

**التزامات أطراف
عقد الامتياز التجاري
(الفرنشاين)**

إعداد

د. ماجد بن صنت بن جزيان السليس

مستشار قانوني

المملكة العربية السعودية

lawexpert.sa@gmail.com

(أكتوبر ٢٠٢٠)

التزامات أطراف عقد الامتياز التجاري

(الفرنشايز)

ماجد بن صنت بن جزيان السليس.

مستشار قانوني ، المملكة العربية السعودية .

البريد الإلكتروني: lawexpert.sa@gmail.com

يعتبر عقد الفرنشايز وسيلة لجذب الاستثمارات التي تجلب التكنولوجيا المتقدمة، ووسيلة لتطوير اليد العاملة الوطنية، والتقليل من نسب السيولة المتسربة للخارج، وزيادة الاستثمار في المشاريع المتوسطة والمبنية على العلامات التجارية الناجحة، ويأتي نظام الامتياز التجاري ضمن الخطوات المتسارعة والمتلاحقة من قبل المنظم السعودي لبناء المنظومة التشريعية للأنظمة التجارية ضمن رؤية المملكة ٢٠٣٠، ويُعد رافداً اقتصادياً مهماً يعزز جهود تحسين البيئة التجارية والاستثمارية.

الكلمات المفتاحية: عقد الفرنشايز ، عقد الامتياز التجاري ، التزامات المتعاقدين ، النظام التجاري السعودي .

Obligations of Franchise Contract Parties

(Franchise)

Majed Sanat J Alsulais.

Legal Consultant , Saudi Arabia.

E- mail: lawexpert.sa@gmail.com

Abstract:

The franchise contract is considered a means to attract investments that bring advanced technology, and a means to develop the national workforce, reduce the rates of liquidity leaked abroad, and increase investment in medium and based projects based on successful brands, The franchise system comes within the accelerated and successive steps by the Saudi regulator to build the legislative system for commercial systems within the Kingdom's ٢٠٣٠ vision, and it is an important economic tributary that enhances efforts to improve the commercial and investment environment.

Key Words: Franchise Contract, Franchise Contract, Contractor Obligations, Saudi Commercial System.

تمهيد:

لقد أدى تطور الحياة الاقتصادية نتيجة التقدم العلمي والتكنولوجي إلى نشأة ظواهر تجارية غير معروفة من قبل قائمة على مبادئ عديدة مثل حرية التجارة والصناعة، واحترام المنافسة بين التجار، هذا ما دفع إلى توسيع شبكات المعاملات بين الاقتصاديين، سواء على المستوى المحلي أو الدولي، وقد كان من نتاج ذلك عقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)، ويعد عقد الفرنشايز من العقود الهامة والمستحدثة، الذي شاع استعماله في العديد من الدول، لما يمثله هذا العقد من وسيلة ناجحة لنقل المعرفة الفنية والمشاريع الإنتاجية، بأسلوب يحقق أهداف المتعاقدين، وبالتالي يعود بالخير على الطرفين، بحيث يوفر لمانح الفرنشايز فرصة ممتازة للانتشار السريع، دون أن يشكل ذلك عبئاً مالياً على نفقاته الرأسمالية، كذلك يوفر له فرصة الوصول للأسواق بسرعة.

بالمقابل يكون هذا العقد وسيلة لجذب الاستثمارات التي تجلب التكنولوجيا المتقدمة، ووسيلة لتطوير اليد العاملة الوطنية، من خلال التدريب الذي تتلقاه في المشاريع المقامة وذلك ما يسهم في رفع كفاءة القوى البشرية، والتقليل من نسب السيولة المتسربة للخارج، وزيادة الاستثمار في المشاريع المتوسطة والمبنية على العلامات التجارية الناجحة، والعمل على عدم الإضرار بالمنتجات الوطنية، وتحفيز الشركات المحلية لإعادة ترتيب أوراقها حتى تتمكن من المنافسة بما يرفع من قيمة منتجها المقدم للمستهلك.

ومع استمرار وتيرة الإصلاحات الهيكلية التي استهدفتها المملكة والتي من شأنها سن الأنظمة التي تساعد على توزيع مصادر الإيرادات والنهوض بالاقتصاد السعودي، صدر المرسوم الملكي رقم: (م/٢٢) وتاريخ: ١٤٤١/٠٢/٠٩ هـ بالموافقة على صدور نظام الامتياز التجاري بموجب قرار مجلس الوزراء رقم: (م/١٢٢) وتاريخ: ١٤٤١/٠٢/٠٩ هـ، ونشر في جريدة أم القرى بالعدد رقم: ٤٨٠٢ وتاريخ: ١٤٤١/٠٢/٢٦ هـ، حيث أن هذا النظام مكون من (٢٧) مادة مقسمة على ١١ فصلاً، علماً بأن النظام عمل به بعد مائة وثمانون يوماً من تاريخ نشره في الجريدة الرسمية، أي لم يسري من اليوم التالي لنشره، ويُعد هو أول نظام لعقد الامتياز التجاري بالمملكة العربية السعودية.

ونظام الامتياز التجاري يأتي ضمن الخطوات المتسارعة والمتلاحقة من قبل ولاة الأمر لبناء المنظومة التشريعية للأنظمة التجارية ضمن رؤية المملكة ٢٠٣٠، ويُعد رافداً اقتصادياً مهماً يعزز جهود تحسين البيئة التجارية والاستثمارية.

كما أن صناعة الامتياز التجاري تعد سوق عالمية ضخمة تمكن الشركات العالمية الكبرى من الوصول إلى الأسواق المحلية، وتفتح آفاقاً جديدة لصغار المستثمرين ورواد ورائدات الأعمال للتوسع وتنمية أعمالهم التجارية.

فضلاً عن أن هذا النظام يشجع أنشطة الامتياز التجاري في المملكة عبر وضع إطار نظامي للعلاقة بين مانح الامتياز وصاحب الامتياز وفق أسس تعزز مبدأ الشفافية والوضوح، وهذا هو موضوع بحثنا.

حيث يوفر النظام الحماية اللازمة لصاحب الامتياز ومانحه، ويُمكن أطراف الامتياز التجاري من اتخاذ قرارات استثمارية صائبة، تُسهم في رفع مستوى جودة السلع والخدمات المعروضة في المملكة.

وكذلك يحفز رواد الأعمال وأصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة أن تنافس وتنمو، وخلق فرص واعدة للاستثمار بنظام الامتياز التجاري، وفق ضوابط تضمن التجانس بين أطراف الامتياز التجاري، والقدرة على التوسع في أنشطته.

فمساهمة الامتياز التجاري بأكثر من (١٩) تسعة عشر مليون وظيفة في العالم، وأكثر من (٥%) من الناتج المحلي للعالم، ولهذه الأرقام أهمية قصوى، تعكس الدور المأمول من تطبيق وتفعيل هذا النظام لدينا بالمملكة.

وقد تناولت مواد هذا النظام في مجملها شروط منح الامتياز، القيد والافصاح، التزامات أطراف الاتفاقية، الحد الأدنى للبيانات الواجب تضمينها في الاتفاقية، التنازل عن الاتفاقية للغير، تجديد الاتفاقية، إنهاؤها أو انقضاؤها، وأخيراً التعويضات. أهم ما يميز النظام هو قيد اتفاقية الامتياز التجاري ووثيقة الإفصاح لدى وزارة التجارة، بالإضافة إلى اشتراط أن يكون محل الامتياز ممارس ومجرب مدة سنة على الأقل قبل أن يتمكن المانح من منح امتيازه للغير.

كذلك تحدث النظام عن مدة عدم سماع الدعوى (التقادم) لدعوى التعويض الناشئة عن الإخلال بأحكام النظام وحددها بثلاث سنوات إن كانت الدعوى متعلقة بأسباب الإنهاء المشروعة المحددة في المادة الثامنة عشر، وفيما يخص الدعوى الناشئة عن الإخلال بالالتزامات المحددة في النظام أو المتفق عليها بين الأطراف في اتفاقية الفرشائيز، فتحددت مدة التقادم بسنة واحدة من تاريخ العلم بالإخلال أو ثلاث سنوات بعد تاريخ وقوع الإخلال أيهما أسبق.

