية .
58	المطلب الثاني : عدم إفشاء الأسرار والتقييد بالسعر المحدد .
61	الفصل الرابع : حالات انقضاء عقد الفرنشايز والآثار المترتبة عليها .
61	المبحث الأول : أسباب انقضاء عقد الفرنشايز .
62	المطلب الأول : الانتهاء الرضائي بين المتعاقدين بالفسخ .
65	المطلب الثاني : انتهاء مدة عقد الفرنشايز .
69	المبحث الثاني : آثار انقضاء عقد الفرنشايز .
69	المطلب الأول : حقوق المانح عند انتهاء عقد الفرنشايز .
70	المطلب الثاني : التزامات الممنوح له عند انقضاء عقد الفرنشايز .
70	الفرع الأول : التزامه بعدم إنشاء نشاط مشابه .



الصفحة	الموضوع
71	الفرع الثاني : حلول المبالغ المؤجله .
72	الفصل الخامس : الخاتمة .
73	النتائج
78	التوصيات
80	قائمة المراجع

## آثار عقد الفرنشايز وانقضاؤه

إعداد الطالب: عبدالله " محمدامين " القضاء

إشراف الأستاذ الدكتور: فائق الشماع

### الملخص اللغة العربية

هدفت هذه الدراسة في شقها الأول إلى تبيان أهم الجوانب القانونية المتعلقة بالآثار المترتبة على

عقدالفرنشايز، وذلك من خلال توضيح الالتزامات المادية والمعنوية التي تقع على عاتق المانح

تتأتى أهمية عقد الفرنشايز كنتيجة للنمو الاقتصادي والتطور التكنولوجي ووجود وسائل الاتصال

الحديثة بالإضافة إلى وجود حرية التجارة في العالم . يعتبر عقد الفرنشايز من العقود الملزمة للجانبين

بتعبير آخر فإن هذا العقد يتضمن التزامات على طرفي العقد وهما المانح ( الفرنشايزور ) والممنوح له

( الفرنشايزي ) في هذا المجال فإن آثار عقد الفرنشايز متعددة بحيث تعتمد على موضوع هذا العقد .

بالإضافة لما سبق فإن عقد الفرنشايز يكتسب أهمية كبيرة في الحياة التجارية فهو يقم العديد من

المزايا للاقتصاد الوطني وخصوصاً في الدول النامية ، كذلك فإن عقد الفرنشايز يتضمن العديد من

الفوائد لطرفيه .فيما يتعلّق بالمانح ( الفرنشايزور ) فإنه يستطيع أن يطور تجارته وأن يصل إلى

الأسواق العالمية دون أن يكلفه ذلك نفقات كبيرة وكذلك فإن الفرنشايزور ( المانح ) يستطيع أن يورّع

بضائعه وخدماته وفق نظام محدد.

أيضاً فإنَّ عقد الفرنشايز يقدِّم مزايا للفرنشايزي ( الممنوح له ) وذلك من خلال إسم وخبرة المانح (الفرنشايزور) بالإضافة لما سَقَّ فإنَّ الفرنشايزي ( الممنوح له ) يحصل على دعم الفرنشايزور (المانح) بعدة أوجه كالتسويق والأمور الإدارية والأمور الفنية هذا وعلاوة عن أن الممنوح له (الفرنشايزي) يحصل على قروض من العديد من البنوك وأخيراً فإنَّ الفرنشايزي ( الممنوح له ) يكون لديه الثقة بنجاح مشروعه .

هذه الدراسة عالجت إلتزامات المانح (الفرنشايزور) والممنوح له (الفرنشايزي) وفي هذا المجال فإنَّ المانح (الفرنشايزور) يلتزم بالعديد من الإلتزامات والتي يمكن تصنيفها في مجموعتين وهما الإلتزامات المادية والإلتزامات المعنوية . ففيما يتعلَّق بالإلتزامات المادية فإنَّ المانح (الفرنشايزور) يُلزم بتسليم الوثائق والأثاث، والتزامه بتقديم الآلات والمعدات والمركبات أما فيما يتعلَّق بالإلتزامات المعنوية فهو يلتزم بنقل المعرفة الفنيَّة ، وكذلك التزامه بتقديم الاستشارات والإشراف الفني والتزامه بمنح حق استخدام الحقوق المعنوية.

عالجت هذه الدراسة أيضاً التزامات الفرنشايزي ( الممنوح له ) ومنها الإلتزامات المالية وعدم إفشاء الأسرار والتقيُّد بالسعر المحدد وعالجت هذه الدراسة كذلك حالات إنقضاء عقد الفرنشايز والآثار المتردِّبة عليها .

توصَّلت هذه الدراسة للعديد من النتائج والتوصيات والتي نرجوا على المشرِّع الأردني أن يأخذها بعين الاعتبار في المستقبل لكي يتلافى النَّقص والانتقادات التي سَقَّ الإشارة إليها في هذه الدراسة .

# **The Impact and Termination of Franchising Contract**

**By**

**Abdallah Al-Qudah**

**Supervisor**

**Prof. Dr. Faek Al-Shamma**

## **Abstract**

The importance of the franchising contract is coming as a consequence of the economic growth, the technological development, the modern communication methods and the free trade in the world. The franchising contract is considered as a bilateral contract. In other terms, this contract brings dual obligations to both parties: the franchisor and the franchisee. In this sense, the effects of the franchising contract vary depending on the subject of the franchising contract.

In addition, the franchising contract is of a major value in the commercial field. Due to its several advantages to the national economy, particularly in the developing countries. In this regard, the franchising contract presents many benefits to the parties; the franchisor and the franchisee. Firstly, the franchisor could develop his trade and get to the target markets exclusive of incurring high expenses. Furthermore, the franchisor will be capable to distribute the goods or services in an ordered precise system.

Additionally, the franchise contract provides several interests to the franchisee through the name and the experience of the franchisor. Moreover, the franchisee is permitted to gain the support from the franchisor in different aspects such as; marketing, administrative and technical. In addition, the franchisee can be able to attain loans from different funding bodies; as well the franchisee is more certain in the achievement rate of the project.

This study addressed the obligations of the franchisor and the franchise. In this regard, the franchisor has got many obligations under the franchising contract. These obligations could be classified under two categories; materialistic and moral obligations. Regarding the materialistic obligations; the franchisor has to deliver the documents, equipments, machines and supplies. Secondly, the moral obligations include the “know how”, technical support and trademarks.

This study dealt as well the obligations of the franchise such as the financial obligations, non-disclosure of secrets. Furthermore, this study treated the cases and the effects of the franchising contract expirations.

This article has **come out** with many results and recommendations to be taken into consideration by the Jordanian legislator to avoid any lacks that have been mentioned by this study in the future.

## الفصل الأول

### الاطار النظري للدراسة

#### المقدمة:

تتناول الدراسة موضوع آثار عقد الفرنشايز وانقضائه ، حيث يمتاز عقد الفرنشايز بأهمية كبيرة جداً بالنسبة للنمو الإقتصادي والتجاري من خلال إيجاد فرص عمل للأيدي العاملة الوطنية وتطويرها ، ومن جانب آخر فإن هذا العقد يحقق العديد من المزايا بالنسبة لأطرافه ؛ فالمانح (صاحب المشروع ) يوسع نشاطه التجاري عند منح الطرف الآخر (الممنوح له ) الحق باستغلال المعرفة الفنية والعلامة التجارية لمنتجاته. كما أن المانح يحقق له هذا العقد فرصة الوصول للأسواق وبدون أن يتكبد أعباء مالية<sup>(1)</sup>. وهذا العقد أيضاً يعتبر من أهم الآليات التي تؤدي إلى تكامل المشروعات الإقتصادية وطريقة تلجأ إليها هذه المشروعات لدخول أسواق عديدة واستغلال الإمكانيات الإقتصادية لهذه الأسواق.<sup>(2)</sup>

---

<sup>(1)</sup> حبيب، سليمان مصطفى، الاستثمار في الترخيص الامتيازي ( الفرنشايز ) دار الثقافة للنشر والتوزيع الطبعة الأولى ، 2008 ، ص 37 وما بعدها  
<sup>(2)</sup> قاسم، سيد علي ، عقد الامتياز التجاري ، مجلة القانون والاقتصاد للبحوث القانونية والاقتصادية ، جامعة القاهرة ، سنة 54 ، 1986 ، ص 205

"بالإضافة إلى ذلك فعقد الفرنشايز يحقق مزايا أخرى بالنسبة للمانح من خلال توزيع السلع والخدمات بأسلوب مقنن ومحدد ، ويحصل المانح على الفائدة المادية التي تدفع له من قِبل الممنوح له، ويستفيد المانح من الأرباح التي تعود عليه من خلال تزويد محلات الممنوح لهم بالمواد والبضائع" (3).

لهذا وتعبير آخر يمكن أن نُجمل المزايا التي يحصل عليها المانح من عقد الفرنشايز إلى قسمين: مزايا مادية ومزايا معنوية. وبالنسبة للمزايا المادية فعقد الفرنشايز يعطي المانح الحق في جني مبالغ مالية كبيرة وهي ما تسمى برسوم الامتياز . وإن كان عقد الامتياز يتعلّق بصناعة الخدمات ، فالمانح يحصل على تعويضات مالية نظير استخدام علامته التجارية أو نظام العمل الخاص به.

وأما بالنسبة للمزايا المعنوية : فالمانح وبناءً على عقد الفرنشايز يستطيع الحصول على فرص متعدّدة تمكّنه من مباشرة أعمال متنوعة تعود عليه بالنفع ، وكذلك فإن السمعة التجارية التي تنشأ عن العمل التجاري تكون ملازمة للمانح بالأغلب وبالأعم . ويمكن أن نضيف لما سبق بأن عقد الفرنشايز يُمكن المانح من الاندماج بنظام متسارع للتوسّع والدخول في الأسواق دون الحاجة منه إلى صرف رأس مال إضافي بل بتعزيز رأس المال القائم . ومن المزايا المعنوية التي يحصل عليها المانح تتضح من خلال قدرته على تحضير عدد هائل من الموظفين غير المباشرين، ويحصل كذلك المانح على فوائد مستمرة ومزايا نتيجة ازدياد قيمة علامته التجارية أو علامة الخدمة الخاصة به (4).

(3) قرني، ياسر سامي ، دور عقد الامتياز التجاري في نقل المعرفة الفنية ، رسالة دكتوراه ، كلية الحقوق ، جامعة القاهرة ، 2005 ، ص 56

(4) مغيب، نعيم ، الفرنشايز دراسة في القانون المقارن ، منشورات الحلبي الحقوقية ، ط 1 ، سنة 2006 ، ص 13

ولا بدّ من الإشارة هنا إلى أنّ مزايا عقد الفرنشايز لا تقتصر على المانح بل من جانب آخر يعود هذا العقد بالعديد من الفوائد والمزايا على الممنوح له ومن ذلك : استفادة الممنوح له من اسم المانح وعلامته التجارية وخبراته وهو ما يعتبر نجاحاً لمشروعه بصورة مؤكّنة. ومن الفوائد الأخرى التي تعود على الممنوح له أنّه يحصل على المواد والبضائع من المانح بأسعار تفضيئية، بالإضافة إلى أنّ الممنوح له يحصل على دعم المانح في العديد من الجوانب سواء منها الفنية أو الإدارية أو التسويقية.

وبناءً على ما تقدّم ومن خلال المزايا والفوائد التي يتضمّنها عقد الفرنشايز فهناك العديد من الدول الأوروبية مثل فرنسا قامت بتنظيم هذا العقد ، وكذلك الأمر بالنسبة للولايات المتّحدة التي وضعت نصوصاً خاصّة بعقد الفرنشايز وتناولت تعريفه ،وبالمقابل ومع الرجوع إلى التشريع الأردني (قانون التجارة الأردني ) نجد أنّ هذا القانون لم يتضمّن في ثناياه أي نصوص تتعلّق بهذا العقد، رغم أهميته الكبرى. مما يستوجب الرجوع للمبادئ والقواعد العامة ، وكذلك الرجوع للاتفاقيات الدولية المتعلقة بهذا العقد إن وجدت .

### مشكلة الدراسة :

إنّ الإشكالية التي تواجه عقد الفرنشايز في المملكة الأردنية الهاشمية تتمثّل في عدم وجود نظام قانوني يبيّن الأحكام الخاصة بهذا العقد والآثار التي تترتّب على أطرافه مما ينتج عنه ضياع الحقوق خصوصاً فيما يتعلّق بالممنوح له. لهذا فإتّي سأقوم ببحث الآثار التي يربّتها عقد الفرنشايز ( سواء بالنسبة للمانح أو الممنوح له). ومن الإشكاليات المتعلّقة بهذا العقد في حالة انقضائه من قبل المانح والآثار المترتّبة على انقضائه سواء بالنسبة للمواد والبضائع الموجودة لدى الممنوح له. وبيان مدى



انعقاد مسؤولية المانح تجاه الغير عن الأعمال الصادرة من الممنوح له وسيرتكز البحث على توضيح هذه الإشكاليات والآثار المترتبة عليها.

### عناصر مشكلة الدراسة :

1. هل أغفل المشرع الأردني معالجة عقد الفرنشايز ؟
2. هل هناك آثار تترتب على عقد الفرنشايز بالنسبة لأطرافه وبالتالي يعدّ عقداً ملزماً للجانبين ؟
3. كيف ينقضي عقد الفرنشايز وما هي الآثار المترتبة على انقضائه ؟
4. هل هناك مسؤولية على المانح في عقد الفرنشايز عند انتهاء العقد بالرغم من وجود المواد والبضائع لدى الممنوح له؟
5. ما مدى التزام المانح في عقد الفرنشايز بالالتزامات التي تترتب على الممنوح له ؟
6. ما حجم الالتزامات التي يمكن للمانح فرضها على الممنوح له ؟

### أهمية الدراسة :

1. يمتاز البحث في آثار عقد الفرنشايز وانقضائه بأهمية كبيرة جداً ؛ لأنه يحقق فوائد ومنافع للاقتصاد الوطني لا سيما بالنسبة للدول النامية وذلك من خلال تنمية المشروعات الاقتصادية، ويترتب عليه فوائد عديدة سواء بالنسبة للمانح أو بالنسبة للممنوح له .

2. إن هذا البحث يكتسب أهمية خاصة في النطاقين القانوني والعملي، خاصة أنه يعتبر من الموضوعات الحديثة.

3. يعطي هذا البحث معلومات قانونية متعمقة - للباحثين والمعنيين - عن الدور الكبير لعقد الفرنشايز، والآثار الناتجة عنه.

4. التوضيح للمشرع الأردني بضرورة إصدار قانون خاص بعقد الفرنشايز وبما يكفل حقوق أطراف هذا العقد.

5. أهمية هذه الدراسة : تبرز في سد النقص الذي أغفله المشرع الأردني وذلك من خلال الرجوع للمبادئ والقواعد العامة، ولبعض التشريعات المقارنة إذا اقتضى الأمر ذلك.

#### أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة في شقها الأول إلى تبيان أهم الجوانب القانونية المتعلقة بالآثار المترتبة على عقد الفرنشايز، وذلك من خلال توضيح الالتزامات المادية والمعنوية التي تقع على عاتق المانح، ومن الأمثلة على الالتزامات المادية للمانح:

1. تنازله عن المستندات الضامنة للملكية الفكرية.

2. الالتزام بتسليم الوثائق والأثاث والهاتف...

3. الالتزام بتسليم الوثائق والمستندات المتعلقة بنشاط الفرنشايز.

ومن الأمثلة على الالتزامات المعنوية:

1. الالتزام بتقديم سرية الأعمال والأساليب والطرق المستخدمة.

2. التزامه بالإعداد والتدريب.

3. الالتزام بالتعاون بين المانح والممنوح له.

4. الالتزام بدعم الممنوح له.

وأما بالنسبة للشق الثاني، فإنّ موضوع الدراسة يهدف إلى توضيح عدة أمور منها : بيان آثار انتهاء مدة العقد من حيث حقوق والتزامات المانح والممنوح له كالتوقف عن استثمار الملكية الفكرية، وعدم إنشاء نشاط مشابه، التعهد بالاسترجاع.

وبالإضافة لما سبق، تهدف الدراسة إلى بيان الحالات التي يُفسخ فيها عقد الفرنشايز وتؤدي لانقضائه ومنها : إفشاء الأسرار، عدم ملائمة الممنوح له، الإخلال بالالتزامات العقدية...

### مصطلحات الدراسة:

1. عقد الفرنشايز : عقد يلتزم بموجبه مانح الفرنشايز بالسماح لشخص آخر هو الممنوح له

باستخدام العلامة التجارية وجميع الإشارات والرموز التجارية المملوكة له ، مع نقل المعرفة

الفنية وتقديم المساعدات الفنية والتجارية له ، ومن جانب آخر يُلزم الممنوح له بالوفاء برسوم

دخول شبكة الفرنشايز والأقساط الشهرية التي تم الاتفاق عليها بالعدد .<sup>(5)</sup>

2. المانح ( المرخص ) : هو الشخص الذي يعتبر طرفاً بعقد الفرنشايز يملك سلعة أو منتجاً أو

خدمة أو نظام عمل معيّن ويرخص استعماله نظير حصوله على مبلغ من المال ، ويقوم

المرخص في أغلب الأحوال بالنص على الكيفية التي سوف يمارس الممنوح له (المرخص له )

عمله بشرط عدم تحكم المانح بعمل الممنوح له .<sup>(6)</sup>

3. المرخص له : وهو من يشتري حق الامتياز من المانح ويعمل على تشغيله من خلال مشروع

أو محل جديد تحت هذا الحق ، مع استخدامه لذات الاسم التجاري ، أو العلامة التجارية أو

نظام العمل الذي منحه إياه المانح .<sup>(7)</sup>

4. العلامة التجارية : كل إشارة أو رمز يتخذ شعاراً لتمييز منتجات مشروع تجاري ، أو يتخذ

شعاراً للخدمات التي يؤديها المشروع .<sup>(8)</sup>

5. العلامة التجارية وفق قانون العلامات التجارية الأردني فهي : " أي إشارة ظاهرة يستعملها

أو يريد استعمالها أي شخص لتمييز بضائعه أو منتجاته أو خدماته عن بضائع أو منتجات أو

خدمات غيره. "

<sup>(5)</sup>د. السريحي، ياسر ، مشكلة عدم التجديد في عقد الفرنشايز ( في القانون السعودي والقانون المقارن ) المؤتمر والمعرض الدولي للفرنشايز ، سنة 2008 ، ص 1

<sup>(6)</sup>انظر في ذات المعنى ، مغنغب ، نعيم ، المرجع السابق ، ص 65 و 66 .

<sup>(7)</sup>انظر في ذات المعنى ، مغنغب ، نعيم ، المرجع السابق ، ص 67 .

<sup>(8)</sup>الصغير ، عبدالغني الدين حسام، الترخيص باستعمال العلامة التجارية ، القاهرة 1993 ، ص 16 .

6. الاسم التجاري : هو ذلك الاسم الذي يتخذه التاجر لمحله التجاري ليميزه عن غيره من المحلات التجارية الأخرى .

#### حدود الدراسة:

1. الحدود الزمانية : المدة الزمانية التي ستستغرق لإنجاز هذه الدراسة ، وهي الفترة الممتدة خلال

الفصل الأول عام 2014/2015

2. المحدد المكاني : سيتم التطرق في هذه الدراسة إلى آثار عقد الفرنشايز وانقضائه ، وحسب ما

هو معمول به في نطاق المملكة الأردنية الهاشمية.

#### محددات الدراسة :

أولاً : البحث في القوانين الأجنبية والعربية والمحلية المتضمنة عقد الفرنشايز.

ثانياً : توضيح الآثار المترتبة على عقد الفرنشايز وحالات انقضائه من خلال دراسة البحوث

والمقالات والدراسات مع ابداء رأيي القانوني في كل موضوع.

ثالثاً : الاكتفاء بتحليل النصوص القانونية ( إن وجدت ) والاستشهاد بها في موضوعها بالتفصيل

والتبيين وتحديد ما يتعلّق بعقد الفرنشايز من حيث آثاره وانتهائه.

## الدراسات السابقة:

البشتاوي، دعاء طارق بكر ( 2008 ) " عقد الفرنشايز وآثاره " رسالة الماجستير، منشورة،  
جامعة النجاح الوطنية.

