الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)

الدكتور / عبدالهادي محمد الغامدي
أستاذ القانون التجاري المساعد - قسم الأنظمة (القانون)
كلية الأقتصاد والإدارة - جامعة الملك عبدالعزيز
جدة - المملكة العربية السعودية

المستخلص

من أهم المشاكل التي تتعلق الامتياز التجاري تلك الخاصة بالعقد، فالامتياز التجاري منظومة متكاملة من الانتاج والتسويق والتوزيع للسلع والخدمات. لذا يتناول هذا البحث الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري؛ نظراً لأهميته من الناحيتين القانونية والعملية من ناحية، ومن ناحية آخرى لإعطاء فكرة واضحة عن عقد الامتياز التجاري وما يترتب عليه من آثار قانونية، وذلك ضمن دراسة قانونية تحليلية. فهدف الدراسة هو بيان المفهوم القانوني لعقد الامتياز التجاري، وعرض الإشكالات القانونية التي يمكن أن تنشأ عنه. وقسمت الدراسة إلى ثلاثة مباحث، خصص المبحث الأول لبيان ماهية عقد الامتياز التجاري، في حين يتناول المبحث الثاني خصائص عقد الامتياز التجاري وتمييزه عن غيره من العقود التجارية المشابهة. ويناقش المبحث الأخير آثار عقد الامتياز التجاري وأسباب إنقضائه. وذُيل البحث بخاتمة تضمنت النتائج التي توصلت إلها الدراسة.

Abstract

Franchise integrated system of production, marketing and distribution of goods and services. This research deals with the legal aspects of a franchise; because of its importance, both in legal and practical terms. It aims to give a clear idea of a franchise and the consequent legal effects. The objective of the study is to outline the legal concept of the franchise contract, and explore the legal problems that could arise. By following the analytical and descriptive method, the study is divided into three parts. The first part deals with

the definition of franchising. The second part deals with the character of franchising contracts and distinguishes them from other similar commercial contracts. The third parts deals with the obligations franchising parties and the reasons for contact termination. This followed by the conclusion.

مقدمة

موضوع البحث

تلجأ المشروعات الفردية والجماعية في سبيل قيامها بأعمالها والتوسع والإنتشار في الأسواق إلى الإستعانة بطوائف من المساعدين والوسطاء. منها طائفة تكون تابعة وترتبط بصاحب المشروع بعلاقة تبعية، كموظفيه ومستخدميه. ومنها طائفية محترفة ومستقلة بأعمالها، فتقوم بدور الوسيط دون أن تدخل طرفاً في العمل المنفذ، كالسماسرة. وهناك الوكلاء بالعمولة، وهؤلاء يجرون التصرفات بأسمهم ولحسابه موكلهم. ثم هناك من يقوم بالتصرفات بأسم ولحسابه موكلهم، كوكلاء العقود.

وإلى جانب ذلك تأتي عقود الامتياز التجاري (الفرنشايز) لتحقق ذلك الإنتشار والتوسع المنشود لأصحاب المشاريع التجارية الناجحة وذات السمعة والشهرة التجارية، وذلك بدون أي أعباء مالية أو إدارية إضافية. بينما تحقق للطرف الأخر الذي يحصل على الامتياز التجاري تملك وتشغيل نشاطاً تجارياً متمتعاً فيه بالإستقلالية، بل إنه يبدأ من حيث انتهى أو حقق الآخرون من نجاحات وسمعة تجارية، ومدعوماً بالمساعدة الفنية والإدارية إضافة إللى خبرة مانح الامتياز. فنظام الامتياز التجاري يحقق مصالح المانح والممنوح له الامتياز، بما يتميز به من تطوير وتنمية آليات الاستثمار. ولتحقيقه مصلحة طرفي عقد الامتياز, بإفادة المانح من الإنتشار في اسواق مختلفة ومتنوعة ما كان ليصل إليها دون استثمار أموال طائلة، ومن ناحية لآخرى إفادة الحاصل على الامتياز من سمعة وشهرة المانح وما يقدمه من خدمات أو منتجات, محققاً بذلك أرباحا ما كان ليُحققها بمفرده في وقت وجيز. لذا ليس من المستغرب أن تغطي مجالات منح الامتياز قطاعات عريضة من الأنشطة المختلفة كالتعليم،

والصحة، وخدمات النظافة والصيانة، والمطاعم، وغيرها من القطاعات الأخرى. فوفقاً للمنظمة الدولية للفرانشايز ساهم الامتياز التجاري بإحداث تغيرات جوهرية في أكثر من ٨٥ مجالاً من أوجه العمل التجاري من منتجات وخدمات مطبقة في أكثر من مائة دولة حول العالم. وتشير التقديرات أن مشاريع " الفرنشايز " تمثل ٥٠ % من نماذج أعمال التجزئة في العالم.(١)

أسباب اختيار الموضوع

تشير أحدث الدراسات المحلية,(٢) إلى أن أهم المشاكل التي تتعلق بالامتياز التجاري تلك الخاصة بالعقد، والمشاكل القانونية والمالية الناتجة عن عدم معرفة الممنوح له بما له من حقوق وما عليه من التزامات، ومشاكل أخرى تنجم عن ضعف الحماية الكافية للمستثمر في هذا المجال. ولعل أحد أسباب ذلك هو ندرة ما كتب في هذا الموضوع، فجانب من الفقه تناول عقد الامتياز التجاري (الفرنشايز) فى سياق الحديث عن عقود التوزيع بصفة عامة، في حين تناوله البعض - وبشكل غير مباشر- من منظور دوره فى نقل التكنولوجيا.(٣)

الأهمية العلمية والعملية للموضوع

تتناول هذه الدراسة الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري؛ نظراً لأهميته من الناحيتين القانونية والعملية من ناحية، ومن ناحية آخرى لإعطاء فكرة واضحة عن عقد الامتياز التجاري وما يترتب عليه من آثار قانونية، وذلك ضمن دراسة قانونية تحليلية. تهدف الدراسة هو بيان المفهوم القانوني لعقد الامتياز التجاري، وعرض الإشكالات القانونية التي يمكن أن تنشأ عنه، والتي قد تعود الأسباب فيها إما لذات العقد كونه من العقود المركبة، وطبيعة العلاقة

---

(1) وفقاً للإتحاد الدولي للفرنشايز، والذي يعد الإتحاد الأكبر والأقدم في العالم الذي يمثل قطاع الفرنشايز:
International Franchise Association IFA: <http://www.franchise.org > (15/8/2009).

(2) اجريت من قبل الغرفة التجارية والصناعية بالرياض، (٢٠٠٩/٤/١٢)
<www.riyadhchamber.com>

(3) راجع القليوبي، سميحة (٢٠٠٧)، الوسيط في شرح قانون التجارة المصري، الجزء الثاني، دار النهضة العربية، ط ٥، ص١٦٨؛ العوفي، صالح عبد الله (١٩٩٨)، المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية، معهد الإدارة العامة، الرياض.

بين أطرافه، وإما بسبب الخلط بينه وبين غيره من العقود المشابهة له، وما يتبع ذلك من تكييفه على أنه عقد توزيع أو وكالة أو غير ذلك.