إضافة إلى أن النظام تحدث عن العقوبة الواردة لمخالفة أحكامه وحددها بغرامة لا تزيد عن (٥٠٠) ألف ريال سعودي.

وأخيراً أشار النظام لتكوين لجنة مختصة من قبل وزير التجارة، سيوكل لها مهام النظر في مخالفات أحكامه وكامل الاختصاصات التي سيتم تحديدها لاحقاً بموجب اللائحة التنفيذية.

وبالرغم من الطبيعة الخاصة لعقد الامتياز التجاري، إلا أنه كان تنظيمياً يسري عليه نظام الوكالات التجارية ولائحته التنفيذية، بموجب القرار الوزاري رقم: (١٠١٢) وتاريخ: ٠٩/١٧/١٤١٢هـ، ويخضع لذات الشروط والاجراءات لتسجيل وكالة العقود التجارية.

ولو أردنا عن تاريخ وجود عقود الامتياز التجاري بالمملكة، فسنجد أنها موجودة منذ السبعينيات فهي ليست بالحديثة نسبياً.

حيث ظهرت بداياتها على سبيل المثال مع من شركة بن زقر وكانت من أوائل الشركات المانحة للامتياز التجاري خارج السعودية.

كذلك شركة الطازج التابعة لفييه والتي قامت بتصدير اسمها التجاري وعلامتها للخارج عن طريق عقود الفرنشايز حتى وصلت إلى أمريكا واندونيسيا، وهي نماذج تجارية نفخر بها لأنها كانت اللبنة الأساسية لوجود ونشأة هذا النوع من العقود لدينا.

وقد يتشابه عقد الامتياز التجاري مع بعض العقود التجارية كعقود التوزيع أو وكالة العقود والتي يلتبس على الكثيرين التمييز فيما بين هذه العقود، إلا أن عقود الفرنشايز الأساس فيها هو الاسم التجاري والعلامة التجارية للمنتج أو الخدمة محل العقد، بعبارة أخرى حقوق الملكية الفكرية أو الصناعية المرتبطة بالخدمة أو المنتج محل العقد.

نتيجة لذلك كانت الحاجة ملحة وضرورية لوجود تنظيم خاص بعقود الامتياز التجاري يحكم ويوضح الأطر العامة لتنظيم هذا العقد فيما بين أطراف العملية التعاقدية المتمثلين في صاحب الامتياز التجاري (المانح) Franchisor وهو صاحب العلامة التجارية والاسم التجاري، وبين الممنوح له الامتياز Franchise .

ومن أهم المزايا التي يقوم عليها عقد الامتياز التجاري هو وجود نظام مجرب لسنوات وخطة عمل وخطة تدريب وتأهيل جاهزة يقدمها مانح الامتياز للممنوح له بموجب عقد الفرنشايز المبرم بينهم.

وبالتالي يعمل الممنوح له الامتياز بعلامة تجارية واسم تجاري، مما يرتب أن تكون نسبة نجاح هذا المشروع أعلى من أن يقوم الشخص بتأسيس مشروع جديد من الصفر، والتي تكون أرباحه في الأخيرة قليلة جداً وقد لا تحقق أي أرباح في أول خمس أو ثلاث سنوات لهذا المشروع، وسوف يكون موضوع بحثنا هذا هو التزامات أطراف هذا العقد.

**التزامات أطراف
عقد الامتياز التجارى
(الفرنشايز)**

سوف نتناول هذا البحث في مبحثين، وذلك على النحو التالي:
المبحث الأول: التزامات المانح.
المبحث الثاني: التزامات الممنوح له.

المبحث الأول

التزامات المانح

يرتب عقد الامتياز التجاري مجموعة من الالتزامات في ذمة المانح، ومجموع هذه الالتزامات يؤدي إلى القول بأن المانح ملزم من لحظة إبرام العقد بنقل المعرفة الفنية، والعناصر المرتبطة به كمحل للعقد، ويترتب على ذلك أنه التزام ذاتي، وبالتالي لا يكون المانح ملتزماً بمجرد بذل العناية لتحقيق هذا الالتزام، وإنما يكون التزامه هو التزام بتحقيق نتيجة، وهذا الالتزام لا يتوقف عند الالتزام العام بتحقيقها، وإنما بما تقتضي به التطبيقات الخاصة المستمدة من طبيعة هذا العقد، وهذه الالتزامات هي:

أولاً: الالتزام بإعلام في الفترة السابقة للتعاقد:

يقصد بهذا الالتزام، أن المانح ملزم بإعطاء الممنوح له قبل إبرام العقد وثيقة تضم معلومات عن المشروع موضوع عقد الامتياز التجاري، والتي تتضمن القيمة التجارية للاسم والعلامة التجارية، عنوان صاحب العلامة، وقيمة رأسمال شركته، وخبرته ومراحل تطوره ونشاطه التجاري، بالإضافة إلى عرض شبكة عقد الامتياز التجاري ومضمون العقد ومنطقة النشاط، والنفقات والاستثمارات الواجب تحقيقها والقيود في السجل التجاري، ويقدم كل هذا في مستند مكتوب، والهدف من ذلك هو حماية حقوق الممنوح له، نظراً لعدم خبرته في هذا المجال، وكذا إقناع الممنوح له بالتعاقد مع المانح بغية استثمار معين.^(١)

فحماية لحقوق أطراف العقد يلجأ الطرفان إلى إبرام صيغة عقدية تنظم مرحلة التفاوض وتحدد نطاق وحالات المسؤولية عند قطع المفاوضات.

ويعتمد عقد الامتياز بشكل كبير على الفترة السابقة لإبرامه، فمرحلة التفاوض تحدد إذا كان العقد سيبرم أم لا، والآثار القانونية المترتبة عليه في حالة إبرامه؛ نظراً لأن نشوئه يعتمد على ما يفصح به المانح من معلومات للممنوح له.

لذا وإن كانت في الأصل لا مسؤولية على من يعدل عن الاستمرار في المفاوضات، حتى ولو كان بدون مبرر معقول، إلا أن مسؤوليته التقصيرية المبنية على الخطأ تتحقق إذا اقترن العدول بالخطأ من جانبه والضرر على الطرف الآخر.^(٢)

(١) ذهبية أمعوش، عقد الفرنشايز وآثاره، مذكرة ماستر في الحقوق فرع قانون العام للأعمال، كلية الحقوق، جامعة

بجاية، سنة ٢٠١٦م، ص ٢٢.

(٢) عبد الهادي محمد الغامدي، الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)، مجلة الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق، جامعة الإسكندرية، العدد الثاني، سنة ٢٠١٠، ص ٩٣٤.

والتزام المانح بإعلام والإفصاح للممنوح له بكل ما من شأنه أن يؤثر في قبوله بعقد الامتياز التجاري أو في الالتزامات الناشئة عنه هو التزام يفرضه طبيعة عقد الامتياز وما يترتب عليه من حقوق والتزامات تضيق وتتسع بقدر ما يفصح عنه المانح من معلومات تؤثر في نشوء العقد وفي آثاره القانونية على طرفيه.

