

عقد الفرنشايز من حيث مفهومه وآثاره

د. وائل عزت

دكتوراه القانون المدني

كلية الحقوق - جامعة الزقازيق

المخلص:

لقد تعرضت لدراسة عقد الفرشاييز وذلك بتناول جوانبه من الناحية القانونية وذلك من خلال مبحثين اساسيين.

تعرضت فى المبحث الاول لتعريف عقد الفرشاييز وتوصلت الى ان جميع الاراء الفقهية قد ركزت على العلاقة التعاقدية بين طرفي عقد الفرشاييز مع التأكيد على ان الالتزامات المترتبة كأثار للعقد تقع على عاتق عاقديه.

وبشأن الطبيعة القانونية لعقد الفرشاييز وفى ضوء الاختلافات الجمه حول طبيعة هذا العقد فقد انتهيت الى ان عقد الفرشاييز من العقود الرضائية حيث ينعقد العقد بمجرد رضاء الطرفين.

وفى المبحث الثانى تعرضت بالدراسة للالتزامات التى يربتها عقد الفرشاييز واتضح من خلال هذه الدراسة ان مصدر هذه الالتزامات سواء التزامات المانح او الممنوح له تتمثل فى عقد الفرشاييز.

Abstract:

I have been studying the Franchise contract by addressing its aspects legally, through two basic topics.

In the first part of the definition of the Franchise contract and found that all the doctrinal views have focused on the contractual relationship between the parties to the Franchise contract with the emphasis that the obligations arising as the effects of the contract falls on the shoulders of his peers.

As to the legal nature of the Franchise contract and in the light of the total differences on the nature of this contract, I have concluded that the Franchise contract is a consensual contract where the contract is held as soon as the parties are satisfied.

In the second topic, the study of the obligations of the Franchise contract was examined. It became apparent through this study that the source of these obligations, whether the grantor's obligations or the grantee's, is the Franchise contract.

المقدمة:

لقد ادي التقدم الهائل في الانشطة الاقتصادية التي تطور المعاملات العقدية التي لم تعد مقصورة علي العقود التقليدية المسماة او غيرها من العقود غير المسماة المألوفة حيث تطورت العلاقات العقدية حتي بدأت تظهر انماط جديدة من العقود تنشأ من تراكب اكثر من عقد ليظهر في النهاية نظاماً عقدياً جديداً لم يعتد عليه الفقه او تتناوله التشريعات بالتنظيم ومن اكثر المعاملات العقدية الحديثة اهمية التي بدأ انتشارها منذ النصف الثاني من القرن العشرين عقد الفرنشايز^(١).

ويعد عقد الفرنشايز من العقود الهامة والمستحدثة الذي شاع استعماله في العديد من الدول وذلك لما يمثله هذا العقد من وسيلة ناجحة لنقل المعرفة الفنية والمشاريع الانتاجية بأسلوب يحقق اهداف المتعاقدين، حيث يوفر لصاحب الفرنشايز فرصة ممتازة للانتشار السريع دون ان يشكل ذلك عبئاً مالياً علي نفقاته الرأسمالية وبالمقابل يكون هذا العقد وسيلة لجذب الاستثمارات التي تجلب التكنولوجيا المتقدمة ووسيلة لتطوير الأيدي العاملة الوطنية من خلال التدريب الذي تتلقاه في المشاريع المقامة، وذلك مما يسهم في رفع كفاءة القوي البشرية وزيادة الاستثمار في المشاريع المتوسطة والتي تبني علي العلامات التجارية الناجحة والعمل علي عدم الأضرار بالمنتجات الوطنية وتحفيز الشركات المحلية لاعادة ترتيب اوراقها^(٢).

ومن ناحية اخري فأن الفرنشايز يتيح للمرخص له الاحتماء بمظلة مؤسسة تضمن له وجود مستهلكين دون ان يقوم بعناء صرف اموال لدخول اسواق جديدة.

ونظرا لما لعقد الفرنشايز من اهمية اقتصادية حيث يتم من خلاله رفع اقتصاد الدول النامية والرقي بها الي مصاف الدول المنتجة فكان لزاماً علينا التعرض بالدراسة

لهذا العقد وذلك من خلال تحديد ماهيته والطبيعة القانونية لهذا العقد فضلا عن دراسة الآثار القانونية المترتبة على ابرامه لذلك سنقوم بتقسيم هذا البحث على النحو الاتي :



خطة البحث

المبحث الاول : مفهوم عقد الفرشاييز

المطلب الاول : ماهية عقد الفرشاييز

الفرع الاول : التعريف بعقد الفرشاييز

الفرع الثاني : صور عقد الفرشاييز

المطلب الثاني : الطبيعة القانونية لعقد الفرشاييز

الفرع الاول : خصائص عقد الفرشاييز

الفرع الثاني : التمييز بين عقد الفرشاييز وغيره من العقود الاخرى

المبحث الثاني : اثار عقد الفرشاييز

المطلب الاول : التزامات المانع

المطلب الثاني : التزامات الممنوح له

المبحث الاول

مفهوم عقد الفرنشايز

تمهيد وتقسيم :

تتميز عقود الفرنشايز بالعديد من المميزات ومنها : قيام المرخص له بشراء أعمال وأنشطه معروفه لدى المستهلكين، وتم تجربتها مسبقاً وحققت نجاحاً، كما تعمل جميع المؤسسات العاملة والمشاركة فى شبكة الفرنشايز على تعزيز العلامة التجارية للنشاط وتدعيمها، مع تدعيم الدعاية والتسويق المستمر^(٣).

فضلاً عن ذلك، يتولى صاحب الفرنشايز تقديم التدريب المهني للعاملين والمساعدة قبل بدء العمل، والذي يعد أحد الأسباب الرئيسية لبدء تشغيل الأعمال وتحقيق النجاح، وهو ما لا يحدث فى الأعمال الجديدة^(٤)، كما يحصل المرخص له فى شبكة الفرنشايز على دليل ينظم كافة معاملاته ويسمح له بمراقبة فاعلة على الأعمال، مثل أعمال المحاسبة والمبيعات ومراقبة المخزون السلعي، ويتيح صاحب الفرنشايز فى بعض الأحوال، للمرخص له شراء المواد الخام والسلع التى تستخدم فى الأعمال، ويستفيد المرخص له كذلك من البحوث والتحسينات والتطورات التى يتوصل إليها صاحب الفرنشايز لتحسين المنتج أو الخدمة، ويسمح نظام الفرنشايز بالعمل فى منطقه جغرافية محددة لا ينافسه أحد من المرخص لهم فى شبكة الفرنشايز، كما يعفى المرخص له من عبء تقييم السوق، وإنشاء خطة العمل، وقياس المنافسة^(٥) ويتسم العمل بنظام الفرنشايز بأنه يتبع نظام عمل موحد، حيث يحصل المستهلك على منتج عالى الجودة فى كل نشاط يعمل بنظام الفرنشايز.

ويذهب الفقه^(٦) إلى أن عقد الفرنشايز يتضمن عناصر أساسية تميزه فهو

يشتمل على:

أولاً: منح الحق في إدارة أعمال بذات الأسلوب والطريقة المتبعة في عمل صاحب الفرنشايز وذلك من خلال الترخيص باستخدام حقوق الملكية الفكرية والمعرفة الفنية التي يمتلكها صاحب الفرنشايز.

ثانياً : بيع أنواع معينة من المنتجات، ثالثاً: استقلال المرخص له، ورابعاً : أداء مالى يقدم لصاحب الفرنشايز سواء بصورة مباشرة أو غير مباشرة.

يعد ظهور عقد الفرنشايز كغيره من العقود الحديثة، نتيجة للتطور الإقتصادى الذى رافق التطور التكنولوجى وما رافقه من انفتاح العالم على بعضه، وحلول عصر العولمة^(٧)، فالعالم أصبح قرية صغيرة، والفضل فى ذلك ينسب إلى الإتفاقيه العامة للتجارة والتعريفه الجمركية (GATT) التى مهدت بشكل تدريجى إلى ظهور منظمة التجارة العالمية (wto).

لذا فإن الدخول فى مثل هذا النوع من الأنشطة يتطلب المزيد من المعرفة القانونية والمالية والمعلوماتية التى يجب أن يتسلح بها الممنوح له قبل توقيع أى عقد للدخول فى هذا النوع من أنشطة الاستثمار، تقادياً لأية مشاكل أو عقبات قد ينتج عنها التزامات مالية ومادية هو فى غنى عنها، وتجدر الإشارة إلى أن الاستثمار عن طريق الفرنشايز يتم فى صناعات كبيرة- كصناعة البترول والسيارات والأدوية وغيرها من الصناعات، وكذلك يتم فى قطاعات إنتاجية وخدمية (متوسطة وصغيرة) كثيرة جداً تعمل بعقد الفرنشايز، مثل : المأكولات والمشروبات والأثاث والأجهزة الكهربائية والإلكترونية، وخدمات النقل، وخدمات الصيانة والنظافة والخدمات التعليمية والسفر..... الخ.