تناولت الدراسة تحديد عقد الفرنشايز من حيث التعريف بهذا العقد وتطوره التاريخي وطبيعته  
القانونية . ثم عالجت نظام عقد الفرنشايز والآثار المترتبة عليه وعلى انتهائه.

بالمقابل فموضوع دراستي يهدف إلى توضيح التزامات أطراف عقد الفرنشايز بالنسبة (للمانح)  
و(الممنوح له)، وبيان موقف المشرع الأردني بالنسبة للآثار المترتبة على عقد الفرنشايز، مع توضيح  
اشكالية عدم وجود نصوص صريحة في قانون التجارة الأردني حول هذا الموضوع وهو ما يستدعي  
الرجوع إلى القواعد العامة والفقہ المقارن وهو ما لم تشر له الدراسة السابقة الذكر.

السريحي ياسر، ( 2008 ) " مشكلة عدم التجديد في عقد الفرنشايز في القانون السعودي  
والقانون المقارن " المؤتمر والمعرض الدولي للفرنشايز، رسالة دكتوراة .

وقد عالج هذا البحث تعريف عقد الفرنشايز مع بيان التفرقة ما بينه وبين العقود الأخرى.  
وتطرق هذا البحث كذلك إلى الطرق التي ينتهي بها عقد الفرنشايز من حيث حق المانح ( المرخص )  
في عدم تجديد العقد ولكن مع تقييد هذا الحق بأن لا يتم استعماله بطريقة تعسفية من خلال إلزام  
المانح بالإخطار عند عدم التجديد ، والتزامه كذلك بالابتعاد عن أي سلوك متعارض عند عدم التجديد،  
وأخيراً مدى إمكانية إلزام المانح بتبرير رفض التجديد . ويخلص هذا البحث إلى أن الأصل حرية

الأطراف في عدم تجديد عقد الفرنشايز عند انتهاء المدة ولكن مع الاعتراف للممنوح له الحق بالتعويض عند انتهاء العقد دون تقصير منه.

أما بالنسبة لدراستي فسوف تعالج وبشكل معمق الحالات التي يتم بها انقضاء عقد الفرنشايز سواء لانتهاء مدة هذا العقد أو في حالة فسخه مع معالجة حق الممنوح له بالمطالبة بالتعويض، وتوضيح الآثار التي تترتب على انقضاء عقد الفرنشايز.

## الفصل الثاني

### التعريف بعقد الفرشاييز وتمييزه عن غيره من العقود

تأصيل تاريخي للموضوع :

يعد عقد الفرشاييز شكلاً من أشكال التعامل التجاري الذي وجد له إطاراً مواتياً يتطور ويتقدم ويزدهر في الولايات المتحدة منذ ما يقارب ثلث القرن، وتم انتقل بمفاهيمه وأساسه إلى أوروبا، وهو الآن يدق أبواب الشرق الأوسط بقوة.

إن المفهوم التجاري لعقد الفرشاييز يعد تقنية جديدة و متطورة لمفهوم التجارة العالمية واتساعها حيث كان للولايات المتحدة الأمريكية الدور الأكبر في انتشار هذا المفهوم وتوسعه بعد الحرب العالمية الثانية ، وهذا التطور توسع من الفكر التجاري.<sup>(9)</sup>

البحث يشمل المفهوم الاقتصادي والقانوني أيضاً.

ولقد ظهر هذا النظام كغيره من المفاهيم والنظريات الإدارية والتسويقية التي تعتبر أغلبها ذات نشأة أمريكية، وكان ذلك بعد الحرب الأمريكية، وتحديداً كان ظهوره خلال عملية تسويق وتوزيع ماكينات الخياطة (سنجر) حيث كانت المشكلة التي تواجه مصنعي ومنتجي هذه الماكينات هي كيفية تسويقها وخصوصاً أن الولايات المتحدة الأمريكية بعد انتهاء الحرب الأهلية أصبحت سوقاً ضخماً وواسعاً، هذا بالإضافة إلى عدم وجود نظام للاتصالات في ذلك الوقت فابتدع منتجو ماكينات الخياطة هذا المفهوم من أجل تعيين أشخاص يقومون بتوزيع الماكينات وبيعها وعمل صيانة لها .

(9) د. النجار، محمد محسن إبراهيم: عقد الامتياز التجاري، دار الجامعة الجديدة. 2007.ص.7+8.



وعندما تطورت صناعة السيارات وأصبح هناك إنتاجاً ومنافسة بين كثير من المنتجين، أخذ أصحاب مصانع السيارات التفكير بوسيلة تمكنهم من عرض منتجاتهم للمستهلكين وتسويقها وتوفير الخدمة والصيانة لها، فما كان لهم من خيار سوى النقاط مفهوم الامتياز، حيث لا يستطيع الصانع أن يقوم بفتح مصنع، أو ورشة صيانة وخدمة ومعرض في كل ولاية أو مدينة، فتطور هذا المفهوم عن طريق قيام مصنعي السيارات بمنح الامتياز لبعض التجار في الولايات الأخرى ليقوموا بعمل معارض وورش لعرض المنتجات تحت إشراف المصنع (10).

انتشر هذا المفهوم خلال القرن التاسع عشر ليتخطى الحدود وذلك عندما أصبح التوزيع غير قاصر على السوق المحلي وأصبح هناك فائضاً في المنتجات وظهر ما يسمى بالسوق العالمي، وقد تطور هذا المفهوم في العشرينات والثلاثينات من القرن العشرين، ولم يصبح قاصراً على السيارات بل تعداها إلى سلع ومنتجات وخدمات أخرى، ناهيك أن الطرف المحلي يعرف السوق المحلي ولكنه بالتأكيد لا يعرف شيئاً عن السوق العالمي وظروفه مما يعني أن فرص نجاح المصنع أقل في الأسواق البعيدة وكلفتها أكثر، مما حدا بالمصنعين إلى السماح بالتصنيع في تلك الأسواق وتسويقها أيضاً تحت شروط معينة، وهذا مما جعلهم يقومون بإعادة التركيز على نظام الامتياز وإعادة استخدامه من جديد خصوصاً بعد الحرب العالمية الثانية، وقبل تلك الحرب كان مانح الامتياز يقوم بوضع الترتيبات وإرسال مندوب أو ممثل من طرفه لدى المتلقين وذلك للقيام بالرقابة والإشراف تحملاً لنفقاته، لكنه بعد الحرب العالمية الثانية توقف عن تحمل نفقات ورواتب مندوبيه، وبالتالي لا يتحمل أية أعباء أو التزامات مالية، وأصبح أكثر حرية من ذي قبل.

(10) د. النجار، محمد محسن إبراهيم: المرجع السابق. ص. 7+8.

وفي فرنسا، تميّز التطور القانوني لعقد الفرنشايز بمروره بعدة مراحل، وفترة المتقدمين، حيث كانت العلاقة بين المانح والممنوح له تتحقق إما بشكل شراكة أو بشكل عقد. ثم تطور هذا العقد وخرج من مفهوم الشراكة أو الارتباط العقدي بين أطرافه ليصبح عقلاً منظماً بصورته الحالية ثم ظهرت مجموعة من الشركات العالمية التي اتخذته كنظاماً تعاقدية بين أطرافه كمانح وممنوح له . (11)

وفي دراسة إحصائية لانتشار الفرنشايز في الولايات المتحدة الأمريكية، أظهرت النتائج أن الولايات المتحدة هي الرائدة في هذا المجال، وصاحبة الخبرة في هذا النظام، إذ يتم افتتاح محل يعمل بنشاط الفرنشايز كل ثماني دقائق في كل يوم عمل، وأن حوالي 41% من مبيعات سوق المفرق على صعيد الولايات المتحدة تتم من خلال الحملات الخاضعة لنظام الفرنشايز (12).

ولنظام الفرنشايز أثر ملموس وجلي حيث يسهم هذا النظام بما يقارب من 900 مليار دولار من الناتج المحلي السنوي في الولايات المتحدة وأن عدد الشركات الأمريكية التي تمنح هذا العقد في ازدياد وقد قارب عددها الخمسة آلاف شركة مانحة من أصل ما يقارب 16 ألف شركة مانحة حول العالم (13).

وقد لجأت بعض الشركات إلى هذا النظام من أجل تحسين الأوضاع الاقتصادية لها أو التهرب من قوانين المنافسة ، وفي ظل الأزمة العالمية و انهيار الأسواق العالمية في عام 2008 لجأت كبرى

(11) جلول، سبيل: عقد الفرنشايز. مكتبة صادر الحقوقية. 2001. ص. 14.

(12) العقاد، عابد عبد الله: منشأتنا الصغيرة والامتياز التجاري الموقع: <http://www.Abidnet.com>

(13) البشتاوي، دعاء، عقد الفرنشايز واثاره، رسالة ماجستير، جامعة النجاح، 2008،

الشركات في أوروبا والولايات المتحدة إلى منح عقود الفرنشايز لدول شرق آسيا للإبقاء على المنتج وتوسع الاسم التجاري ورفع اقتصادها . (14).

أما في فرنسا فقد قامت مجموعة من الشركات في 1971 بإنشاء اتحاد لمانحي الفرنشايز يهدف إلى وضع نظام أساسي لعقد الفرنشايز وتحديد أطرافه وقد نتج عن ذلك تنظيم عملية منح الامتياز وبيان حقوق والتزامات جميع هذه الأطراف .

نتيجة لذلك فقد تطور وتوسع عقد الفرنشايز وقد قامت الولايات المتحدة الأمريكية بالتوسع في استثماراتها في أوروبا وبدأ هذا التطور بازدياد ونشأت آلاف الشبكات المانحة بين أوروبا و أمريكا. ولكن هذا التوسع ما لبث وأن تراجع وتوقف عن الانتشار في عام 1990 نتيجة للأوضاع السياسية العالمية التي رافقت هذه السنة بدءاً من انهيار الاتحاد السوفياتي ومروراً بحرب الخليج وانتهاءً انهيار بأسعار العملات والنفط . والتي أوقفت التوسع وبدأت الشركات المانحة بتناقص مضطرب نظراً لعدم الأمان الاقتصادي .

أما في الدول العربية فقد كانت بدايات ظهور عقد الفرنشايز في لبنان عام 1973 وبدأت بالانتشار إلى أن دخل هذا العقد إلى الأردن في منتصف ثمانينات القرن الماضي وكانت البداية مع شركات بيبسي كولا و KFC و mcdonalds و lives و adidas وغيرها والآن يوجد ما يقارب 700 شركة مانحة لعقد الفرنشايز في الأردن .

(14) جلول، سبيل: مرجع سابق. ص. 16.

ولكن على الجانب الآخر فإن الشركات العربية المانحة لعقد الفرنشايز تكاد لا تذكر رغم التطور الملحوظ على الأسواق والمنتجات العربية إلا أن المنافسة مع الأسواق العالمية الأخرى لازالت ضعيفة وبحاجة إلى تطوير . (15)

## المبحث الأول

### المقصود بعقد الفرنشايز

للتعرف على أي نظام قانوني أو طبيعة عقدية يجب معرفة المعنى المراد بالمصطلح لإمكانية دراسته وهذا ما سأقوم به في هذا المبحث من التعريف بعقد الفرنشايز ولكي تكون الصورة أوضح سأقوم في المطلب الثاني بتوضيح خصائص هذا العقد.

## المطلب الأول

### تعريف عقد الفرنشايز

لقد تعددت التعريفات التي تناولت المقصود بعقد الفرنشايز ، فقد عرف عقد الفرنشايز بأنه "عقد يتم بين شخصين (المانح و الممنوح له) بحيث يسمح للممنوح له القيام بعمل محدد لفترة معينة مع استعماله للاسم التجاري للمانح ، كما أن المانح تبقى له السيطرة والرقابة على عمل الممنوح له مع تقديمه كل ما يلزم للممنوح له للقيام بعمله كالمساعدة الفنية والتجارية ... الخ ؛ نظراً لقيام الممنوح له بدفع المستحقات المالية للمانح " . (16).

(15) جريدة الوفد. القاهرة. تنشيط نظم الامتياز التجاري.(غير مذكور العدد / 17\10\2003). الموقع Arab Management

Association:

(16) د. الكندري، محمود أحمد: موقع انترنت سابق. ص. 4 وما بعدها.

من جانب آخر فقد عرف عقد الفرنشايز على أنه "علاقة عقدية ملزمة للجانبين (المانح و الممنوح له ) بحيث يلتزم الجانب الأول بنقل المعرفة الفنية للممنوح له و تدريبه وذلك بالاستناد لاسم معروف أو إجراءات تعود ملكيتها للمانح مع تحمل الممنوح له نتائج عملية الفرنشايز" (17).

ولابد من الإشارة كذلك إلى أن عقد الفرنشايز تمت معالجته من قبل الاتحاد الفرنسي للفرنشايز بأنه: "تعاون بين مشروعين أو أكثر، (مشروع المانح و مشروع الممنوح له ) بحيث يهدف للتعاون احتفاظ هذه المشاريع باستقلاليتها" . (18)

وفي هذا المقام وكما سبق القول فقد تعددت التعريفات التي عالجت عقد الفرنشايز لاسيما مع غياب النصوص التشريعية الناظمة لعقد الفرنشايز وفي هذا الإطار فقد عالج القضاء الفرنسي مثلاً بأحكامه العناصر التي يتضمنها عقد الفرنشايز من حيث قيام المانح بوضع اسمه التجاري أو علامته التجارية أوالصناعية أو الخدمية ، ومعرفته الفنية تحت تصرف الممنوح له بمقابل أجر أو ميزة مكتسبة من أجل استغلالها بطريقة إجبارية مع الاستناد لتقنيات تجارية يتم ضبطها بصورة دورية و شكل حصري (19).

لقد عرف القضاء الفرنسي عقد الفرنشايز بأنه "العقد الذي بموجبه يضع المانح Franchisor تحت تصرف الممنوح له Franchisee اسمه التجاري، بالإضافة إلى الأحرف الأولى والعلامة التجارية والمعرفة الفنية ومجموعة من السلع أو الخدمات التي يتم إنتاجها بطرق أصليّة ومحدّدة، ويجري

(17) د. الكندري، محمود أحمد، المرجع السابق .ص. 5 .

(18) د. الحديدي: ياسر، سيد: عقد الامتياز التجاري. دار الفكر العربي. 2006. ص.19 وما بعدها.

(19) د. الحديدي، ياسر سيد: المرجع السابق . ص . 19 و ما بعدها .

استغلال هذه العناصر باتباع طرق فنية وتجارية موحدة سبق تجربتها، ويجري اختبارها وضبطها باستمرار، وذلك بمعرفة المانع وتحت إشرافه<sup>(20)</sup>.

من خلال التعريفات السابقة، يمكن تعريف عقد الفرنشايز بأنه: " عقد بين طرفين يقوم بمقتضاه أحد طرفيه الذي يطلق عليه مانح الامتياز بمنح الطرف الآخر الذي يطلق عليه الممنوح له الامتياز الموافقة على استخدام حق أو أكثر من حقوق الملكية الفكرية والصناعية أو المعرفة الفنية لإنتاج السلعة أو توزيع منتجاته أو خدماته تحت العلامة التجارية التي ينتجها أو يستخدمها مانح الامتياز وفقاً لتعليماته وتحت إشرافه حصرياً في منطقة جغرافية محددة ولفترة زمنية محددة مع التزامه بتقديم المساعدة الفنية ، وذلك مقابل مادي أو الحصول على مزايا أو مصالح اقتصادية".

أي أنه علاقة عقدية بين المانع والممنوح له ، بحيث يقوم الأول بوضع تحت تصرف الثاني حق أو أكثر من حقوقه المتعلقة بالملكية الفكرية و الصناعية أو معرفته الفنية الخاصة بإنتاج سلعة أو توزيع منتجاته أو خدماته تحت علامته و اسمه التجاريين مع الأخذ بالحسبان لتعليماته وإشرافه ضمن منطقة جغرافية ولمدة محددة ، بمقابل قيام الممنوح له بالوفاء بالأجر المتفق عليه .

وبعبارة أخرى فعقد الفرنشايز يتشكل بين طرفين ( المانع و الممنوح له ) بحيث يكون للمانع السيطرة على الكيفية التي يعمل بها الممنوح له مع وجود إمكانية للمنوح له أن يخاطر برأس ماله ، ويرتب هذا العقد التزامات على كلا الطرفين.

<sup>(20)</sup>البشتاوي،دعاء ،عقد الفرنشايز واثاره ،رسالة ماجستير ،جامعة النجاح،2008

ويمكن أن نضيف هنا إلى أنه وبالإستناد للتعريفات السابقة ذكرها ؛ فإن أهم العناصر التي يركز عليها عقد الفرنشايز تتكون من مانح الفرنشايز و الممنوح له كطرفين في عقد الفرنشايز ؛ بالإضافة لالتزامات كلاً منهما مع وجود التحديد الزمني والمكاني لعقد الفرنشايز و شروط انقضاء هذا العقد.<sup>(21)</sup>

---

(21) الكندري، محمود أحمد: موقع انترنت سابق. ص. 5

## المطلب الثاني

### خصائص عقد الفرنشايز

يمتاز عقد الفرنشايز بالعديد من الخصائص باعتباره عقداً يرتب التزامات على أطرافه لذلك فإن عقد الفرنشايز يتميز بما تتميز به سائر العقود ، مع ملاحظة أن هذا العقد يشتمل أيضاً على خصائص تميزه بدوره عن غيره ، وأهم هذه السمات ما يأتي:

#### أولاً : عقد ملزم للجانبين :

فالعقد الفرنشايز يرتب التزامات على كل من المانح و الممنوح له باعتباره من العقود التبادلية بحيث تكون الرابطة مابين الطرفين تقوم على الدائنية و المديونية في ذات الوقت . بعبارة أخرى فإن سبب التزامات كل طرف هي التزامات الطرف الآخر وتترتب هذه الالتزامات منذ إبرام عقد الفرنشايز في ذمة كلا الطرفين المانح و الممنوح له .

#### ثانياً : عقد معاوضة :

لأن كل طرف في عقد الفرنشايز يحصل على عوض نظير ما يقدمه فعقد المعاوضة هو "العقد الذي يأخذ فيه لمتعاقد مقابلاً لما أعطى"<sup>(22)</sup>. وفي هذا الاتجاه فإن المانح يلتزم مثلاً بنقل المعرفة الفنية للممنوح له ويحصل على عوض عن ذلك عن طريق قيام الممنوح له بالوفاء بالمقابل المادي أو الخدمي .

(22) د. الأهنوي، حسام الدين كامل: مصادر الالتزام. غير مذكور دار النشر. 1991-1992 ص 26



### ثالثاً: عقد مستمر " زمني " :

ففي عقد الفرنشايز يلعب عامل الزمن دوراً هاماً وبارزاً بحيث يتم تنفيذ التزامات الأطراف (المانح و الممنوح له ) بصورة مستمرة و دورية .

وكما سبق الإشارة بأن عقد الفرنشايز يتم تنفيذه ضمن مدة محددة لذا فنطاق الزمن لتنفيذ هذا العقد يشكل خاصية هامة جداً فيه ولا بد من الإشارة بأن العقود الزمنية هي " العقود التي يكون الزمن عنصراً جوهرياً فيها، بحيث يكون له تأثير ملحوظ على تقدير محل العقد"<sup>(23)</sup>.

إن عقد الفرنشايز يستلزم بحكم طبيعته أن ينشئ تكوّن بين طرفيه التزامات يستمر تنفيذها فترة من الزمن أو يتكرر هذا التنفيذ عدة مرات ، لذا يمكن القول هنا أن عقد الفرنشايز لا يعتبر من العقود الفورية التي تنفذ دفعة واحدة .

لذا يعدّ عقد الفرنشايز عقداً مستمراً مُتتابعاً، بحيث تكون المدة عنصراً أساسياً في إبرامه وتنفيذه.

### رابعاً: عقد الفرنشايز يقوم على الاعتبار الشخصي :

إن شخصية المتعاقد تكون محل اعتبار عند إبرام عقد الفرنشايز بعبارة أخرى فهذا العقد يقوم على الثقة المتبادلة بين طرفيه (المانح و الممنوح له ) لذلك فإن استمرار هذه العلاقة ما بين طرفيه تتأثر بما قد يطرأ لأحد الطرفين أو ما من شأنه أن يخل ويهدر ثقة الطرف الآخر به (كالإفلاس و الحجر ... الخ).