ومن ثم حرص القانون المقارن على النص على هذا الالتزام وعدم تركه لتقدير المانح واجتهاده، أو لحرفية الممنوح له، أو حتى لمبدأ حسن النية في التعاقد. فالمادة الأولى من قانون دوبان الفرنسي لسنة ١٩٨٩م، على سبيل المثال، جاء فيها أن: "كل شخص يضع اسماً تجارياً أو علامة أو رسماً رهن شخصاً آخر، ويشترط عليه لمزاولة نشاطه التزاماً حصرياً أو شبه حصري، يتعين عليه قبل التوقيع على أي عقد يبرم للمصلحة المشتركة الطرفين أن يقدم للطرف الآخر وثيقة تتضمن بيانات صادقة تمكن الأخير من الالتزام وهو على إطلاع كامل".^(١)

ويشبهه ويتقارب ذلك مع قانون التجارة المصري، وذلك في سياق عقود نقل التكنولوجيا، حيث أُلزم مورد التكنولوجيا -كالمانح في الامتياز التجاري - بأن: "ينقل بمقابل معلومات فنية إلى مستورد التكنولوجيا لاستخدامها في طريقة فنية خاصة لإنتاج سلعة معينة أو تطويرها أو لتكريب أو لتشغيل آلات أو أجهزة أو لتقديم خدمات"^(٢)، إلا أن هذا الإلزام يكون بعد إبرام العقد وليس سابق له.

ولقد أوجب المنظم السعودي في نص المادة (٧) من نظام الامتياز التجاري الحالي رقم: (٢٢/م) لعام ١٤٤١هـ:

١- على مانح الامتياز تزويد صاحب الامتياز بنسخة من وثيقة الإفصاح وفقاً لما تحدده اللائحة قبل (أربعة عشر) يوماً على الأقل من إبرام اتفاقية الامتياز أو من تاريخ دفع صاحب الامتياز أي مقابل في شأن الامتياز، أيهما أسبق.

٢-

٣- في حال تقديم مانح الامتياز إلى صاحب الامتياز -الذي ينوي التعاقد معه- معلومات تتعلق بالأداء المالي السابق أو المتوقع لأعمال الامتياز المملوكة له أو لأي شخص ضمن مجموعته؛ فعليه تضمين هذه المعلومات في وثيقة الإفصاح ومراعاة استيفائها للأحكام والشروط التي تحددها اللائحة.^(٣)

(١) عبد الهادي محمد الغامدي، الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)، مرجع سابق، ص ٩٣٥.

(٢) نفس المرجع السابق، ص ٩٣٥.

(٣) يراجع في هذا نص المادة (٧) من نظام الامتياز التجاري الصادر بالمرسوم الملكي رقم: (٢٢/م) وتاريخ: ٠٩/٠٩/١٤٤١هـ.

ثانياً: الترخيص باستعمال حق أو أكثر من حقوق الملكية التجارية والصناعية: (١)

وفقاً لنص المادة (٨) من نظام الامتياز التجاري الحالي رقم: (م/٢٢) لعام ١٤٤١ هـ يلتزم مانح الامتياز ما لم يتفق كتابة مع صاحب الامتياز على غير ذلك بتجديد الحقوق الممنوحة لصاحب الامتياز. (٢)

كما يلتزم المانح في علاقته العقدية بالممنوح له بالترخيص باستعمال إحدى مكونات الملكية التجارية والصناعية، وتعد العلامة التجارية أكثر رواجاً وارتباطاً بعقد الامتياز ويرتبط بهذا الالتزام التزامه باتخاذ الإجراءات الضرورية لحمايتها من أي اعتداء، والمحافظة على شهرة شبكة الترخيص التي تعبر عنها هذه العلامة.

وعليه كمالك شهادة تسجيل العلامة التجارية ضمان التعرض والاستحقاق، فيضمن خلو العلامة وشهادتها من أي نزاع وتمكين الممنوح له من الاستغلال الهادئ والنافع للعلامة أو الاسم التجاري. فعبء حماية العلامة التجارية من الاعتداء يكون على عاتق مالكيها، وليس على الممنوح له في هذا الشأن سوى إخطار المانح حال وقوع الاعتداء.

ويشمل هذا الالتزام كذلك نقل العلامات الفارقة لتمييز البضائع أو الخدمات موضوع العقد، كالشعار، والرسوم الصناعية والنماذج.

ويلاحظ أن التزام المانح بالترخيص للممنوح له بأحد عناصر الملكية التجارية والصناعية هو التزام بتحقيق نتيجة في حين التزامه بالحماية وعدم الاعتداء هو التزام ببذل عناية. إلا أنه في الأخير يشدد من مسؤوليته عن مسؤولية الشخص المعتاد؛ نظراً لما يتوفر له من صفة التاجر المحترف. (٣)

ثالثاً: الالتزام بنقل المعرفة وتقديم المساعدة الفنية:

ولقد نصت على هذا الالتزام المادة (٤/٨) من نظام الامتياز التجاري الحالي رقم: (م/٢٢) لعام ١٤٤١ هـ بنصها على التزام مانح الامتياز بتقديم الخبرات التقنية التسويقية وغيرها من الخبرات التي تتطلبها طبيعة الامتياز الممنوح. (٤)

(١) للمزيد من التفاصيل يراجع في هذا د. صالح بن بكر الطيار، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، الطبعة الثانية، مركز

الدراسات العربي الأوربي، ص ١٥٨ وما بعدها.

(٢) يراجع في هذا نص المادة (٨) من نظام الامتياز التجاري الصادر بالمرسوم الملكي رقم: (م/٢٢) وتاريخ: ١٠٩/

٢٠١٠/١٠/١٤٤١ هـ، وكذلك نص المادة: (٥/١) من النظام.

(٣) د. عبد الهادي محمد الغامدي، الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)، مرجع سابق، ص ٩٣٦.

(٤) يراجع نص المادة (٤/٨) من نظام الامتياز التجاري الصادر بالمرسوم الملكي رقم: (م/٢٢) وتاريخ: ١٠٩/٠٢/١٤٤١ هـ.

وتعد المعرفة الفنية والتقنية محلا لعقد الامتياز التجاري، لذا تعد هذه العقود من عقود نقل التكنولوجيا.

ويلزم في المعرفة الفنية والتقنية أن تكون سرية وقابلة للنقل، وتعطي ميزة تنافسية لصاحبها. فيشترط في المعرفة الفنية والتقنية لتكون محلا لعقد الامتياز السرية، والجدة، والذاتية، وأن تكون عملية أو تطبيقية.

وتشمل المعرفة الفنية والتقنية كل العناصر المادية اللازمة لبدء واستمرار النشاط، كالنماذج والرسوم وتعليمات التشغيل والمنتجات والآلات والتجهيزات اللوجستية والأسرار التجارية أو الصناعية. ومن ذلك ما نصت عليه المادة (٦/٨) من نظام الامتياز التجاري الحالي من المحافظة على سرية المعلومات والبيانات المحاسبية والمالية المتعلقة بأعمال صاحب الامتياز^(١).

وكذلك ما نصت عليه المادة الأولى من لائحة حماية المعلومات السرية، حيث تعد أي معلومة سراً تجارياً إذا كانت غير معروفة عادة في صورتها النهائية، أو في أي من مكوناتها الدقيقة، أو كان من الصعب الحصول عليها في وسط المتعاملين عادة بهذا النوع من التعاملات؛ أو إذا كانت ذات قيمة تجارية نظراً لكونها سرية؛ أو إذا أخضعها صاحب الحق لتدابير معقولة للمحافظة على سريتها في ظل ظروفها الراهنة.^(٢)

والمعرفة الفنية والتقنية قد تكون لإنتاج سلعة معينة عن طريق استغلال براءة اختراع أو رسوم أو نماذج صناعية، وقد يكون لتوزيع منتجات معينة تحمل علامة تجارية ذات شهرة، أو قد يكون لتقديم خدمة أو خدمات مميزة بنظام معين.

ويكون النقل وفقاً للعقد زمائياً ومكاناً وكيفية. حيث تنقل المعرفة الفنية والتقنية وتقدم المعدات الفنية اللازمة بحسب مراحل تنفيذ العقد، فبعضها يكون بعد توقيع العقد وقبل بدء النشاط كتدريب العاملين والمستخدمين لدى الممنوح له^(٣).