ويقتصر هذه البحث على دراسة الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري بدون التعمق في الجانب التنظيمي (التقنيني) للامتياز في المملكة العربية السعودية، حيث سيكون هناك بإذن الله في المستقبل القريب دراسة أخرى مستقلة عن التنظيم القانوني للامتياز التجاري في المملكة.

منهج وخطة البحث

المنهج المتبع في سبيل تحقيق الهدف المنشود من هذه الدراسة هو المنهج التحليلي والوصفي. وستقسم الدراسة إلى ثلاثة مباحث رئيسة، يتكون كل منها من أكثر من مطلب. حيث يُعنى المبحث الأول بماهية عقد الامتياز التجاري، في حين يتناول المبحث الثاني خصائص عقد الامتياز التجاري وتمييزه عن غيره من العقود التجارية الأخرى المشابهة، ويُخصص المبحث الثالث لآثار عقد الامتياز التجاري وأسباب إنقضائه. يلي ذلك الخاتمة وما تتضمنه من نتائج.

المبحث الأول
ماهية الامتياز التجاري

تقسيم:

تقتضي دراسة ماهية عقد الامتياز التجاري التعريف به وبيان ماهيته قبل دراسته كعقد، والوقوف على طبيعته القانونية. من هذا المنطلق سنتناول في هذا المبحث ماهية الامتياز التجاري كمنظومة وكعقد، وذلك من خلال ثلاثة مطالب نتناول فيها على التوالي: نشأة الأمتياز التجاري وتطوره التاريخي؛ التعريف به؛ وأخيراً أساليب ونماذج العمل بالامتياز التجاري.

المطلب الأول
النشأة والتطور التاريخي

يعود نظام الامتياز التجاري إلى العصور الوسطى، لوصف الحقوق والامتيازات الممنوحة الى حاكم المنطقة مقابل السماح باقامة الاسواق والاعياد وعبور المناطق الاخرى. ومنذ ذلك الحين استخدم المصطلح في اللغة

الإنجليزية ولكن بتفاوت مع المعنى، وإن لم يكن دائما مع وضوح كبير. وظهر تحديداً في فرنسا حيث كان ملاك الأراضي يمنحون بعض فلاحيهم حقوق جني المحصول وتسويقه، مستغلين اسم المالك وسمعته.

تطور هذا المفهوم في العصر الحديث ليصبح نظاماً قائماً بذاته، له سلوكيات وأخلاقيات إلى جانب الأنظمة والقوانين. وكانت الولايات المتحدة الأمريكية ومن خلال نظام مبسط للامتياز أول من تعامل بهذا النظام وتطبيقه بإسلوب تجاري بعد انتهاء الحرب الاهلية، وذلك عندما قامت شركة سنجر لمكائن الخياطة في العام ١٨٥١م، بتسويق منتجاتها وبضائعها عن طريق نظام الفرانشايز.(٤)

ومنذ ذلك الحين اصبح الامتياز التجاري وسيلة فعالة في انعاش نظام توزيع السلع والخدمات في امريكا ومن ثم في العالم. فبدأ تفعيله كنظام تجاري قائم بذاته في الخمسينيات من القرن الماضي، واحتضنته اوروبا بشكل استراتيجي في السبعينيات، ثم انتقل الى اليابان وجنوب شرق أسيا من خلال النمور الأسيوية في الثمانينات. ثم وصل هذا النظام إلى الدول العربية التسعينيات.

وتوسع العمل بعقود الامتياز التجاري لتبلغ عدد شركات الفرانشايز في العالم اكثر من ١٥٠٠٠ شركة تعمل في ١١٠ قطاع من قطاعات الاعمال. وقدر الاقتصاديون، قبل الأزمة المالية العالمية، أن هناك امتيازا جديدا كل ستة دقائق ونصف في العالم. فشركة Eleven-7، مثلاً، بلغ عدد امتيازاتها أكثر من ثلاثين الف امتيازاً، وبلغ عدد الامتيازات الممنوحة في جميع انحاء العالم من شركة الفنادق العالمية انتركونتنتال Intercontinental أكثر من ثلاثة الأف امتيازا.(٥) واضحى استخدام عقود الامتياز التجاري في صناعات كبيرة كصناعة البترول والسيارات والأدوية وغيرها، وكذلك في قطاعات إنتاجية وخدمية كثيرة، كالمأكولات والمشروبات والأثاث والأجهزة الكهربائية

---

(4) حيث قام Issac Singer بتطوير الفرنشايز كوسيلة وطريقة اكثر كفاءة واقل كلفة في بيع وتوزيع مكائن الخياطة الشهيرة التي عرفت بإسم Singer.

(5) <http://www.entrepreneur.com> (03/5/2009).

والإلكترونية، وخدمات النقل، وخدمات الصيانة والنظافة والكمبيوتر، والخدمات التعليمية والسفر والسياحة...[6]

ويعمل بنظام الامتياز في المملكة العربية السعودية أكثر من ٢٥٠ شركة عالمية تعمل في شتى المجالات واهمها مجالات المطاعم السريعة والملابس وتاجير السيارات. ولا يقتصر العمل بنظام الامتياز التجاري على التجارة الدولية فقط، بل يطبق ضمن التجارة المحلية داخل الدولة الواحدة. فبعد أن كان من الخارج إلى الداخل، أصبح محلياً، وكذلك من الداخل إلى الخارج، وهو في إنتشار مستمر حيث يوجد أكثر من ٣٠٠ شركة سعودية مؤهلة للعمل بالامتياز التجاري بعد أن ثبت نجاح نشاط عملها التجاري.[7]

بهذا يتضح أهمية دراسة الامتياز التجاري كنظام وكعقد يدخل في كثير من الأنشطة الأقتصادية والتجارية. وتزداد تلك الأهمية في ظل عدم وجود تنظيم قانوني خاص به، يتناوله – على خلاف نظام الوكالات التجارية – من الناحية الموضوعية وليس الإجرائية فقط.

المطلب الثاني
تعريف الامتياز التجاري

كلمة "فرانشايز" كلمة فرنسية الاصل مشتقة من فعل Affranchir وتعنى التحرر من العبودية Free of Servitude ، ويعود أول استخدام لمصطلح Franchise الى العصور الوسطى.

وانتقل مصطلح "الفرانشايز" وما يرمز إليه في الوقت الحاضر إلى العالم العربي دون ترجمة تعكس معناه الصحيح. فلم يعّرب هذا المصطلح

---

(6) ففي مجال الصناعات البترولية هناك موبيل، توتال، كالتكس؛ وفي مجال الملابس الجاهزة هناك أسماء مثل بنيتون، وميكس؛ وفى مجال الوجبات السريعة بيتزاهت، كنتاكى، ماكدونالدز، باسكن روبنز؛ وفى مجال الخدمات أفيز، بادجت؛ وفى مجال صناعة السيارات جنرال موتورز، هيونداى؛ وفى مجال الفندقة شيراتون، هيلتون، موفنبيك. والأمثلة كثيرة.

(7) كان أول تعامل بنظام الامتياز في السعودية في أوائل الثمانينات. المؤتمر والمعرض الدولي للفرنشايز (الرياض) International Conference & Expo For Franchising. <http://www.icef-ksa.com>
وكذلك الغرفة التجارية والصناعية بالرياض:
http://www.riyadhchamber.com (10/5/2010).