وفي هذا المجال فلا بد أن نذكر بأن المانح يلتزم بأن ينقل المعرفة الفنية للممنوح له وهو ما يستدعي أن تكون هناك علاقة ثقة متبادلة بينهما<sup>(24)</sup>.

(23) د. دواس، أمين: القانون المدني (مصادر الالتزام). دراسة مقارنة. ط.1. دار الشروق للنشر والتوزيع. 2004. ص.29

#### خامساً: عقد غير مسمى :

يعتبر عقد الفرنشايز عقداً غير مسمى لا سيما أن هذا العقد لم يخصص له تنظيمًا تشريعيًا خاصاً به من قبل المشرع الأردني . ويمكن القول في تبرير ذلك بأن عقد الفرنشايز حديث النشأة نسبياً .

#### سادساً: عقد محدد :

من خصائص عقد الفرنشايز أنه من العقود المحددة ، بحيث يستطيع كل متعاقد تحديد مقدار أدائه في العقد من لحظة إبرامه ؛ لذلك فإن طرفي عقد الفرنشايز ( المانح و الممنوح له ) ومنذ لحظة إبرام هذا العقد يكون لذيها القدرة على معرفة ، مقدار الأداء الواجب على كل منهما وبعبارة أخرى فإن عقد الفرنشايز لا يعتبر عقداً احتمالياً كعقد التأمين مثلاً فإن المؤمن لا يعلم عند إبرام عقد التأمين فيما إذا كان سيقبض مبلغ التأمين من عدمه ، ومن جانب آخر فإن شركة التأمين لا تستطيع تحديد التزامها بدفع مبلغ التأمين للمؤمن له عند لحظة إبرام العقد .

#### سابعاً: تجارية عقد الفرنشايز :

تجارية عقد الفرنشايز يكتسب عقد الفرنشايز الصفة التجارية لاسيما أن موضوع هذا العقد يتضمن استخدام الممنوح له الاسم التجاري و العلامة التجارية للمانح ، وقد يكتسب هذا العقد الصفة التجارية إذا قام به تاجر لحاجاته التجارية ، ويتربى على إضفاء الصفة التجارية لعقد الفرنشايز خضوعه للقواعد التي تخضع لها العقود التجارية ، نوضحها بإختصار :

1- التضامن : يعتبر التضامن بين المدنيين بدين تجاري من أهم القواعد العرفية التي تمثل التشدد على المدنيين بدين تجاري من أجل دعم الائتمان الذي يحتاج إليه التجار في ممارستهم نشاطاتهم التجارية (25).

والتضامن يكون مفترضاً في الحياة التجارية بحيث أن تعدد المدنيين بدين تجاري استطاع الدائن أن يرجع على أي واحد من هؤلاء المدنيين لمطالبته بكل الدين أو مطالبتهم جميعاً دون أن يكون من حق أي مدين أن يدفع بالتقسيم أو التجريد (26).

فهذا التضامن لا يحتاج إلى اتفاق أو نص لكن نفي هذا التضامن يحتاج لذلك الإلتزام التجاري إذا كان ثابتاً بالكتابة جائز إثبات عكسه بكل وسائل الإثبات وذلك خلافاً للقواعد العامة في الإلتزام المدنية (27).

## 2- عدم جواز نظرة الميسرة ولا المهلة القضائية

تسعى معظم التشريعات التجارية إلى التشديد على المدين بدين تجاري وذلك من خلال حرمان هذا المدين من الحصول على نظرة ميسرة وكذلك عدم حصوله على مهلة قضائية إلا ضمن أضيق الظروف تدعي للسرعة والائتمان اللذان تحتاجهما الحياة التجارية . إن التعاملات التجارية تقضي وفاء

(25) د . محمد بن جلال وفاء: المبادئ العامة في القانون التجاري والبحري. الدار الجامعية. 1989.ص.72.

(26) د . العطير، عبد القادر حسين: الوسيط في شرح القانون التجاري. ط.2. ج.1. دار الثقافة للنشر والتوزيع. 1999.ص.

. 44.

(27) تنص المادة (53) من قانون التجارة رقم (12) لسنة 1966: "المدنيين معا في التزام تجاري يعدون متضامنين في هذا الإلتزام".

المدين لدينه التجاري عند حلول أجل الوفاء به فإنه لم يحم بذلك فهو سيؤدي إلى هدم الائتمان التجاري من العديد من الدائنين الآخرين<sup>(28)</sup>.

### 3- تقصير مدة عدم سماع الدعوى

كما سبق وأشرنا ، فإن لعقد الفرنشايز الصفة التجارية ونظراً للأهمية البالغة لعنصر الوقت في الحياة التجارية والرغبة الملحة في استقرار المراكز القانونية وجب على الدائن أن يطالب بحقه خلال مدة قصيرة بالنسبة للإلتزامات التي تنشأ عن العقود التجارية ( والتي من بينها عقد الفرنشايز )<sup>(29)</sup>.

### 4- القواعد المتعلقة بالإثبات

من حيث الأصل فإن الإثبات للعقود والإلتزامات التجارية جائز بكل طرق الإثبات ، وفي هذا الاتجاه تبدأ حرية الإثبات بالمواد التجارية ، فقد استقرّ العرف التجاري مراعاة السرعة التي تتطلبها الحياة التجارية مما يترتب عليه جواز إثبات أي إلتزام تجاري بأي وسيلة وبغض النظر عن قيمة الإلتزام. بل إن الإلتزام التجاري إذا كان ثابتاً بالكتابة جاز إثبات عكسه بكل وسائل الإثبات وذلك خلافاً للقواعد العامة في الإلتزامات المدنية<sup>(30)</sup>.

(28) د. الفقي، محمد السيد: مبادئ القانون التجاري. منشورات الحلبي الحقوقية. 2002. ص. 49+50. تنص المادة (56) من قانون التجارة: " لا يحق للمحكمة في المواد التجارية أن تمنح مهلاً للوفاء إلا في ظروف استثنائية " .

(29) د. العطير، عبد القادر حسين: مرجع سابق. ص. 84. تنص المادة (58) من قانون التجارة: " 1- في المواد التجارية تسقط بالتقادم حق الادعاء بمرور عشر سنوات إن لم يعين أجل أقصر. 2- و يسقط بالتقادم حق الاستفادة من الأحكام المكتسبة قوة القضية المقضية بمرور خمس عشرة سنة " .

(30) د. محمدين، جلال وفاء: مرجع سابق: المبادئ العامة في القانون التجاري والبحري. ص. 69. تنص المادة (51) من قانون التجارة: " لا يخضع إثبات العقود التجارية مبدئياً للقواعد الحصرية الموضوعة للعقود المدنية، فيجوز إثبات العقود المشار إليها بجميع طرق الإثبات مع الاحتفاظ بالإستثناءات الواردة في الأحكام القانونية الخاصة " .

## المبحث الثاني

### التفرقة بين عقد الفرنشايز وغيره من العقود

سأقوم في هذا المبحث بالتفرقة بين عقد الفرنشايز وغيره من العقود المشابهة له كي لا يكون هناك مجال للخطأ بالتكليف الفعلي لهذا العقد .

## المطلب الأول

### التفرقة بين عقد الفرنشايز وعقد الترخيص

لا بد من الإشارة هنا إلى تعريف عقد الترخيص التجاري " فعقد الترخيص التجاري هو أسلوب لممارسة النشاط التجاري يقوم بين مقاوله مرخصة من جهة ومقاوله مرخص لها من جهة أخرى، حيث يقوم المرخص بمنح المرخص له، الحق في استغلال المعرفة الفنية والعلامات الفارقة الخاصة به، مع التزامه بتقديم المساعدات التقنية طيلة مدة العقد في مقابل تعويض مالي يتخذ عدة أشكال حسب اتفاق الطرفين، بهدف تطوير المقاولات المتعاقدة تحت مراقبة المرخص المستمرة وفي جو من التعاون والاستقلال"<sup>(31)</sup>

لا يمكن أن ننكر بوجود تشابه بين عقد الفرنشايز وعقد الترخيص باستعمال علامة تجارية خصوصاً فيما يتعلق بالاستقلال القانوني لكلٍ من الممنوح له بعقد الفرنشايز والمرخص له بعقد الترخيص باستعمال علامة تجارية لأن كل واحدٍ منهما يعمل لحسابه الخاص. وإذا كانت أوجه التشابه بين عقد الترخيص وعقد الفرنشايز تتجلى في كون الترخيص في مجال التوزيع يهدف إلى تمكين

(31) جبوري ، علاء عزيز (2003) عقد الترخيص ، دراسة مقارنة ، عمان ، الدار العلمية للنشر والتوزيع ، ودار الثقافة للنشر

المرخص له من تسويق المنتجات من خلال نظام توزيع معين، ويلزم المرخص بتوريد المنتجات خلال مدة العقد مع تقديم جميع المساعدات الفنية والتقنية.

فإن جوهر الإختلاف بين العقدين يرتكز أساساً حول الهدف من العقدين، فعقد الفرنشايز يهدف إلى وضع إطار اتفاقي للعلامات المستقبلية بين المنتج والموزع وإلى تحقيق التكامل بينهما، باعتباره وسيلة للتوزيع<sup>(32)</sup>، ومن جانب آخر يبدو الإختلاف جلياً بين هذين العقدين من خلال إلتزام مانح الفرنشايز بالسماح للممنوح له باستخدام العلامة التجارية للمانح مع التزم هذا الأخير بنقل المعرفة الفنية وتقديم المساعدات الفنية والتجارية له ، بالمقابل فإن التزم المرخص في عقد الترخيص باستعمال علامة تجارية يقتصر على السماح للمرخص له باستعمال علامته التجارية ولا يلتزم بنقل المعرفة الفنية للمرخص له .

---

(32) عمار ماجد، "عقد الامتياز التجاري"، دار النهضة العربية، القاهرة 1992، ص 13.

## المطلب الثاني

### التفرقة بين عقد الفرشايذ وعقد الوكالة التجارية

يختلف عقد الوكالة عن عقد الفرشايذ في العديد من الجوانب فعقد الوكالة التجارية هو: "العقد الذي يقيم الموكل بمقتضاه شخصاً آخر مقام نفسه، في تصرف جائز معلوم على أن يكون هذا التصرف من الأعمال التجارية"<sup>(33)</sup>.

ولتوضيح هذا الاختلاف فلا بد أن نرى فيما إذا كانت الوكالة بالعمولة أم وكالة بالعقود وعلى النحو الآتي : <sup>(34)</sup>.

بالمقارنة مع عقد الفرشايذ، يُمكن ملاحظة ما يأتي :

أ- من خلال التعريف أعلاه يتضح أن جوهر الإختلاف بين عقد الوكالة بالعمولة وعقد الفرشايذ يكمن في أن الممنوح له في عقد الفرشايذ يعمل بإسمه ولحسابه أي أن له استقلالية في عمله ، بعكس الوكيل الذي يعمل لحساب الموكل وإن كان يعمل بإسمه الشخصي ، هذا بالإضافة إلى أن الوكيل بالعمولة يلتزم باتباع تعليمات الموكل سواء الإرشادية أو الإلزامية<sup>(35)</sup>. أخيراً وبخلاف المركز القانوني للممنوح له ، فإن البضائع التي تكون في حيازة الوكيل للعمولة لا تعتبر ملكاً له بل تكون مودعة لديه ؛ بعبارة أخرى فإن المركز القانوني للوكيل بالعمولة بالنسبة للبضائع تكون وديعة لديه بحيث إن أفلس هذا

<sup>(33)</sup> القانون المدني الاردني ، رقم 43 لسنة 1976 وتعديلاته، المادة 833

<sup>(34)</sup> النعيمي، سحر رشيد حميد: الإتجاهات المختلفة في تنظيم الوكالة التجارية. ط.1. دار الثقافة. 2004. ص.21

<sup>(35)</sup> د. مغنغب، نعيم: مرجع سابق. ص108

الوكيل جاز للموكل أن يسترد هذه البضائع من حيث الأصل أن يستردها من تقيسة الوكيل باعتبار أن الموكل هو من يملك هذه البضائع<sup>(36)</sup>.

ب- عقد وكالة العقود : وهو العقد الذي يلتزم بمقتضاه شخص بأن يتولى بصورة دائمة وضمن نطاق منطقة نشاطٍ معينة ، الترويج و التفاوض وإبرام الصفقات بإسم ولحساب الموكل بمقابل أجر ؛ ويجوز أن تتضمن مهمته تنفيذها بإسم ولحساب الموكل<sup>(37)</sup>.

من خلال هذا التعريف يتضح وبصورة جلية الاختلاف بين عقد الوكالة للعقود وعقد الفرشايير ، ذلك أن الوكيل يعمل بإسم ولحساب الموكل بالإضافة إلى أنه يخضع للتعليمات الصادرة من موكله بخلاف الحال بالنسبة للممنوح له الذي يعمل بإسمه ولحسابه مع وجود استقلاليته عن المانح في عقد الفرشايير. ولا بد من الإشارة كذلك بأن الوكيل بالعقود لا يعتبر طرفاً بالعقد المكلف بإبرامه بخلاف الممنوح له الذي يبرم التصرف بإسمه ولحسابه الخاص<sup>(38)</sup>.

<sup>(36)</sup> جلول، سيبيل: مرجع سابق.ص.76

<sup>(37)</sup> د. كريم، زهير عباس: مبادئ القانون التجاري. دار الثقافة للنشر والتوزيع. 1995.ص. 345. هذا و قد نصت المادة (1463) من مجلة الأحكام العدلية على: " المال الذي قبضه الوكيل بالبيع والشراء وإيفاء الدين و إستيفائه وقبض العين من جهة الوكالة في حكم الوديعة في يده فاذا أئلف بلا تعد و لا تقصير لا يلزم الضمان، والمال الذي في يد الرسوب من جهة الرسالة أيضاً في حكم الوديعة".

<sup>(38)</sup> نصت المادة (83) من قانون التجارة " الوكيل الذي لم يتلق تعليمات إلا في شأن جزء من العمل يعد مطلق اليد في الجزء الباقي "



## الفصل الثالث

### آثار عقد الفرنشايز بالنسبة للمتعاقدین

متى استوفى العقد أركانه وشروطه أصبح واجب النفاذ، وعقد الفرنشايز، كغيره من العقود، في حالة خروجه إلى الوجود صحيحاً مستوفياً لجميع أركانه وشروطه فسوف تترتب آثار عليه بين أطرافه (39). فقد نص القانون المدني الأردني<sup>(40)</sup> في المادة (199) على أنه "1. يثبت حكم العقد في المعقود عليه وبدله بمجرد انعقاده دون توقفٍ على القبض أو أي شيء آخر ما لم ينص القانون على غير ذلك. 2. أما حقوق العقد فيجب على كل من الطرفين الوفاء بما أوجبه العقد عليه منهما"، كما ولكل عقدٍ صحيحٍ آثارٌ تترتب عليه، وهذا هو موضوع بحثنا في هذا الفصل الذي نبحت فيه الآثار الناشئة عن عقد الفرنشايز، والذي سوف نقسمه إلى أولاً ونبين فيه التزامات وحقوق مانح الفرنشايز، ثانياً ونبين فيه التزامات وحقوق الممنوح له الفرنشايز.

<sup>39</sup> - أطراف العقد هو مانح الامتياز أو المؤسس franchisor . والممنوح له الامتياز أو المتلقي franchisee.

<sup>40</sup> - رقم (43) لسنة 1976 م.

## المبحث الأول

### التزامات المانح في عقد الفرنشايز

مانح الفرنشايز هو ذلك الشخص، سواء أكان طبيعياً أم معنوياً، الذي يمتلك الامتياز ويرغب في استثماره عن طريق السماح للممنوح له في استغلاله بمقابل، فهو الطرف الذي يمنح اسمه التجاري وعلامته التجارية ونظام العمل الخاص به إلى المتلقي<sup>(41)</sup>.

فمتى أبرم عقد الفرنشايز صحيحاً ترتبت آثاره من التزامات وحقوق بين طرفيه، ومانح الامتياز في عقد الفرنشايز التجاري يتحمل التزامات مقابل الحقوق التي يحصل عليها من هذا العقد، ولذلك فسوف نقسم هذه الدراسة إلى التزامات مانح الامتياز التجاري في المطلب الأول التزامات مادية وفي المطلب الثاني التزامات معنوية.

## المطلب الأول

### الالتزامات المادية

يترتب على عقد الفرنشايز آثار مادية يلتزم بها المانح ، تتناول الالتزامات والواجبات المادية الملقاة على عاتقه تجاه الممنوح له في عقد الفرنشايز. والمقصود هنا بالالتزامات المادية كل ما هو محسوس من مساعدات يقدمها بحكم العقد والاتفاق.

<sup>41</sup> - مغنغب، نعيم، المرجع السابق، ص 66، حيث يعرف مانح الامتياز بأنه صاحب فكرة الانطلاق وهو من يعمل على وضع

الأفكار حيز التنفيذ سواء بالنسبة للخدمات أو التقنيات التي يقدمها .

### الفرع الأول : التزام المانح بتسليم الوثائق والأثاث :

يتوجب على المانح تقديم كافة الوثائق والكراسات والمواد والأثاث والتجهيزات اللازمة للقيام بالنشاط ، ولا يحق له التلكؤ أو المماطلة في تنفيذ هذه الالتزامات تحت طائلة الملاحقة القانونية وحتى فسخ العقد وعليه في سبيل ذلك تقديم جميع المعاملات الخاصة بهذا النظام.

ويجب التقيد أيضاً بنظام الفرنشايز خاصة فيما يتعلق بالأبنية والألوان المستعملة ، ولا يحق للممنوح له بأي حال من الأحوال بدون موافقة المانح تغيير الأثاث والتجهيزات وتركيب الألوان الداخلية والخارجية ، وكذلك لا يجوز تغيير الإعلانات الخارجية أو تصاميم الواجهات لأنها تعد جزءاً من العلامة التجارية الممنوحة ويلتزم المانح عند تنفيذه لهذا الالتزام بعدم التأخير والا كان عرضة للملاحقة القانونية أو قد يؤدي مثل هذا التأخير إلى فسخ العقد من قبل الممنوح له<sup>(42)</sup>.

### الفرع الثاني : التزام المانح بتقديم الآلات والمعدات والمركبات :

والمانح يلتزم هنا بتسليم الممنوح له العدد الصناعية و هي تشمل كل المنقولات المعدة لممارسة النشاط كالألات و المركبات و المعدات بشرط أن تكون مناسبة وكافية نوعياً وكمياً مع النشاط التجاري المراد مباشرته وذلك بما يخدم الزبائن بالصورة المثلى.

<sup>42</sup> - مغبغب، نعيم، المرجع السابق، ص 193.

### الفرع الثالث : التزام المانح بالتنازل عن مستندات الملكية الفكرية ومستندات النشاط :

والتنازل عن المستندات المتعلقة بنشاطه فمن أجل حسن تنفيذ عقد الفرنشايز على المانح تسليم الممنوح له كافة المستندات المتعلقة بالملكية الفكرية مما يترتب عليه قدرة الممنوح له على استثمار الفرنشايز و استعمال كل الحقوق المتعلقة به . وهذا الالتزام يشكل حماية قانونية للممنوح له في عدة أوجه فلا يستطيع المانح كمبدأ ، التفتيش عن مانح آخر له ولا يستطيع المانح كذلك توزيع السلع أو الخدمات بالمنطقة الجغرافية التي تم التوافق عليها بعقد الفرنشايز، وأخيراً للممنوح له مباشرة كافة الحقوق وفقاً للعقد وبغض النظر إذا كان هذا الحق يتعلق بالماركة أو يتعلق بحق السرية أو حق المؤلف .

ويمكن أن نضيف إلى ما سبق أن المانح ملزم بالتنازل عن المستندات المتعلقة بنشاطه والوسائل المادية التي يتطلبها هذا النشاط أي أن يقوم بوضع كل ما هو ضروري من أدوات وآلات وماكينات لإتمام هذا النشاط تحت تصرف الفرنشايزي .