والبعض الآخر يكون بعد البدء الفعلي للنشاط، كتعليمات الإعلان والدعاية والتسويق^(٤). وبعض ثالث يكون طوال فترة النشاط التجاري إلى نهاية عقد الامتياز، كالتطورات والتحسينات الفنية، والتدريب المستمر.

(١) يراجع نص المادة: (٦/٨) من نظام الامتياز التجاري الصادر بالمرسوم الملكي رقم: (م/٢٢) وتاريخ: ٠٢/٠٩/١٤٤١هـ.

(٢) تراجع المادة الأولى من لائحة حماية المعلومات التجارية السرية الصادرة بموجب قرار مجلس الوزراء رقم: (٥٠) وتاريخ: ١٤٢٦/٢/٢٥هـ.

(٣) يراجع نص المادة: (٣/٨) من نظام الامتياز التجاري الصادر بالمرسوم الملكي رقم: (م/٢٢) وتاريخ: ٠٢/٠٩/١٤٤١هـ.

(٤) يراجع نص المادة: (٤/٨) من نظام الامتياز التجاري الصادر بالمرسوم الملكي رقم: (م/٢٢) وتاريخ: ٠٢/٠٩/١٤٤١هـ.

ويدخل ضمن المساعدة الفنية الطرق والأساليب الإدارية والمحاسبية والتسويقية، واختيار موقع المحل التجاري والعمل على تجهيزه ليكون مهيناً لمباشرة العمل، وتحسين أنظمة العمل وتعزيزها وتطويرها.

وهذا الالتزام هو كسابقه التزام بتحقيق نتيجة، فنقل المعرفة وتقديم المساعدة يلزم تحققه من جانب المانح، أما مدى انتفاع الممنوح له بذلك فيعود لما يبذله من جهد وما يتمتع به من خبرة.

وقد يثور اللبس فيما بين المعرفة الفنية والمساعدة التقنية، بذلك يمكن القول بالنسبة للمعرفة الفنية فهي تتجاوز المساعدة التقنية، بحيث تعتمد بالإضافة إلى الأساليب والوسائل أو الطرق المعتمدة، إلى الخبرة الشخصية التي يتمتع بها الشخص الحائر لهذه السرية من المعرفة التي لا يمكن نقلها إلا من خلاله شخصياً.^(١)

ويعد عقد المعرفة الفنية بمثابة مساعدة تقنية في الحالات التالية: (٢)

- ١- إذا كان عقد المعرفة الفنية يتناول تقديم معلومات معروفة.
- ٢- إذا كان عقد المعرفة الفنية يشمل القيام بعمل.
- ٣- إذا نص العقد أنه في نهاية المدة أو في حال انتهاء العقد فإن المساعدة تبقى حقاً مكتسباً للمؤسسة التي جرى تقديم المساعدة لها.

رابعاً: الالتزام بالضمان:

لا تقتصر أحكام الضمان على عقد البيع بل تنطبق على كافة أنواع العقود التي تستوجبها، لأنه التزام قانوني في سائر عقود المعاوضة.

وتبعاً لذلك فمن الطبيعي أن يضمن المانح للممنوح له صحة السلع والبضائع والخدمات وكيفية استعمالها، لما فيه خير للمصلحة المشتركة بينهما، أما الأساس القانوني لهذا الضمان، يقول الدكتور محمود الكيلاني أنه: "هو ذات الالتزام بتسليم شيء غير مملوك للغير وليس لأحد حقوق عليه."^(٣)

وتمكن المتلقي من الاستماع بحياسة هادئة مستقرة ونافعة" وهذا الضمان قد يكون ضماناً قانونياً أو ضماناً مشروطاً.

(١) د. نعيم مغيب، عقد الفرنشايز، دراسة في القانون المقارن، منشورات الحلبي الحقوقية، سنة ٢٠٠٦، ص ٩٨.

(٢) نفس المرجع السابق، ص ٩٩.

(٣) محمود الكيلاني، عقد التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا، دراسة تطبيقية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان،

الأردن، سنة ١٩٩٨، ص ١٢٢.

أ- الضمان القانوني:

سمي هذا الضمان قانونياً لأن واجب الوفاء به يكون بحكم القانون، ولا يحتاج للنص عليه كشرط في العقد، لأن الغرض الأساسي من إبرام عقد الامتياز التجاري هو تمكين الممنوح من الانتفاع بمحل هذا العقد من عناصر معرفة فنية وعناصر ملكية فكرية والحق باستغلال هذه العناصر والشهر بصورة هادئة، فيتوجب على المانح بموجب هذا الالتزام تمكين الممنوح له من الانتفاع بحقوق الملكية الفكرية والمعرفة الفنية "عناصر الشهرة"، محل العقد انتفاعاً هادئاً لا يعكر صفواه تعرض منه أو من غيره، فيمتنع على المانح القيام بأي عمل من شأنه أن يحول كلياً أو جزئياً دون استعمال الممنوح له لتلك الحقوق التي يحققها عقد الامتياز التجاري.^(١)

ويكون التعرض مادياً، كما لو استثمر المانح في منطقة نشاط الممنوح، مثلاً بالرغم من وجود شرط الحصرية، فيتوجب عليه إيقاف عمله هذا وتعويض الممنوح بموجب الالتزام بضمان التعرض المادي، ومن ذلك ما نصت عليه المادة: (٨/٨) من نظام الامتياز التجاري السعودي على أن يلتزم مانح الامتياز بعدم إقامة أي منشأة تمارس نشاطاً مماثلاً لنشاط صاحب الامتياز في المنطقة الجغرافية المحددة في اتفاقية الامتياز أو منح الحق للغير في ذلك خلال مدة سريات الاتفاقية.^(٢)

ويكون التعرض قانونياً وذلك بادعاء حق على عناصر الملكية الفكرية في مواجهة الممنوح، فيعيق بذلك استغلال الممنوح للعناصر محل عقد الامتياز التجاري.^(٣)

كما يتوجب على المانح في حالة اعتداء الغير على البراءة أو العلامة أو غير ذلك من حقوق الملكية الفكرية التي يتضمنها العقد كما لو قلدت أو زورت العلامة، أن يبادر باتخاذ كافة الإجراءات القانونية لرفع هذا الاعتداء.

وله في سبيل ذلك الحق في رفع دعوى التقليد وهذه الدعوى لا ترفع إلا من جانب المانح مالك الحق ضد من يعتدي على هذا الحق. ومن جانب آخر يضمن المانح مطابقة المعلومات الفنية التي قدمها للمعلومات المطلوبة والمحددة في العقد، كما يضمن المانح المنتجات الموزعة من العيوب الخفية طبقاً للقواعد العامة في القانون المدني.^(٤)

(ب) الضمان المشروط:

(١) ذهبية أمعوش، المرجع السابق، ص ٤٥.

(٢) يراجع نص المادة: (٨/٨) من نظام الامتياز التجاري الصادر بالمرسوم الملكي رقم: (م/٢٢) وتاريخ: ١٤٤١/٠٢/٠٩هـ.

(٣) ذهبية أمعوش، المرجع السابق، ص ٤٥.

(٤) جدير بالإشارة إلى أنه لا يوجد نظام في المملكة العربية السعودية لتنظيم المعاملات المدنية، إلا أن المقصود بذلك هو ما اشتمل عليه فقه الشريعة الإسلامية من أحكام فضلاً عما اشتملت عليه بعض الأنظمة من نصوص متفرقة لتنظيم المعاملات المدنية، ويمكن الاسترشاد بوثيقة الكويت للنظام المدني الموحد لدول الخليج، لمزيد من التفاصيل يراجع في ذلك د. خالد موسى، مصادر الالتزام في الفقه الإسلامي والأنظمة السعودية، ط١، دار الكتاب الجامعي، سنة ٢٠١٧، ج٧، ص ٨.