وبمقتضى هذا العقد تقوم علاقة تجارية بين طرفين، أحدها مانح الفرنشايز "Franchisor" والآخر الممنوح له "Franchisee" فى منطقة محددة ولمدة معلومة وفق شروط متفق عليها^(٨) على أن يقوم المانح "Franchisor" بتقديم الخبرة والانظمة والتدريب والدعم الفنى للحصول على الفرنشايز، كذلك السماح الممنوح له باستعمال

جميع مستلزمات ومقومات هذا النشاط، من اسم وعلامة تجارية أو خدمية وخطط إدارية وتسويقية ومالية وإعلانية، مع تقديم المساعدة والتدريب والإشراف أثناء مدة العقد، نظير مقابل معين يتفق عليه، ولأهمية هذا العقد فاننا نتناول هذا المبحث من خلال مطلبين اساسيين نتناول في المطلب الاول ماهية عقد الفرنشايز وفي المطلب الثاني نتناول الطبيعة القانونية لعقد الفرنشايز على النحو الاتي :



المطلب الاول

ماهية عقد الفرنشايز

تمهيد وتقسيم :

نتناول هذا المطلب من خلال فرعين اساسيين نتناول في الفرع الاول التعريف بعقد الفرنشايز ونتناول في الفرع الثاني صور عقد الفرنشايز وذلك على النحو الاتي :

الفرع الاول : التعريف بعقد الفرنشايز

إزاء عدم وجود تعريف تشريعي لتحديد ماهية الفرنشايز فقد اختلف الفقه وذلك من أجل الوصول إلى تعريف عقد الفرنشايز، فقد ذهب رأى في الفقه إلى أنه " ذلك العقد الذى يسمح بمقتضاة الطرف الأول، والذي يسمى بصاحب الفرنشايز، للطرف الثانى الذى يطلق عليه المرخص له بالاستفادة من النجاح الذى حققه الأول فى أحد الأنشطة الإقتصادية سواء كانت تجارية أو صناعية أو خدمية، وذلك عن طريق التعاون فى استخدام حقوق الملكية الصناعية أو المعرفة الفنية التى كانت سبباً فى نجاح صاحب الفرنشايز".

ومن التعريف السابق يتضح أن هذا العقد يبرم بين كيانين إقتصاديين يتسم إحداهما بتحقيق نجاح أو شهرة فى أحد الأنشطة الأقتصادية، وهو ما يدفع المنشأة الأخرى للتعاقد والتعاون معها والاستفادة من خبراتها لتحقيق ذات النجاح والحصول على منفعة اقتصادية.

وذهب رأى آخر فى الفقه⁽⁹⁾ إلى التعريف بأنه " نظام للأعمال القانونية ينشأ وينظم بمقتضى عقد، وبموجبة يقوم صاحب الفرنشايز "Franchisor" ببيع الحق فى بعض السلع أو الخدمات للمرخص له "Franchisee" وذلك فى إطار محدد ومتفق عليه".

وكذلك هو : " تنظيم تعاقدى بين كيانين مستقلين قانونًا، يدفع أحدهما ويسمى المرخص له إلى الآخر ويسمى صاحب الفرنشايز فى مقابل بيع منتجات الأخير، والحق فى استخدام علامته التجارية وأسلوب عمله، وذلك فى موقع معين، ولمدة محددة.

ويلاحظ على التعريفات الفقهية، أنها ركزت على العلاقة العقدية بين طرفى عقد الفرنشايز: صاحب الفرنشايز والمرخص له، مع التأكيد على أن الالتزامات المترتبة كآثار للعقد تقع على عاتق عاقدية، حيث يلتزم صاحب الفرنشايز بأن يسمح للطرف الثانى المرخص له بأن يستخدم علانته واسمه التجاريين، وكذلك يلتزم بنقل ما يستأثر به من معرفة فنية، ويتقديم المساعدة الفنية، فى مقابل أداء المرخص له للمقابل المتفق عليه فى العقد.

ولقد عرفت محكمة العدل الأوروبية نظام الفرنشايز بأنة "عقد يقوم فيه أحد الأطراف بإعتارة موزعًا فى سوق معينه، ومطورًا أساليب تجاريه معينة، بمنح تجار مستقلين، فى مقابل رسوم الحق فى التوزيع فى أسواق أخرى وذلك بإستخدام اسمة التجارى والساليب التجارية التى أدت إلى نجاحه، وأكثر من كونه وسيلة للتوزيع فإنه يعد وسيلة للحصول على منافع مالية من خبراته دون إستثمار صاحب الفرنشايز رأسماله الخاص، وفضلاً عن ذلك فإنه يعطى التجار الذين ليس لديهم الخبرة اللازمة إمكانية للزوم إلى الطرق التى لا يمكن تعلمها دون بذل مزيدًا من الجهد، وتتيح لهم الأستفادة من سمعة الاسم التجارى لصاحب الفرنشايز.

إن الفرنشايز لم يطبق فعليًا إلا مع الأمريكيين، فكانت التجربة الأولى لشركة سينجر سوينغ للآلات، تبعتها سنة ١٩٠١ كوكاكولا ثم ريكسال (Rexall)، ومحركات جنرال وشركة سيارات فورد، أما فى أوربا فقامت بالتجارب الأولى شركة باتا التشيكوسلوفاكية للأحذية سنة ١٩٢٥.

وفي دراسة إحصائية لإنتشار الفرنشايز في الولايات المتحدة الأمريكية، أظهرت النتائج أن الولايات المتحدة هي الرائدة في هذا المجال، وصاحبة خبرة في هذا النظام، إذ يتم إفتتاح محل يعمل بنشاط الفرنشايز كل ٨ دقائق في كل يوم عمل، أن حوالي ٤١% من مبيعات السوق القطاعي على صعيد الولايات المتحدة تباع من خلال الحملات الخاضعة لنظام الفرنشايز^(١٠).

أما الأتحاد الدولي للفرنشايز International Franchising Association

فيعرف عقد الفرنشايز، على النحو الآتي:

عملية الفرنشايز: هي علاقة تعاقدية بين طرفين هما المانح Franchisor والممنوح لة Franchisee، يلتزم بمقتضاها المانح بنقل المعرفة الفنية والتدريب للممنوح له، الذي يقوم بالعمل تحت إسم معروف، أو شكل أو إجراءات مملوك أو مسيطر عليها من قبل المانح Franchisor، وفي هذا العقد يقوم الممنوح لة Franchisee بأستثمار امواله الخاصة في العمل - محل الفرنشايز - بحيث تكون مخاطر نجاح هذه العملية عالية ويتحملها وحدة دون غيره^(١١).

الفرع الثاني

صور عقود الفرنشايز

لقد تعددت صور عقود الفرنشايز تبعاً لطبيعة العمل الذى يؤديه المرخص له، فقد يقوم الأخير إما بإنتاج السلع وتوزيعها، أو أن يقوم بتوزيعها فقط دون إنتاجها، وقد يقتصر عمله على تقديم الخدمات فحسب. وعلى الرغم من تعدد الأعمال التى يقوم بها المرخص له إلا أنها تشترك جميعها فى أنها تتم تحت العلامة التجارية والأسم التجارى الشهير للمرخص ووفقاً لنظام عمله المميز.

وتبعاً لموضوع العقد، يمكن تقسيم صور عقود الفرنشايز إلى ثلاث عقود رئيسية، وهى فرنشايز الإنتاج industrial franchising وفرنشايز التوزيع distribution franchising وفرنشايز الخدمات service franchising وذلك على النحو التالى: -

أولاً: فرنشايز الإنتاج:-

يمكن تعريف فرنشايز الإنتاج بأنه " اتفاق يحق للمرخص له بموجبه بتصنيع منتجات وفقاً لتعليمات صاحب الفرنشايز، ويقوم ببيعها تحت العلامة التجارية للأخير".

وبناءً على ذلك، يقوم صاحب الفرنشايز باعتباره صاحب أحد المشروعات التى تقوم بإنتاج وتصنيع سلعة ما، بالترخيص إلى المرخص له، بحيث يسمح للأخير بإنتاج ذات السلعة التى يقوم صاحب الفرنشايز بإنتاجها، مع ملاحظة أن تلك السلعة وبسبب إنه سيتم وضع علامة صاحب الفرنشايز التجارية واسمة التجارى عليها، فإن المرخص له يلتزم بإتباع كافة تعليمات وخبرات والمعايير القياسية الخاصة بصاحب الفرنشايز عند إنتاجه للسلعة، مع خضوعه المستمر للرقابة الفنية من قبل صاحب الفرنشايز، لضمان إتباعه معايير الجودة فى إنتاج السلع محل عقد الفرنشايز، مع

التأكيد كذلك على إنتاج السلع وبيعها يجب أن يتم وفقاً لتعليمات صاحب الفرنشايز وفي حقوق الملكية الفكرية للأخير^(١٢).

ونخلص مما سبق إلى أن هذا النوع من الفرنشايز يعتمد على نقل المعرفة اللازمة لتصنيع المنتجات أو تجميعها من المانح إلى الممنوح له، إذ يقوم الممنوح له بتصنيع السلعة التي تحمل العلامة وتوزيعها، مستعيناً في ذلك بخبرات المانح، الذي يحدد نماذج قياسية ومواصفات Standards يجب مراعاتها^(١٣).

ثانياً- فرنشايز التوزيع :-

فرنشايز التوزيع هو إتفاق يقوم بموجبه المرخص له ببيع منتجات معينة في متجر يحمل الاسم أو العلامة التجارية لصاحب الفرنشايز.

ومن ثم يتحدد الغرض في هذه الصورة من خلال سلعة معينة تحمل العلامة المميزة أو الأسم التجاري لصاحب الفرنشايز، بحيث يتولى المرخص له بيع تلك السلع في نطاق جغرافي محدد، وقد يكون صاحب الفرنشايز هو منتج السلعة التي يقوم المرخص له بتوزيعها أو يكون دوره مقتصرًا على دور الموزع، وعادة ما يتم التوزيع في متجر يحمل الأسم التجاري والعلامة التجارية لصاحب الأمتياز.

وفي هذا النوع من الفرنشايز يختلف دور المرخص له عن دور الوكيل في عقود الوكالة، فإذا كان وكيل العقود يقصد به وسيط مستقل مكلف بالتفاوض لإبرام عملية بيع أو شراء بصفه مستمرة لحساب وباسم الموكل دون أن يرتبط مع الموكل برابطة تبعية^(١٤)، فإن المرخص له في فرنشايز التوزيع له معنى آخر، فالمرخص له يقوم بممارسة نشاط التوزيع من خلال نشاط مستقل تحت اسم وعلامة المرخص، ويلتزم المرخص له بدفع مقابل لصاحب الفرنشايز نظير دخوله في شبكة التوزيع، في حين أنه في عقود الوكالة يقوم الموكل بدفع أجر للوكيل.