ليعطي نفس معنى الكلمة الأنجليزية Franchise، مما حدى بالبعض إلى تبني ذات المصطلح باللغة العربية، أي "فرانشايز"،[٨] والبعض الأخر يرى عدم وجود الاصطلاح العربي البديل،[٩] وهناك من سمى عقد الفرنشايز بعقد الترخيص التجاري.[١٠] وسُمي كذلك بعقد السماح، ومُيز عن عقد الامتياز التجاري (امتياز التوزيع)، ولعل هذه التسمية هي الأفضل والأقرب إلى حقيقة المسمى وإلى اصل وجذور المصطلح اللاتيني (الفرانشايز)، إلا أنه لم يتبناها الفقه ليجعل منها تعريباً متفقاً عليه؛ ولعل مرد ذلك هو قلة ما كتب من مؤلفات وابحاث ودراسات في هذا النوع من العقود مقارنة بالعقود التجارية الأخرى.[١١]

لذا نميل في مجال دراستنا هذه إلى استخدام مصطلح الامتياز التجاري كمرادف لمصطلح الفرانشايز؛ نظراً لأنه- كما سيأتي تفصيل ذلك – ليس نوعاً من عقود التراخيص التجارية وإن كان ينطوي على واحداً أو أكثر منها، كترخيص العلامة التجاري. ومن ناحية أخرى تعارف المتعاملون بهذا النوع من العقود في الوسط التجاري على هذه التسمية، فاصبح الامتياز التجاري مرادف للفرانشايز. ولا نرى مجالاً للخلط من حيث التسمية بينه وبين الامتياز التجاري للتوزيع؛ نظراً لأن هذا الأخير مقترنا دائما ومقيداً بلفظة التوزيع. وعليه عند ورود تعبير "الامتياز التجاري" مطلقاً غير مقيد فيقصد به "الفرانشايز".

وإن من الأهمية بمكان تعريف الامتياز التجاري كنظام إقتصادي، وكعقد ينظم علاقة أطرافه، ليمكن بعد ذلك تحليله والوقوف على طبيعته القانونية. لذا سنتناول تعريفه كمنظومة أولاً، ثم كعقد ثانياً.

أولاً: الامتياز التجاري كمنظومة

---

(8) مغبغب، نعيم (٢٠٠٦) عقد الفرنشايز. منشورات الحلبي الحقوقية، ص ١٤.

(9) النجار، محمد محسن (٢٠٠٧)،عقد الامتياز التجاري Franchise – دراسة في نقل المعارف الفنية، دار الجامعة الجديدة، ص٣٤١.

((10جاك الحكيم (١٩٩٨)، عقد الترخيص التجاري Franchising، مجلة المحامون، نقابة المحامين السورية، العددان الخامس والسادس، ص٤٢٠.

(11) أورد هذه التسمية: د. سميحة القليوبي، مرجع سابق، ص١٥٢.

يُهدف تعريف الامتياز التجاري كمنظومة إلى الوقوف على العناصر المكونة له والمقصود الذي يدل عليه كل عنصر. فالامتياز التجاري يتكون من عدة عناصر مكملة لبعضها البعض. ويمكن إجمالها في التالي:

العنصر الأول: علامة تجارية مميزة ومعروفة، ومكتسبة لشهرة تجارية معينة بحيث يسهل إستدلال المستهلك وتعرفه عليها.

العنصرالثاني: المعرفة الفنية Know-how، وتظم نُظم إنتاجية وتسويقية وإدارية ومحاسبية معينة ومحددة أثبتت فعاليتها ونجاحها. وتُعرف هذه النظم بحزمة الامتياز (Franchise Package)، وتشمل:

أولاً: دليل التشغيل Operational Manual، والذي يمثل خبرة المانح والسياسات والإجراءات المتبعة لإدارة وتشغيل المشروع والتي يفترض أن تعود على الممنوح له بالنفع والفائدة. فالدليل يعد المصدر الأساسي والمرجعي الذي يبين كيفية تشغيل الامتياز، حيث يشتمل على المعايير والنظم والإجراءات اللازمة لتشغيل المشروع ونجاحه والذي على الممنوح له الامتياز التقيد بها.

ثانياً: التدريب Initial & on-going Training، أي تدريب المانح للعاملين والموظفين لدى الممنوح له قبل وأثناء ممارسة النشاط التجاري.

العنصر الثالث: صاحب أو مالك العنصرين السابقين ويطلق عليه مانح الامتياز Franchisor، فهو الطرف الذي يمتلك علامة تجارية وسلعة أو منتج أو خدمة ونظام عمل معين ويرخص لشخص آخر باستعمال ذلك مقابل عوض مالي، ووفقاً لشروط يُتفق عليها. وغالبا ما يقرر المانح الشروط التي سيعمل من خلالها الممنوح له، مع تمتع الأخير بالإستقلالية .

العنصر الرابع: الغاية الاقتصادية لعقد الامتياز، وهي رغبة طرفي العقد في الإستفادة من نظام الفرنشايز. فالمانح يرغب ويسعى إلى التوسع محلياً أو دولياً في نشاطه والإنتشار بدون أعباء مالية أو إدارية إضافية، واتفاقية الامتياز تحقق التوسع والانتشار واختراق الأسواق دون مخاطر المغامرة بالدخول لإسواق جديدة أو الحاجة الى صرف رأسمال إضافي. في حين أن الممنوح له الامتياز Franchisee، يرغب فى عمل أو مشروع يتمتع فيه بالإستقلالية القانونية وعدم التبعية، وكذلك الإستفادة من نجاح علامة المانح التجارية وما يرتبط بها من منتج أو الخدمة.

العنصر الخامس: يتمثل في المقابل المادي Initial Fee الذي يدفعه الممنوح له لمانح الامتياز بالإضافة الى نسبة من إجمالي قيمة المبيعات Royalty Fee. فالأول يعد تعويضا ماليا للمانح مقابل الترخيص باستعمال حق من حقوق الملكية الفكرية الخاصة به (وغالباً ما تكون علامة تجارية)، ومقابل التدريب المبدئى والنفقات الإدارية المرافقة لإنشاء المحل التجاري الجديد. بينما الثانية نسبة مئوية من الدخل الإجمالي المتحصل للممنوح له من المشروع محل الامتياز.

والعنصر السادس: المدة الزمنية والحدود الجغرافية للامتياز التجاري. ويقصد بالأول مدة عقد الامتياز بين طرفيه (المانح والممنوح له)، بينما الثاني يقصد به منطقة الامتياز Territory التي يُتفق عليها بين المانح والممنوح له، لممارسة وتشغيل النشاط ضمن إطار هذه المنطقة سواء بوحدات تجارية مملوكة كليًا للممنوح، أو عن طريق منحه الحق بإبرام عقود امتياز تجاري فرعية Sup-Franchising. ويكون هناك تماثل كامل إلى درجة التطابق بين الوحدات المختلفة فى مختلف مناطق الامتياز.

العنصر السابع: الأستقلال القانوني والمالي والإداري لكل من المانح والممنوح له. فالعلاقة القائمة بينهما تقوم على الثقة والتعاون للعمل على نجاحهما المشترك، وإن كانت بعض بنود هذا العقد تُظهر وجود علاقة تبعية الممنوح له للمانح.