يجوز للمتعاقدين أن يتفقا على ضمان يختلف عن الضمان القانوني، فيجوز تعديل أحكام الضمان بشرط عدم الإضرار بالمستغل أو بالغير وذلك طبقاً للقواعد العامة في القانون المدني، مثال: يضمن المانح جودة مواد الإنتاج التي قد يحتاج إليها الممنوح مطابقتها للمواصفات القياسية المعتمدة، وإذا ثبت لدى الجهات المعنية وجود مخالفة للمواصفات، يتم إرجاع البضاعة إلى الطرف الأول وعلى نفقته، فضلاً عن حق الثاني في المطالبة بالتعويض المناسب عما أصابه من ضرر.

تلك هي أهم الالتزامات الملقاة على عاتق المانح للامتياز، فمنها السابق لتوقيع العقد، ومنها اللاحق لتوقيعه والمستمرة خلال تنفيذه. وهي التزامات تدخل في نطاق الالتزام بتحقيق نتيجة وليس مجرد بذل العناية. والإخلال بأي منها يعطي للممنوح له الحق في المطالبة بالتنفيذ أو التعويض، أو الاثنين معاً تبعاً لنوع الالتزام المخل به، والضرر المتحصل منه.

ولقد تناول المنظم السعودي في المادة الثامنة من نظام الامتياز التجاري السعودي الحالي التزامات مانح الامتياز حيث نصت:

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

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

٧- عدم إقامة أي منشأة تمارس نشاطاً مماثلاً لنشاط صاحب الامتياز في المنطقة الجغرافية المحددة في اتفاقية الامتياز، أو منح الحق للغير في ذلك، خلال مدة سريان الاتفاقية. (١)

(١) يراجع نص المادة: (٨) من نظام الامتياز التجاري الصادر بالمرسوم الملكي رقم: (م/٢٢) وتاريخ: ١٠٢/٠٩
٥١٤٤١.

المبحث الثاني

التزامات الممنوح له

يقابل التزامات المانح التزامات على الممنوح له وعليه الوفاء بها، فعقد الامتياز التجاري، كما سبق القول، من العقود التبادلية التي تلقى على أطرافها التزامات متبادلة.

أولاً: الالتزام باستغلال العلامة التجارية:

يهدف عقد الامتياز التجاري أساساً إلى توسيع دائرة منتجات وسلع وبضائع تحمل علامة تجارية معينة، وذلك عن طريق منح المتلقي حق تسويقها في إطار إقليمي أو الجغرافي المحدد له في العقد، وعند قيامه بهذه المهمة يعمل جاهداً على جلب أكبر عدد ممكن من العملاء عن طريق الظهور بمظهر المانح حفاظاً على ثقة الزبائن المتعاملين مع الشبكة، وأهم وسيلة لتحقيق هذه الغاية هو التزام المتلقي باستعمال العلامة التجارية، وهو حق و التزام في نفس الوقت، حيث يلتزم باستعمال العلامة حسب ما تم الاتفاق عليه في العقد ليتمكن من تحقيق أهداف هذا الاستعمال أولاً وهو توسيع نقاط انتشار هذه العلامة وزيادة قيمتها كما أن استغلال المتلقي لهذه العلامة التجارية الذي يعمل على حمايتها من سقوط ملكيتها خاصة بالنسبة للتشبيعات التي لا تكتفي بتسجيل العلامة إدارياً إنما تشترط إلى جانب ذلك استغلالها لتثبت لصاحبها ملكية هذه العلامة كما سبقت الإشارة من قبل.^(١)

ولا يكفي مجرد استغلال العلامة التجارية المملوكة للمانح من طرف المتلقي لتبرأ ذمة هذا الأخير من هذا الالتزام، إنما عليه أن يقوم باستغلال العلامة وفق ما يمليه عليه المانح من إرشادات ونصائح، للوصول إلى تحقيق تجانس بين فروع الشبكة، والحفاظ على وحدة صورة العلامة في السوق.^(٢)

واستغلال حقوق المعرفة الفنية والملكية الصناعية حق للممنوح له والتزاماً عليه. فالمقابل الذي يتقاضاه المانح يتوقف على حجم الإنتاج ومقدار الاستغلال الأمثل لما رخص به للممنوح له. فمن مصلحة المرخص باستغلال العلامة التجارية أن يستعملها المرخص له لتزداد شهرتها، كما أن عدم استعمالها يعرض مالكةا لجزاء السقوط بسبب عدم الاستعمال.^(٣)

(١) د. حسام عبد الغني الصغير، الترخيص باستغلال العلامة التجارية، بدون دار نشر، القاهرة، سنة ١٩٩٣م ص١٤٧.

(٢) زهرة صالح، دراسة عقد ترخيص استعمال العلامة التجارية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، بن عكنون، الجزائر، سنة ٢٠٠٢، ص ٩٥.

(٣) من ذلك ما نص عليه نظام العلامات التجارية على أنه: "للإدارة المختصة ولكل ذي مصلحة أن يطلب شطب تسجيل العلامة التجارية إذا لم يقم مالك العلامة التجارية باستعمالها مدة خمس سنوات متتالية، دون عذر مشروع"، يراجع المادة (٢٥) من نظام العلامات التجارية لعام ١٤٢٣هـ.

وإذا تضمن عقد الامتياز الترخيص ببراءة اختراع فمن مصلحة المانح (مالك البراءة) قيام المرخص له باستغلالها؛ فعدم استغلال البراءة يعرض مالكاها لجزاء منح ترخيص إجباري للغير. وهو ما تقضي به اغلب التشريعات في هذا الشأن. (١)

وغالبا ما يتضمن عقد الامتياز التجاري شروطاً خاصة بكيفية استغلال ما يرد عليه من حقوق الملكية التجارية والصناعية؛ لأن الأخيرة عموماً تكتسب قيمتها المالية بقدرتها على المنافسة في المجال التجاري.

وقيمة هذه الحقوق قابلة للتغير بتغير برغبات وأذواق الجمهور الذي يستعمل المنتجات والسلع والخدمات المرتبطة بتلك الحقوق.

ثانياً: الالتزام بالمقابل وشرط القصر:

من أهم الالتزامات التي يربطها عقد الامتياز التجاري على عاتق المتلقي التزامه بدفع المقابل المالي إلى المانح، والذي يلتزم بدوره السماح له بتوزيع منتجات وسلع وبضائع خاصة بالمانح في إقليم معين، وكما أن هناك التزام آخر لا يقل أهمية عن المقابل وهو التزام المتلقي بشرط القصر.

١- الالتزام بأداء المقابل:

يعتبر التزام المتلقي بأداء المقابل من الالتزامات الأساسية في عقد الامتياز التجاري وأهم الشروط المالية التي يقوم عليها هذا العقد، ومفاد هذا الالتزام هو قيام المتلقي بدفع مالي أو نقدي إلى المانح لقاء سماح هذا الأخير له بالدخول إلى الشبكة، ومنحه امتياز استعمال بعض الحقوق المعنوية مثل العلامة التجارية، والاسم التجاري عند قيامه بتوزيع منتجات وسلع داخل الإقليم الجغرافي المحدد في العقد. (٢)

مع مراعاة أحكام المادة (٣) من نظام الامتياز التجاري الحالي من أنه يسرى النظام على أي اتفاقية امتياز تنفذ داخل المملكة. (٣)

وعليه يمكن القول إن هذا المقابل الذي يعبر عنه بالإتاوة ينقسم إلى قسمين إتاوة أصلية وأخرى دورية.

أ- الإتاوة الأصلية:

تتمثل هذه الإتاوة في المبلغ النقدي الجرافي الذي يدفعه المتلقي إلى المانح.

(١) مثال ذلك ما نصت عليه المادة (٢٣) من نظام براءات الاختراع والتصميمات التخطيطية للدارات المتكاملة والأصناف النباتية والنماذج الصناعية لعام ١٤٢٥هـ.

(٢) لورية زواوي، الآثار القانونية اعقد الامتياز التجاري، مذكرة ماجستير في القانون، تخصص العقود والمسئولية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، سنة ٢٠١٤، ص ٧٢.