### الفرع الرابع: الالتزام بنقل الواجهة المرئية :

يقصد بالواجهة المرئية كل ما يقوم به الفرنشايزر من زينة وواجهات وألوان ودعاية وطريقة عرض وغير ذلك من المظاهر الخارجية التي يكون قد اختارها لتمييز نشاطه وعرض سلعته عن غيره، حيث تعتبر هذه الألوان مسجلة بإسم الفرنشايزر ولا يجوز أن يتم استخدامها بذات الطريقة ويكون الفرنشايزر ملزماً بأن ينقلها للفرنشايزي بالصورة التي وجدت عليها ، كذلك الدعاية التي تتم عبر وسائل الميديا سواء التلفزيون أو الإنترنت أو الراديو يتم نقلها للفرنشايزي بذات العرض الذي تقدم به، مع

إمكانية تغيير لغة التواصل فيها لتتناسب مع لغة المجتمع الذي ستعرض به مثال ذلك : دعايات شركة كوكاكولا أو بيبسي.<sup>(43)</sup>

#### الفرع الخامس : التزام مانح الامتياز بشروط الحصرية :

شروط الحصر هو التزام أحد طرفي العقد بالتعامل مع الطرف الآخر، فيعد هذا الالتزام من الالتزامات التي جرت العادة على أن يتم تضمينها بعقد الفرنشايز لمصلحة الممنوح له الامتياز، فشرط الحصرية<sup>(44)</sup> هو الذي يعني الحق المعطى للممنوح له الامتياز وحده باحتكار استغلال النشاط المتعلق بالامتياز في إقليم معين، لوائي قد يكون شارعاً أو حياً أو مدينة أو جزءاً من إقليم أو اقليماً كاملاً أو دولة ما وهو ما يسمى بشرط الحصرية الإقليمية ، والذي يتحدد بالنشاط المتعلق بالامتياز وحده ولا يمتد إلى غيره من النشاطات ، وهذا يعني أن للمانح الحق بممارسة نشاطاته الأخرى خارج منطقة الحصرية<sup>(45)</sup> .

فشرط الحصرية الإقليمية قد يكون نسبياً وقد يكون مطلقاً ، فيكون نسبياً إن احتفظ مانح الامتياز بالحق في ممارسة نشاط الامتياز في المنطقة الممنوح له الامتياز بنفسه أو بوساطة أحد موزعيه، ويكون مطلقاً إن كان يمنع على مانح الامتياز التعاقد ليس فقط مع غير الممنوح له الامتياز

<sup>43</sup> - نعيم مغيب ص 193 .

<sup>44</sup> وهو ما يسمى أيضا بشرط القصر، رضوان ، فايز نعيم ، المرجع السابق ، ص 106، وانظر ايضا كلا من العوجي، مصطفى، القانون المدني ، ج 1 ، العقد مع مقدمة في الموجبات المدنية ، ص 157. والنجار ، محمد محسن ، المرجع السابق ، ص 53 ، Murray، lain، p.35 .

<sup>45</sup> ، third edition، upper saddle river، usa، contemporary business law، henry.Cheeseman

بل توريد أي منتج يتعلق بالامتياز إلى أي شخص آخر غير الممنوح له الامتياز، ويكون للممنوح له الامتياز وحده الحق بممارسة النشاط المتعلق بالامتياز في هذا الإقليم.

وشرط الحصرية الإقليمية من الشروط التي تلازم عقد الفرنشايز، حيث إنه غالباً ما يحرص أطراف عقد الفرنشايز على تضمينه مثل هذا الشرط الذي يوفر الحماية لأطراف العقد، ولكن يجب أن يكون لهذا الشرط مدة محددة كونه يعتبر قيداً على الحرية<sup>(46)</sup>.

فإن لم يرد نص عليه في عقد الفرنشايز ولم يوجد نص في القانون، فإن عقد الفرنشايز يكون صحيحاً بدون هذا الشرط، ولكن لا يكون مانح الامتياز ملتزماً بشرط الحصرية في منطقة الممنوح له الامتياز ، لذلك فإن الممنوح له الامتياز يحرص على إيراد مثل هذا الشرط في العقد<sup>(47)</sup> .

وقد مر القانون الفرنسي بثلاث مراحل فيما يتعلق بشرط الحصرية، ففي المرحلة الأولى كان هناك نصاً في القانون يجرم الإمتناع عن البيع وبالتالي فهو يمنع شرط الحصرية، وقد تطلب ذلك أن يكون الطلب طبيعياً ، وأن يكون الطالب حسن النية ، وأن يتم رفض طلب الشراء، وأن يكون هناك إمكانية الحصول على المنتجات المطلوبة ، بمعنى عدم وجود مانع مادي أو قانوني ، يمنع من الحصول على ما طلبه من المنتجات<sup>(48)</sup> .

<sup>46</sup>الحديدي ، ياسر ، المرجع السابق ، ص 237. وانظر كلا من عمار ، ماجد ، عقد نقل التكنولوجيا ، المرجع السابق ، ص 3 ، وقاسم ، علي سيد، المرجع السابق ، ص 207 .

<sup>47</sup>جلول، سبيل ، المرجع السابق ، ص 64 .

<sup>48</sup>القليوبي ، سميحة ، شرح العقود التجارية، المرجع السابق، ص 199. وانظر القرني ، ياسر، المرجع السابق، ص

أما في المرحلة الثانية فقد أكد على هذه الجريمة المشرع الفرنسي في القانون الجديد، حيث نص عليها بشكل واضح واشترط لها ثلاثة شروط: وهي أن يكون الطلب طبيعياً، وأن يكون طالب الشراء حسن النية، وأن يكون الرفض غير مؤسس على المادة (10) من هذا القانون الذي بين الحالة التي يجوز فيها للشخص أن يمتنع عن البيع<sup>(49)</sup>.

وأما في المرحلة الثالثة والأخيرة فقد ألغى المشرع الفرنسي عام 1996 م جريمة الامتناع عن البيع، وبالتالي أصبح الامتناع عن البيع وخاصة في حالة شرط الحصرية مشروعاً وغير مخالف للقانون<sup>(50)</sup>.

أما القانون الأردني فلم يضع أية نصوص تجرم الامتناع عن البيع، لذلك فإن شرط القصر أو الحصرية الذي يورده الأطراف عادة في عقد الفرنشايز لا يعد مخالفاً للقانون لكل منهما.

## المطلب الثاني

### التزامات المانح المعنوية

إذا كانت الالتزامات في نطاق الفرنشايز تستند إلى الأساليب أو الوسائل الحسية التي تمكن من القيام بهذا النشاط، فإن الموجبات غير المادية الملقاة على عاتق المانح تعتبر أكثر أهمية لاتمام هذا النشاط، لأن الفرنشايز إنما هو مفهوم جديد للتداول بالأفكار والأساليب والأنشطة التي تم اكتشافها من قبل الفرنشايز وعليه أن يلتزم بما تتضمنه هذه الموجبات والتي سنبحثها في هذا المطلب.

<sup>49</sup>القرني، ياسر، المرجع السابق، ص 122.

<sup>50</sup>القرني ياسر، المرجع السابق، ص 123. وانظر جول، سبيل، المرجع السابق، ص 63.

### الفرع الأول : الالتزام بنقل المعرفة الفنية .

يعتبر هذا الالتزام من أهم التزامات مانح الامتياز، فهو التزام أساسي ، وبدونه لا يكون هناك وجود لعقد الفرنشايز، كونه هو محل هذا العقد .

ويمكن تعريف المعرفة الفنية بأنها " اكتساب المعرفة والتجربة الفنية أو الجمع بين المعارف والتجارب الفنية ذات الصلة السرية اللازمة لوضع تلك المعارف والتجارب موضع التطبيق العملي بقصد تحقيق أهداف صناعية"<sup>(51)</sup> .

كما يمكن تعريف المعرفة الفنية بأنه " التطبيق العملي لثمرات العلم وابتكار أفضل الطرق لاستعمالها، فاكتشاف الذرة مثلا كان نتيجة بحوث علمية، أما التوصل إلى استخدامها في تسيير السفن فهو تطبيق تكنولوجي"<sup>(52)</sup> .

وأیضا تعرف بأنها "مجموعة المعارف التكنولوجية النظرية والعملية ، الصناعية ، والإدارية، الجديدة والقابلة للانتقال، والتي تحيط بها المشروعات بشكل سري، وغير المشغولة بحماية براءة الاختراع"<sup>(53)</sup> .

وقد عرفت المعرفة الفنية في الأوساط التجارية تحت اصطلاح know-how<sup>(54)</sup> .

<sup>51</sup> - حديدي، ياسر (2006) النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري ، القاهرة ، دار الفكر العربي ، ص 70 .

<sup>52</sup> شفيق، محسن، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ، مطبعة جامعة القاهرة والكتاب الجامعي، 1984، ص 4.

<sup>53</sup> عيسى ، حسام محمد ، نقل التكنولوجيا دراسة في الاليات القانونية ، القاهرة ، دار المستقبل العربي ، ص 130 .

<sup>54</sup> 3 ed resived (licensing inforgn and domectis) newyork.eckstrom and Lawrence ، 1970 .



وعرفت لائحة نظام اللجنة الأوروبية رقم 88/4087 المعرفة الفنية بأنها : "مجموعة من المعلومات العملية غير المحمية ببراءة اختراع، والمستمدة من خبرة مانح الامتياز بعد أن قام بتجربتها بنفسه، وهذه المعلومات يجب أن تكون سرية، وجدية، ولها ذاتية خاصة بها"<sup>(55)</sup> .

وقد عرفها القضاء الأمريكي بأنها : "عبارة عن معلومات فنية، يمكن تحديد كل منها على انفراد ، ولكن حينما تستخدم هذه المعلومات ككل، بعدما يتم الحصول عليها عن طريق التجربة والخطأ، فإنها تساعد صاحبها على إنتاج منتجات معينة يتميز بها صاحبها عن منافسيه"<sup>(56)</sup>.

يتبين من هذه التعريفات، بأن المعرفة الفنية ليست عناصر مادية أو مستندات فقط وليست تعليمات أو طرق فنية فحسب، بل تحتوي على عناصر مادية ومعنوية<sup>(57)</sup> .

لذلك يتوجب على مانح الامتياز حتى يقوم بنقل المعرفة الفنية، أن ينقل له العناصر المادية، كالمنتجات وقطع الغيار والآلات اللازمة لتجهيز المصنع أو المحل التجاري، حسب ما هو متفق عليه بين الطرفين في العقد من حيث زمان ومكان التسليم والمواصفات التي يجب أن تتوفر فيها، ونقل المستندات التي تشمل دراسات الجدوى والخرائط والرسومات والنماذج والتعليمات التي يستخدمها مانح

---

<sup>55</sup>القرني، ياسر ، المرجع السابق ، ص 158 .

<sup>56</sup>نقلاً عن عمار، ماجد ، عقد الامتياز التجاري ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، 1992، ص 84 .

<sup>57</sup>رضوان، فايز، المرجع السابق، ص 148. وأنظر حمادة ديانا ، المرجع السابق ، ص 29 .

الامتياز كنسب التركيبات والمذكرات والنصائح العملية ؛ ليتمكن الممنوح له الامتياز من استغلال المعرفة الفنية، وهذه تكون في الغالب بشكل ملحق بالعقد<sup>(58)</sup> .

ويشترط بالمعرفة الفنية أن تكون سرية وجديدة وقابلة للانتقال ولها ذاتية خاصة بها :

1. السرية : تحرص المؤسسات والمشروعات على حماية المعرفة الفنية والحفاظ عليها من خطر إفشائها لأن في كشف سريتها افتقاد لقيمتها الاقتصادية ، وهذا ما أكدته لائحة نظام اللجنة الأوروبية رقم (4087 / 1988) التي تنص على أن المعرفة الفنية هي (سرية وجوهريّة)<sup>(59)</sup> ، فالسرية في المعرفة يكفي أن تواجه من يريد الاطلاع عليها صعوبات كثيرة أو يتطلب ذلك وقتاً طويلاً، وعليه يفكر الممنوح له في طلب نقلها بمقابل من مالكمها، فلا يشترط فيها أن تكون سرية بشكل مطلق، بل يكفي أن تكون سرية بشكل نسبي وخاصة بالنسبة للممنوح له الامتياز، فقد تكون عناصر المعرفة الفنية معروفة كل على حدة، ولكن المعرفة النهائية غير معروفة وسرية. وأيا كان الأمر فالذي يعيننا إيضاحه هو ضرورة توافر السرية في المعرفة الفنية حتى يمكن إسباغ الحماية القانونية عليها<sup>(60)</sup> ، وهذا الشرط هو الذي يميز المعرفة الفنية عن براءة الاختراع والذي يلزم للحصول عليها الإعلان عن الاختراع،

<sup>58</sup> رضوان ، فايز ، المرجع السابق، ص 149. وانظر ايضا كلا من المولي، نداء ، كاظم، المرجع السابق، ص 79/ والقيوبي ، سميحة، الملكية الصناعية ، المرجع السابق، ص 557، ويحيى ، سعيد ، تنظيم نقل المعرفة النقدية، المكتب العربي الحديث ، ص 97.

<sup>59</sup> الحديدي، ياسر، المرجع السابق، ص 92 .

<sup>60</sup> النجار ، محمد محسن، المرجع السابق، ص4، وانظر أيضا عيسى، حسام محمد ، المرجع السابق ، ص 133 .

لذلك أصبحت الشركات تعتبر ما توصلت إليه معرفة فنية لحمايتها من الغير دون اللجوء للحصول على براءة اختراع<sup>(61)</sup> .

فقد نصت المادة (8) من قانون براءات الاختراع الأردني<sup>(62)</sup> على أنه: " أ. يحق لأي شخص أن يتقدم بطلب لتسجيل اختراع على النموذج المعد لهذه الغاية وفق الإجراءات التالية : ..... تحديد العناصر التي يرغب في حمايتها شريطة أن تكون واضحة ومدعمة بوصف كامل....." .

ونصت المادة (55) من قانون حماية حقوق الملكية الفكرية المصري<sup>(63)</sup> على أنه : "تتمتع بالحماية طبقاً لأحكام هذا القانون المعلومات غير المفصح عنها شريطة أن يتوافر فيها ما يلي: 1. أن تتصف بالسرية ، وذلك بأن تكون المعلومات في مجموعها أو في التكوين الذي يضم مفرداتها ليست معروفة أو غير متداولة بشكل عام لدى المشتغلين بالفن الصناعي الذي تقع المعلومات في نطاقه...".

2. القابلية للانتقال : كذلك يجب أن تكون المعرفة الفنية قابلة للانتقال ومحددة بشكل واضح وجلي لا يشوبه غموض، فالمعرفة الفنية قيمة اقتصادية وتعتبر من الحقوق المالية التي يمكن تقويمها بالمال ، ولكي تتمتع هذه المعرفة الفنية بهذه القيمة فإنها يجب أن تكون قابلة للاستخدام والنقل بين المشروعات، فالمعرفة الفنية إن لم يمكن نقلها فإنها لا تصلح لتكون المحل في عقد الامتياز التجاري

<sup>61</sup>القرني ، ياسر ، المرجع السابق ، ص 159 .

<sup>62</sup>رقم (32) لسنة 1999م .

<sup>63</sup>- رقم (82) لسنة 2002 م .

كالمهارات الشخصية، وانتقالها هو ما يكفل للممنوح له الامتياز الإفادة من المعرفة الفنية، ويتم نقل المعرفة الفنية من خلال الكتابة أو بأي وسيلة أخرى كتدريب موظفي الممنوح له الامتياز<sup>(64)</sup> .

ويجب تحديد عناصر المعرفة الفنية التي سوف يتم نقلها من خلال عقد الامتياز التجاري أو الملاحق المرفقة به، فقد نص قانون التجارة المصري<sup>(65)</sup>، في الفصل الأول المتعلق بعقد نقل التكنولوجيا في المادة (2/74)، على أنه "يجب أن يشتمل العقد على بيان عناصر المعرفة وتوابعها التي تنقل إلى مستورد التكنولوجيا، ويجوز أن يرد ذكر هذا البيان مصحوباً بدراسات الجدوى والتعليمات والتصميمات والرسومات الهندسية والخرائط والصور وبرامج الحاسب الآلي وغيرها من الوثائق الموضحة للمعرفة في ملاحق ترفق بالعقد وتعتبر جزءاً منه".

3. الجودة: يجب أن تكون المعرفة الفنية جديدة وعلى قدر من الأهمية بالنسبة للممنوح له الامتياز ، بحيث تؤدي إلى تطوير نشاطه الصناعي والتجاري، ولا يمكنه من تلقاء نفسه أو بسهولة ويسر الوصول إلى هذه المعرفة. أما إذا كانت معلومة بالنسبة له ، فهي ليست ذات أهمية وبالتالي ليست ذات جدوى ولن تقدم له أي شيء جديد، وعليه يصبح عقد الفرنشايز ليس له معنى لكون المعرفة الفنية ليست لها قيمة بالنسبة للممنوح له الامتياز<sup>(66)</sup> .

فعنصر الجودة في المعرفة الفنية يتمثل في سرية الطرق والأساليب الفنية المنقولة وقدرتها على أن تضيف قيمة جديدة للمستفيد من خلال منحه ميزة تنافسية في مواجهة غيره من أصحاب النشاط

<sup>64</sup>القرني، ياسر، المرجع السابق، ص 162 .

<sup>65</sup>رقم 17 لسنة 1999 م .

<sup>66</sup>القرني، ياسر ، المرجع السابق، ص 165 .

وهذه الميزة ما كان ليصل إليها إلا إذا تكبد نفقاتٍ وجهداً كبيراً، وبقدر ما تحققه الجدية للمعرفة الفنية بقدر ما يستفيد منها الممنوح له الامتياز. ومن المتفق عليه أن الوسائل والطرق الفنية والتجارية المنقولة من خلال المعرفة الفنية للممنوح له الامتياز يجب أن تقدم له مزايا وفوائد خاصة به في مجال نشاطه التجاري ولا تحقق هذه المعرفة الفنية هذا الهدف إلا إذا كانت جديدة لا يعلم بها الآخرون ، ويظهر عنصر الجودة في المعرفة الفنية عندما يرتب انتقالها إلى المستفيد فائدة عملية<sup>(67)</sup>.

فالجدة في مجال المعرفة الفنية تختلف عنها في مجال براءة الاختراع، ففي براءة الاختراع تقاس الجودة بالمستوى التقني العام في محيط الاختراع، بينما يمكن أن يتوافر عنصر الجودة في المعرفة الفنية بمجرد استغلال جديد لعناصر معروفة .

ويتم نقل المعرفة الفنية من خلال ثلاث مراحل ، تتمثل المرحلة الأولى في الفترة الواقعة بين توقيع عقد الامتياز التجاري وافتتاح المشروع الممنوح له الامتياز، وتتم عملية النقل من خلال تدريب موظفي الممنوح له الامتياز على كيفية استخدام واستغلال المعرفة الفنية بأفضل وأكمل صورها حسب ما يلائم ظروف الممنوح له الامتياز ليتمكن بالتالي من البدء بالانطلاق لاستثمار مشروعه، ويوضح عقد الامتياز التجاري شروط التدريب ومدته وعدد المتدربين والمدربين<sup>(68)</sup> .

أما المرحلة الثانية والتي تكون بافتتاح مشروع الممنوح له الامتياز والترويج له، فتمثل في نقل المعرفة الفنية فيها بتقديم الإرشادات والتعليمات المتعلقة بالحملة الإعلامية للمشروع في فترة افتتاحه .

<sup>67</sup> - رضوان، الفايز نعيم ، المرجع السابق ، ص 98. وانظر عيسى، حسام محمد ، المرجع السابق ، ص 134 .

<sup>68</sup> مغيب ، نعيم ، المرجع السابق ، ص 200. نقلاً عن martin، Mendelsohn ، how to franchise

أما المرحلة الثالثة والتي تكون بعد افتتاح مشروع الممنوح له الامتياز ، وبدئه بالعمل في ظل عقد الامتياز التجاري، فيكون على مانح الامتياز تزويد الممنوح له الامتياز بكافة المعلومات الضرورية عن الأساليب والطرق الفنية التي تمثل تلك المعرفة، وقيامه بالتدريب المستمر لموظفي الممنوح له الامتياز سواء أكان بشكل دوري أو عند طلب مانح الامتياز ذلك<sup>(69)</sup> .