كذلك يقوم صاحب الفرنشايز بنقل المعرفة الفنية الخاصة بتسويق المنتجات إلى المرخص له، فكون ملتزماً بسياسة صاحب الفرنشايز في التوزيع، أما وكيل العقود فيمارس عمله على وجه الاستقلال، فيستقل بإدارة منشأته وأتباع اساليب الإعلان التي تروقه دون أن يكون للموكل أن يصدر إليه تعليمات أو أوامر تتعلق بتنظيم العمل في المنشأة^(١٥).

ثالثاً - فرنشايز الخدمات :-

يمكن تعريف هذا النوع من عقود الفرنشايز طبقاً لتعريف محكمة العدل الدولية بأنه "الاتفاق الذي بموجبه يقدم المرخص له خدمة تحت الاسم أو العلامة التجارية لصاحب الفرنشايز ووفقاً لتعليماته".

ويتفق كل من صاحب الفرنشايز والمرخص له في هذه الصورة على تقديم خدمة أو عدة خدمات، ويلتزم المرخص له طوال مدة تقديمه للخدمة بالمعايير القياسية والمواصفات والأنظمة الخاصة بصاحب الفرنشايز، ويتولى الأخير الرقابة الصارمة على تنفيذ تلك المعايير وتطبيقها نظراً لأن الخدمة ستقدم في شكلها النهائي تحت العلامة التجارية لصاحب الفرنشايز، ويعتمد المرخص له عند ممارسته للنشاط الخدمي على النجاح والشهرة التي حققها صاحب الفرنشايز في هذا المجال.

وعادة ما تقدم المعرفة الفنية للمرخص ليس في صورة مادية وإنما في شكل معنوي يتمثل في تدريب المرخص له على كيفية تقديمه للخدمة وتميزة في أدائها، وقد يمتد الأمر إلى شكل المكان الذي يقدم فيه الخدمة.

وبهدف تدريب المرخص له إلى إخراج ذات المنتج أو الخدمة التي يقدمها صاحب الفرنشايز، حتى أن بعض الفقه^(١٦) وصف ذلك بأنه بمثابة استنساخ للشكل

والجودة والأداء باعتبارهم أسباب نجاح نظام الفرنشايز، وهو ما يتحقق من خلال التدريب الصارم الذى يقدمه صاحب الفرنشايز للمرخص لهم.

المطلب الثاني

الطبيعة القانونية لعقد الفرنشايز

نظرًا لحدثة عقد الفرنشايز، وأهميته فى تعزيز الأستثمار، ورغبة فى تحديد الطبيعة القانونية له، ومن أجل إزالة ما يكتنفه من غموض فكان لازمًا علينا تحديد الطبيعة القانونية له، وأن دراسة الطبيعة القانونية لعقد الفرنشايز تقتضى دراسة الخصائص المميزة لعقد الفرنشايز وسوف نتناول ذلك فى الفرع الاول من هذا المطلب، فضلًا عن ضرورة دراسة التمييز بين عقد الفرنشايز وغيره من العقود الأخرى وذلك من خلال الفرع الثانى.

الفرع الأول

خصائص عقد الفرنشايز

تتعدد خصائص عقد الفرنشايز وتختلف بحسب الزاوية التى يمكن أن ننظر إليها منه وذلك على النحو التالى:-

أولاً- عقد غير مسمى:

بالنظر إلى وجود القواعد القانونية المنظمة لعقد الفرنشايز أو غيابها، نجد أن حال تلك القواعد هو عدم الوجود، وبالتالي عدم التنظيم، فإذا كانت العقود المسماة هى تلك العقود التى نظمها المشرع بقواعد خاصة وخصها القانون باسم معين، وأن ما عداها من عقود غير منظمة تشريعياً بقواعد خاصة يطلق عليها العقود غير المسماة، فإن عقد الفرنشايز يعد من العقود غير المسماة التى لم يخصصها المشرع المصرى

بتنظيم خاص، وهو على العكس من النظام التشريعي في بعض الدول الأجنبية التي أصدر المشرع فيها قواعد خاصة بتنظيم عقود الفرنشايز، كفرنسا والولايات المتحدة الأمريكية، كما أن المشرع الفلسطيني لم يخص عقد الفرنشايز باسم معين، ولم يضع أحكاماً تنظمة لعدم انتشاره في التعامل، ولحداثة هذا العقد يترتب عليه اعتباره من العقود غير المسماة، وخضوعه للقواعد العامة التي تحكم العقود.

ثانياً - عقد معاوضة ملزم للجانبين:

العقد الملزم للجانبين هو "العقد الذي يترتب التزامات متقابلة على المتعاقدين، إذ يكون كل منهما دائماً ومديناً في الوقت نفسه"^(١٧)، ويعد عقد الفرنشايز عقداً ملزماً للجانبين، إذ يفرض على كل من المانح والممنوح له التزامات متبادلة بينهما ومن ثم يترتب على عقد الفرنشايز التزامات متقابلة في ذمة طرفية، بحيث يصبح كل منهما دائماً ومديناً في آن واحد، وإذا كان عقد الفرنشايز يترتب على صاحب الفرنشايز بعض الالتزامات، كالالتزام بنقل المعرفة بحيث يصبح مديناً للمرخص له، فإنه في ذات الوقت يعد دائماً للأخير لما يترتبة العقد على المرخص له بالالتزام بعدم إنشاء سرية تلك المعرفة الفنية وغيرها من الالتزامات الأخرى، ومن ثم يعد عقد الفرنشايز من العقود الملزمة للجانبين.

كما يعد عقد الفرنشايز من عقود المعاوضه، وعقد المعاوضة يقصد به "العقد الذي يأخذ فيه المتعاقد مقابلًا لما اعطى"^(١٨) عليه فإن عقد الفرنشايز يعد عقداً بعوض حيث حصل فيه صاحب الفرنشايز على المقابل لما يعطيه للمرخص له من معرفة فنية وعلامه واسم تجاريين، كما يحق للمرخص له استخدام ما نقل إليه من معرفة وعلامة تجارية لقاء ما دفعة إلى صاحب الفرنشايز.

ثالثاً - عقد محدد:

العقد المحدد هو " ذلك العقد الذى ينشأ فى ذمة طرفيه التزامات محققة الوجود ومحددة المقدار وذلك منذ إنعقاده، ففية يعلم كل متعاقد مقدار ما سيأخذ وما سيعطى"، ولما كان عقد الفرنشايز من العقود التى تكون فيها الالتزامات محددة وقت انعقاد العقد . كتحديد مقابل العقد ومدته، ولا تعلق على أمر مستقبل غير محقق الوقوع أو غير محدد وقت وقوعه، فإن عقد الفرنشايز يعد من العقود المحددة وليس من العقود الاحتمالية.

رابعاً - عقد من عقود المدة:

يعد الزمن عنصراً جوهرياً فى تنفيذ عقد الفرنشايز، حيث يتصف ذلك الأخير بأن من العناصر الأساسية التى تميزه هو تحديده لمدة زمنية معينة ومنطقة جغرافية محددة^(١٩)، وهو ما يجعله من العقود المستمرة وليس من العقود الفورية.

فعقد الفرنشايز يرتب نوعين من الأداءات المستمرة، التى تقوم فى الأساس على عنصر الزمن أو المدة والتى لا يتصور وجودها بدونها، فعقد الفرنشايز ينشأ التزاماً على صاحب الفرنشايز بأن يقدم التحسينات التى يدخلها على المعرفة محل العقد، كما يلتزم بضمان تلك المعرفة، وتقوم هذه الألتزامات على عنصر الزمن، فلا تقدم مرة واحدة وينتهى بها الألتزام، وإنما تظل تلك الألتزامات قائمة مدة سريان عقد الفرنشايز، كما يلتزم المرخص له بأن يدفع إلى صاحب الفرنشايز مبلغاً دورياً من المال طوال مدة العقد، ويحسب ذلك المبلغ كنسبة من أرقام المبيعات التى يحققها المرخص له أو من صافى الربح الشهرى أو السنوى حسب الألتفاق.

خامساً - عقد رضائى:

من التقسيمات الأساسية للعقود هو تقسيمها إلى عقود رضائية وعقود شكلية، وذلك إستناداً إلى ما تتضمنه من شروط للأنعقاد.

فالعقد الرضائي هو "ذلك العقد الذي يكفي لانعقاده فقط تراضي الطرفين، إذ ينشأ العقد بمجرد تطابق إرادتي المتعاقدين أما العقد الشكلي" فلا يكفي فبه التراضي لانعقاد العقد وإنما يلزم إضافة الرضا، إتباع شكل خاص للتعبير عن الإرادة أو بمعنى آخر يلزم أن يتم إفراغ العقد في شكل معين، وهذا الأخير ينشأ إما بإتفاق الطرفين أو بنص القانون. أما بخصوص عقد الفرنشايز فمن خصائصه هو كونه عقداً غير مسمى، أي لم يفرد له المشرع تنظيمًا خاص يتولى تحديد كافة جوانبه القانونية، ومن ثم فعدم وجود تنظيم تشريعي يحكم مسألة ما إذا كان يكفي التراضي لانعقاد عقد الفرنشايز فحسب أم يشترط لانعقاده إفراغة في شكل معين، كأن يكون مكتوبًا أو في شكل رسمي، يجعل القول بأن عقد الفرنشايز من العقود الرضائية هو الأقرب للصحة، فإذا لم يتفق الطرفان على إتمام العقد في شكل معين، ومع عدم وجود نص قانوني يشترط ذلك، فإن عقد الفرنشايز ينعقد بمجرد رضا الطرفين.