(٣) يراجع نص المادة: (٣) من نظام الامتياز التجاري الصادر بالمرسوم الملكي رقم: (م/٢٢) وتاريخ: ١٤٤١/٠٢/٠٩هـ. وكذلك نص المادة (٥) من النظام والتي نصت على أن: يكون المقابل مالي أو غير مالي لا يدخل ضمنه المبالغ التي يدفعها صاحب الامتياز لمانح الامتياز مقابل السلع والخدمات.

هذه الإتاوة تكون مقابل كل ما يتلقاه من تعليمات وإرشادات ومساعدات من طرف المانح وذلك قبل مباشرة نشاطه أو قبل التوقيع على العقد النهائي الذي يرمي إلى توزيع منتجات وسلع وبضائع المانح داخل إقليم جغرافي يحدد في العقد واستغلال العلامة والاسم التجاريين المملوكين للمانح.

ويختلف تحديد قيمة الإتاوة الأصلية من مانح إلى آخر ومن عقد إلى آخر، وذلك لاختلاف الاعتبارات المعتمدة في تقديرها والتي لها أهمية معتبرة بالنسبة للعقد منها شهرة العلامة التجارية ومكانه الشبكة في السوق وهذا ما يتحدد وفق عدد فروعها، ومدن توسع نطاقها الجغرافي، كما يراعي في ذلك أيضاً موقع المنطقة الجغرافية المزمع تنفيذ العقد فيها، وهناك اعتبارات لا تقل أهمية مما سبق ذكره ألا وهي مركز الأطراف ومدى وجود توازن القوى بينهما، هذه الاعتبارات كلها يمكن للأطراف تقييمها ولو بشكل تقريبي قبل تحديد المقابل.

ب- الإتاوة الدورية:

إذا كانت الإتاوة الأصلية تدفع من طرف المتلقي لقاء انضمامه إلى الشبكة المانح والاستفادة منها يقدمه له هذا الأخير من معلومات قبل إبرام العقد النهائي وأنها تقدم مرة واحدة، فإن الإتاوة الدورية يلتزم بها المتلقي طوال مدة سريان العقد، وخلافاً للإتاوة الأصلية التي تحدد جزائياً، فإن الإتاوة الدورية تتحدد بدقة استناداً إلى رقم الأعمال الذي يحققه المتلقي فينتق هذا الأخير مع المانح حول نسبة معينة من رقم الأعمال المحقق ويلتزم المتلقي بدفعها بصورة دورية للمانح، وهذه النسبة تختلف باختلاف أهداف المانح فقد تكون مرتفعة إذا كان يرمي من منح الامتياز تحقيقاً للربح السريع للشبكة وكما قد تكون منخفضة إذا كان المانح يريد تشجيع المتلقي لتوزيع المنتجات والسلع محل العقد في السوق الإقليمية المحددة في العقد، كما يتفق الطرفان أيضاً في العقد حول المدة الواجب فيها على المتلقي دفع هذه الإتاوة وعادة ما تكون السنة واحدة. (١)

٢- الالتزام بشرط القصر:

يعد شرط القصر أو الحصرية من بين الالتزامات المتبادلة بين طرفي عقد الامتياز التجاري. حيث يلتزم به المانح مفاده عدم منح امتياز مماثل لمتلقي آخر داخل الإطار الجغرافي الخاص بهذا التعاقد. أما المتلقي فيلتزم بشرط القصر عن طريق امتناعه عن التزويد بالسلع والمنتجات محل العقد من غير المانح أو من الموردين الذين حددهم له في العقد. (٢)

(١) لوريه زواوي، المرجع السابق، ص ٧٤.

(٢) يراجع نص المادة: (٨/٨)، (١/٩) من نظام الامتياز التجاري الصادر بالمرسوم الملكي رقم: (٢٢/م) وتاريخ: ١٤٤١/٠٢/٠٩ هـ.

وذلك فحصول المتلقي على المنتجات والسلع والبضائع المتفق عليها في العقد من غير الجهة المبينة في العقد يعد مخلا بالتزامه بشرط القصر الذي يعد من الشروط الجوهرية التي يقوم عليها عقد الامتياز التجاري، ولكن هناك من يعتبر هذا الشرط بمثابة قيد على حرية المتلقي الذي يتعارض مع مبدأ الاستقلالية القانونية التي تعد من أهم الأعمدة التي يقوم عليها هذا العقد.

وهناك فريق آخر يعتبره حقا مشروعا للمانح. فالمتلقي يلتزم بالامتناع عن شراء أو اقتناء البضائع والسلع والمنتجات الشبيهة بما ورد في العقد كما يلتزم بالامتناع عن بيع أو سلع أو منتجات أو بضائع شبيهة بها أي يمتنع عن التجارة في مثل هذه المنتجات حتى وإن كانت هذه الأخيرة تحمل علامة تختلف عن علامة مانح الامتياز.

ويعتبر هذا الالتزام بمثابة وسيلة ناجحة لتركيز كل جهود المتلقي على توزيع وتسويق ما ورد في العقد من منتجات وسلع وبضائع، ليتمكن من الوصول إلى تحقيق زيادة قيمة وأهمية الشبكة، وتحقيق الأهداف التي يرمي إليها المانح.^(١)

وأهمها توسيع نطاق توزيع هذه المنتجات وانتشار علامته في المنطقة الجغرافية التي يمارس فيها المتلقي نشاطه فتتسع دائرة المتعاملين مع الشبكة وزبائن العلامة التجارية، إذن أي شراء لمنتجات أو بضائع أو سلع مطابقة أو شبيهة لما ورد في العقد أو بيعها يؤدي إلى اعتبار المتلقي مخلا بالتزامه بشرط القصر.^(٢)

ثالثاً: التزام الممنوح له بدفع الثمن:

يمثل هذا الالتزام تبعية الممنوح اقتصاديا للمانح، حيث يلزم الممنوح بدفع قسط مالي محدد عند تقديره قيمة وشهرة العلامة والنجاح العلمي للمعرفة الفنية وسمعة شبكة المانح، فالثمن يعد بدلا لشهرة العلامة الخاصة بهذا المانح. ويتألف الثمن من نوعين من العائدات الأولى ثابتة والثانية نسبية.^(٣)

١- المقابل الثابت الجغرافي:

يدفعه الممنوح إلى المانح لدى افتتاح مشروع عقد الامتياز التجاري، ومن هنا جاءت تسميته "رسم الدخول" ويقدم هذا المبلغ أثناء توقيع العقد وتشكيله مقابل نقل المعرفة العلمية وفق استثمار العلامة، أي جميع الامتيازات التي يستفيد منها الممنوح، وتختلف نسبة المبلغ حسب شهرة العلامة وأهمية المنطقة المعطاة وعدد الممنوح لهم.

هذا وتجدر الإشارة إلى أن مصدر حق المانح في مقابل حق الدخول يتمثل في قيامه بالإنفاق على الأبحاث والتجارب التي قام مستخدمون تابعون له للوصول إلى نتائج

(١) لورية زاوي، المرجع السابق، ص ٧٦.

(٢) نفس المرجع السابق، ص ٧٦.

(٣) سياسة عروسي، الطبعة القانونية لعقد الفرنشايز، رسالة ماجستير، جامعة سطيف، كلية الحقوق والعلوم السياسية، سنة ٢٠١٥، ص ٥٠.

مميزة في السوق، ونظرا لقيامه بالسماح للممنوح باستغلال هذه النتائج، فإن ذلك يشكل له حقا يتمثل في اقتضاء رسم الدخول.

غير أن عناصر تقدير قيمة هذا الرسم لا تتحدد دائما بمقدار ما تكبده المانح من نفقات البحث، مضافا إليها نفقات إعداد العقود النموذجية للشبكة وإنما بطريقة تحكيمية.

وأسس دفع المقابل تستمد وجودها من عقد الامتياز التجاري ذاته، فلا بد إذن من ملاحظة أن الاستمرار بدفع الثمن بعد انتهاء العقد يعد باطلا. وذلك لانعدام السبب.