### الفرع الثاني : الالتزام بنقل المساعدة التقنية

قد لا يتفق دارسي عقد الفرنشايزر على وجود مفهوم محدد للمساعدة التقنية أو أنها تأتي ضمن مفهوم المعرفة الفنية إلا أن هناك اختلاف بين المفهومين حيث أن الآراء والإرشادات التي يكون ملزماً بها الفرنشايزر تجاه الفرنشايزري لا تعتبر من ضمن المعرفة الفنية وإنما من ضمن المساعدة التقنية .

والمساعدة التقنية هي: مجموع الإرشادات والنصائح والتدريب التي يتلقاها العاملون لدى الفرنشايزري من قبل الفرنشايزر أو من ينوب عنه ويكون ملزماً بذلك<sup>(70)</sup> .

ويكون الهدف من نقل المساعدة من أجل التوسع السريع في الإنتاج وتحسين مستواه وخفض تكاليفه وإتاحة مجموعات متزايدة من السلع وبأسعار معقولة وغالباً ما تكون هذه التقنية سرية يضعها الفرنشايزر في حيازة الفرنشايزري وعادة ما تتمثل في تقديم مستشارين لتدريب العاملين وإرسال مهندسين لتقديم نصائح الإشراف على الإنتاج<sup>(71)</sup> .

<sup>69</sup> رضوان ، فايز ، المرجع السابق، ص 150. وانظر ، مغيب، نعيم ، المرجع السابق ، ص 194 .

<sup>(70)</sup> جلول، سبيل، مرجع سابق، ص37.

<sup>(71)</sup> سميحة القليوبي، تقديم شروط التعاقد والالتزام بالضمان في عقود نقل التكنولوجيا ، ص109 .

وقد تختلف وسائل نقل المساعدة التقنية بحسب طبيعة النشاط الذي يقوم به الفرنشايز ولكن غالباً ما تكون هذه الوسائل لا يستطيع أن يقوم بها الفرنشايزي لوحده لجديتها والسرية التي تكتنفها. إن تقديم المساعدة التقنية ليست بالأمر الهين لأن انتقال المهارة التقنية من بلد صناعي متطور إلى بلد أقل تطوراً لا تزال غير مستوعبة فهي تعتبر جديدة بالنسبة لمجتمع مستورد لها في حين أنها مألوفة في المجتمع الذي يصدرها وقدرة هذا المجتمع على تقبلها والتكيف معها.<sup>(72)</sup>

ويمكن تقسيم المساعدة التقنية التي يقدمها الفرنشايزر للفرنشايزي من خلال مراحل يمر بها استثمار الفرنشايزي وهي مرحلة ما قبل توقيع عقد الفرنشايز ومرحلة التدريب ومرحلة الانطلاق في الاستثمار .

#### أولاً : المساعدة ما قبل التوقيع (النصح والإرشاد) :

حيث في هذه المرحلة يقوم الفرنشايزر بالنصح والإرشاد إلى الفرنشايزي بغية إتمام نشاطه بصورة سليمة وصحيحة. وهذا كونه لديه المعرفة الكافية بطبيعة العمل وهو الذي يمتلك المعلومات والقرارات ومن أساسيات تقديم عقد الفرنشايز أن يقوم بالنصح والإرشاد<sup>(73)</sup> .

ويلتزم الفرنشايزر كشخص ممتن للعمل بهذا النوع من المساعدة التقنية للفرنشايزي الذي يكون عادة ليس لديه الدراية بنشاط الفرنشايزر فالأمر لا يتوقف على إسداء النصح فقط وترك الخيار للفرنشايزي للعمل بهذه النصائح والإرشادات أم لا، بل قد يتعدى ذلك بالزام الفرنشايزي بالتقيد بهذه التوجيهات الأساسية التي لا يجوز مخالفتها تحت طائلة عدم توقيع العقد أو الملاحقة قانونياً في حال ما تم التوقيع أو الفسخ لهذا العقد.

<sup>(72)</sup> جلول، سبيل، مرجع سابق، ص 38 .

<sup>(73)</sup> د. مغيب، نعيم، مرجع سابق، ص 196.

وتكون هذه التوجيهات خطية أو شفوية أو عملية وبشكل متواصل وشاملة لكل متطلبات العمل بالتفصيل. (74)

ويكون الفرنشايزي مجبراً على اتباع السياسة الجماعية المعتمدة في الشبكة وذلك بغية تحقيق الأهداف المشتركة من المشروع أو الاستثمار .

إن النصح والإرشاد قبل توقيع العقد يكون من خلال إعطاء الفرنشايزي متطلبات العمل الأساسية ومدى ملائمة الأسواق المحلية معها وعن التكاليف والموقع والأفضل للعمل وحجم العمل والعاملين ووضع السياسة الداخلية للعمل المستقبلي ضمن استراتيجيات محددة تتفق مع العمل ضمن الشبكة ليكون الفرنشايزي مؤهلاً للدخول في هذا الاستثمار .

#### ثانياً: الإعداد والتدريب :

في هذه المرحلة يلتزم الفرنشايزر بإعداد الفرنشايزي والعاملين لديه وتدريبهم على الأساليب والطرق الإنتاجية، حيث يكون التدريب ضمن دراسة منهجية لاستعمال الوسائل الإنتاجية وهذه الدراسة أو الكتيبات الإرشادية هامة جداً كونها تنقل طرق العمل الصحيح وتضعها في يد الفرنشايزي وتتضمن كل ما هو ضروري لمعرفته عن نظام العمل بالتفصيل. (75)

ويتم الإعداد سواء قبل توقيع العقد أو بالإعداد اللاحق على البدء بالتنفيذ أو إذا ما تم تغيير الأسلوب بالعمل فذلك يتطلب إعداد الفرنشايزي على هذا الأسلوب الجديد .

ويتوجب على الفرنشايزر التدريب على طرق الاتجار الصحيح لهذا العمل وأساليب التصنيع الصحيحة وكيفية القيام بأعمال التصليح والصيانة وأن يكون لديه مخزون كاف من معدات الغيار

(74) د. مغيب، نعيم، مرجع سابق، ص196.

(75) د. مغيب، نعيم، مرجع سابق، ص197.



والتصليحات الضرورية حيث أن إعطاء حق استثمار العلامة التجارية أو استعمالها لا يعد من ضمن مفهوم الفرنشايز ولكن يجب أن يتم ضمن هذه الطريقة الصحيحة للعمل .

وبالإجمال يلتزم الفرنشايزر بتدريب الفرنشايزي على كل أسرار المعرفة الفنية التي بحوزته وتأهيله لاستعمالها من خلال المساعدة التقنية المقدمة وتكون في طريقة البيع أو الإتصالات أو عرض السلعة أو نماذج التصنيع أو طريقة التصنيع كما قد تكون بشكل نصائح .

ويكون نجاح الفرنشايز على مقدرة الفرنشايزي القيام بنشاطه بالوجه الصحيح ضمن طريقة العمل التي تم التدريب عليها .

### ثالثاً: الانطلاق في الاستثمار :

في هذه المرحلة يتوجب على الفرنشايزر العمل بكل ما بوسعه لمساعدة الفرنشايزي في الانطلاق بنشاطه حيث تعتبر هذه الفترة مليئة بالمصاعب والعقبات غير المتوقعة وحيث أن الفرنشايزي ليس لديه الخبرة الكافية كلها لوحده فيلتزم الفرنشايزر بمساعدته ووضع جميع الإمكانيات التقنية والخبرة في سبيل تذليل هذه العقبات وإنجاح المشروع .

ومن المهم أن يحصل الفرنشايزي على المساعدة للانطلاق بالنشاط وكذلك المساندة والدعم طوال فترة التعاقد ويكون ذلك من خلال الاتصال المستمر والعمل المؤسسي ويعود للفرنشايزي حق الطلب بمساعدة محددة من الفرنشايزر. (76)

ويتوجب إيجاد بنود تعاقدية تظهر هذا الموجب بشكل واضح وصريح بمعنى أن يلحظ العقد بأن هذه المساعدة تطلب من قبل الفرنشايزي وتقدم من قبل الفرنشايزر أو باسمه .

(76) د. مغيب، نعيم، مرجع سابق، ص200.

ومن الضروري أن يكون هذا الدعم طالما كان الفرنشايزي بحاجة وفي وقته المناسب بحيث  
تحل المشاكل قبل تفاقمها أو تجمعها والتي قد تؤدي إلى الضرر به أو إفشال هذا الاستثمار .

### الفرع الثالث : التزام مانح الفرنشايز بالضمان :

من الطبيعي أن يضمن مانح الفرنشايز للممنوح له الإفادة من المعرفة الفنية واستعمالها بشكل  
هادئ ومستقر ، ويعتبر هذا الالتزام من الالتزامات المهمة والملقاة على عاتقه والذي بمقتضاه يتمكن  
الممنوح له الامتياز من استغلاله واستثماره خلال فترة العقد<sup>(77)</sup> ، فتطبق عليه الأحكام القانونية المتعلقة  
بضمان المبيع ، فقد نصت المادة (439) من القانون المدني المصري<sup>(78)</sup> على أنه " يضمن البائع عدم  
التعرض للمشتري في الانتفاع بالمبيع كله أو بعضه سواء أكان التعرض من فعله أم من فعل أجنبي  
يكون له وقت البيع حق على المبيع يحتج به على المشتري ويكون البائع ملزماً بالضمان ولو كان  
الأجنبي قد ثبت حقه بعد البيع إذا كان هذا الحق قد آلت إليه من البائع نفسه" ، ونصت المادة (503)  
من القانون المدني الأردني على أنه "1. يضمن البائع سلامة المبيع من أي حق للغير يعترض  
المشتري إذا كان سبب الاستحقاق سابقاً على عقد البيع.

2. ويضمن البائع أيضاً إذا استند الاستحقاق إلى سبب حادث بعد البيع ناشئ عن فعله " ،  
كما نصت المادة (481) من القانون المدني الكويتي على أنه "يلتزم البائع بعدم التعرض للمشتري في  
المبيع كله أو بعضه ولو اتفق على غير ذلك " ونصت المادة (482) من القانون نفسه على أنه "

<sup>77</sup> مرقس، سليمان ، شرح القانون المدني ، المجلد الأول ، 1980 ، ص 395.

<sup>78</sup> رقم 131 لسنة 1948. وانظر ابو السعود ، رمضان ، شرح العقود المسماة في عقدي البيع والمقايضة ، القاهرة

،الدار الجامعية ، ص 328 .

يضمن البائع التعرض للمشتري في المبيع كله أو بعضه من أي شخص يدعي حقاً على المبيع وقت البيع يحتج به على المشتري، كما يكون ملزماً بالضمان ولو ادعى المتعرض حقاً نشأ بعد البيع إذا كان هذا الحق قد آل إليه من البائع أو كان نتيجة لفعله"، ويلاحظ من النصوص السابقة أنها تتحدث عن الضمان بعدم التعرض والاستحقاق، والذي يقصد به أن يتم نقل المعرفة الفنية بكامل عناصرها المادية والمعنوية دون معارضة من أحد ، لكون عقد الامتياز التجاري من عقود المعاوضة، فيلتزم مانح الامتياز بضمان عدم التعرض المادي والقانوني<sup>(79)</sup>.

كما يلتزم مانح الامتياز بضمان العيوب الخفية فيما ينقله للممنوح له الامتياز، وهذه هي الصورة الثانية من صور الضمان، حيث أن هذا الضمان كضمان مانح الامتياز بعدم التعرض والاستحقاق ، يجاوز نطاق عقد الامتياز التجاري إلى كل عقد من عقود المعاوضة<sup>(80)</sup> . وقد نص المشرع الأردني في المادة (512) من القانون المدني على أنه " 1. يعتبر البيع منعقداً على أساس خلو المبيع من العيوب إلا ما جرى العرف على التسامح فيه. 2. وتسري القواعد العامة بشأن خيار العيب على عقد البيع مع مراعاة الأحكام التالية" ونص القانون المدني الكويتي في المادة (489) على أنه "يكون البائع ملزماً بالضمان وفقاً لأحكام المادة (485) إذا كان بالمبيع وقت البيع عيب ينقص من قيمته أو من نفعه بحسب الغاية المقصودة منه مستفادة مما هو مبين في العقد أو مما هو ظاهر من

<sup>79</sup> المولى ، نداء كاظم ، المرجع السابق ، ص 97 . وانظر مغنغب، نعيم ، المرجع السابق ، ص 202 .

<sup>80</sup> السنهوري ، عبد الرزاق ، المرجع السابق ، الجزء الرابع ، ص 622، وانظر كلا من العبيدي، علي هادي ، المرجع

السابق، ص 149. ومغنغب، نعيم ، المرجع السابق ، ص 203، وقاسم، علي ، المرجع السابق ، ص 13 .

طبيعة المبيع أو الغرض الذي أعد له" (81)، فيضمن مانح الامتياز أية عيوب خفية تظهر في المعرفة الفنية التي ينقلها للممنوح له الامتياز .

ولكن التساؤل الذي يثار هنا هو كيف نثبت التزام مانح الامتياز بالضمان؟ للإجابة على هذا التساؤل فإننا نقسم الضمان إلى نوعين : ضمان قانوني يرد بنص القانون ولا حاجة للأطراف للنص عليه كشرط في العقد لأنه واجب النفاذ بحكم القانون، وضمان اتفاقي لا بد من النص عليه وتوضيحه بشكل تفصيلي في ملحق العقد أو في العقد نفسه(82).

لكن هل يجوز النص في العقد على إعفاء مانح الامتياز من الضمان؟ إن إعفاء مانح الامتياز من الضمان قد يؤدي إلى عدم إفادة الممنوح له الامتياز من المعرفة الفنية، وبالتالي عدم تحقيق النتيجة من إبرام هذا العقد، فيلحق الضرر بالممنوح له الامتياز، لذلك يعتبر إبراد مثل هذا الشرط في العقد لاغياً ، ولا يؤدي إلى إعفاء مانح الامتياز من الضمان ، أما تعديل الضمان الوارد بالقانون

81- يقابل نص المادة (445) من قانون الموجبات العقود اللبناني " لا يضمن البائع الا العيوب الموجودة وقت البيع إذا كان المبيع عيناً معينة بالذات أو وقت التسليم إذا كان المبيع مثلياً وقد يبيع بالوزن أو بالقياس أو بحسب الوصف" ونص المادة (447) من القانون المدني المصري " 1. يكون البائع ملزماً بالضمان إذا لم يتوافر في المبيع وقت التسليم الصفات التي كفل للمشتري وجودها فيه ، أو إذا كان بالمبيع عيب ينقص من قيمته ، أو من نفعه بحسب الغاية المقصودة مستفادة مما هو مبين في العقد أو مما هو ظاهر من طبيعة الشيء أو الغرض الذي أعد له ، ويضمن البائع هذا العيب ولو لم يكن عالماً بوجوده" وانظر أبو السعود ، رمضان، المرجع السابق ، ص 383 .

82 الجبوري ، علاء ، عقد الترخيص ، عمان ، الدار العلمية ، ص 106 ، وانظر المولى ، نداء كاظم ، المرجع السابق،

فيمكن التوسع فيه لأنه ليس من النظام العام، شريطة أن لا يؤدي إلى إلحاق الضرر بالممنوح له الامتياز أو عدم إفادته من المعرفة الفنية وبالتالي عدم تحقق ما هو مرجو من العقد<sup>(83)</sup> .

ويثار تساؤل بين الفقهاء حول ماهية التزام مانح الامتياز بالضمان إذا كان التزاماً بتحقيق نتيجة أو ببذل عناية؟ يرى جانب من الفقه أنه التزم بتحقيق نتيجة، حيث قال الدكتور محسن شفيق بأن على المستورد في الدول النامية أن يتمسك بالتزام مانح الامتياز بالضمان التزاماً بإحداث النتيجة المرجوة من العقد ، ولكن إذا قبل مانح الامتياز بذلك فإنه سوف يضع على عاتقه عبئاً كبيراً، لذلك فإنه يلجأ لوضع العراقيل للتخفيف من هذا الالتزام، كتحديد مدة قصيرة له، أو الاحتفاظ بحقه بالإشراف على الإنتاج ، وبالتالي فإن العقد سوف يخفق ولا يحقق النتيجة المرجوة منه<sup>(84)</sup> .

وجاء بالمادة (85) من قانون التجارة المصري<sup>(85)</sup> أنه " يضمن المورد في مطابقة التكنولوجيا والوثائق المرفقة بها الشروط المبينة في العقد، كما يضمن إنتاج السلعة أو أداء الخدمات التي اتفق عليها بالمواصفات المبينة في العقد ، ما لم يتفق كتابة على خلاف ذلك" .

ويلاحظ من هذا النص أن التزام مانح الامتياز بالضمان هو التزم بتحقيق نتيجة وليس التزاماً ببذل عناية، لأن القول بخلاف ذلك سوف يؤدي إلى عدم تحقيق أية فائدة من إبرام هذا العقد ، لكون الهدف من إبرامه هو الحصول على المعرفة الفنية وبالتالي الوصول إلى النتيجة المرجوة منه.

<sup>83</sup>الجبوري ، علاء، المرجع السابق ، ص111.

<sup>84</sup>شفيق ، محسن ، المرجع السابق ، ص 77. وانظر أيضا المولى ، نداء كاظم ، المرجع السابق ، ص 102 .

<sup>85</sup>رقم 17 لسنة 1999 .

### الفرع الرابع : الالتزام بنقل العلامة الفارقة :

إنّ الفرنشايزر في عقد الفرنشايز يكون ملزماً بنقل العلامة الفارقة التي يميز بها بضاعته أو خدمته عن غيره فقد عرّف المشرّع الأردني العلامة التجارية على أنها أية إشارة ظاهرة يستعملها أو يريد استعمالها أي شخص لتمييز بضاعته أو منتجاته أو خدماته عن بضائع أو منتجات أو خدمات غيره<sup>(86)</sup>.

حيث أنّ العلامة التجارية المقصودة تكون ضمن الحماية القانونية والعلامات الفارقة في هذه العلامة التجارية هي معيار التمييز لهذه العلامة حيث نصت المادة ( 7 ) من قانون العلامات التجارية على " توخياً للغرض المقصود من هذه المادة تعني لفظة ( فارقة ) أنّ العلامة التجارية موضوعة على شكل يكفل تمييز بضائع صاحبها عن بضائع غيره من الناس"<sup>(87)</sup>

وتعتبر العلامة الفارقة هي مصدر الجذب للزبائن حيث يكون الاهتمام من قبل الزبون منصباً على البحث على هذه العلامة للحصول على المنتج المراد<sup>(88)</sup>.

أما العلامة التجارية في عقد الفرنشايز فهي عامل مهم للترويج له ويكون ذلك إما بجذب أشخاص للانضمام إلى شبكة الفرنشايز أو بجذب الزبائن وتكون محمية بالمدة المقررة لها والتي نصّ عليها القانون الأردني بالمادة ( 20 ) من قانون العلامات التجارية بعشر سنوات ويجوز تمديدتها لمدة مماثلة

<sup>86</sup> المادة الثانية من قانون العلامات التجارية المعدل رقم 34 لسنة 1999 .

<sup>87</sup> قانون العلامات التجارية المعدل رقم 34 لسنة 1999 .

<sup>88</sup> النجار ، محمد محسن، المرجع السابق، ص 259.

وفي ذلك فإنّ المشرّع الأردني وفي نصّ المادة الثامنة من قانون العلامات التجارية قد نصّ على بعض أنواع العلامات التي لا يجوز تسجيلها في الأردن ومثال ذلك إذا كانت ذات طابع ديني أو رمز أو شعار ملكي .

فهنا يكون التساؤل حول إذا ما تم التعاقد على عقد فرنشايز في الأردن وكانت العلامة التجارية التي هي جزء من هذا العقد لا يجوز تسجيل مثلها في المملكة فهل تتمتع بالحماية القانونية ؟ أو إذا ما كانت مخالفة للنظام أو الآداب العامة .

إجابة على هذا التساؤل قضت محكمة العدل العليا بقرار لها والذي جاء به " لمسجل العلامات التجارية رفض تسجيل العلامة التجارية إذا كان لفظ العلامة يتنافى مع الأخلاق والآداب العامة عملاً بالمادة ( 8/ 6) من قانون العلامات التجارية وتتلخص وقائع القضية الذي صدر الحكم المشار إليها في أنّ شركة زيپو مانيو ( أمريكية الجنسية ) تمارس نشاطها التجاري في سلفانيا تحت الاسم المذكور وتقدمت بطلبين إلى مسجل العلامات التجارية من أجل تسجيل العلامة التجارية ( ZIPPO ) فرفض المسجل ذلك كون لفظ العلامة المطلوب تسجيلها مخالفاً للآداب العامة .