الفرع الثاني

التمييز بين عقد الفرنشايز وغيره من العقود الأخرى

يتسم عقد الفرنشايز بأنة يضم العديد من العقود بحيث يمكن أن يشكل كل عنصر من عناصره عقداً مستقلاً بذاته، حيث يشتمل على عقد بالترخيص بإستعمال علامة تجارية، وعقد بيع أو تأجير آلات ومعدات معينة، وعقد توزيع منتجات معينة يتولى المرخص له تسويقها، وعقد بيع لبضائع صاحب الفرنشايز، واتفاقيات منظمة للإعلانات والدعاية المشتركة مع صاحب الفرنشايز.

ونتيجة للعلاقات القانونية المتعدده الداخلة ضمن عقد الفرنشايز وغيره من العقود التي تشتبه به، وذلك من خلال الفروع الآتية:.

أولاً- عقد الفرنشايز وعقد الشركة:

عقد الشركة هو "عقد بمقتضاه يلتزم شخصان أو أكثر بأن يساهم كلًا منهم في مشروع مالى بتقديم حصة من مال أو من عمل لاقتسام ما قد ينشأ عن هذا المشروع مريح أو خسارة"^(٢٠)، ويتضح من هذا التعريف أن عقد الشركة يتطلب: ١. وجود شخصين على الأقل لقيام الشركة، ٢. وجود نية المشاركة فى عقد الشركة. ٣. اقتسام الأرباح والخسائر، ٤. أن يقدم كل شخص حصة فى رأس مال الشركة سواء كانت حصة من مال أو عمل.

ويتشابه عقد الفرنشايز مع عقد الشركة فى أن كل منهما يتطلب وجود شخصين على الأقل وهما صاحب الفرنشايز والمرخص له، كما أن كليهما يقدم حصة، فصاحب الفرنشايز يقدم المعرفة الفنية، والمرخص له يقدم المحل التجارى ورأس المال اللازمين لاستغلال المعرفة الفنية والعلامة التجارية. ولكن عقد الشركة يتميز عن عقد الفرنشايز، إذ تنتفى فيه المشاركة بين صاحب الفرنشايز والمرخص له، كما أن اقتسام الأرباح غير وارد، فالخسائر يتحملها المرخص له ولا تؤثر على صاحب الفرنشايز إلا فى تخفيض الربح الذى يحصل عليه كنسبة من مبيعات المرخص له، وحتى إنه فى الحالة الأخيرة يتغلب صاحب الفرنشايز على وجود خسائر فى مشروع المرخص له بوضع حداً أدنى من الأداءات المالية يلتزم الأخير بأدائها إلى إذا قلت نسبة المبيعات عن حد معين.

ثانياً- عقد الفرنشايز وعقد العمل:

عقد العمل هو ذلك العقد الذى " يتعهد بمقتضاه عامل بأن يعمل لدى صاحب عمل وتحت إدارته وإشرافه لقاء أجر"^(٢١)، ويتضح من هذا التعريف أن عقد العمل يتطلب القيام بعمل معين لمصلحة الغير، فضلاً عن وجود مقابل يحصل عليه العامل، فضلاً عن علاقة التبعية بين العامل ورب العمل.

ويذهب رأى فى الفقه^(٢٢) إلى أن العنصرين الأول والثانى متوافران فى عقد الفرنشايز . عقد الترخيص التجارى كما اطلقو عليه . حيث يتم الإتفاق بين الطرفين على إنتاج سلعه معنيه أو تقديم أو توزيع سلعه تخص العلامه التجارية التى اجتذبت من حولها العملاء للشركة أو المؤسسة مانحة الترخيص فى مقابل أجر يلتزم به المرخص له، أما العنصر الثالث والمتمثل فى رابطة التبعية القانونية التى تتضمن سلطة الأشراف والرقابة والتوجيه من جانب رب العمل للعامل، فهو يعد المميز الحقيقى لعقد الفرنشايز . عن عقد العمل، إذ أن ذلك العنصر لا يوجد فى عقد الفرنشايز .

ثالثاً - عقد الفرنشايز وعقد الترخيص بإستعمال العلامات التجارية:

يعرف عقد الترخيص بإستعمال العلامه التجارية بأنه: العقد الذى يجيز بموجبه مالك العلامه التجارية لشخص أو أكثر استخدامها، على كل أو بعض المنتجات أو الخدمات المسجلة عنها العلامه^(٢٣) هذا ولا يحول هذا الترخيص دون إستعمال المالك لعلامته على منتجاته^(٢٤).

وبالمقارنة مع عقد الفرنشايز يلاحظ أنه يعد نظاماً أكثر تعقيداً من عقد ترخيص العلامه بجميع مشتملاته^(٢٥)، فعقد الفرنشايز يتضمن - فضلاً عن الترخيص بإستعمال الاسم والعلامه - الحق فى إستغلال باقى حقوق الملكية الصناعيه ونقل المعرفة والمساعدات الفنية، كذلك الحق فى تقديم المساعده التقنية التى تشمل الأساليب التى تثبت تجارب المانح ونجاحها للمنوح له، ليسترشد بها فى إختيار انطب الوسائل التى تحقق له النجاح تحت إشراف المانح ونقابة^(٢٦).

ومما لاشك فيه أن عقد الفرنشايز يجب أن يشتمل على عنصرين أساسيين يتمثل الأول فى الترخيص، والثانى يتمثل فى تقديم المعرفة^(٢٧)

رابعاً - عقد الفرنشايز وعقد نقل التكنولوجيا:

يعرف عقد نقل التكنولوجيا بأنه " اتفاق يتعهد بمقتضاه مورد التكنولوجيا بأن ينقل بمقابل معلومات فنية إلى مستورد التكنولوجيا لاستخدامها في طرق فنية خاصة لإنتاج سلعة معينة أو تطويرها أو تركيب أو تشغيل آلات أو أجهزة أو لتقديم خدمات"^(٢٨).

ويشترك عقد الفرنشايز مع عقد نقل التكنولوجيا في محل العقد، إذ أن كليهما يرد على معرفة فنية معينة يرغب المستورد أو المرخص له بنقلها من المورد أو المرخص لاستخدامها في إنتاج سلع أو تقديم خدمات.

ولكن محل عقد الفرنشايز يختلف عن محل عقد نقل التكنولوجيا، إذ يتضمن بالإضافة إلى المعرفة الفنية، الترخيص بإستعمال العلامة التجارية للمورد أو صاحب الفرنشايز، وتظهر أهمية التفرقة أيضاً في تحديد التزامات كل المرخص والمرخص له.

ومما سبق يتضح أن عقد الفرنشايز يختلف عن العديد من العقود التي قد تتشابه معه، ومن ثم فلا يمكن إخضاع بنوده لنظام عقدي مسمى ومحدد في القانون المصري، ولهذا فإنه يجب على المشرع المصري التدخل بنصوص تشريعية صريحة وواضحة لوضع تنظيم لعقد الفرنشايز.

خامساً - التمييز بين عقد الفرنشايز وعقد الأمتياز التجاري:

عقد الأمتياز التجاري "هو ذلك العقد الذى يتعهد بمقتضاه تاجر يطلق عليه الملتزم أو المتعهد بأن يقصر نشاطه على توزيع بضائع معينة ينتجها تاجر آخر يطلق عليه مانح الأمتياز فى دائرة جغرافية معينة ولمدة محدودة، على أن يكون للملتزم وحدة حق إحتكار إعادة بيع هذه السلع فى النطاق الجغرافى المتفق عليه".

ويعد عقد الامتياز التجارى أكثر العقود التى تثير الخطأ بينة وبين عقد الفرنشايز، للدرجة التى جعلت الفقه يجعل من عقد الأمتياز هو الترجمة لعقد الفرنشايز فى اللغة العربية "Franchise agreement" غير أنه وعلى الرغم من ذلك فإن ثمة اختلاف بينهما.

بداية يتقارب كل من العقدين وينشأ بينهما الألتباس إذا تعلق الأمر بعقد فرنشايز التوزيع والذى يهدف فيه المرخص له بتسويق منتجات صاحب الفرنشايز من خلال نظام توزيع معين، ويلتزم صاحب الفرنشايز بتوريد المنتجات خلال مدة العقد، كما يقدم للمرخص له المساعدة الفنية فى مجال التسويق^(٢٩)، ورغم هذا التشابه إلا أنه يوجد هناك بعض الأختلافات :-

١- عنصر المعرفة الفنية وتقديم المساعدة والمشورة الفنية يجب أن يتوافر فى عقد الفرنشايز، اما عقد الامتياز التجارى فيخلو من ذلك العنصر، إذ أنه يقتصر فقط على مجرد شراء السلع من مانح الامتياز وبيعها فى منطقة جغرافية محددة، بحيث يكون الممنوح الوحيد الذى له حق بيع تلك السلعة فى تلك المنطقة ولا ينافسه غيره، استناداً لعقد الامتياز التجارى الذى يلزم صاحب الفرنشايز بمثل ذلك الامر.

٢- تختلف الالتزامات الناشئة عن كل عقد، فعقد الامتياز التجارى إن كان يرتب بعض الالتزامات، كاللزام مانح الامتياز بتوريد السلع محل العقد، والالتزام بعدم منافسة الممنوح لة فى منطقة الجغرافية، فإن التزامات صاحب الفرنشايز فى عقد الفرنشايز تختلف بتقديم المعرفة الفنية وتقديم المساعدات بشأنها وضمانها ونقل التحسينات التى ترد عليها للمرخص لة والسماح للمرخص لة بإستعمال علامة التجارية وهو مالا يتوافر بعقد الامتياز.

المبحث الثاني

آثار عقد الفرشاييز

تمهيد:

يعد عقد الفرشاييز من عقود المعاوضات الملزمة للجانبين حيث يأخذ كل طرف فيها مقابلاً لما اعطي ولذلك فهو يرتب التزامات متاقبلة في زمة أطرافه. فبمجرد إبرام عقد الفرشاييز تنشأ التزامات علي كل من صاحب الفرشاييز والمرخص له بأعتبارها أطراف ذلك العقد.