ويقترن هذا الثمن بالتزام مالي آخر ذا طابع متجدد يتمثل في أقساط دورية يدفعها الممنوح طوال مدة العقد، لهذا يقترن مقابل حق الدخول بهذه الأقساط ليكونا معا الالتزام المالي على الممنوح.

ويتم الدفع بمبلغ محدد سلفا لدى توقيع العقد ولا يمكن استرجاع هذا المبلغ حتى ولو توقف العقد بعد فترة قصيرة بعد إبرامه، لكن إذا كان التوقف ناتجا عن خطأ المانح فيتم مقاضاته: عن الأضرار التي تلحق بالممنوح.

٢- الثمن النسبي:

يحسب هذا العائد بالنسبة المئوية مقابل الخدمات المقدمة، وهذا ما يميزه عن عقد التوزيع وبالمقارنة مع الثمن الثابت يلاحظ أن الأخير يستحق في بداية العقد، أما الثمن النسبي يستحق خلال حياة العقد وتنفيذه، في مهلة تحددتها الأطراف المتعاقدة.

ويعتبر هذا الثمن نسبيا لأنه يتعلق برقم المبيعات المحققة، لذا يطلب المانح من الممنوح الالتزام بمعايير محاسبية محددة، وضرورة تقديم تقارير دورية عن المبيعات والدخل.^(١) والطبيعة القانونية لهذا الثمن النسبي مرتبطة بعدد الموزعين وأهمية الخدمات المقدمة والمردود المنتظر من الاستثمار.

رابعاً: التزام الممنوح له بالمحافظة على سرية المعرفة الفنية:

يعتبر هذا الالتزام من الالتزامات الرئيسية للممنوح له، ويقصد به أن يلتزم الممنوح له بالحفاظ على كافة أسرار المعرفة الفنية، سواء خلال مدة التفاوض أو بعد إبرام العقد، فعند إجراء مفاوضات لإبرام العقد لا بد للممنوح له من الاطلاع على أسرار المعرفة الفنية ليقدر قبل إبرام العقد إن كانت ذات قيمة بالنسبة له أم لا.

وفي المقابل فإن هذا الأمر يتعارض مع مصلحة مانح الامتياز بعدم كشف أسرار المعرفة الفنية التي يمتلكها، ويخشى ألا تؤدي المفاوضات إلى إبرام العقد في النهاية، وأن هدف الطرف الآخر ليس إبرام العقد وإنما الاطلاع على أسرار المعرفة الفنية، ولذلك فإنه يتم توقيع عقد يسمى العقد الابتدائي عند البدء بمرحلة المفاوضات يشترط فيه

(١) د. نعيم مغرب، مرجع سابق، ص ٢١٠.

السرية ليضمن مانح الامتياز حماية أسرار المعرفة الفنية التي سوف يطلع عليها الطرف. (١)

وعليه لا بد أن يقترن عقد الامتياز التجاري بشرط السرية نظرا لطبيعته، والتي يلتزم بها الممنوح له بالحفاظ على أسرار المعرفة الفنية التي اطلع عليها بنفسه أو بواسطة أشخاص من طرفه سواء قبل إبرام العقد أو بعده وسواء تم إبرام العقد أو لم يتم.

لذلك نجد عقود الامتياز التجاري تتضمن شرط السرية الذي يلزم كافة أطرافه به، والذي يذكر عادة في عقد الامتياز التجاري بشكل واضح، بحيث تحدد بدقة طبيعة ونوع المعلومات التي تكون محلا للالتزام بالسرية، ومدة هذه الحماية للأسرار، والأشخاص الملزمين بالحفاظ على هذه السرية. (٢)

كما أن الالتزام بالسرية من الالتزامات الرئيسية والتي تمس المانح وتضر به. فالممنوح له ملزم بعدم إفشاء أي عنصر من عناصر المعرفة الفنية والتقنية التي تلقاها من المانح أو بسبب العقد المبرم بينهما.

لذا تنص القوانين عادة على أهمية الأسرار والمعارف الفنية والتجارية وتوليها حماية قانونية.

فيعد حصول أي شخص على سر تجاري أو استعماله له أو الإفصاح عنه بطريقة تخالف الممارسات التجارية النزيهة ودون موافقة صاحب الحق إساءة لاستعمال السر التجاري وفي جميع الأحوال لا يجوز الإفصاح عنه بما يخالف حقيقته.

ويعد مخالفة للممارسات التجارية النزيهة بوجه خاص الإخلال بالعقود ذات العلاقة بالأسرار التجارية؛ أو الإخلال بسرية المعلومات المؤتمنة، أو الحث على الإخلال بها. (٣)

خامساً: الالتزام بعدم المنافسة:

عقد الامتياز التجاري من العقود التي تقوم على التعاون بين طرفيه، فينعقد للمصالح المشتركة لطرفية. ومع أن الالتزام بعدم المنافسة ينشأ بنشؤ العقد إلا أنه يستمر إلى ما بعد انتهائه لمدة زمنية معينة؛ وذلك مرده أن الممنوح له حصل على أسرار تجارية ومعارف فنية وتقنية لم يكن ليحصل عليها لولا علاقته العقدية مع المانح، فليس من العدل ولا المنطق أن ينافسه بما حصل عليه منه. فقيمة المعرفة الفنية في سريتها والتي تتلاشى إذا علم الغير بها.

(١) د. خالد ضيف الله العتيبي، العلاقات القانونية الناشئة عن عقد الامتياز التجاري، دراسة مقارنة، أطروحة الدكتوراه في القانون الخاص، كلية الدراسات القانونية، العليا، جامعة عمان العربية، الأردن، سنة ٢٠٠٧، ص ١٣٤.

(٢) د. خالد ضيف الله العتيبي، مرجع سابق، ص ١٣٥.

(٣) المادة الثالثة من لائحة حماية المعلومات التجارية السرية لعام ١٤٢٦ هـ، وراجع أيضاً نص (٦/٨) من نظام الامتياز التجاري الصادر بالمرسوم الملكي رقم: (٢٢/م) وتاريخ: ١٤١١/٠٢/٠٩ هـ.

ومن هذا الالتزام أيضا عدم ممارسة نشاط تجاري منافس لنشاط الامتياز في ذات منطقة الامتياز.^(١) وهو ما نصت عليه م ٤/٩ من نظام الامتياز السعودي، فلقد نصت على أن يلتزم صاحب الالتزام بالحصول على موافقة مانح الامتياز عند تغيير مكان ممارسة أعمال الامتياز.^(٢)

سادساً: الالتزام باتباع تعليمات وإرشادات المانح:

وذلك في كل ما يتعلق بإدارة النشاط، والطرق المحاسبية، والتدريب، والتحسينات التي قد تطرأ على البضائع والسلع أو طرق الخدمة. فكما سبق الإشارة عقد الامتياز التجاري من العقود التي تقوم على التعاون وتحقيق المصالح المشتركة لطرفيه، وهي مصالح غير متضادة. وإلى جانب الالتزامات السابقة هناك التزامات أخرى عليه الوفاء بها، الالتزام بالسماح بالتفتيش والالتزام بالإعلام عن التحسينات اللازمة، التعاون.^(٣)

ولقد ألزم المنظم السعودي صاحب الامتياز وفقاً لنص المادة (٩) من نظام الامتياز التجاري الحالي بالآتي:

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

١- الحصول على موافقة مانح الامتياز عند أي تغيير في السلع أو الخدمات أو طريقة ممارسة أعمال الامتياز.

٢- أن يقدم إلى مانح الامتياز البيانات المتعلقة بأعمال الامتياز التي تمكنه من تطوير نموذج عمل الامتياز، بما فيها البيانات المالية والمحاسبية المتعلقة بتلك الأعمال.