فقامت الشركة المذكورة بالطعن بقرار مسجل العلامات التجارية إلى محكمة العدل العليا الأردنية فرفضت هذه الأخيرة الطعن وأقرت المسجل على قراره<sup>(89)</sup>.

وبالعودة إلى قانون العلامات التجارية الأردني فقد نصّت المادة ( 19 ) من هذا القانون في البند ( 1 ) على جواز نقل ملكية العلامة التجارية أو التنازل عنها أو رهنها دون نقل ملكية المحل

<sup>89</sup>قرار رقم 95/377 ، محكمة العدل العليا ، مجلة نقابة المحامين ، سنة 96 ، ص 629 .

التجاري وهنا يفهم أنّ العلامة التجارية منفصلة عن المحل التجاري أي أنه يجوز تسجيلها أو عدمه دون المحل التجاري .

ولكن ذات المادة وفي الفقرة ( 2 ) نصت على انتقال ملكية العلامة التجارية بانتقال ملكية المحل التجاري إذا كانت ذات ارتباطٍ وثيقٍ به ما لم يُفَقَّ على غير ذلك .

وهذا ما يعنينا في عقد الفرنشايز حيث أن العلامة التجارية تنتقل لأن المحل التجاري يتم نقله حتى لو لم يكن نقل للملكية بالمعنى ذاته لكن بنقل الاستعمال أو الاستغلال لهذا المحل وهذه العلامة فلا يجوز أن يتم عقد فرنشايز لمحل تجاري ترتبط به علامة تجارية لا يمكن تسجيلها في المملكة الأردنية الهاشمية وإذا اتفق الأطراف على غير ذلك لا نكون أمام عقد فرنشايز بكل جزئياته حيث أنّ العلامة الفارقة هي من الموجبات التي يلتزم بها الفرنشايزر في هذا العقد<sup>(90)</sup>.

لقد عبّر عن هذا الارتباط بين المحل التجاري والعلامة التجارية في القضاء الإنجليزي بنظرية المصدر والتي تنص على ضرورة ارتباط العلامة التجارية بالمشروع وعدم جواز التصرف فيها مستقلة عنه<sup>(91)</sup>.

<sup>90</sup>دصلاح الدين زيدان ، العلامات التجارية وطنياً ودولياً ، دار الثقافة ، عمان ، الاردن ، 2005 ، ص 150.

<sup>91</sup>د. الكندري، محمود أحمد: موقع إنترنت سابق .



### الفرع الخامس : الالتزام بنقل التحسينات :

يقصد بالتحسينات " مجموعة الخدمات الفنية والتقنية التي يقوم الفرنشايزر بإضافتها على عمله أومنتجاته " وهنا يكون الفرنشايزر ملزماً بنقل هذه التحسينات إلى الفرنشايزي ليتطابق المنتج أو الخدمة التي يقدّمها مع ما يقوم بتطبيقه الفرنشايزر .

إنّ الإعلام عن التحسينات ذو أهمية من حيث قد تكون بصفة مستمرة فيما إذا كان الفرنشايزر يقوم بتطوير منتجاته أو طريقة العمل بشكل مستمر وقد تكون هذه التحسينات لمرة واحدة (92).

ولكن بغض النظر عن هذه التحسينات سواء أكانت بسيطة أم لا فيجب أن يقوم الفرنشايزر بإعلام الفرنشايزي عنها إذا لا بد من وجود اتفاق على ضرورة الإعلام عن التحسينات وذلك للمساعدة في استعمال واستغلال العقد لأنّ التحسين الذي يرد على التقنية يكون مفيداً للفرنشايزي من استغلال المواد لتطوير الإنتاج الذي يقوم به (93).

ويثار تساؤل هل يمكن أن ينحلّ الفرنشايزر من الإعلام أو نقل التحسينات للفرنشايزي ؟

إنّ ارتباط عقد الفرنشايزر ببراءة اختراع ما لا يكون بالضرورة أن يقوم الفرنشايزر بإعلام الفرنشايزي بهذه التحسينات أو التطوير الذي أدخله على هذه البراءة حيث يكون عقد الفرنشايزر منصباً للبراءة نفسها ولكن التحسين الذي يطرأ على البراءة هو بمثابة الإختراع الجديد حتى ولو كان مرتبطاً ارتباطاً وثيقاً بالبراءة ، ودون أن يكون حاصلًا على استقلالية تامة تمنحه حق الحصول على براءة

<sup>92</sup> المولى، نداء كاظم محمد: الآثار القانونية لعقود نقل التكنولوجيا، ط1، دار وائل للنشر والتوزيع. 2003، ص220.

<sup>93</sup> د. النجار، محمد محسن إبراهيم: عقد الامتياز التجاري، مرجع سابق، ص230.

اختراع جديدة فيكون للفرنشايزر الحق بعدم الإعلام عن هذه التحسينات لأنها براءة اختراع جديدة وليست ذات البراءة المنصب عليها عقد الفرنشايز (94).

لأنّ هذه التحسينات تشكل موضوعاً مختلفاً حتى ولو تعلّقت بالبراءة المتنازل عنها فلا تعتبر ملحقة بهذه البراءة المتنازل عنها .

ويرى الباحث أنّ من الضرورة تفصيل هذه التحسينات في عقد الفرنشايز وآلية الإعلام بالتحسينات بحيث يعرض مضمون التحسين ومحتواه ونوع الحقوق الناشئة عنه .

---

<sup>94</sup> مغيب ، نعيم ، براءة الاختراع ملكية صناعية وتجارية ، منشورات الحلبي ، بيروت ، 2003 ، ص 184.

## المبحث الثاني

### التزامات الممنوح له في عقد الفرنشايز

يلتزم الممنوح له الامتياز كطرف ثان في عقد الفرنشايز بعدة التزامات تترتب عليه بموجب العقد وعليه تنفيذها والوفاء بها، وهي في الأغلب تعد حقوقاً لمانح الامتياز، وهو الطرف الذي يصرح له باستغلال المعرفة الفنية التي تعتبر نتاج تجارب طويلة لمانح الامتياز، لذلك تكون التزامات الممنوح له أوسع من تلك التي تقع على عاتق مانح الامتياز. ومقابل هذه الالتزامات التي تقع على عاتق الممنوح له الامتياز، فإن العقد يمنح هذا الأخير امتيازاتٍ وحقوقاً كطرف في العقد يكون من حقه استعمالها .

وهذا ما سيتم بحثه في المبحث من خلال الالتزامات المالية في المطلب الأول وعدم إنشاء الأسرار كمطلبٍ ثانٍ.

## المطلب الأول

### الالتزامات المالية

إن الالتزام المالي قد يعد من أهم مرتكزات عقد الفرنشايز حيث يقوم عليه مفهوم التبعية المالية بين الفرنشايزي والفرنشايزر إذ يلتزم الفرنشايزي بدفع عائدات مالية للدخول بالشبكة وأخرى دورية للإبقاء على هذا العقد، وتقاس هذا العائدات أو المبالغ المالية بقيمة العلامة التجارية وشهرتها وبنجاح عملها التجاري وفي ذلك ما أكدته محكمة التمييز بقرارها الذي جاء به "بدل الشهرة هو ربح تجاري للمشروع التجاري متجراً كان أو شركة لأنه يمثل أحد عناصر المشروع التجاري غير المادية ويقاس

بدلاً للشهرة على حق الامتياز أو استغلال علامة تجارية أو تصميم أو براءة اختراع من حيث توزيع أو استهلاك الشهرة على عدة سنوات وعلى بداية تاريخ قيام المشروع التجاري صاحب الشهرة وعليه فإن استهلاك بدل الشهرة يبدأ من تاريخ نشوء الشخصية الاعتبارية للشركة المكلفة ويمتد إلى خمس سنوات تلي تاريخ تسجيلها"<sup>(95)</sup>.

### الفرع الأول : دفع رسوم الدخول بشبكة الفرنشايز :

عادة ما يتم التوافق في عقد الفرنشايز على ثمن يدفعه الفرنشايزي للدخول إلى شبكة الفرنشايز مقابل السماح باستثمار هذا النشاط ويسمى عادة برسم الدخول وقد أطلق البعض عليه بأنه ثمن ثابت جزافي لأن الاتفاق على مقداره لا يوضح الأساس الذي تم اعتماده ولتحديد هذا المقدار، والمناح "الفرنشايزر" يكون محققاً بسرية المعرفة الفنية الذي يسعى الممنوح له للحصول عليها. ويرى الباحث أن الشهرة التجارية المفترضة لشبكة الفرنشايز التي تكون محور العقد هي أساس تحديد قيمة الدخول لشبكة الفرنشايز ورضاء الفرنشايزي بالدفع والقبول الذي يصدر عنه ينفي الفكرة الجزافية لهذا الرسم ويتفق مع مفهوم الحكم الذي تم ذكره في الصفحة السابقة .

إن الالتزامات الحالية المقدمة من قبل الفرنشايزي هي ثمن الحقوق التي ينوي استثمارها وليس من الضرورة أن تدفع نقداً أو مباشرة إنما يجوز الاتفاق عليها وتدفع بصورة غير مباشرة بمعنى أن تكون لقاء خدمات أو منافع أو أية تقديمات يتم الاتفاق عليها بين أطراف العقد. إن رسم الدخول في شبكة الفرنشايز هو ثمن مقدم على توقيع العقد كما أسلفنا ولكن يجب أن نميز بين هذا الثمن وبين أي نفقات يدفعها الفرنشايزي للفرنشايزر فقد يقوم بدفع مبالغ من أجل عمل الدراسات على السوق المحلي

<sup>(95)</sup> قرار محكمة التمييز الأردنية رقم (1994/1259) اسم التشريع: قانون ضريبة الدخل رقم 57 لسنة 1985. نشر هذا القرار

من دراسات جدوى وتكلفة كلية للمشروع من بناء ومواد تكون هذه الدراسات والاستشارات من قبل الفرنشايزر وهذه المبالغ لا تعد من رسم الدخول وإنما رسم الدخول يعني ارتباط الإيجاب والقبول بين أطراف العقد وإن الفرنشايزر قد منح للفرنشايزي الإذن بالاستثمار ويكون الدفع سابقاً على توقيع العقد وإن عقد الفرنشايز هو بين طرفين عادة يكون كل منهما في دولة فقد جرى أن يتم هذا الدفع من خلال اعتماد مستندي يقوم به الفرنشايزي ( الأمر ) لمصلحة الفرنشايزر ( المستفيد ) .

ويثار هنا التساؤل فيما لو لم يتم الاتفاق بين الأطراف على اتمام العقد أو إذا تم التوقف عن

هذا العقد فهل يتم استرجاع رسم الدخول من قبل الفرنشايزي؟

هنا يجب التفرقة بينما إذا كان التوقف قبل توقيع العقد أم بعده فإذا كان التوقف قبل اتمام العقد وتوقيعه يلزم الفرنشايزر بإعادة رسم الدخول إلى الفرنشايزي إذا كان مدفوعاً . أما إذا توقف النشاط بعد توقيع العقد فإن الفرنشايز غير ملزم بإعادة بدل رسم الدخول إلا إذا كان هذا التوقف نتيجة خطأ الفرنشايزر نفسه فيحق للفرنشايزي المطالبة برسم الدخول وأي أضرار لحقته نتيجة هذا التوقف .

إن السماح للفرنشايزي باستثمار النشاط يوجب عليه أن يقوم بدفع العائدات والعلاوات لصالح

الفرنشايزر وحق الدخول يشمل الدفعة الأولى الأساسية بالإضافة إلى علاوة بنسبة قيمة رقم أعمال البيوعات أي بمعنى أنها غير ثابتة وقد تكون محدودة بنسبة زيادة سنوية ويمكن أن تدفع عيناً بإعطاء عينات معينة بدل النقود وكيف ما كانت طريقة الدفع فلا بد أن تكون محدودة وملزمة فإذا ما كان الدفع نقداً فيجب أن يتم تحديد القيمة الواجبة الدفع والعملة المتفق عليها للدفع وسعر الصرف المحدد، وإذا كان الدفع عيناً فيجب أن يكون هذا العين موصوفاً من حيث صنفه ونوعه معلوم المقدار .

### الفرع الثاني : دفع العائدات الدورية :

لقد ذكرت سابقاً أن الفرنشايزي يقوم بدفع عائدات إلى الفرنشايزر بداية من رسم الدخول وبعد ذلك يتم دفع العائدات الدورية التي غالباً ما يتم الاتفاق على أنها سنوية وهذا ما يميز عقد الفرنشايز عند التوزيع على الوكالة أو التنازل الحصري .

إن العائدات الدورية تشكل إحدى المداخل الرئيسية للفرنشايزي والتي تدفع ليس فقط مقابل الوضع تحت التصرف الذي تقوم به الفرنشايزر أو لأجل الأسرار والمعلومات التي وضعها تحت تصرفه إنما تدفع تلك العائدات عن التحسينات التي وعد بها وعند التطوير التقني والإعلاني الرئيسي وهنا يجب التنبيه أن يتم تحديد هذه العائدات بعد احتساب الكلف والأجور والضرائب وغيرها من النفقات السنوية وقيمة المصاريف الأساسية وغيرها حتى لا تكون هذه العائدات أكثر من الحد الذي يستطيع الفرنشايزي تحمله للإبقاء على تجارته .

وتحتسب هذه العائدات بنسبة مئوية نسبية تحتسب من رقم الأعمال للفرنشايزي أي بمعنى أن يتم تحديد هذه النسبة من قيمة المبيعات ويستثنى من ذلك الضرائب والجمارك وما يمكن إعادته للزبائن والتنزيلات المسموح بها من قبل الفرنشايزر، وتكون هذه النسبة معلومة وقد تكون متزايدة بشكل سنوي وقد تكون متناقصة بزيادة رقم الأعمال حسب ما يتم الاتفاق عليه.

والغالب أن يتم تقديم سجلات من قبل الفرنشايزي إلى الفرنشايزر متضمنة حجم المبيعات ودفاتر الحسابات والأرباح والخسائر والتي تكون معتمدة لعمل الموازنة السنوية وغالباً ما تكون هذه الأرقام مقدمة من قبل مدقق حسابات معتمد لدى الطرفين يقوم باعتماد هذه الأرقام وتحديد نسبة العوائد

السنوية الواجبة الدفع وتجدر الإشارة هنا أن إحدى الشروط التي ترد في عقد الفرنشايز من قبل الفرنشايزر أن يكون له الحق في الاطلاع على الدفاتر المتعلقة بأعمال الفرنشايزي والرقابة المالية .

إن التوقف عن دفع العائدات الدورية بموعدها يحمل الفرنشايزي فرض الفوائد بنسبة يكون متفقاً عليها وذلك من التوقف عن الدفع إلى حين السداد، وتضاف شهرياً إلى رأس المال المطالب به ويمكن الاتفاق على دفع عائدات بالحد الأدنى في كل الظروف ولا تتأثر بأثر عوائق غير مرفقية .

وإن من الضمانات التي تساهم بنجاح المشروع أن يكون هذا الثمن النسبي أو العوائد محدّدة من خلال الأرباح التي يتلقاها الفرنشايزي وليس من ثمن المبيعات لأن في ذلك تحمل الفرنشايزي جميع الكلف والخسائر لوحده .

## المطلب الثاني

### عدم إفشاء الأسرار

إن الأصل في عقد الفرنشايز أنه لا يفقد صاحب المعرفة الفنية حقه بالاحتفاظ بسريتها على الرغم من اطلاع الممنوح له الامتياز على هذه المعرفة تطبيقاً لعقد الفرنشايز، حيث إن عقد الفرنشايز لا ينقل الملكية وبالتالي يبقى هو صاحب الحق وحده في استغلال المعرفة الفنية أو السماح للغير باستخدامها<sup>(96)</sup> .

فليس للممنوح له نقل المعرفة الفنية أو اطلاع غيره عليها دون موافقة وعلم مانح الامتياز، وبالتالي فإن من حقه الحفاظ على سرية المعرفة الفنية التي تعد من أهم ميزات عقد الفرنشايز.

<sup>96</sup> - الجبوري، علاء ، المرجع السابق، ص 98. وانظر صبره، محمود محمد، (صياغة العقود) ، ص 67 .

لذلك نجد عقود الفرشاييز تتضمن شرط السرية التي تلزم كافة أطرافه به، والذي يجب أن يكون مذكوراً في اتفاقية عقد الفرشاييز بشكل واضح بحيث تحدد بدقة طبيعة ونوع المعلومات التي تكون محلاً للالتزام بالسرية ومدة هذه الحماية للأسرار والأشخاص الملزمين بالحفاظ على هذه السرية<sup>(97)</sup> .

وقد أيد القانون والقضاء الفرنسي صحة هذا الشرط بإلزام الممنوح له الامتياز بالمحافظة على سرية المعرفة الفنية التي اطلع عليها، وكذلك فعلت محكمة العدل الأوروبية واللجنة الأوروبية<sup>(98)</sup> ، أما في الأردن فإن المشرع ألزم من يطلع على أسرار تجارية بالحفاظ عليها وعدم إفشائها<sup>(99)</sup> .

أما الجزاءات المترتبة على مخالفة هذا الشرط فإنها قد تكون جزائية كما في فرنسا التي نصت على ذلك في القانون الجنائي الفرنسي بالإضافة إلى الجزاءات المدنية المتمثلة بالمطالبة بالتعويض<sup>(100)</sup> .

أما في حالة عدم وجود عقوبة جزائية ، فإنه لا يبقى أمام صاحب الحق إلا المطالبة بالتعويض كما هو الحال في الأردن حيث نصت المادة (7) من قانون المنافسة غير المشروعة والأسرار التجارية رقم (15) لسنة 2000 م على أن : لصاحب الحق في السر التجاري المطالبة بالتعويض عما لحقه من ضرر نتيجة إساءة استعمال هذا السر ، كما نص القانون المدني الأردني رقم (43) لسنة 1976 م في المادة (256) منه على أن (كل إضرار بالغير يلزم فاعله ولو غير مميز

<sup>97</sup> - الشروط الواجب توافرها في سرية المعرفة والتي تتمثل في : (يجب أن تكون المعرفة مبنكرة وسهلة النقل وطويلة الأمد ومحمية بموجب التشريعات) مغنغب،نعيم،المرجع السابق،ص92.

<sup>98</sup> الحديدي، ياسر ، المرجع السابق، ص 215 .

<sup>99</sup> - المادة (6) من قانون المنافسة غير المشروعة والأسرار التجارية الأردني رقم (15) لسنة 2000 م .

<sup>100</sup> الحديدي، ياسر ، المرجع السابق، ص 216 .



بضمان الضرر ) فيستطيع صاحب الحق الذي لحقه ضرر نتيجة الإخلال بهذا الشرط أن يطالب من ألحق به الضرر بالتعويض عما لحقه من أضرار ، وكذلك هو الحال في الكويت حيث نصت المادة ( 277 ) من القانون المدني الكويتي رقم (67) لسنة 1980 م على أن "كل من أحدث بفعله الخطأ ضرراً بغيره يلتزم بتعويضه ، سواء أكان في إحداثه الضرر مباشراً أم متسبباً .

إذاً فمناح الامتياز وحده له الحق بنقل المعرفة الفنية لمن يشاء، وهذا الحق لا يكون للممنوح له

الامتياز بدون موافقة المانع (101).

## الفصل الرابع

### حالات انقضاء عقد الفرنشايز والآثار المترتبة عليها

إن عقد الفرنشايز كغيره من العقود توجد له أسباب انقضاء إما لأنه محدد المدة مثلاً وإما بالفسخ أو الإبطال. وهذا الانتهاء تترتب عليه حقوق و واجبات لأطراف العقد لأنه كما ذكرنا سابقاً<sup>(102)</sup> هو من عقود المعاوضة التي لا بد أن يترتب على انتهائها حقوقاً لأحد أطراف العقد وهذا ما سنقوم ببحثه في هذا الفصل .