ونظراً لأن عقد الفرشاييز من العقود غير المسماة فأن مصدر تلك الالتزامات هو العقد الذي يحدد آثار العلاقة بين طرفية.

وعلي هذا فسوف نقسم هذا المبحث الي مطلبين نخصص اولها لدراسة التزامات المانع وفي المطلب الثاني نتناول بالدراسة التزامات الممنوح له.

المطلب الاول

التزامات المانع

يلتزم صاحب الفرشاييز بالعديد من الالتزامات التي تقع علي عاتقه بمجرد إبرام عقد الفرشاييز وتتمثل هذه الالتزامات في الالتزامات الاتية:

أولاً- الالتزام قبل التعاقد بالأعلام :

يلتزم المانع بأعطاء الممنوح له في الفترة التي تسبق إبرام العقد وثيقة تضم معلومات عن المشروع المنوي ترخيصه وذلك حتي يمكنه من الأمام بكافة عناصر العقد وجوانبه.

وفي مصر^(٣٠) يلتزم مورد التكنولوجيا بأن يكشف للمستورد في العقد او خلال المفاوضات التي تسبق ابرامة بالاطار التي قد تنشأ عن استخدام التكنولوجيا وعلي وجه الخصوص مايتعلق منها بالبيئة او الصحة العامة او سلامة الأرواح او الاموال وعلية ان يطلعه علي مايعلمه من وسائل لأتقاء هذه الاخطار.

فضلا عن الدعاوي القضائية وغيرها من العقوبات التي قد تعوق استخدام الحقوق المتصله بالتكنولوجيا لاسيما مايتعلق منها ببراءات الاختراع فضلا عن الاعلام بأحكام القانون المحلي بشأن التصريح بتصدير التكنولوجيا^(٣١).

وفي فرنسا يلتزم المانح باعطاء الممنوح له وثيقة تشتمل علي معلومات عن القيمة التجارية للاسم والعلامة الفارقة والشعار وتضم معلومات بعنوان المانح وقيمة رأسمال شركة وخبرة ومراحل تطوره الرئيسية ونشاطه التجاري بالاضافة الي عرض شبكة الفرنشايز ومضمون العقد ومنطقة النشاط المعطاه والالتزامات الملقاه علي الممنوح له والنفقات والاستثمارات الواجب تحقيقها والمدة واماكن الدفع المصرفية، والقيود في السجل التجاري والي جانب الالتزام السابق فإن المانح يلتزم ايضا بالتقيد بمبادئ حسن النية وذلك نظرا لعدم خبرة الممنوح له في هذا المجال^(٣٢) والتزام المانح بالافاح عن بعض المعلومات لايعد التزاما ببذل عناية بل هو التزاما بتحقيق نتيجة , وهذا الالتزام لا يتوقف عند الالتزام بتحقيقها وانما بما تقتضي به التطبيقات الخاصة المستمدة من طبيعة هذا العقد^(٣٣).

ويتحدد نطاق الالتزام بالاعلام من حيث الاشخاص في كل من صاحب الفرنشايز والوسيط بين صاحب الفرنشايز والمرخص له المحتمل , ويتقرر ذلك الالتزام لمصلحة المرخص له المحتمل ومن يمثله اما بالنسبة للنطاق الزمني للالتزام يمثلهما بالاعلام فيتحدد اما بأول مقابلة شخصية يقوم بها صاحب الفرنشايز او وسيط الفرنشايز او خلال العشرة ايام السابقة علي تنفيذ العاقد المحتمل لأي اتفاق فرنشايز

او أي اتفاق يفرض عليه التزام قانوني او تنفيه لأي أداءات مالية لصاحب الفرشاييز او الوسيط او من يمثلهما , وتجدر الملاحظة ان مدة العشرة ايام التي حددها القانون هي عرة ايام عمل , ومن ثم لا يحتسب ضمنها ايام الاجازات^(٣٤)

ثانياً - الالتزام بتقديم المساعدة التقنية:

اذا كان التزام صاحب الفرشاييز بنقل المعرفة الفنية يمثل العنصر الاساسي في مجمل عقد الفرشاييز فان الالتزام بتقديم المساعدة التقنية يمثل الالتزام الرئيسي الذي يجب علي صاحب الفرشاييز اداؤه كي يتمكن الممنوح له من الاستفادة من المساعدة التقنية.

وتتكون المساعدة التقنية من نصائح وأراء يقدمها المانح فالمساعدة التقنية عبارة عن تدريب يقوم به المانح لطاقت الممنوح له علي استغلال المعرفة الفنية موضوع عقد الفرشاييز , فالمانح يقوم بنقل اختصاصات القدرة التقنية تحت شكل تدريب علي وضع المعارف التقنية المنقولة تحت قيد العمل^(٣٥) فالمانح يلتزم قبل الممنوح له باعطائه النصائح حول شركته وفتحها, فيعرض عليه المساعدة فيما يتعلق بتنظيم اعماله الخاصة, وأشراكه في تمارين اعادة تأهيل التقنية التجارية والإدارية.

ولا شك ان وسائل المساعدة التي يقدمها المانح للممنوح له تختلف بحسب حجم النشاط ونوعه وحجم الشبكة وطبيعة المعرفة الفنية لمحل التعاقد, وقد تتمثل هذه الوسائل في وسائل مادية كما هو الحال في الارشادات التي ترتبط بطريقة التشغيل والاساليب التي يستخدمها الممنوح له طوال مدة العقد او المجالات الخاصة بالشبكة او اشرطة الفيديو^(٣٦).

وقد تتمثل هذه الوسائل في صورة وسائل غير مادية كما هو الحال في الدورات التدريبية الدراسية, والمؤتمرات التي تعقد بصورة منتظمة وبتحديث كتيبات التعليمات والتمارين^(٣٧).

واخيرا قد تتمثل المساعدة التي يقدمها المانح للممنوح له في صورة المساعدة القانونية حيث يقوم المانح باعداد متواصل للعديد من الأعمال القانونية كما هو الحال في النصائح القانونية^(٣٨)

ويعد هذا الالتزام من الالتزامات القانونية , وبالتالي اذا خلا العقد من نص صريح علي هذا الالتزام فانه لا يؤدي الي تحلل المانح منه^(٣٩)

وبصدد النطاق الزمني للالتزام بتقديم المساعدة التقنية فانه يمكن تقسيم مراحل تقديم المساعدة التقنية الي ثلاث مراحل تتمثل المرحلة الأولى في بدء النشاط وترتبا بدراسة السوق , واختيار افضل الأماكن لمشروع الممنوح له وكذلك تدريب العاملين بمنشأة الممنوح له^(٤٠).

وتتمثل المرحلة الثانية في مرحلة بدء النشاط وفيها يقوم المانح بالأشراف علي عناصر دعائية للممنوح له, وتنظيم كل ما يرتبط بلحظة بدء النشاط وتتمثل المرحلة الثالثة في المرحلة التالية علي بدء النشاط وحتى انتهاء العقد مثلا توفير تدريب دائم في دورات سنوية او حسب الطلب وتكون تكاليف الإقامة والمواصلات علي نفقة الممنوح له^(٤١).

وايا كانت صورة المساعدة التقنية التي يلتزم المانح للممنوح له فإنه يجب تحديدها بصورة واضحة دون استعمال جمل وكلمات قد تجعل من المانح مساعدا للممنوح له فيجب تحديد الحدود الملزمة , وذلك بأن تقدم خلال تاريخ معين والأشارة الي نوعية المساعدة التقنية المزمع تقديمها^(٤٢).

ثالثاً - الالتزام بنقل المعرفة الفنية والعلامات التجارية:

يمكن تعريف المعرفة الفنية بأنها مجموعة المعلومات المتعلقة ببيع المنتجات او تقديم الخدمات بعرض المنتجات للبيع والعلاقات مع الزبائن وتتسم المعرفة الفنية بالعديد من السمات تتمثل في الآتي:

- (١) السرية: حيث يكون كل عنصر من عناصر المعرفة مجهولاً أو يستحيل الحصول عليه خارج اطار العلاقات مع مانح الأمتياز والتي يجهلها الغير^(٤٣)
- (٢) المعرفة : بحيث تكون المعرفة موصوفة بصورة كاملة وكافية
- (٣) الجوهرية : بحيث تكون مفيدة ومهمة للممنوح له لتتيح له تحقيق نتائجه ووضعه في السوق، ولا يشترط ان تكون معرفة التصرف مبتكرة ومستحدثة ومحددة ولكن يكفي ان تؤدي الي نجاح الممنوح له.

ويجب ان يشتمل العقد علي عناصر المعرفة الفنية وتوابعها التي تنقل الي المستورد ويجب ان يرد ذكر هذا البيان مصحوباً بدراسات الجدوي والتعليمات والتصميمات والرسومات الهندسية، والخرائط والصور وبرامج الحاسوب وغيرها من الوثائق الموضحة للمعرفة في ملاحق ترفق بالعقد وتعتبر جزءاً منه^(٤٤)

ولا يقتصر التزام المانح للممنوح له علي الالتزام بنقل المعرفة الفنية بل يلتزم فضلا عن ذلك بنقل العلامات التي تميز السلعة او الخدمة موضوع عقد الفرنشايز، وهذه العلامات تسمى بالعلامات الفارقة، وهي ترتبط بالأسم التجاري والعلامات التجارية وعنوان الشركة والرسوم الصناعية ونماذجها ولعل أهمية هذه العلامات يتمثل في انها تلعب دورا كبيرا في جذب الزبائن اللذين يبحثون عن ماركة الشئ قبل بحثهم عن المنتج^(٤٥).

وفضلا عن ذلك تتمتع العلامات التجارية بأهمية بالغة تتمثل في كونها الوسيلة التي تحدد مصدر منتجات المشروع الذي تميزه العلامة فضلا عن كونها وسيلة يتم من خلالها معرفة جودة المنتجات التي تمثلها فهي تمثل ضمانا لحماية جمهور المستهلكين وتعتبر وسيلة للاعلان عن المنتجات والبضائع والخدمات^(٤٦).