العنصر الثامن: عقد الامتياز التجاري الذي يبين أتفاق وتوافق المانح والممنوح له على العمل بإسلوب الامتياز التجاري، ويحدد التزامات وحقوق كل طرف من الأطراف. فبمقتضى هذا العقد تقوم العلاقة القانونية التجارية بينها. ويبين العقد حزمة الامتياز، والمنطقة الجغرافية، ويحدد المعرفة الفنية والتقنية، والعلامة التجارية، والمقابل المادي لكل ذلك. كما يوضح مدة العقد وكيفية أنتهاءه والأثار المترتبة على ذلك.

كل هذه العناصر مجتمعة يطلق علها الامتياز التجاري، وهي مكملة لبعضها البعض، ويجمعها عقد إطار واحد يسمى عقد الامتياز التجاري.

ثانياً: عقد الامتياز التجاري

يطلق العقد في اللغة على معان كثيرة يجمعها كلها معنى الربط، والشد، والتوثيق، والأحكام. فيطلق على الجمع بين أطراف الشيء وربطها، وضده الحل، ويطلق أيضاً بمعنى إحكام الشيء وتقويته. ومن المعنى الحسي للربط بين طرفي الحبل أخذت الكلمة للربط المعنوي بين الكلامين، كربط الإيجاب بالقبول في العقود، ومن معنى الإحكام والتقوية الحسيّة للشيء أخذت اللفظة ليُراد بها العهد، ولهذا صار العقد بمعنى العهد الموثّق، والضمان، وكل ما من شأنه أن يُنشئ التزاما.(١٢)

والعقد قانوناً هو اتفاق بين شخصين أو أكثر على إنشاء رابطة قانونية أو تعديلها أو إنهائها. وكونه عقداً فهو من المصادر الإرادية للالتزام. ولا يوجد حتى الآن تعريف موحد ومعتمد لعقد الامتياز التجاري. فقد عرفه جانب من الفقه على أنه العقد الذي يسمح أو يجيز فيه أحد المنتجين أو أحد التجار الموردين إلى تاجر حق استخدام طرق البيع ووسائل الخدمة والمعرفة الفنية المقدمة بواسطة مانح الإذن أو المجيز.(١٣)

في حين يرى آخرون أنه تقنية عقدية حديثة موضوعها توزيع المنتجات والخدمات أو تصنيع المواد والمنتوجات، بمقتضاها يعطي صاحب الماركة التجارية أو العلامة الفارقة أو المورد الفريق الآخر الموزع، حق امتياز حصري في استعمال إسمه التجاري وماركته التجارية، وأحياناً براءات الاختراع التي بحوزته، ومهاراته التقنية، بالإضافة الى الإشراف والمؤازرة التجارية والتقنية، بغية توزيع منتوجات وخدمات المورد أو تصنيعها، ومن ثم تسويقها وبيعها للغير ضمن النطاق الجغرافي المحدد طيلة مدة عقد التوزيع أو التصنيع، و ذلك لقاء مقابل مسبق وعمولات دورية على إجمالي ناتج النشاط يسددها الموزع للمورد.(١٤)

---

(12) مختار الصحاح، باب الدال - فصل العين؛ لسان العرب (٣ / ٢٩٧) ؛ القاموس المحيط (١ / ٣٢٧)؛ الصحاح للجوهري (٢ / ٥١٠)؛ المصباح المنير (ص ٤٢١) مادة عقد.

(13) د. سميحة القليوبي، مرجع سابق، ص ١٦٨.

(14) ادمون شماس (١٩٩٨)، تقنية عقد الـ Franchising مقارنة مع عقد التمثيل التجاري: آفاق وحلول، مجلة العدل، عدد ٣، ٤، ١٩٩٨ ص١٩٩؛ نادر شافي (٢٠٠٥)، عقد الفرانشيز (Franchising) مفهومه وخصائصه وموجبات طرفيه، مجلة الجيش اللبناني، العدد ٢٤؛ راجع كذلك: حسام الدين الصغير (١٩٩٣)، الترخيص باستعمال العلامة التجارية، القاهرة، ص٦٠، وسيبل جلول (٢٠٠١) عقد الفرانشيز موجبات الفرقاء، المنشورات الحقوقية، بيروت، ص١٩.

وعرفت محكمة العدل الأوروبية عقد الامتياز التجاري بأنه "العقد الذي بموجبه يقوم الممنوح له بالتصنيع بنفسه وفقا لتوجيهات المانح وباستخدام علاماته التجارية التي يصنعها على السلع المنتجة".[١٥] ويؤخذ على هذا التعريف أنه قصر الامتياز التجاري على امتياز التصنيع فقط.

وبناءً على ما تقدم يمكننا أن نعرف عقد الامتياز على أنه عقد بين طرفين مستقلين قانوناً، يلتزم بمقتضاه وبمقابل مانح الامتياز بالسماح للممنوح له الامتياز باستخدام حق أو أكثر من حقوق الملكية الفكرية والصناعية (الاسم التجاري، العلامة التجارية، براءة الاختراع، النماذج الصناعية) أو المعرفة الفنية لإنتاج سلعة أو توزيع منتجاته أو خدماته تحت العلامة التجارية التي ينتجها أو يستخدمها مانح الامتياز ووفقاً لتعليماته وتحت إشرافه، في منطقة جغرافية محددة ولفترة زمنية محددة مع تقديم المساعدة التقنية والفنية اللازمة لبدء وإستمرار النشاط التجارى للممنوح له.

المطلب الثالث
أنواع الامتياز التجاري

يوجد في الواقع العملي أشكالاً وأنواعاً متعددة لنظام الامتياز التجاري، إلا أنها تشترك جميعها فى بعض العناصر التى تحدد نظام الامتياز التجارى. وبشكل عام يمكن تقسيم هذه الأشكال الى ثلاثة أنواع رئيسية هي امتياز التصنيع، وامتياز التوزيع، وامتياز صيغة العمل.

امتياز التصنيع (Manufacturing Franchise):

يعتمد بالدرجة الأولى على نقل المعرفة الفنية (know how) لتصنيع المنتجات أو تجميعها من المانح إلى الممنوح له. فللممنوح له الامتياز الحق في تصنيع السلع وبيعها تحت العلامة التجارية للمانح مستخدما المواد الأولية التي يزوده بها المانح بالإضافة للمواصفات والتقنيات الانتاجية. وعادة ما يحدد

---

(15) تعريف محكمة العدل الأوربية سنة ١٩٨٦م، نقلاً عن: ياسر الحديدي (٢٠٠٦)، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، دار الفكر العربي.

المانح نماذج قياسية (standards) يجب على الممنوح له مراعاتها وينتشر استخدام هذا النوع من الامتياز في صناعة وتعبئة المشروبات الغازية، مثل: شركة كوكاكولا. فيُزود الممنوح له بمكونات أساسية أو مواد خام ومعرفة تقنية أو أسرار الوصفة أو السر التجاري. ويتضمن عادةً إستغلال براءة اختراع أو حقاً من حقوق الملكية الصناعية للمانح.