### المبحث الأول

#### أسباب انقضاء عقد الفرنشايز

ينتهي التعاقد على الفرنشايز بعدة أسباب منها انقضاء المدة المحددة للتعاقد أو الفسخ لإخلال أحد أطراف العقد بالتزاماته التعاقدية أو الغائه أو إبطاله وقد ينتهي العقد نتيجة استحالة التنفيذ لوجود قوة قاهرة يجعل تنفيذ الالتزام العقدي مستحيلاً أو لوجود شرط في العقد إذا تحقق فما ينتهي أيضاً لإفلاس أحد اطراف العقد وبمعنى آخر فإن عقد الفرنشايز ينتهي بالأسباب التي تنتهي بها سائر العقود عموماً .<sup>(103)</sup>

وهذا الانتهاء يترتب عليه نتائج لكلا الطرفين أو ينشأ عنه نزاع ما وبهذا سأعرض حالات انتهاء عقد الفرنشايز لبيان الآثار المترتبة على الانتهاء وسيتم في هذا المبحث دراسة بعض هذه الحالات<sup>(104)</sup>.

<sup>(102)</sup> انظر، ص19 من هذا البحث .

<sup>(103)</sup> د. الكندري، محمود أحمد، مرجع سابق، ص34.

<sup>(104)</sup> د. الجمال، مصطفى، النظرية العامة للالتزامات، الدار الجامعية، 1987، ص258.

## المطلب الأول

### الانتهاء الرضائي بين المتعاقدين بالفسخ

إنه من الحالات التي ينتهي بها عقد الفرنشايز الفسخ بين أطرافه وهنا يجب أن أوضح مفهوم الفسخ في عقد الفرنشايز واختلافه عن إلغاء العقد أو إبطاله. والفسخ يكون بأن العقد قد أبرم بشكل صحيح لكن إخلال أحد طرفي العقد يحول دون تنفيذ الشكل المطلوب فيوجب هذا الإخلال له أوجه سأعرضها لاحقاً في هذا المطلب.

أما إلغاء العقد فيكون بسبب شرط إلغاء مدرج فيه أو بمشئنة ضمنية عند المتعاقدين (كالبنود الضمنية للإلغاء) أو سقوط إحدى موجبات العقد لاستحالة تنفيذه والفرق بين الفسخ وإبطاله واضح من حيث أنه في حالتي الفسخ والإلغاء يكون العقد قد أبرم بالشكل الصحيح أما الإبطال فيتم إذا تضمن عيباً أثناء الانتهاء تجعله قابلاً للإبطال إما بصورة مطلقة أو نسبية<sup>(105)</sup>.

لقد حددت المادة (241) من القانون المدني الأردني الحالات التي يمكن الفسخ بها حيث نصت على ما يلي<sup>(106)</sup>: إذا كان العقد صحيحاً لازماً فلا يجوز لأحد العاقدين الرجوع فيه ولا تعديله ولا فسخه إلا بالتراضي أو التقاضي أو بمقتضى نص القانون، من نص المادة المذكورة حصر المشرع الحالات التي يجوز فيها فسخ العقد :

1. الإدارة المشتركة (الانتهاء الرضائي).

2. حكم القضاء.

3. نص القانون .

<sup>(105)</sup>د. العطار، عبد الناصر توفيق، مصادر الالتزام، مؤسسة البستاني للطباعة، غير مذكورة سنة النشر، ص156.

<sup>(106)</sup>انظر نص المادة (241) من القانون المدني الأردني والمادة (160) من القانون المدني المصري.

أما عن أسباب الفسخ فهي إما أن تكون من العقد وهنا يأتي الفسخ بالرجوع إلى القانون أو الحكم القضائي أو عن إساءة الاستعمال من قبل المتعاقدين وهنا يمكن أن يكون الفسخ بالتواصي وفيما يلي بعض الحالات التي يمكن فسخ العقد بها:

#### أولاً : إفشاء الأسرار من قبل الفرنشايزي :

حيث أن مفهوم الفرنشايز يعتمد على الحصرية والملكية الفكرية والأسرار المرتبطة بـ KOW how وغيرها من طرق الاستثمار، ويكون الفرنشايزي ملزماً بعدم إفشائها فإذا ما قام بإفشاء هذه الأسرار فقد تؤثر على نشاط الفرنشايزر مما قد يمنح هذا الأخير الحق أو المطالبة بفسخ العقد أو المطالبة بالعتل والضرر<sup>(107)</sup>.

#### ثانياً : عدم التقيد بالأرقام الإنتاجية :

إذ يتم عادة الاتفاق على وضع حد أدنى للنشاط ويكون الفرنشايزي ملزماً بإنجازه ولا يقبل عدم التقيد به إلا لأسباب خارجة عن إرادته .

(107) د. جمال، مصطفى، مرجع سابق، ص 254

### ثالثاً : الإخلال بالإلتزامات التعاقدية :

إن إخلال أحد أطراف العقد بالتزاماته التعاقدية يمنح الطرف الآخر المجال للمطالبة بفسخ العقد ومثال ذلك عدم قيام الفرنشايزي بالإعلان اللازم لشبكة الفرنشايزر المانحة .

### رابعاً : عدم ملائمة الفرنشايزي :

بحيث إذا ما مرّ الفرنشايزي بضائقة مالية قد تؤدي إلى الإفلاس فيحق للفرنشايزر مطالبة بفسخ العقد كون الثقة التي منحه إياها قد فقدت. (108)

### خامساً: عدم الإلتزام بالنوعية :

إذا لم ينفذ الفرنشايزي التزاماته من نوعية المواد أو السلع أو الأدوات التي يفرضها الفرنشايزر أو عدم تقديم الخدمات حسب الاتفاق فإنه يعتبر إخلال موجب لفسخ العقد (109).

### سادساً: انتهاك حقوق الملكية الفكرية :

إن انتهاك حقوق الملكية الفكرية التي يمتلكها الفرنشايزر من قبل الفرنشايزي أو بسبب فإنه ذلك موجب للفسخ. (110)

### سابعاً: تقديم أرقام حسابية مغشوشة أو ارتكاب جرم جزائي :

حيث أن تقديم الفرنشايزي موازنة مغشوشة أو أرقام لا تتفق مع واقع العمل يمنح الفرنشايزر الحق بالمطالبة بفسخ العقد أو ارتكاب جرم جزائي كالتهرب من دفع الضرائب مما يمنح الحقائق بالفسخ ودون إنذار مسبق. (111)

(108) د. مغيب، نعيم، مرجع سابق، ص 246.

(109) د. الكندري، محمود أحمد، مرجع سابق، ص 32.

(110) د. مغيب، نعيم، مرجع سابق، ص 246.

### ثامناً: فسخ العقد لتغير شخص أحد العاقدين :

إن عقد الفرنشايز قد يعتبر من العقود المختلطة حيث أنه لا يعتمد على المال فقط وإنما ينظر إلى شخصية العاقدين فيه ويكون الاعتبار الشخصي ضرورياً وفي حال حصل تغير على شخصية أحد العاقدين أو إذا حصل تنازل دون موافقته يكون المجال لفسخ العقد فسخاً نهائياً أو فسخه وإبرام عقود جديدة كما أيضاً في حالة الخلف الخاص فإننا نكون أمام تغير في شخصية العاقد وهذا يتطلب أيضاً عقود جديدة فيما يتطلب من الطرف الجديد العلم بحدود عقد الفرنشايز المبرم سابقاً . (112)

### تاسعاً: البنود التعسفية :

لم يحدد القانون الأردني نصوصاً معينة للبنود التعسفية في العقد ولكن يمكن أن نضع فكرة عامة عن البند التعسفي الموجب للفسخ من خلال الأحكام العامة للعقود.

## المطلب الثاني

### انتهاء مدة عقد الفرنشايز

إن عقد الفرنشايز بطبيعته من العقود التي ما تكون غالباً محددة المدة وذلك لأن تنفيذ العقد قد يطول أو يقصر بحسب اتفاق طرفي العقد فقد يكون الاتفاق على مدة محددة وينتهي العقد بحلول الأجل أو بانتهاء العمل الذي أبرم لأجله العقد أو يكون العقد غير محدد المدة ، ويحق لأي من طرفيه انهاءه في أي وقت وقد يتم أيضاً الاتفاق بشرط الإخطار المسبق والرغبة بالإنهاء خلال مدة معينة والذي يجب على الأطراف الالتزام به .

(111). د. الكندري، محمود أحمد، مرجع سابق، ص32.

(112). د. الكندري، محمود أحمد، مرجع سابق، ص33.

قد يتفق أطراف عقد الفرنشايز على خبرة محددة للعقد ومع ذلك فقد ينص العقد على أحقية طرفي العقد أو أحدهما على إنهائه قبل انتهاء مدته المحددة وهنا يكون العقد أقرب إلى العقد المحدد المدة ولقد قضت محكمة قرار تمييز بأنه يكفي لاعتبار العقد غير محدد المدة أن ينص فيه على حق أحد الطرفين أو كليهما في إنهائه قبل أوانه. (113)

ويمكن أن يتفق أطراف العقد على الاستمرار في تنفيذه بعد انتهاء مدته وبنفس الشروط السابقة حتى ولو لم يتضمن العقد شرط التجديد الضمني فهنا نكون أمام عقد محدد المدة قد أصبح غير محدد المدة لأن الأجل اللاحق غير معلوم ولعل ما يبرر ذلك أن اتفاق طرفي العقد كان الاستمرار به يدل على رضائهما عن العلاقة التعاقدية ورغبتهما في الاستمرار بالعقد لمدة غير محددة (114).

إن العقد المحدد المدة قد يتضمن شرطاً للتجديد الضمني وبمقتضى ذلك يجدد العقد لذات المدة أو إلى مدة أخرى حسب ما يتم الاتفاق عليه بين الأطراف وأن أثر ورود مثل هذا الشرط في العقد يترتب عليه :

أ. اتفاق الأطراف على عدد مرات التجديد فهنا يكون هذا العقد محدد المدة ولا يجوز لأحد الأطراف إنهاؤه بالإرادة المنفردة خلال فترة سريان كل مدة من المدد المحددة وأن إنهاء العقد في نهاية إحدى المدد يعتبر رفضاً للتجديد .

ب. عدم اتفاق الأطراف على عدد مرات التجديد فإن العقد يعتبر عقداً محدد المدة وذلك كما عرفه البروفيسور poulain العقد الذي ينتهي بتحقيق واقعة مؤكدة في المستقبل لا يتوقف حدوثها على محض مشيئة أي من المتعاقدين .

(113). د. الحديدي، ياسر السيد، مرجع سابق، ص 288.

(114). د. النجار، محمد محسن، عقد الامتياز التجاري، مرجع سابق، ص 316.

إذاً نحن أمام حالتين يكون عليها عقد الفرشايير إما أن يكون عقد محدد المدة أو غير محدد المدة.<sup>(115)</sup>

#### الفرع الأول : انتهاء عقد الفرشايير محدد المدة :

يترتب على تحديد مدة العقد انتهاء العلاقة التعاقدية بحلول أجله وتحلل كل من طرفيه من التزاماته ولتبقى الالتزامات المستمدة بعد انقضاء العلاقة التعاقدية كالتزام السرية وعدم إفشاء الأسرار أو المعرفة الفنية يترتب على تحديد مدة العقد دون شرط للتجديد الضمني عدم وجوب الإخطار المسبق بالانتهاء من جانب أطراف العقد وفي حالة وجود الشرط فإن عدم الإخطار يترتب حق على كل من الطرفين في التجديد دون معارضة الطرف الآخر، ويتجدد العقد إلى فترة أخرى مماثلة للتي نُصَّ عليها وبذات الشروط عن عدم وجود شرط التجديد كما يحقق للفرشايير في حال عدم وجود شرط التجديد الضمني أن ينتهي العقد دون وجوب الإخطار المسبق.<sup>(116)</sup>

#### الفرع الثاني : انتهاء العقد غير محدد المدة :

إن العقد غير محدد المدة يخضع في انقضاءه للعقود العامة في انقضاء العقد ويكون من حيث المبدأ قابلاً للإنهاء بواسطة أي من الفريقين ولكن يلتزم كل منهما بشرط الإخطار المسبق بالإنهاء وعادة ما تكون هذه المدة محددة إما من خلال النصوص التعاقدية أو العرف التجاري ويكون الأطراف ملزمين بها والغاية منها إعطاء أطراف العقد الفرصة لأخذ الاحتياطات اللازمة لمواجهة الظروف التي تنشأ عن الإنهاء<sup>(117)</sup> .

<sup>(115)</sup>د. مغيب، نعيم، مرجع سابق، ص235

<sup>(116)</sup>د. الحديدي، ياسر السيد، مرجع سابق، ص295.

<sup>(117)</sup>د. مغيب، نعيم، مرجع سابق، ص239.



ويكون عادة هذا الإخطار بشكل معين أو خطاب ما ويفترة معلومة ومحددة أيضاً ويكون للأطراف الحق في تحديد هذه المدة .

إن إنهاء العقد دون احترام مدة الإخطار يترتب للطرف المتضرر الحق في المطالبة بالتعويض عند الضرر الذي لحق به نتيجة هذا والانتهاء ويكون عنصر الضرر خاضعاً للإثبات بما يتوافق مع الأحكام العامة للمسؤولية. ويكون تقدير ذلك الضرر بما تراه المحكمة المختصة بحيث قد يكون هذا الضرر بحجم بضاعة معينة وإتلافها أو خسارة أرباح معينة أو بفقد بدل العوائد الدورية وهنا يحق للطرف المتضرر المطالبة بالتعويض فقط ويكون العقد منتهياً حتى ولو كان الضرر ينتهي إذا استمر بالعقد ولو لفترة معينة أخرى (118).

## المبحث الثاني

### آثار انقضاء عقد الفرنشايز

إن انقضاء عقد الفرنشايز يترتب عليه آثاراً لدى طرفي العقد من حقوق وواجبات يلتزم بها كل طرف تجاه الطرف الآخر إما بما تضمنه العقد وإما من خلال نظام الفرنشايز ذاته وفي هذا المبحث ساقوم بتوضيح هذه الآثار .

## المطلب الأول

### حقوق المانح عند انتهاء عقد الفرنشايز

إن انتهاء عقد الفرنشايز قد ينتج عنه إشكاليات ما بعد انتهاءه ومن هذه الإشكالات البضاعة المخزنة لدى الفرنشايزي فيما إذا كانت منتجات أو مواد فهنا على الفرقاء تحديد سعر هذه المواد فإذا كان العقد قد نص على أرباح البضائع فلا تشكل عقبة أو مشكلة ولكن يجب تحديد السعر الذي سيتم الإرجاع به لكي لا يكون هناك إضراراً بأحد طرفي العقد .

أما إذا لم ينص العقد على الإرجاع فإن تصريف البضائع وبيعها يتم عن طريق الفرنشايزي لأن البضائع قد سلمت له وهنا يجب التنبه على أن العقد يعطي هذا الحق له لأن الفترة اللاحقة ستكون خارج المهلة التعاقدية بحيث يعطي فرصة لتصريف المخزون الذي لديه<sup>(119)</sup>.

(119) د. الكندري، محمود أحمد، مرجع سابق، ص 43.

## المطلب الثاني

### التزامات الممنوح له عند انقضاء عقد الفرنشايز

#### الفرع الأول : التزامه بعدم إنشاء نشاط مشابه :

قد يشترط بعقد الفرنشايز بنداً يمنع الفرنشايزي من إنشاء نشاطاً مشابهاً لنشاط الفرنشايز الذي يمارسه أي أن إرادة الأطراف اتجهت إلى المنع وقد يشمل المنع إقامة النشاط في منطقة معينة ولمدة زمنية أيضاً .

ولكن الإطلاق في المنع لا يجوز لأن ذلك يتنافى مع طبيعة العمل التجاري الحر أي بمعنى أن العقد حين يشمل مكان معين لا يجوز فيه إنشاء نشاط تجاري وفي ذلك إمكانية للعودة إلى القوانين الواجبة التطبيق سواء الداخلية أو الدولية أو الإقليمية. فيعود الطرفان إلى التشريعات الداخلية في الدولة لمعرفة حدود هذه المنافسة لأنها تدخل في إطار المنافسة غير المشروعة فإذا كان المبدأ يميل إلى عدم منعها فلا يجوز إطلاقها لتصبح مصدراً لإيقاع الضرر وتنقيد بالزمان والمكان وكذلك نوع النشاط التجاري وإذا كان المنع على النشاط التجاري نفسه أو أي نشاط مشابه له ولكن بطرق وأساليب أخرى. فهناك فرق بين النشاط التجاري والنشاط التجاري المشابه، فمثلاً إذا كان المنع يطل نشاطاً مشابهاً كفتح مطعم بنفس النشاط فلا يمكن أن يطل فتح مطعم بالاسم نفسه ولكن يقدم مأكولات مختلفة ويزاول نشاط يختلف عن النشاط الأول فالأساليب المستعملة لهذا النشاط إذا كانت هي ذاتها التي تستعمل فعندها يمكن الملاحقة على أساس الملكية الفكرية والمنافسة غير المشروعة ولكن إذا كانت مختلفة فيجب التوقف عند درجة ائتلافها (120).

(120) د. مغيب، نعيم، مرجع سابق، ص 237.

### الفرع الثاني : حلول المبالغ المؤجله :

عند انتهاء عقد الفرنشايز وانتهاء النشاط التجاري تصبح جميع الديون حالة الأداء ومستحقة لطرفي عقد الفرنشايز وبمعنى آخر تكون أمام مقاصه اتفاقية فيها لكل طرف ماله ويدفع ماعليه وبذات الوقت يتم تسليم المواد والأموال والمحاسبة على جميع الحقوق والموجبات وبذلك تنقطع كل الآجال التي اتفق عليها مسبقاً ويمكن الاتفاق على دفع بدل يتناسب على قيمة المواد (121).

---

(121) د. مغنغب، نعيم، مرجع سابق، ص 239.

## الفصل الخامس

### الخاتمة والنتائج والتوصيات

#### الخاتمة

بعد ذبوع عقد الفرنشايز التجاري والتعامل به وتنظيمه في أغلب دول العالم بحيث انتشر هذا العقد في ميدان التجارة الدولية لابل ايضا في ميدان التجارة الداخلية. ونظرا الى الاهمية الباعثة لعقد الفرنشايز فقد حاولت جاهاً إلقاء الضوء على بعض الجوانب القانونية المتعلقة بهذا العقد. وفي هذا المجال فقد تطرقت للآثار الناشئة عن عقد الفرنشايز سواء أكانت بين طرفيه ( المانح والممنوح له) أم بينهما وبين خلفائهما، وقد حاولت في سبيل الوصول إلى ذلك ، إعطاء تحليل متعمق لهذه النقاط من خلال الرجوع لرأي الفقه القانوني، بالاضافة للرجوع للمبادئ العامة في القانون في حالة عدم توافر النصوص القانونية التي تعالج هذا الموضوع بشكل مباشر. ولإثراء الدراسة أكثر فقد حاولت إضافة بعض قرارات المحاكم المتعلقة بالنقاط القانونية المثارة في هذه الدراسة لإعطائها الطابع العملي والنظري بذات الوقت.

وقد توصلت هذه الدراسة الى العديد من النتائج والتوصيات يمكن أن نجملها بالآتي:

### وَأولاً . النتائج:

- لقد تبين من خلال هذه الدراسة أن من الصعب إيجاد مصطلح باللغة العربية يتناسب ويمثل مع المصطلح المتداول سواء باللغة الإنجليزية أو باللغة الفرنسية لعقد الفرنشايز، حيث تبين أن هناك العديد من الآراء فيما يتعلق بماهية هذا العقد نظراً لتشابه بعض الصفات الخاصة به مع عقود أخرى . كذلك فقد اختلف الفقهاء في تسمية هذا العقد ، فمنهم من يطلق عليه عقد الترخيص التجاري أو عقد الالتزام أو عقد التوزيع الشامل أو عقد الامتياز التجاري .

- وقد خلصت من خلال هذه الدراسة لتعريف عقد الفرنشايز بأنه " عقد بين طرفين يقوم بمقتضاه أحد طرفيه الذي يطلق عليه مانح الامتياز بمنح الطرف الآخر الذي يطلق عليه الممنوح له الامتياز الموافقة على استخدام حق أو أكثر من حقوق الملكية الفكرية أو الصناعية أو المعرفة الفنية لإنتاج السلعة أو توزيع منتجاته أو خدماته تحت العلامة التجارية التي ينتجها أو يستخدمها مانح الامتياز ووفقاً لتعليماته وتحت اشرافه ، حصرياً في منطقة جغرافية محددة ولفترة زمنية محددة مع التزامه بتقديم المساعدة الفنية ، وذلك مقابل مادي أو الحصول على مزايا أو مصالح اقتصادية ."