ومن هنا ظهرت فكرة حظر التصرف في العلامة التجارية مستقلة عن المشروع الي تميزه، حيث يعمل هذا الحظر علي ازالة اللبس والغموض الذي يقع فيه

المستهلك من أن المنتجات التي تحمل العلامة لا تزال تابعة للمشروع الذي تصرف فيه مالك العلامة^(٤٧).

وهذا ما أكد عليه المشرع المصري حيث أكد علي أنه لا يجوز نقل ملكية العلامة أو رهنها أو الحجز عليها الا مع المحل التجاري او مشروع الأستغلال التي تستخدم العلامة في تمييز منتجاته^(٤٨).

رابعاً - الالتزام بنقل التحسينات:

يعد هذا الالتزام من الاداءات المشتركة بين المانح والممنوح له اذ يفرض تراخي تنفيذ عقد الفرنشايز، التزام المانح بإمداد الممنوح له بالتحسينات المتوالية التي يدخلها علي المضمون الفني لنظامه بحيث ينشأ هذا الالتزام في المرحلة التالية علي ابرام العقد وأثناء تنفيذه^(٤٩).

ويتميز هذا الالتزام بالطابع الاحتمالي الذي يعتمد ويتحدد وجوده بظروف المانح التقنية وقدرته علي التطوير^(٥٠).

والالتزام بنقل التحسينات تبرز اهميته علي صعيدين اثنين:

يتمثل الأول في صعيد التجارة الدولية ومسايرة التطورات السريعة التي ترتبط بميدان المعرفة الفنية ونقلها، اذ لا بد من الاتفاق بين المانح والممنوح له علي اعلان كلا منها للأخر بما تم ادخاله من تحسينات تساعده في استخدام التقنية محل العقد واستغلالها^(٥١).

ويتمثل الثاني في استغلال التقنية استغلالاً صحيحاً منسجماً مع الظروف المحلية الوطنية، حيث ان التحسين الذي يطرأ علي التقنية محل التعاقد من شأنه ان يفيد المتعاقد علي استغلال الموارد المتوفرة لديه والأيدي العاملة بالإضافة الي مناسبتها للمناخ والظروف الأقتصادية، مما يساعده في تطوير الانتاج طوال مدة التعاقد.

وأري مع جانب من الفقه ضرورة النص علي هذا الالتزام بين طرفيه صراحة في العقد الاصيلي، مع ضرورة توخي الدقة في تحديد المدة التي يتم من خلالها الاعلام والمقابل المالي ان استلزم الامر ذلك^(٥٢).

خامساً - الالتزام بالضمان:

اذا كان محل الالتزام في عقد الفرشاييز يتمثل في التزام صاحب الفرشاييز بنقل المعرفة الفنية فان احكام هذا العقد تخضع فيما يتعلق بنقل المعرفة الفنية لأحكام التسليم ومن ثم تسري عليها احكام الضمان سواء فيما يتعلق بضمان التعريض او ضمان الاستحقاق او ضمان العيوب الخفية^(٥٣).

فأحكام الضمان لا تقتصر علي عقد البيع بل تنطبق علي كافة انواع العقد التي تستوجبها حيث انه يمثل واجب قانوني في سائر كافة عقود المعاوضات^(٥٤).

١ - ضمان التعرض الصادر من صاحب الفرشاييز

يلتزم صاحب الفرشاييز بالامتناع عن القيام بأي عمل من شأنه ان يؤدي الي حرمان المرخص له من الانتفاع بمحل العقد سواء كلياً او جزئياً وسواء كان ذلك بطريق مباشر او غير مباشر ويلتزم صاحب الفرشاييز بهذا الالتزام سواء كان التعرض مادياً او قانونياً، وعلي هذا يجب الا يصدر من المانح اي عمل مادي يكون من شأنه منع المرخص له من الانتفاع بمحل العقد كما هو الحال في قيام صاحب الفرشاييز بأنشاء نشاط منافس للمرخص له في ذات المكان الذي انشأ فيه المرخص له نشاطه مستخدماً فيه ذات المعرفة الفنية المرخص بها^(٥٥).

ويضمن كذلك صاحب الفرشاييز التعرض الصادر منه والمبني علي سبب قانوني، ومن ذلك قيام صاحب الفرشاييز بنقل معرفة فنية لسيت مملوكة له ثم تتول له ملكيتها بعد ذلك بأي سبب من اسباب التملك لصاحب الفرشاييز منازعة المرخص له

في تلك المعرفة الفنية ولا يجوز الاتفاق علي اعفاء صاحب الفرنشايز من التزامه بضمان تعرضه الشخصي^(٥٦).

٢- ضمان التعرض الصادر من الغير

يقع التعرض الصادر من الغير وذلك بإدعاء حق علي عناصر الملكية الفكرية في مواجهة الممنوح له فيعيق بذلك استخدام الممنوح له للعناصر محل عقد الفرنشايز^(٥٧)

ويشترط لقيام ذلك الالتزام ان يكون التعرض الصادر من الغير تعرضاً قانونياً^(٥٨) فلا يضمن صاحب الفرنشايز التعرض المادي الصادر من الغير ويلزم فضلاً عن ذلك وقوع التعرض فعلاً اذ ان مجرد احتمال وقوع التعرض لا ينشأ الالتزام وان يكون الحق الذي يدعيه الغير ثابتاً له وقت العقد او ال اليه بعد العقد بفعل صاحب الفرنشايز ولذلك فالقاعدة لابد ان يكون سبب التعرض منسوباً الي صاحب الفرنشايز^(٥٩)

٣- ضمان العيوب الخفية

صاحب الفرنشايز يلتزم بتسليم المعرفة الفنية كمحل لعقد الفرنشايز بكامل عناصرها خالية من ثمة عيوب تجعلها غير صالحة للغرض الذي اعدت له ولذلك اذا انتقلت المعرفة الفنية في صورة غير تلك التي يتم الاتفاق عليها بما يجعلها غير صالحة للغرض المخصصة له، ولذلك اذا انتقلت المعرفة الفنية في صورة غير تلك التي يتم الاتفاق عليها بما لا يجعلها تحقق اهدافها نشأ الالتزام بضمان العيوب الخفية في المعرفة الفنية^(٦٠) ويتطلب لقيام هذا الالتزام ان يكون العيب الموجود في محل العقد مؤثراً وقديماً وخفياً وغير معلوم للمرخص له^(٦٠)

التزامات الممنوح له:

يلقي عقد الفرنشايز علي عاتق الممنوح له بالعديد من الالتزامات وذلك علي

النحو التالي:

الفرع الاول:

الالتزام بالمحافظة علي السرية

تعرف قواعد الفرنشايز الامريكية شرط السرية بأنه أي شرط او نص تعاقدى يقيد بصورة مباشرة او غير مباشرة المرخص لهم الحاليين او السابقين في مناقشة خبراتهم الشخصية كمرخص لهم في نظام الفرنشايز مع أي شخص اخر يحتمل انضمامه لشبكة الفرنشايز^(٦١).

فصاحب الفرنشايز يستأثر ببيانات المنتج وشكله ومواصفاته وطريقة اتجاه ونظام العمل والمعايير والأجراءات التنفيذية التي قام بتطويرها وحيث انه يقع علي عاتق صاحب الفرنشايز الكشف للمرخص لهم عن العديد من الأمور والمعلومات والخبرات التي يكون اكثرها ذو طابع سري والتي يعد كشفها لأصحاب الأنشطة المماثلة بمثابة هدم لنشاط صاحب الفرنشايز ولذا كان الأهتمام بشرط السرية بأعتباره احد الاشتراطات الاساسية في عقد الفرنشايز وأحد الدعائم التي تميز نظام الفرنشايز^(٦٢).

ولذلك يقع علي عاتق الممنوح له الالتزام بعدم افشاء أية معلومات سرية خاصة بالفرنشايز سواء كانت تتعلق بالمستندات او البراءة او أية اساليب اخري او كيفية الاستعمال الي ما شابهة من معلومات تعتبر سرية , بحيث اذا تم افشاؤها يمكن ان يوقع الضرر بالمؤسسة فهذه المعلومات يجب حفظها سرية بعيدة عن الأنظار علي نحو يمكن القول بأنه الموظفين العاملين في المؤسسة وحدهم يحق لهم الاطلاع عليها بحكم وظيفتهم او عملهم^(٦٣).

ومما لا شك فيه ان سرية المعلومات لا يقتصر فقط علي سرية المعرفة الفنية وانما يمتد ليشمل كافة المعلومات ذات الطبيعة المالية او التجارية المتبادلة في اطار تنفيذ عقد الفرنشايز وهو ما يتطلب ضرورة اتخاذ بعض الاجراءات الكفيلة بعدم السماح للمتدخلين الوصل الي المعلومات المهمة^(٦٤).

والالتزام بالسرية لا يبدأ بمجرد اتمام العقد انما ينسحب علي المرحلة السابقة علي التعاقد أي في مرحلة المفاوضات ويستمر الي مرحلة ما بعد التعاقد، ولكن لما كانت مرحلة المفاوضات لا ترتب ثمة التزامات علي عاتق الأطراف المتفاوضة فليس هناك ثمة التزامات علي عاتق الطرف المتفاوض وذلك بشأن سرية المعرفة التي كشفت له سبب المفاوضات وذلك في حالة عدم وجود نص قانوني او اتفاق يلزمه بذلك، لان التزامه بذلك انما يعد التزام ادبي في ظل غياب السند القانوني الصريح الذي يلزمه بالمحافظة علي سرية المعرفة الفنية^(٦٥).