امتياز التوزيع (Distributing Franchise):

يهدف هذا الشكل من أشكال الامتياز الى إقامة مراكز توزيع من خلال الممنوح له، حيث يقوم المانح بصناعة المنتج، ويتولى الممنوح له الامتياز توزيع وبيع السلع باتباع وسائل التسويق الفنية المتبعة من قبل المانح. وما يميز هذا الشكل من الامتياز أنه يوفر للمانح نظاما توزيعيا لتسويق سلعته، مع الحق في منع المرخص له من بيع سلعة منافسة ويكون الموزع الوحيد لمنتجات المانح في منطقة نشاطه، أي ما يعرف بشرط القصر. ومن الأمثلة على هذا النوع من الامتياز محطات تعبئة الوقود (ومحلات الملابس الجاهزة والمجوهرات وإكسسوارات السيدات (كسنتير بونت Center Point، ستي ماكس City Max، ريد تاغ Red Tag). وفى هذا النوع يُنفق عادةً على الامتياز مبالغ كبيرة لتجهيز المحل التجاري من حيث الموقع ومستلزمات العمل، ويتولى الممنوح له الإدارة والتشغيل.

امتياز صيغة العمل (Business Format Franchise):

يرتكز هذا الشكل بشكل رينسي على السمعة والشهرة التجارية للمانح من خلال علامته التجارية ذات الشهرة لدى الجمهور، وبالتالي المنتج أو الخدمة ذات الرواج والقبول لدى الناس. ويتميز هذا الشكل من أشكال الامتياز أنه يحقق للمانح الأنتشار ودخول أسواق جديدة، ويحقق للممنوح له الإستفادة من نجاح محقق وسمعة وشهرة تجارية. فيستخدم الممنوح له الامتياز صيغة ونمط العمل الخاصة بالمانح، بالإضافة للعلامة التجارية، ومطبقاً في ذلك النظام المتكامل للمانح. لذا يفرض المانح في هذا الشكل من الامتياز قيوداً صارمة على الممنوح لهم اللذين يستخدمون جميعا إسمه وعلامته التجارية وما له من سمعه تجارية. ويلجأ في سبيل تحقيق ذلك إلى فرض نماذج قياسية

ومواصفات موحدة Standardized Methods. ويظهر هذا النوع في المطاعم، مثل: McDonalds، Pizza Hut، والبيك Al-Baik، ومكاتب تأجير السيارات، مثل: شركة Avis. ويعتبر هذا الشكل الأكثر انتشارًا ورواجًا من أشكال الامتياز، والشكل المثالى لامتياز الفنادق والنزل ومطاعم الوجبات السريعة. ويستثمر الممنوح له الامتياز عادةً مبالغ كبير ليحصل على حق الامتياز. ووفقا لهذا النظام لا يقوم المانح عادةً بتصنيع أي منتج، وإنما يوفر المعدات، والمواد الخام، ومواد التعبئة والتغليف، والدعاية، وما يلزم من وسائل لإنتاج وتوزيع السلع والخدمات. وتظهر مشروعات الممنوح لهم امام الجمهور كشبكة واحدة، حتى أن الجمهور يعتقد أنها مملوكة لشخص واحد هو صاحب العلامة التجارية، إلا أنها مشروعات مستقلة استقلالاً كاملاً من الناحية القانونية، يجمع بينها وحدة الشكل والمضمون، ولكن ليس الملكية.

ثانياً: نماذج إدارة الامتياز التجاري:

تتنوع نماذج إدارة الامتياز,[١٦] تبعاً للتباين في الحقوق والالتزاما ت والأنشطة التي يلتزم بها كل طرف من طرفي عقد الامتياز، وتكون على النحو التالي:

الأول: امتياز المحل أو الوحدة الواحدة Single-Unit Franchise

ويعرف بالامتياز الفردي، وهو أكثر النماذج وضوحاً ومباشرة لإدارة الامتياز، والأنسب لمنح نظام الامتياز المحلي. فوفقاً لهذا النموذج يُمنح الممنوح له الحق في تطوير وتشغيل محل واحد في موقع واحد أو في منطقة محددة. إلا أن ذلك لا يمنع من حصول الممنوح له على امتيازات أخرى إضافية في مناطق محددة أخرى. فهو يقوم على فكرة تحفيز الممنوح لهم وتشجيعهم على النمو والمنافسة فيما بينهم.

الثاني: الامتياز المتعدد Multi-Unite Franchise:

---

(16) See: Beshel, B. (2005), An Introduction to Franchising, IFA Educational Foundation, < http://www.franchising.org >, (04/3/2009); Garner, W. Michael (2003), "Franchise and Distribution Law and Practice", Minnesota, Thomson/West: volume 1.

ويستخدم من قبل الشركات العملاقة، فتمنح الحق للممنوح له في إنشاء وتشغيل محل أو أكثر بموجب الامتياز التجاري. ويكون ذلك بإحدى طريقتين:

١- **امتياز مطور المنطقة** Area Development:

ويعرف كذلك "بالامتياز الإقليمي، والهدف منه تطوير وتغطية منطقة جغرافية كبيرة، عن طريق إنشاء عدد من المتاجر أو نقاط البيع في وقت واحد أو بصورة متعاقبة وخلال مدة متفق عليها، وتكون مملوكة جميعها للممنوح له مباشرة وليس له الحق في منح امتياز من الباطن (طرف ثالث).

٢- **الامتياز الرئيسي** Master Franchise:

يمنح الممنوح له امتياز تجاري، وبموجبه يُسمح له ويعطى الحق في منح امتياز لطرف ثالث يسمى الممنوح له الفرعي Sub-Franchise، وتضل للممنوح له الأول ذات الصفة في علاقته بالمانح، وتكون له صفة المانح في علاقته بالممنوح له الفرعي. ويستخدم هذا الأسلوب لإستغلال الفرص الاستثمارية المحتملة في مناطق جغرافية أكبر مساحة وأكثراً عدداً، وقد يسمح للممنوحي لهم الفرعيين بإدارة أكثر من امتياز. ويبرز هذا الأسلوب في الامتيازات الدولية حيث يرغب المانح في إنشاء أعمال تتعلق بالامتياز في بلد معين قد لا يملك خبرة تجارية فيها.

وحيث أن الأشكال والنماذج التي يظهر بها الامتياز التجاري متعددة ومختلفة من ناحية، ومن ناحية آخرى الأفتقار إلى تقنين خاص بعقود الامتياز التجارية، فإن علاقة طرفي عقد الامتياز التجاري يحكمها وينظمها العقد المبرم بينهما. مما يستوجب بيان وتفصيل الحقوق والالتزامات القانونية، ومدة العقد وكيفية أنتهائه، إضافة إلى الضمانات. ويلزم كذلك بيان المعايير الفنية والإدارية التي يعمل الامتياز بموجبها.