- لا يوجد قانون في المملكة الاردنية الهاشمية ينظم عقد الفرنشايز بجميع جزئياته ، ولكن توجد بعض النصوص المتفرقة المتعلقة ببعض جزئياته التي نظمها ، خاصة القوانين المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية الحديثة .

- لقد بينت هذه الدراسة ان عقد الفرنشايز يقدم العديد من المزايا للمانح من خلال توسعة نطاق نشاطه التجاري عند منح الطرف الآخر اي الممنوح له الحق باستغلال المعرفة الفنية والعلامة التجارية لمنتجاته، كما أن المانح يستطيع الوصول للأسواق الداخلية والخارجية ودون أن يتكبد أعباء مالية. و يعتبر هذا العقد أيضاً من أهم الآليات التي تؤدي إلى تكامل المشروعات الإقتصادية وطريقة تلجأ إليها هذه المشروعات لدخول أسواق عديدة واستغلال الإمكانيات الإقتصادية لهذه الأسواق. بالإضافة إلى ذلك فعقد الفرنشايز يحقق مزايا أخرى بالنسبة للمانح من خلال توزيع السلع والخدمات بأسلوب مقنن ومحدد ، ويحصل المانح على الفائدة المادية التي تدفع له من قِلي الممنوح له ، ويستفيد المانح من الأرباح التي تعود عليه من خلال تزويد محلات الممنوح لهم بالمواد والبضائع.

- هذه الدراسة اظهرت ان مزايا عقد الفرنشايز لا تقتصر على المانح بل ان الممنوح له يحصل على مزايا عديدة كاستفادته من اسم المانح وعلامته التجارية وخبراته وهو ما يعتبر نجاحاً لمشروعه بصورة مؤكدة. كذلك فالممنوح له يحصل على المواد والبضائع من المانح بأسعار تفضيائية، علاوة عن حصوله على دعم المانح في العديد من الجوانب سواء منها الفنية أو الإدارية أو التسويقية.

-لقد بينت هذه الدراسة ان عقد الفرنشايز يمتاز بالعديد من الخصائص، فهذا العقد يعتبر من العقود الملزمة للجانبين(المانح والممنوح له)، عقد معاوضة، عقد مستمر " زمني"، عقد الفرنشايز يقوم على الاعتبار الشخصي، عقد غير مسمى، عقد محدد و عقد يكتسب الصفة التجارية. كما ان هذا العقد يخضع للقواعد العامة للعقود فيما يتعلق بضرورة توافر أركان العقد من رضا خال من العيوب ومحل وسبب مشروعين.

-لقد اتضح من خلال هذه الدراسة ان عقد الفرنشايز هو عقد مستقل بذاته وله طبيعته الخاصة ويختلف عن العقود الأخرى ، مع أنه قد يتشابه معها في بعض الجزئيات. فعقد الفرنشايز يختلف عن عقود أخرى قد تتشابه معه. وفي هذا الاطار، فان عقد الفرنشايز يختلف عن عقد الترخيص باستعمال علامة تجارية لاسيما بالاستقلال القانوني لكل من الممنوح له بعقد الفرنشايز والمرخص له بعقد الترخيص باستعمال علامة تجارية فكل واحد منهما يعمل لحسابه الخاص. كذلك فإذا كانت أوجه التشابه بين عقد الترخيص وعقد الفرنشايز تتجلى في كون الترخيص في مجال التوزيع يهدف إلى تمكين المرخص له من تسويق المنتجات من خلال نظام توزيع معين، ويلزم المرخص بتوريد المنتجات خلال مدة العقد مع تقديم جميع المساعدات الفنية والتقنية. فإن جوهر الاختلاف بين العقدين يرتكز أساساً حول الهدف من العقدين، فإن كان عقد الفرنشايز يهدف إلى وضع إطار اتفاقي للعلامات المستقبلية بين المنتج والموزع والى تحقيق التكامل بينهما، باعتباره وسيلة للتوزيع، لكن من جانب آخر فيبدو الإختلاف جلياً بين هذين العقدين من خلال إلترام مانح الفرنشايز بالسماح للممنوح له باستخدام العلامة التجارية للمانح مع التزام هذا الأخير كذلك بنقل المعرفة الفنية و تقديم المساعدات الفنية والتجارية له ، بالمقابل فإن التزام المرخص في عقد الترخيص باستعمال علامة تجارية يقتصر على السماح للمرخص له باستعمال علامته التجارية ولا يلتزم بنقل المعرفة الفنية للمرخص له .

-لقد اوضحت هذه الدراسة كذلك الفرق بين عقد الوكالة بالعمولة وعقد الفرنشايز، فالممنوح له في عقد الفرنشايز يعمل بإسمه الخاص ولحسابه الشخصي أي أن له استقلالية في عمله ، بخلاف الوكيل بالعمولة الذي يعمل لحساب الموكل وإن كان يعمل بإسمه الشخصي ، كذلك



فالوكيل بالعمولة يلتزم باتباع التعليمات التي يصدرها موكله سواء كانت هذه التعليمات إرشادية أو إلزامية. أخيراً وبخلاف المركز القانوني للممنوح له ، فإن البضائع التي تكون في حيازة الوكيل للعمولة لا تعتبر ملكاً له بل تكون مودعة لديه ؛ بعبارة أخرى فإن المركز القانوني للوكيل بالعمولة بالنسبة للبضائع تكون وديعة لديه بحيث إن أفلس هذا الوكيل جاز للموكل أن يسترد هذه البضائع ، من حيث الأصل ، من تقيسة الوكيل باعتبار أن الموكل هو من يملك هذه البضائع.

- كما تبين من خلال هذه الدراسة الاختلاف بين عقد وكالة العقود وعقد الفرنشايز ، لان وكيل العقود يعمل بإسم ولحساب الموكل ، مع خضوعه للتعليمات الصادرة من موكله؛ بخلاف الحال بالنسبة للممنوح له الذي يعمل بإسمه ولحسابه الشخصي مع تمتعه باستقلاله عن المانح في عقد الفرنشايز. ولوكيل بالعقود لا يعتبر طرفاً بالعقد المكلف بإبرامه بخلاف الممنوح له الذي يبرم التصرف بإسمه ولحسابه الخاص.

- لقد بينت هذه الدراسة الآثار التي تترتب على عقد الفرنشايز بالنسبة للمانح والممنوح له. وقد تم تقسيم التزامات المانح الى طائفتين من الالتزامات هما الالتزامات المادية والاحرى للالتزامات المعنوية. فالمانح يقع على عاتقه التزامات مادية كالتزامه بتسليم الوثائق والأثاث، التزامه بالتنازل عن مستندات الملكية الفكرية ومستندات النشاط والتزامه بنقل الواجهة المرئية... الخ. والمانح يقع على عاتقه كذلك التزامات معنوية كالتزامه بنقل المعرفة الفنية، التزامه بنقل المساعدة التقنية والتزامه بنقل العلامة الفارقة... الخ.

- لقد بينت هذه الدراسة ان التزام المانح بنقل المعرفة الفنية يعتبر من اهم الالتزامات التي تقع على عاتقه. وفي هذا المجال فقد اتضح ان هناك العديد من الاراء الفقهية التي تناولت المقصود بنقل المعرفة الفنية. واتضح انه يشترط بال معرفة الفنية العديد من الشروط كأن تكون سرية وجديدة وقابلة للانتقال ولها ذاتية خاصة بها. وهذه الدراسة عالجت الفرق بين التزام المانح بنقل المعرفة الفنية والتزامه بنقل المساعدة التقنية .

- بينت هذه الدراسة التزامات الممنوح له ، فهويلتزم كطرف ثان في عقد الفرنشايز بعدة التزامات تترتب عليه بموجب العقد وعليه تنفيذها والوفاء بها، هي في الأغلب تعد حقوقاً لمانح الامتياز. ومن هذه الالتزامات التي عالجتها هذه الدراسة التزامات الممنوح له المالية كدفعه رسوم الدخول بشبكة الفرنشايزو دفع العائدات الدورية. كذلك فان الممنوح له يلتزم بالمحافظة على سرية المعرفة الفنية التي اطلع عليها.

-لقد عالجت هذه الدراسة حالات انقضاء عقد الفرنشايز والآثار المترتبة عليها. فمن ضمن هذه الحالات التي تناولتها الدراسة الانتهاء الرضائي بين المتعاقدين بالفسخ ، وهذا الفسخ قد يكون بقوة القانون أو لحكم القضائي أو بسبب إساءة الاستعمال من قبل المتعاقدين؛ كإفشاء الأسرار من قبل الفرنشايزي، عدم تقيده بالأرقام الإنتاجية، إخلاله بالإلزامات التعاقدية وعدم الإلتزام بالنوعية...الخ. وقد ينقضي عقد الفرنشايز بانتهاء مدة هذا العقد.

- لقد تناولت هذه الدراسة الآثار التي تترتب على انقضاء عقد الفرنشايز بالنسبة لطرفي هذا العقد وذلك ببيان حقوق وواجبات يلتزم بها كل طرف تجاه الطرف الآخر. فالممنوح له مثلا يلتزم بعدم إنشاء نشاط مشابه، ويلتزم كلا الطرفين بكافة الديون المترتبة عليهما خصوصا ان جميع الديون تصبح حالة الأداء ومستحقة.

## ثانيا. التوصيات :

1. نوصي المشرع الأردني بضرورة تنظيم أحكام عقد الفرنشايز وذلك من خلال اصدار تشريع خاص بهذا العقد نظرا لاهميته في الحياة التجارية.
2. نوصي المشرع الأردني على العمل على توفير الحماية اللازمة للممنوح له باعتباره الطرف الأضعف في العقد ، حيث أن الهدف من ذلك أن تكون المعرفة الفنية التكنولوجية تتلائم مع ظروف الممنوح له ، الذي يكون في العادة الطرف الأضعف كونه من الدول النامية بخلاف مانح الامتياز الذي يكون في الأغلب من الدول المتقدمة ويرغب في أن يبقى الممنوح له تحت سيطرته.
3. نوصي المشرع الاردني بضرورة وضع عقوبات جزائية عند مخالفة شروط عقد الفرنشايز ، فمثلا في حالة مخالفة الممنوح له لشرط السرية وذلك بعدم محافظته على المعلومات التي اطلع عليها من المانح باعتبارها جزءا من العرفة الفنية ، فيجب عدم الاكتفاء بالتعويض بل لابد من وجود عقوبات جزائية لتكون رادع له.
4. عناية المشرع على وجه الخصوص بوضع نظام خاص بتسجيل عقود الفرنشايز للتأكد من جدية المعرفة الفنية التي تتضمنها هذه العقود أسوة بما هو متبع في العديد من الدول .
5. نوصي المشرع الاردني بأن يعالج مسألة وجود شروط تعسفية في عقد الفرنشايز والتي قد تؤثر من خلال اختلال التوازن العقدي لاطراف هذا العقد.

6. نوصي المشرع الاردني بأن يأخذ بمصطلح عقد الفرشاييز لانه اقرب للدقة والوضوح مقارنة مع المصطلحات الاخرى التي اطلقت على هذا العقد لاسيما لوجود اختلاف بينها وبين عقد الفرشاييز .
7. نوصي المشرع الاردني بتحديد مفهوم عقد الفرشاييز منعاً من الخلط بينه وبين العقود الاخرى المشابهة له.
8. نوصي المشرع الاردني بضرورة الفصل في المنازعات التي تحدث بين اطراف عقد الفرشاييز بصورة سريعة خصوصاً ان هذا العقد يعد من العقود التجارية مما يترتب عليه الاخذ بالحسبان لما تحتاج اليه الحياة التجارية من دعم للسرعة والائتمان واستقرار للمراكز القانونية.
9. نوصي المشرع الاردني بتحديد المقصود بمصطلح المعرفة الفنية ، باعتبار ان هذه المعرفة تعتبر من الالتزامات الجوهرية والمفصلية في عقد الفرشاييز .
10. نوصي المشرع الاردني بان يأخذ بالحسبان الآثار التي تترتب على انقضاء عقد الفرشاييز لاسيما مثلاً مع وجود الآت ومعدات للمانح لدى الممنوح له من خلال بيان مصير ما يترتب على انقضاء عقد الفرشاييز .

**المراجع :****المراجع العربية :**

- د. الأهواني، حسام الدين كامل: مصادر الالتزام. غير مذكور دار النشر. 1991-1992
- ابراهيم ، محمد محسن ، عقد الامتياز التجاري دار النشر الجديدة للنشر ، الاسكندرية ، 2001 ،
- أبو السعود ، رمضان (1990) شرح العقود المسماة في عقدي البيع والمقايضة ، القاهرة ، الدار الجامعية .
- جبوري ، علاء عزيز (2003) عقد الترخيص ، دراسة مقارنة ، عمان ، الدار العلمية للنشر والتوزيع ، ودار الثقافة للنشر والتوزيع .
- جريدة الوفد. القاهرة. تنشيط نظم الامتياز التجاري.(غير مذكور العدد / 17\10\2003). الموقع

**Arab Management Association:**

- جلول ، سبيل (2001) عقد الفرنشيز ، بيروت ، منشورات صادر .
- حبيب، سليمان مصطفى، الاستثمار في الترخيص الامتيازي ( الفرنشايز ) دار الثقافة للنشر والتوزيع الطبعة الأولى ، 2008
- حديدي، ياسر (2006) النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري ، القاهرة ، دار الفكر العربي.

- د. دواس، أمين: القانون المدني (مصادر الالتزام). دراسة مقارنة. ط.1. دار الشروق للنشر والتوزيع. 2004.
- رضوان ، فايز نعيم ،(1990) عقد الترخيص التجاري، القاهرة ، مطبعة الحسين الاسلامية ، الطبعة الاولى .
- السنهوري ، عبد الرزاق، (2005) الوسيط في شرح القانون المدني الجديد ، الجزء السابع ، المجلد الأول ، العقود الواردة على العمل (المقاوله والوكالة والوديعة والحراسة ) بيروت ، منشورات الحلبي الحقوقية .
- السنهوري ، عبد الرزاق (2005) الوسيط في شرح القانون المدني الجديد ، الجزء الرابع ، العقود التي تقع على الملكية (البيع والمقايضة) بيروت ، منشورات الحلبي الحقوقية.
- السنهوري ، عبد الرزاق (2005)، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد ، الجزء الاول ، المجلد الاول ، نظرية الالتزام بوجه عام ، مصادر الالتزام ، بيروت ، منشورات الحلبي الحقوقية.
- شفيق ، محسن (1984) نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ، القاهرة ، مطبعة جامعة القاهرة .
- صلاح الدين زيدان ، العلامات التجارية وطنياً ودولياً ، دار الثقافة ، عمان ، الاردن ، 2005
- صبره ، محمود محمد (2006) صياغة العقود بالعربية والانجليزية وأثر ذلك في كسب الدعاوى ، القاهرة ، دار الكتب القانونية .
- صغير ، حسام الدين (1993) الترخيص باستعمال العلامة التجارية ، القاهرة، دار الكتب القومية.

- عبيدي ، علي هادي (2000) شرح أحكام عقدي البيع والايجار ، اريد ، المركز القومي للنشر ، الطبعة الأولى .

- العطير، عبد القادر حسين: الوسيط في شرح القانون التجاري. ط.2. ج.1. دار الثقافة للنشر والتوزيع. 1999

- العقاد، عابد عبد الله: منشأتنا الصغيرة والامتياز التجاري الموقع:

<http://www.Abidnet.com>

- عمار ، ماجد (1987) عقد نقل التكنولوجيا ، القاهرة ، دار النهضة العربية .

- عمار ماجد (1992) عقود الامتياز التجاري ، القاهرة ، دار النهضة العربية .

- عوجي ، مصطفى ، القانون المدني ، ج1 ، العقد مع مقدمة في الموجبات المدنية .

- عيسى ، حسام محمد ، نقل التكنولوجيا دراسة في الاليات القانونية ، القاهرة ، دار المستقبل العربي.

- الفقي، محمد السيد: مبادئ القانون التجاري. منشورات الحلبي الحقوقية. 2002.

- قاسم، سيد علي ، عقد الامتياز التجاري ، مجلة القانون والاقتصاد للبحوث القانونية والاقتصادية ، جامعة القاهرة ، سنة 54 ، 1986

- قلوبوي سميحة (1986) عقد نقل التكنولوجيا ، بحث مقدم الى مؤتمر نقل التكنولوجيا المنعقد في القاهرة من 19 - 25 فبراير 1986 م .
- قلوبوي سميحة (1988) شرح العقود التجارية ، القاهرة ، الناشر دار النهضة العربية، مطبعة جامعة القاهرة والكتب الجامعية .
- قلوبوي سميحة (2005) الملكية الصناعية ، القاهرة ، دار النهضة العربية ، الطبعة الخامسة .
- كريم، زهير عباس: مبادئ القانون التجاري. دار الثقافة للنشر والتوزيع.1999
- محمددين، جلال وفاء: المبادئ العامة في القانون التجاري والبحري. الدار الجامعية. 1989.
- مرقس ، سليمان (1980) شرح القانون المدني ، المجلد 1.
- مغرب ، نعيم (2006) الفرنشايز ، دراسة في القاتون المقارن، بيروت منشورات الحلبي الحقوقية ، الطبعة الاولى .
- مولى ، نداء الكاظم ، (2003) الاثار القانونية لعقود نقل التكنولوجيا ، الطبعة الاولى ، عمان ، دار وائل للنشر .
- نجار ، محمد حسن ، التنظيم القانوني لعناصر الملكية التجارية والصناعية ( في ضوء أحكام اتفاقية التريس وقانون الملكية الفكرية رقم 82 لسنة 2002 ، القاهرة ، دار الجامعة الجديدة للنشر.
- يحيى ، سعيد ، تنظيم نقل المعرفة التقنية ، القاهرة ، المكتب العربي الحديث .



### الرسائل الجامعية :

- البشتاوي، دعاء ،عقد الفرشايذ واثاره ،رسالة ماجستير ،جامعة النجاح ،2008
- نعيمي ، سحر الرشيد (2004) الاتجاهات المختلفة في تنظيم الوكالة التجارية ، رسالة ماجستير ، جامعة عمان العربية ، عمان ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ، الطبعة الأولى
- نجار ، محمد حسن (2000) عقد الامتياز التجاري ، رسالة دكتوراه مقدمة لجامعة الاسكندرية.
- قرني، ياسر سامي ، دور عقد الامتياز التجاري في نقل المعرفة الفنية ، رسالة دكتوراه ، كلية الحقوق ، جامعة القاهرة ، 2005

المراجع الأجنبية :

- 1- Murray, lain (2006) the franchising handbook, London, koganbagelimited.
- 2- Mendelsohn, martin (1998) How to franchise internationally, London,franchise world
- 3- Cheeseman, henry (2000) contemporary business law, USA, uppersaddle river, third edition.
- 4- Eckstrom and Lawrence, (1970) (Licensing inforeign and domectis) Newyork, third edition.

## القوانين :

- قانون براءات الاختراع الاردني رقم ( 32 ) لسنة 1999 وتعديلاته .
- قانون البيئات الاردني رقم (30) لسنة 1952 وتعديلاته .
- قانون التجارة الاردني رقم (12) لسنة 1966 .
- قانون الرسوم الصناعية والنماذج الصناعية رقم (14) لسنة 2000 .
- القانون المعدل لقانون الشركات الاردني رقم (40) لسنة 2002.
- قانون العلامات التجارية الاردني رقم (33) لسنة 1952 وتعديلاته لسنة 1999 و  
2007 .
- القانون المدني الاردني , رقم 43 لسنة 1976 وتعديلاته
- القانون المدني المصري ،رقم (131) لسنة 1948
- قانون المنافسة غير المشروعة والاسرار التجارية الاردني رقم ( 15 ) لسنة 2000.
- قانون حماية حق المؤلف الاردني رقم (22) لسنة 1992م وتعديلاته .
- قانون علامات البضائع الاردني رقم (9) لسنة 1953.