وأرى ان التزم المتفاوض مع صاحب الفرنشايز بالمحافظة علي سرية المعرفة الفنية يبدأ منذ اللحظة التي تتكشف للمرخص له المعرفة الفنية وذلك استنادا الي ما تقرضه قواعد حسن النية في المعاملات^(٦٦).

ويتحدد نطاق الالتزام بالمحافظة علي السرية بعناصر المعرفة الفنية التي يتم نقلها من صاحب الفرنشايز الي المرخص له التي تشمل المهارة الفنية والخبرة التقنية والمعارف الفنية والوسائل الصناعية التي تتسم دائماً بالسرية ويخرج من نطاق الالتزام بالسرية جميع المعارف التي تكون معروفة للكافة ومتاحة للجميع بحيث لا تشكل حيازتها ميزة تنافسية للحائز في مواجهة الغير اذا اصبحت في منزلة المعرفة العامة^(٦٧).

أما من حيث الزمان فأن نطاق سريان الالتزام بالمحافظة علي السرية يتحدد بمدة سريان العقد حيث ينتهي بالمدة المحددة لانتهاء العقد^(٦٨)

ولذلك اذا ما تم الاخلال بالالتزام بالمحافظة علي السرية بأن حدث انتهاك لها وتم كشفها او جزء منها سواء من المرخص له او احد التابعين الذين يستخدمهم قامت مسؤولية المرخص له التي تخضع للقواعد العامة في المسؤولية^(٦٩).

ثانياً - الالتزام بدفع المقابل:

يقع علي المرخص له التزاما بدفع المقابل الي صاحب الفرنشايز نظير ما يحصل عليه من معارف فنية وعلامة تجارية يكون له الحق في استغلالها^(٧٠).

ويمثل هذا الالتزام تبعية الممنوح له اقتصاديا للمانح حيث يلزم الممنوح له بدفع قسط مالي محدد ويراعي عند تقدير هذا الثمن قيمة وشهرة العلامة والمعرفة الفنية وسمعة شبكة المانح ونجاح معرفته العلمية^(٧١).

وينقسم المقابل الذي يدفعه المرخص له الي صاحب الفرنشايز الي ادائين يتمثل الاول في الاداء الفوري الذي يدفعه المرخص له الي صاحب الفرنشايز وذلك عند بداية التعاقد ويتمثل الثاني في الاداءات الدورية المستمرة التي تدفع طوال مدة سريان العقد.

١ - المقابل الثابت عند بدء التعاقد

الممنوح له يستفيد من الخدمات والمنتجات التي يقدمها المانح بحيث تكون هذه المنتجات والخدمات محددة بثمن ثابت جزافي يدفع لدي مشروع الفرنشايز وهو عادة ما يكون مبلغاً نقدياً يدفع مرة واحدة عند بدء التعاقد ويطلق علي هذا الاداء رسم الدخول او الاتاوة الاصلية^(٧٢).

وبشأن تحديد هذا المبلغ فعادة ما يحدد اما علي اساس حجم المنطقة الجغرافية التي يستأثر بها المرخص له او علي اساس نوع نشاط الفرنشايز والخدمة او المنتج الذي سيتولي المرخص له تقديمه^(٧٣).

ومما لا شك فيه ان هذا المبلغ يمثل مقابل لما يحصل عليه المرخص له من خدمات وحق استغلال المعرفة الفنية والعلامات التجارية ولكنه لا يمثل المقابل الحقيقي الذي يحصل عليه المرخص له ولكن بمثابة مقابل جزافي يتحدد وفقا للعديد

من المعطيات التي قد تختلف من صاحب فرنشايز لآخر ومن شبكة لأخرى، فتحديد هذا المبلغ يخضع لأعتبارات عديدة منها مدي شهرة العلامات التجارية لصاحب الفرنشايز وسمعته التجارية ودرجة احتكارة للسوق وعدد المرخص لهم في شبكة الفرنشايز وكلما زاد العدد كلما ارتفع المبلغ وذلك لأن المرخص لهم يستفيدون آثار مضاعفة الشبكة من حيث زيادة العملاء وزيادة شهرة العلامة^(٧٤).

٢- الاداءات الدورية خلال مدة سريان العقد

الالتزام بأداء المقابل لا يقصر على المبلغ الأجمالي الذي يتم دفعه عند بدء التعاقد وإنما يظل الالتزام مستمرا حيث يبقي في ذمة المرخص له دفع أداءات دورية مادام العقد ساريا وقد يكون هذا المقابل مبلغا نقديا يدفعه المرخص له علي فترات منتظمة او يكون عينيا يتمثل في كمية معينة من السلع التي يقوم المرخص له بإنتاجها^(٧٥).

ويتحدد الأداء الدوري بالاتفاق بين المرخص له وصاحب الفرنشايز فقد يكون مبلغ ثابت يدفع شهريا او سنويا وقد يكون هذا المقابل نسبي يتحدد بنسبة معينة من عوائد المبيعات^(٧٦).

ويراعي عند صياغة عقد الفرنشايز ان يؤكد المانح علي ضرورة احتفاظ الممنوح له بالدفاتر المتعلقة بالمبيعات ودفاتر الحسابات بطريقة سليمة وفقا للمعايير المعترف بها كذلك قد يلتزم المانح بمعايير محاسبية محددة وضرورة تقديم تقارير دورية عن المبيعات والدخل^(٧٧).

والتزامات الممنوح له تجاه المانح لا تقتصر فقط علي الالتزام بالمحافظة علي السرية التي ترتبط بالمعرفة الفنية والالتزام بدفع المقابل يقع علي عاتقه العديد من الالتزامات الأخرى منها التزامه بالتموين الحصري والتزامه بالخضوع والأمثال لأوامر

المانح ولكن اقتصرت الدراسة علي الالتزام بالمحافظة علي السرية التي ترتبط بالمعرفة الفنية والالتزان بدفع المقابل لكونهما من الالتزامات الجوهرية التي يقوم علي اساسها عقد الفرنشايز .



الخاتمة:

لقد تناولت دراسة هذا البحث بعض الجوانب القانونية لعقد الفرنشايز وذلك من خلال مبحثين اساسيين، المبحث الأول تعرضت فيه لمفهوم عقد الفرنشايز، واتضح ان جميع التعريفات الفقهية قد ركزت علي العلاقة العقدية بين طرفي عقد الفرنشايز، صاحب الفرنشايز والمرخص له مع التاكيد علي ان الالتزامات المترتبة كأثار للعقد تقع علي عاتق عاقديه.

وفي ضوء الاختلافات الجمة حول طبيعه هذا العقد فالدراسة انتهت الي ان عقد الفرنشايز من العقود الرضائية حيث ينعقد العقد بمجرد رضاء الطرفين، وانه عقد قائم بذاته وذو طبيعة خاصة ويتمتع بخصائص تميزه عن غيره من العقود التقليدية.

وفي المبحث الثاني تناولت بالدراسة اثار عقد الفرنشايز وذلك من خلال مطلبين تناولت في المطلب الاول التزامات المانح، وفي المطلب الثاني تناولت التزامات الممنوح له، واتضح من خلال الدراسة ان مصدر هذه الالتزامات سواء التزامات المانح او الممنوح له هو عقد الفرنشايز حيث يحدد اثار العلاقة بين طرفين.

النتائج:

- ١- يعد ظهور عقد الفرنشايز كغيره من العقود العقدية ظهر نتيجة التطور الاقتصادي الذي رافق التطور التكنولوجي وما رافقه من انفتاح العالم مع بعضه وحلول عصر العولمة.
- ٢- ان الالتزامات المترتبة كأثار للعقد تقع علي عاتق عاقديه، حيث يلتزم صاحب الفرنشايز بنقل المعرفة الفنية والعلامات التجارية، فضلاً عن الالتزام بنقل التحسينات، والالتزام بضمان التعرض سواء كان التعرض من صاحب الفرنشايز او من الغير، وسواء كان التعرض مادياً او قانونياً، وفي المقابل يلتزم الممنوح له بالمحافظة علي السرية والالتزام بدفع الثمن.
- ٣- يعد عقد الفرنشايز من العقود الرضائية حيث ينعقد العقد بمجرد رضاء الطرفين، وهذا فضلاً عن كونه عقد قائم بذاته، وذو طبيعه خاصة، ويتمتع بخصائص تميزه عن غيره من العقود التقليدية وخاصة عقد الأمتياز التجاري
- ٤- عقد الفرنشايز هو الذي يحدد العلاقة بين المانح والممنوح له، ولذلك فهو يمثل المصدر الرئيسي للالتزامات المانح والممنوح له
- ٥- وسائل المساعدة التي يقدمها المانح للممنوح له تختلف بحسب حجم النشاط ونوعه وحجم الشبكه وطبيعة المعرفة الفنية محل التعاقد
- ٦- ان الالتزام بالضمان الذي يقع علي عاتق المانح يتطلب لقيامه ان يكون العيب الموجود في محل العقد مؤثراً، وقديماً، وخفياً وغير معلوم للمرخص له
- ٧- نطاق الالتزام بالمحافظة علي السرية يتحدد بعناصر المعرفة الفنية التي يتم نقلها من صاحب الفرنشايز الي المرخص له، والتي تشمل المهارة الفنية والخبرة والتقنية، والمعارف الفنية والوسائل الصناعية التي تتسم دائماً بالسرية.