المبحث الثاني
الخصائص والطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري

تمهيد:

لمباشرة نشاطه التجاري وفي سبيل تحقيق التوسع فيه يستعين التاجر بعدد من الأشخاص. منهم من يرتبط بهم بمقتضى عقود عمل تجعلهم في مركز

التابع له، كالمستخدمين أو الموظفين. فيباشر هؤلاء العمل التجاري بإسم ولحساب التاجر. ومنهم من يستعين التاجر بهم لتصريف بضائعه أو إرسال ما يحتاج إليه من سلع أو خدمات، أو للتوسط بنية وبين غيره من العملاء. وهؤلاء لا يربطهم بالتاجر عقود عمل، وغالباً ما يحترفون القيام بهذه الأعمال لحساب الغير، فيعملون على وجه الإستقلال، كالوكلاء بالعمولة والسماسرة. وهناك الممثلون التجاريون، ويعد الممثل التجاري في علاقته بالتاجر إما مستخدماً وإما وكيلاً، بحسب ما يدل عليه العقد بينه وبين التاجر من إرتباطه، وإستقلاله في العمل. إضافة إلى ذلك هناك أشخاص آخرون تنحصر مهمتهم في الحض على إبرام العقود لمصلحة التاجر بصفة مستمرة وفي منطقة نشاطٍ معينة، وذلك نظير مقابل، كوكلاء العقود.

فالعقود التجارية متنوعة ويؤدي كل واحد منها دوراً في الحياة والنشاط الأقتصادي،[١٧] ويحدث أحياناً اللبس أو الخلط بينها من حيث طبيعة العلاقة القانونية بين أطرافها، أو من حيث القانون الممكن تطبيقه عليها. ويقتضي الوقوف على الطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري التعرض لأهم خصائصه، ثم تمييزه عن غيره من العقود المشابهة له.

المطلب الأول
خصائص عقد الامتياز التجاري

سبق أن عرفنا عقد الامتياز التجاري على أنه عقد بين طرفين مستقلين قانوناً، يلتزم بمقتضاه وبمقابل مانح الامتياز بالسماح للممنوح له الامتياز باستخدام حق أو أكثر من حقوق الملكية الفكرية والصناعية أو المعرفة الفنية لإنتاج سلعة أو توزيع منتجات المانح أو خدماته تحت العلامة التجارية التي ينتجها أو يستخدمها المانح، ووفقاً لتعليماته وتحت إشرافه، في منطقة جغرافية محددة ولفترة زمنية محددة مع تقديم المساعدة التقنية والفنية اللازمة لبدء وإستمرار النشاط التجارى للممنوح له.

وعليه يمكن أن نستخلص أهم خصائص هذا العقد.

---

[17] See, e.g.: Goode, R. (1995), 'Commercial Law', 2nd ed., London, Penguin Books, p. 146.

أولاً: عقد رضائي

كسائر العقود، الرضا ركن من أركان عقد الامتياز التجاري، متى ما عُبّر عن الإيجاب والقبول بإرادة حرة وصحيحة من عيوب الرضا فأنه ينعقد ويرتب كافة آثاره القانونية بين طرفيه. فعقد الامتياز التجاري من العقود الرضائية التي تنعقد بمجرد تبادل الإيجاب والقبول بين الأطراف دون وجود طريقة خاصة لانعقاده خلا مبدأ الرضائية في العقود. لذا لا يحتاج إلى إفراغه في قالب أو شكل معين. ومع أن أحكام نظام الوكالات التجارية السعودي هي السارية - حتى الآن - على عقود الامتياز التجاري ، وقد نصت اللائحة التنفيذية[18] على وجوب كتابة العقد، إلا أن ذلك لا ينتقص من كونه عقداً رضائياً. وقد أُخذ بهذا الشرط في القانون المقارن، كالقانون الكويتي.[19] فالكتابة هنا إجراء شكلي وليست ركناً من أركان العقد. فالكتابة في عقد الامتياز التجاري شرطا للإشهار والقيد في سجل الوكالات التجارية لا لإنعقاد العقد وترتيب آثاره بين أطرافه.[20] فمتى توافرت في عقد الامتياز الأركان العامة للعقود، من رضا صحيح ومحل وسبب مشروعين وأهلية المتعاقدين، انعقد العقد وكان منتجاً لأثاره القانونية بين أطرافه، لذا عدم الكتابة لا تؤثر على صحة ووجود عقد الامتياز بين طرفيه، وإنما تمنع من ممارسة النشاط. فإشتراط المشرع أجراء شكلي معين، كالكتابة، في بعض العقود التجاري على خلاف القاعدة العامة فيها، أنما هو على سبيل الاستثناء لأهمية التوثيق.[21] وما عقد الامتياز التجاري في هذا الشأن إلا كغيره من العقود والتصرفات التجارية الأخرى التي أشترطت الكتابة فيها،[22] دون أن يخرجها ذلك من كونها عقود رضائية.

---

(18) المادة العاشرة من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية ١٣٨٢هـ.

(19) المادة (٢٤٥) من قانون التجارة الكويتي.

(20) راجع: د. محمد الجبر (١٤١٨)، العقود التجارية وعمليات البنوك في المملكة العربية السعودية، جامعة الملك سعود، ط ٢، ص٤١١٦ د.عبدالرحمن قرمان (٢٠١٠)، العقود التجارية وعمليات البنوك: طبقاً للأنظمة القانونية بالمملكة العربية السعودية، مكتبة الشقري، ط ٢، ص٩٣.

(21) د. عبدالرحمن قرمان، مرجع سابق، ص ١٥.

(22) كالإلزام بالكتابة في التصرفات التي ترد على حق من حقوق الملكية التجارية والصناعية، ومن ذلك المادة (١٦) من نظام براءات الاختراع والتصميمات التخطيطية للدارات المتكاملة والأصناف النباتية والنماذج الصناعية ١٤٢٥هـ؛ والمادتان (٢٩، ٣٢) من نظام العلامات التجارية ١٤٢٣هـ.

ويلاحظ أن الوقوف على الإيجاب والقبول، ومن ثم الرضا غير المعيب، في عقود الامتياز التجاري ليس من الأمور اليسيرة؛ نظراً لأن محل العقد من الأموال ذات الطبيعة الخاصة، وتنطوي على الكثير من الوثائق والمضامين التي قد تجعل من رضا الممنوح له معيباً إذا لم يلتزم المانح بمبدأ حسن النية في العقود فيفصح عن كل المعلومات الحقيقية والمعطيات الكافية المتعلقة بنشاطه التجاري. فهذه الأخيرة من الأمور الهامة بالنسبة للممنوح له والتي لا يسعه الحصول عليها إلا من خلال المانح. وهي من الأمور التي نرى أنها تجعل من وجود تنظيم خاص بعقود الامتياز التجاري ضرورة يستوجبها طبيعة العقد والعلاقة بين طرفيه.

ثانياً: عقد من العقود الغير مسماة

لم يسن المنظم (المشرع) السعودي أحكاماً خاصة بعقد الامتياز التجاري، فالعقد بذلك من قبيل العقود التجارية غير المسماة. فهو من العقود التجارية الغير مسماة التي لم يوضع لها تنظيم قانوني أو نظام بصورة خاصة، مما يجعلها تخضع للقواعد العامة للعقود. ومع أنه تقرر سريان نظام الوكالات التجارية على عقود الامتياز،[٢٣] إلا أن ذلك لا يجعل عقد الامتياز التجاري من العقود المسماة؛ فنظام الوكالات التجارية نظام إجرائي وليس بنظام موضوعي، فهو لم يتعرض لحقوق والتزامات اطراف العلاقة القانونية، ولم يتناول إنقضاء العقد وما يترتب عليه من آثار قانونية. فنصوص النظام أعتنت بتنظيم الوكالة التجارية بإعتبارها مهنة وحرفة تجارية، فتناولت عملية قيد وشطب الوكالة في السجل الخاص بذلك، وحصر مهنة الوكيل التجاري في كل من يتمتع بالجنسية السعودية. وتجدر الإشارة إلا أن ذلك النظام ليس له من إسمه إلا القليل، فهو وإن كان يطلق عليه نظام الوكالات التجارية، إلا أنه لم يتناول من الوكالات التجارية سوى وكالة العقود، دون باقي صور الوكالات، كالتمثيل التجاري.[٢٤]

---

(23) بموجب القرار الوزاري رقم (١٠١٢) وتاريخ ١٤١٢/٩/١٧هـ، والذي نص على أن تسري أحكام الوكالات التجارية ولائحته التنفيذية على عقود الامتياز التجاري (Franchising).