٣- تمكين مانح الامتياز أو ممثليه من تفقد المرافق المستخدمة في ممارسة أعمال الامتياز، على ألا يترتب على ذلك تعطيل أعمال صاحب الامتياز أو إلحاق الضرر به.

٤- الحصول على موافقة مانح الامتياز عند تغيير مكان ممارسة أعمال الامتياز.^(٤)

(١) د. عبد الهادي محمد الغامدي، الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)، مرجع سابق، ص ٩٤١.

(٢) يراجع نص المادة: (٤/٩) من نظام الامتياز التجاري الصادر بالمرسوم الملكي رقم: (م/٢٢) وتاريخ: ١٤٤١/٠٢/٠٩هـ.

(٣) يراجع نص المادة: (٢/٩) من نظام الامتياز التجاري الصادر بالمرسوم الملكي رقم: (م/٢٢) وتاريخ: ١٤٤١/٠٢/٠٩هـ.

(٤) يراجع نص المادة: (٩) من نظام الامتياز التجاري الصادر بالمرسوم الملكي رقم: (م/٢٢) وتاريخ: ١٤٤١/٠٢/٠٩هـ.

الخاتمة

تناولت في هذا البحث التزامات أطراف عقد الامتياز التجاري (الفرنشايز) بالمملكة العربية السعودية وفق نظام الامتياز التجاري السعودي الجديد الصادر بالمرسوم الملكي رقم: (م/٢٢) وتاريخ: ١٤٤١/٠٢/٠٩هـ وموافقة مجلس الوزراء بالقرار رقم: (١٢٢) وتاريخ: ١٤٤١/٠٢/٠٩هـ مقارنة بالقوانين الأخرى.

وأهم ما يميز هذا العقد هو حقوق وواجبات أطرافه، فحقوق مانح الفرنشايز والتي تشكل التزاماً على الممنوح له تتمثل بدفع مقابل الدخول ومن ثم دفع مقابل دوري يمثل نسبة من إجمالي الدخل التي يدفعها الممنوح له مقابل الانتفاع بالعلامة التجارية والمعرفة الفنية الخاصة بالمانح، والالتزام بالمحافظة على سرية المعرفة الفنية، كذلك الالتزام بالتمون الحصري من المانح، والالتزام بالخضوع والامتثال لأوامر المانح من خلال الإعلان عن استقلاليته والسماح للمانح بالتفتيش على مؤسسته والالتزام بإدارة المؤسسة حسب النظام المحدد، والالتزام بالتحسينات التي تطرأ، والالتزام بالتعاون للدفاع عن الحقوق الفكرية والالتزام بإنشاء عقد تأمين وتقديم كفالة مصرفية والالتزام بتسويق منتجات المانح، كذلك الالتزام بعدم تسويق منتجات منافسة، وضرورة المحافظة على جودة المنتج. (م ٨ من نظام الامتياز التجاري)

أما حقوق الممنوح له التي تعد التزاماً على المانح فتتمثل في الالتزام بالإعلام في الفترة السابقة للتعاقد، والالتزام بنقل المساعدة التقنية، كذلك الالتزام بنقل المعرفة الفنية، والالتزام بنقل العلامات الفارقة، كذلك الالتزام بنقل التحسينات، والالتزام بالبيع الحصري والتمون الحصري، وضرورة الالتزام بالضمان. (م ٩ من نظام الامتياز التجاري)

النتائج

وقد تمخضت عن الدراسة مجموعة من النتائج، ومن أهم هذه النتائج:

أولاً: يعتبر عقد الامتياز التجاري عقداً بين طرفين يقوم بمقتضاه أحد طرفيه الذي يطلق عليه مانح الامتياز بمنح الطرف الآخر الذي يطلق عليه الممنوح له الموافقة على استخدام حق أو أكثر من حقوق الملكية الفكرية أو الصناعية أو المعرفية الفنية لإنتاج السلعة أو توزيع منتجاته أو خدماته 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.

ثانياً: عقد الامتياز التجاري يعتبر من العقود الحديثة التي يتم فيها أساساً تسويق البضائع والخدمات.

ثالثاً: أن الممارسة الفعلية لهذا العقد في المملكة - كما هو الحال في كثير من البلاد - كانت سابقة على صدق نظام الامتياز التجاري السعودي الحالي.

رابعاً: عقد الامتياز التجاري ذو طبيعة خاصة وهو عقد مستقل بذاته ويختلف عن بقية العقود الأخرى والتي يتشابه معها في بعض الخصائص.

خامساً: يرتب عقد الامتياز التجاري التزامات متقابلة على عاتق طرفيه، فالأول يلتزم بنقل عناصر المعرفة الفنية محل العقد، ويلتزم بالمحافظة على سرية التحسينات المدخلة، ويلتزم بتقديم المساعدة التقنية ونقل التحسينات، ويلتزم بالضمان، وفي نفس الوقت يلتزم الممنوح له بأداء المقابل المعرفة الفنية التي يحصل عليها، ويلتزم بالمحافظة على سريتها، ويلتزم بالكفاءة والمحافظة على السمعة التجارية للمانح. وهذه الالتزامات تناولها المنظم السعودي بالتنظيم في نظام الامتياز التجاري السعودي الحالي. (م ٨، م ٩)

سادساً: التزام الممنوح له برد حق المعرفة الفنية إلى المانح بمجرد انقضاء العقد، بيد أن هذا الرد لا يقع إلا بعد أن يكون الطرف الآخر قد تكشفت له سرية المعرفة الفنية محل العقد، أو التحسينات المدخلة عليها من قبل الممنوح له، هذا ويكون الرد عديم الفائدة إن لم يقترن بتدابير احترازية ينص عليها في العقد، كحظر الاستعمال بمجرد وقوع سبب الانقضاء والنص على مدى فاعلية الالتزام بالمحافظة على السرية إلى ما بعد انقضاء العقد.

التوصيات

أولاً: بالرغم من الطبيعة الخاصة لعقد الامتياز التجاري إلا أنه تنظيمياً كان يسري على هذه العقود نظام الوكالات التجارية ولائحته التنفيذية، بموجب القرار الوزاري رقم: (١٠١٢) وتاريخ: ١٧/٠٩/١٤١٢هـ، ويخضع لذات الشروط والاجراءات لتسجيل وكالة العقود التجارية .

ثانياً: وضع الشروط اللازمة لممارسة أنشطة الوساطة والتوفيق في الامتياز التجاري.
ثالثاً: إعداد البرامج وإقامة الفعاليات اللازمة للتوعية بأنشطة الامتياز التجاري وعلاقاته وفرصه.

رابعاً: إعداد النشرات والوثائق التوعوية والتثقيفية المتعلقة بالامتياز التجاري.
خامساً: إعداد الدراسات والبحوث وجمع المعلومات والإحصاءات المتعلقة بالامتياز التجاري.

سادساً: توعية ممارسي أنشطة الامتياز التجاري بالأنظمة واللوائح والقرارات ذات العلاقة بممارستهم.

سابعاً: العمل على حصر العوائق التي تواجه أنشطة الامتياز التجاري؛ لمناقشتها مع الجهات الحكومية المختصة، ووضع الحلول المناسبة لها .

ثامناً: تشجيع أنشطة الامتياز التجاري في المملكة، من خلال وضع إطار نظامي ينظم العلاقة بين صاحب الامتياز ومانح الامتياز مع ترسيخ مبدأ حرية التعاقد، ووضع أسس لهذه العلاقة تقوم على مبدأ الشفافية.

تاسعاً: توفير الحماية اللازمة لصاحب الامتياز ومانح الامتياز، وبخاصة عند انتهاء اتفاقية الامتياز.

عاشراً: ضمان الإفصاح عن الحقوق والواجبات والمخاطر المتعلقة بفرص الامتياز؛ لمساعدة صاحب الامتياز المحتمل على اتخاذ قرارات استثمارية صائبة.

حادي عشر: رفع مستوى جودة السلع والخدمات المعروضة في المملكة، وضمان استمرارها

تم بحمد الله،،،