الهوامش والمراجع

- (١) د/ محمد محمد سادات، عقود الفرنشايز ودورها في تعزيز الاستثمار، دراسة في ضوء قواعد الفرنشايز الأمريكية ص ١٣٢٧
- (٢) د/ دعاء بكر البشاوي، عقد الفرنشايز واثارة، ورسالة ماجستير جامعة النجاح الوطنية كلية الدراسات سنة ٢٠٠٨ ص ١
- (٣) د/ محمد محمد سادات، عقود الفرنشايز ودورها في تعزيز الإستثمار، دراسة في ضوء قواعد الفرنشايز الأمريكية، ص٤٣٣
- (٤) د/ محمد محمد سادات، المرجع السابق، نفس الصفحة.
- (٥) د/ محمد محمد سادات، المرجع السابق، ص ١٣٣٥.
- 6) ESSELINK.commercial ageny, franchise and distribution contracts (prineiples of European lao study groub on European lao), sellier. European lao buplishers,2006,pag 210.
- (٧) د / نادر شافى، مجلة الجيش اللبناني (عدد٤٤٤)، نشر بتاريخ ٢٦/٨/٢٠٠٦ --- الموقع : <http://www.Lebarmy.gov>.
- 8) Sean Megarry :Franchise Guide" Ashort guide to franchising". Franchise Direct.com
- 9) BLAIR(DR) and lafontaine, the economies of franchising, campridge university bress, 2005,pag4
- ١٠)د/ عابد عبدالله العقاد، منشأتنا الصغيرة و الأمتياز التجارى، نشر بتاريخ 7/28 <http://www.Abidnet.8m.com>.2006
- (١١) محمود أحمد الكندري، أهم الإشكاليات التى يواجهها عقد الامتياز التجارى، ص ٥.
- 12)VELDMANN(M) op. cit,p.211. HESSELINK(M. W.),RUTGERS(J.W.), DIOZ (O.B.) SCOTTON(M.) and
- (١٣)د/ حسام الدين عبدالغنى الصغير، الترخيص بإستعمال العلامة التجارية، القاهرة ١٩٩٣، ص ٦٤.
- (١٤)د/نبيل محمد احمد صبيح، دور وكلاء العقود فى التجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة ١٩٩٥ ص٦٥

- ١٥) د/ عبدالفضيل محمد احمد، العقود التجارية وعمليات البنوك وفقاً لأحكام القانون ١٧ لسنة ١٩٩٩، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٩. ص ٥٥
- ١٦) د/ عبدالفضيل محمد احمد، العقود التجارية وعمليات البنوك وفقاً لأحكام القانون ١٧ لسنة ١٩٩٩، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٩. ص ٥٥
- ١٧) د/ جلال على العدوى: أصول الألتزامات، منشأ المعارف، ١٩٩٧، ص ٣٤.
- ١٨) د/ حسام الدين الأهواني، مصادر الألتزام، غير مذكور دار النشر، سنة ١٩٩٢-١٩٩١، ص ٢٦.
- 19) ¹ - spionelli(s)ROSENBERG (R.M.)and BIRLEY (S), op.cit,p2.
- ٢٠) المادة ٥٠٥ من القانون المدني
- ٢١) تعريف قانون العمل رقم ١٢ لسنة ٢٠٠٣، المادة ٣١.
- ٢٢) د/ فايز نجيب رضوان، عقد الترخيص التجاري، القاهرة، ١٩٩٠، ص ٣٨ : د/ ماجد عمار، عقد الامتياز التجاري، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٢، ص ٢٣.
- ٢٣) د/ دعاء طارق بكر البشتاوي، عقد الفرنشايز وآثاره، رسالة ماجستير، جامعة النجاح الوطنية بنابلس بفلسطين، سنة ٢٠٠٨، ص ٤٧.
- ٢٤) د/ أنور طلبية، حماية حقوق الملكية الفكرية، المكتب الجامعي الحديث، دون سنة نشر، ص ١١٨.
- ٢٥) د/ دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص ٤٧.
- ٢٦) د/ دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص ٤٧.
- ٢٧) د/ حسام عبدالغنى الصغير، الترخيص بإستعمال العلامة التجارية، القاهرة، ١٩٩٣، ص ٦٨.
- ٢٨) أنظر في ذلك قانون التجارة رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩.
- ٢٩) د/ حسام عبدالغنى الصغير، مرجع سابق، ص ٣٧.
- ٣٠) د/ محمد محمد سادات ، المرجع السابق ص ١٢٦٧
- ٣١) المادة ٧٦ من قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩
- ٣٢) د/ دعاء بكر البشتاوي ، المرجع السابق ص ٧٧
- ٣٣) د / محمد محسن ابراهيم النجار ، عقد الامتياز التجاري ، دراسة في نقل المعارف ، دار الجامعة الجديد ، طبعة سنة ٢٠٠٧ ص ٢١٦
- ٣٤) د/ محمد محمد سادات ، المرجع السابق ص ١٣٧٢

- (٣٥) د / صالح من بكر الطيار , العقود الدولية لنقل التكنولوجيا , الطبعة الثانية , مركز الدراسات العربي الاوروبي سنة ١٩٩٩ م ص ١٥٨
- (٣٦) د / محمد محسن ابراهيم النجار , مرجع سابق ص ٢٢٢
- (٣٧) د / انس السيد عطية سلمان , الضمانات القانونية لنقل التكنولوجيا الي الدول النامية , والمشروعات التابعة لها دار النهضة العربية سنة ١٩٩٦ ص ٩٦
- (٣٨) د/ دعاء طارق بكر البشتاوي , مرجع سابق ص ٨١
- (٣٩) د/ محمد محسن ابراهيم , التنظيم القانوني لعناصر الملكية التجارية والصناعية , دار الجامعة الجديدة للنشر سنة ٢٠٠٥ ص ٢٤٥
- (٤٠) د/ محمد محسن النجار , عقد الامتياز التجاري , مرجع سابق ص ٢٢٥
- (٤١) د/ دعاء طارق بكر البشتاوي , المرجع السابق ص ٨٢
- (٤٢) د/ عبد الرؤف جابر , الوجيز في عقود التنمية التقنية, الطبعة الاولى سنة ٢٠٠٥ م ص ٩٠
- (٤٣) د/ دعاء بكر البشتاوي, المرجع السابق ص ٨٣
- (٤٤) المادة ٢/٢٤ من قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ وكذلك الدكتور / ابراهيم السيد احمد, عقد نقل التكنولوجيا (فقها وقضاء) الطبعة الاولى , المكتب الجامعي الحديث سنة ٢٠٠٤ م ص ٤٣
- (٤٥) د/ دعاء بكر البشتاوي , المرجع السابق ص ٨٥
- (٤٦) د/ صلاح زين الدين , الملكية الصناعية والتجارية , الطبعة الاولى, دار الثقافة للنشر والتوزيع, سنة ٢٠٠٠ م , ص ٢٥٥
- (٤٧) د/ دعاء بكر البشتاوي , المرجع السابق ص ٨٧
- (٤٨) المادة ٣٧ من قانون العلامات والبيانات التجارية المصري لسنة ١٩٣٩
- (٤٩) د/ دعاء بكر البشتاوي , المرجع السابق ص ٩٠
- (٥٠) د/ محمد محسن ابراهيم , عقد الامتياز التجاري المرجع السابق ص ٢٣٠
- (٥١) د/ دعاء بكر البشتاوي , المرجع السابق ص ٩٠
- (٥٢) د/ دعاء بكر البشتاوي , المرجع السابق ص ٩١
- (٥٣) د/ محمد محمد سادات , المرجع السابق ص ١٣٧

- ٥٤)د/ محمود الكيلاني , عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا , الطبعة الثانية , دار الفكر العربي سنة ١٩٩٥ م ص١٢٨
- ٥٥)د/ محمد محمد سادات , المرجع السابق ص ١٣٧٨
- ٥٦)نفس المرجع المشار اليه في البند (١)
- ٥٧)د/ دعاء بكر البشتاوي , المرجع السابق ص ٩٣
- ٥٨)د/ محمد محمد سادات , المرجع السابق ص ١٣٧٩
- ٥٩)د/ محمود الكيلاني , المرجع السابق ص ٢٥١
- ٦٠)د/ حسن عبد الباسط جمعي , شروط التخفيف والأعفاء من ضمان العيوب الخفية دراسة مقارنة بين القانون المصري وقانون دولة الامارات والقوانين الاوروبية , دار النهضة العربية , طبعة سنة ١٩٩٣ م
- ٦١)د/ محمد محمد سادات , المرجع السابق ص ١٣٨
- ٦٢)د/ محمد محمد سادات , المرجع السابق ص ١٣٨٠
- 63)Goyder jonna : Ee distribution law. new york , p 152 / مشار الية الدكتور
- دعاء ابكرة البشتاوي المرجع السابق ص ١٠٣
- ٦٤)د/ محمد محمد سادات , المرجع السابق ص ١٣٨٢
- ٦٥)د/ حسام الدين كامل الاهواني , المفاوضات في الفترة قبل التعاقدية ومراحل اعداد العقد الدولي, مجلة العلوم القانونية والاقتصادية , كلية الحقوق جامعة عين شمس السنة الثامنة والثلاثون , العدد الثاني , يوليو ١٩٩٦ ص٧٨
- ٦٦)انظر في ذلك نص المادة ١/٤٨ من القانوني المدني المصري
- ٦٧)د/ محمد محمد سادات , المرجع السابق ص ١٣٨٤
- ٦٨)د/ ياسر سيد محمد الحديدي النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري رسالة دكتوراة , كلية الحقوق بجامعة عين شمس سنة ٢٠٠٦ ص ٢١٧
- ٦٩)د/ محمد محمد سادات , المرجع السابق ص ١٣٨٥
- ٧٠)د/ محمد محمد سادات , المرجع السابق ص ١٣٨٦
- ٧١)د/ دعاء بكر البشاوي , المرجع السابق ص ٩٦
- ٧٢)د/ دعاء بكر البشاوي , المرجع السابق ص ٩٧

73)BLARIR. DROIT LAFONTAINE. P 57 , محمد محمد سادات / مشار الية للدكتور / مرجع السابق ص ١٣٨٧

٧٤)د/ محمد محسن ابراهيم النجار , المرجع السابق ص ٣١

٧٥)د/ محمد محمد السادات , المرجع السابق ص ١٣٨٨

٧٦) د/ دعاء بكر البشاوي , المرجع السابق ص ٩٩