(24) وذلك ما جعل الفقه يطالب بنظام جديد يتلافى نواقص النظام الحالي. راجع د. محمد الجبر، مرجع سابق، رقم ٧٨، د. عبدالرحمن قرمان، مرجع سابق، ص٩٠ – ١٠٨.

لذا وأن كان يسري على عقود الامتياز التجاري إلا أنه لا يعني أنه ينظمها موضوعياً لتندرج تحت مسمى العقود المسماة.

ثالثاً: عقد من العقود المستمرة

عقد الامتياز التجاري من العقود المستمرة, فالزمن يعتبر عنصراً هاماً من عناصره. فالممنوح له يالتزم بالوفاء بالتزاماته بصفة مستمرة خلال مدة محددة وضمن حدود مكانية معينة. كما أن المانح يلتزم تجاه الممنوح له بأداء التزامات، كالتدريب والتمكين من استخدام العلامة التجارية، بصفة مستمرة. وعادة ما يحدد المانح المدة الزمنية لعقد الامتياز التجاري، وله لعدم تجديد العقد. لذا وحيث أن المانح في مركز أقتصادي وتفاوضي أقوى من نظيره الممنوح له فإنه يستحسن تدخل المشرع لتحديد حد أدنى لمدة العقد؛ حماية للأخير ولما أستثمره من جهد ومال.

رابعاً: عقد يقوم على الاعتبار الشخصي

يقوم عقد الامتياز التجاري على الاعتبار الشخصي والثقة المتبادلة بين طرفيه؛ نظراً لم ينطوي عليه من اسرار تجارية ونقل معرفة فنية تتسم بطابع السرية. فيؤثر في العقد كل ما يؤثر في الإعتبار الشخصي، كالإفلاس والوفاة ونقص أو إنعدام الأهلية. وخصيصة الطابع الشخصي لعقد الامتياز تمنع الممنوح له من توكيل غيره للقيام بعمله، أو التنازل عن حق الامتياز التجاري، أو منح امتيازاً فرعياً ما لم يتفق على خلاف ذلك.

خامساً: من عقود المعاوضة الملزمة للجانبين

عقد الامتياز التجاري من عقود المعاوضات الملزمة للجانبين، فكل طرف في العقد يحصل على مقابل لما يعطيه للطرف الآخر. فهو من العقود التبادلية، فيرتب التزامات متقابلة في ذمة طرفيه، فالتزامات أحد طرفيه حقوقا للطرف الأخر. وعليه وإذا كان الأصل أن يقوم كل طرف اختيارا بتنفيذ التزاماته الناشئة عن العقد، فإن عدم تنفيذ أحد طرفي العقد لإلتزاماته يعطي

للطرف الأخر الحق في الزامه قضاءً بالتنفيذ أو الفسخ، والتعويض إن كان مستحقاً.[٢٥]

سادساً: الصفة التجارية

معيار إضفاء الصفة التجارية على عقد من العقود هو نظرية الأعمال التجارية المنصوص عليها في المادة الثانية من نظام المحكمة التجارية السعودي، وبناءً عليها يعتبر العقد تجاريا إذا كان محله عملا تجاريا أو إذا كان القائم بالعمل تاجر ولخدمة نشاطه التجاري.[٢٦] ومع أن عقد الامتياز التجاري لم يذكر ضمن الأعمال الواردة بالمادة السالفة الذكر، إلا أن تلك الأعمال قد وردت على سبيل المثال لا الحصر، وعليه فقياس أي عمل جديد عليها يصبغ الصفة التجارية على العمل أو العقد إذا كانت صفات العمل أو الغايات منه واحدة. لذا العقد الذي يكون محله أي عمل من الأعمال التجارية فإنه يعتبر عقداً تجارياً. وعقد الامتياز التجاري بإنواعه الثلاثة (التصنيع، والتوزيع، وصيغة العمل)، بالإضافة إلى ما يتضمنه من ترخيص حقوق الملكية الصناعية والتجارية، ونقل المعرفة الفنية، أعمال تجارية.

وشأن عقد الامتياز شأن سائر العقود التجارية، فإضفاء الصفة التجارية عليه لا يعني مخالفته للعقود المدنية من حيث الأركان العامة الواجبة توافرها فيه. فمحله وسببه يلزم أن يكونا مشروعين ولا ينطويان على ما يخالف الأنظمة المعمول بها. وكذلك الحال بالنسبة للأهلية الواجب تمتع اطراف العقد بها، والرضا السليم من العيوب. فعقد الامتياز التجاري يخضع للقواعد العامة للعقود، وبإضفاء الصفة التجارية عليه يخضع كذلك للقواعد الخاصة بالعقود

---

(25) See: Kerr, A. (1998), 'The principles of the law of contract', 5th ed., Butterworth, p. 55; Cotton, S., (1999), 'Contract Formation', Practical Law for Companies X (6), p. 17.

(26) راجع المادة الثانية من نظام المحكمة التجارية ١٣٥٠هـ.

التجارية، كالقواعد الخاصة بإبرام وإثبات وتنفيذ العقد التجاري.[٢٧] وهذا يتلائم مع مقتضيات الحياة التجارية، وما تتطلبه من سرعة ودعم للائتمان.[٢٨]

المطلب الثاني
تمييز عقد الامتياز التجاري عن غيره من العقود

وبعد أن تناولنا خصائص عقد الامتياز التجاري، سنبحث مدى تقاربه من بعض العقود الأخرى، لنقف على أوجه الشبه والإختلاف بينه وبين غيره من العقود.

أولاً: عقد الامتياز التجاري وعقد التوزيع

يعد عقد التوزيع بمثابة عقد توريد بين المنتج والموزع، يلتزم فيه الموزع ببيع البضائع مقرونة بإسم تجاري أو علامة تجارية مملوكة للمنتج، ولا يستلزم ذلك وجود أسلوب موحد لتقديم الخدمات وأنظمة العمل. كما لا يتضمن العقد وطبيعته بين طرفيه نقل المعرفة الفنية أو التقنية التي يملكها المنتج للموزع. وفي مقابل ذلك يلتزم الموزع بدفع مقابل نقدي يحدد غالباً وفقا لحجم المبيعات. ولا يحق للموزع استعمال العلامة التجارية منفصلة عن المنتجات المنتج، فليس له أن ينتج منتجات بنفسه ويضع عليها تلك العلامة، فذلك يستلزم حصوله على ترخيص باستعمال العلامة التجارية، وعقد التوزيع يكون مفرغ من مثل ذلك الترخص.

ويلاحظ الشبه بين عقد الامتياز التجاري وعقد التوزيع في أن الممنوح له في العقد الأول والموزع في العقد الثاني يتمتعان بإستقلالية قانونية. كما أنه في كلا العقدين يستلزم وضع البضائع والعلامة التجارية التي تحملها تحت تصرف الطرف الأخر، وقد يتضمن أي من العقدين شرط القصر. وبالرغم من

---

(27) ومن ذلك التشدد في منح المهلة القضائية للمدين بدين تجاري، كما جاء في المادتين (٥١٧، ٥١٨) من نظام المحكمة التجارية ١٣٥٠هـ، وكذلك المواد (٦٣، ٨٩، ١١٧) من نظام الأوراق التجارية ١٣٨٣هـ.

(28) See: Cotton, S., (1999), 'Structure of Commercial Contracts', Practical Law for Companies X (8), p. 22

أوجه الشبه هذه إلا أن هناك فروق بين العقدين، أهمها أنه بخلاف عقد التوزيع فإن عقد الامتياز التجاري يتضمن نقل المعرفة الفنية والتقنية من المانح إلى الممنوح له. فالمعرفة الفنية والتقنية ركيزة أساسية وميزة من مميزات عقد الامتياز التجاري.[٢٩] إظافة إلى أن ما يدفعه الموزع للمنتج كمقابل مادي يتمثل في مبلغ نقدي محدد بحسب حجم المبيعات، بينما يلتزم الممنوح له تجاه المانح بدفع رسم دخول شبكة الامتياز، علاوةً على رسوم الخدمات المقدمة له ونسبة من إجمالي الدخل.

ولقد بينت محكمة العدل التابعة للسوق الأوروبية المشتركة التفرقة بين عقود فرنشايز وعقود امتياز البيع التجاري، إذ قررت أن "عقود الفرنشايز لا تسري عليها القواعد التي تنظم عقود الامتياز، إذ إن هذه العقود لا تتضمن سوى التزامات بالبيع والشراء، ولا تشمل العناصر الأخرى المميزة، كالمعرفة الفنية بالإضافة إلى التزام الممنوح له بدفع مبلغ في التعاقد، .كمقابل للدخول في شبكة الفرنشايز".[٣٠]

ثانياً: عقد الامتياز التجاري وعقد ترخيص العلامة التجارية

العلامة التجارية مال معنوي منقول، وعلى أن القوانين تختلف قليلاً في مفهومها لطبيعة الحق على هذا المال، إلا أنها تتفق على أن هذا الحق يمنح صاحبه الحق الحصري في إستغلال علامته التجارية و-استعمالها في تمييز منتجاته أو خدماته. وعقد ترخيص العلامة التجارية هو سماح مالك العلامة لشخص آخر باستعمالها على منتجاته أو خدماته. بذلك مالك العلامة يتنازل عن حقه في مقاضاة ذلك الشخص باستخدامه لعلامة تعود ملكيتها له. فمحل عقد ترخيص العلامة التجارية هو استعمال العلامة، حيث يعطي العقد للمرخص له الحق في استعمال العلامة التجارية المملوكة للمرخص، مع بقاء حق ملكية العلامة وما ينشأ عنه لمالكها. فعناصر الملكية التجارية والصناعية تعطي

---

(29) راجع د. سميحة القليوبي، مرجع سابق، ص١٥٥، وانظر كذلك:
Garner, W. Michael (2003), "Franchise and Distribution Law and Practice", Minnesota, Thomson/West: volume 2.

(30) في حكمها الصادر في ٢٨ فبراير١٩٨٦، نقلاً عن د. حسام الدين الصغير، مرجع سابق، ص٧٤.

لصاحبها الحق في الترخيص للغير باستعمالها لقاء مقابل معين وبشروط معينة، ولا ينتقص ذلك من ملكيته لها.(٣١)

وعقد الترخيص بذلك يكون جزءاً من عقد الامتياز التجاري، فالأخير أشمل منه وأكثر تعقيداً من الأول؛ نظراً لأنه يتضمن منح الترخيص بإستعامل حق أو أكثر من حقوق الملكية الفكرية، وتقديم التدريب والمساعدة الفنية، ونقل المعرفة التقنية، بالإضافة إلى البضائع أو أسلوب الخدمة. لهذا تظهر مشاريع الممنوح لهم أمام الغير بمظهر واحد، وكأنها مملوكة لشخص واحد. وتعد التزامات المرخص له باستعمال العلامة التجارية جزءاً من حقوق الممنوح له الامتياز تجاه المانح في عقد الامتياز؛ فالأولى جزء من الثانية، والثانية اشمل من الأولى. كما وأنه بخلاف عقد ترخيص العلامة التجارية، تعد عقود الامتياز التجاري، غالباً، من عقود نقل التكنولوجيا؛ لما تنطوي عليه من نقل المعرفة الفنية والتقنية.

ويسري ما سبق بيانه في حق عقد ترخيص العلامة التجارية ومقاربتها لعقد الامتياز التجاري ومخالفتها له على عقود ترخيص العناصر الأخرى للملكية الفكرية، مثل: البراءات، والنماذج والرسوم الصناعية، وغيرها. مع مراعاة الفروق الأساسية بين العناصر ذاتها؛ فالفرق مثلاً بين الحق المؤبد في العلامة والحق المؤقت في براءة الإختراع ينتج عنه فرقاً في عقد الترخيص لكلا الحقين، بأن الترخيص للعلامة يمكن أن تطول مدته طالما أن العلامة محمية، بينما لا تتجاوز مدة الترخيص ببراءة اختراع مدة حمايتها المقررة قانوناً. وعلى ذلك وحيث أن عقد الامتياز التجاري ينطوي على عقد ترخيص عنصر من عناصر الملكية التجارية والصناعية، فإنه يمكن أن يمتد زمنياً لفترة طويلة في حال كان محله إسعمال علامة تجارية، بينما لا يكون ذلك وارداً في حال كان محله براءة اختراع.

ثالثاً: عقد الامتياز التجاري وعقد التمثيل التجاري

عقد التمثيل التجاري من العقود التي تقوم على النيابة في العقد، ويحكم العلاقة بين المفوض والممثل التجاري العقد المبرم بينهما. ويباشر الممثل

---

(31) للمزيد من التفاصيل انظر: د. حسام عبد الغني الصغير, الترخيص باستعمال العلامة التجارية, دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٣، ص ٦١ وما بعدها.

التجاري الأعمال التجارية باسم مفوضه فتنصرف آثار العقد مباشرة إلى الموكل. فالممثل التجاري يقوم بدور الوكيل في التعاقد عمن فوّضه وتنتهي مهمته بانعقاد العقد الذي يبرمه مع الغير باسم المفوض. ويلاحظ أن تمتعه بالإستقلالية يعتمد على العلاقة بينه وبين من فوضه، وذلك لا يخرج عن حالتين. الأولى علاقة تبعية ناشئه عن عقد عمل مع المفوض، وأخذ بعلاقة التبعية هذه بعض التقنينات العربية، كالقانون التجاري الكويتي، حيث عرف الممثل التجاري بأنه من كان مكلفا من قبل التاجر بالقيام بعمل من أعمال تجارته، متجولا أو في محل تجارته أو في أي محل أخر ويرتبط معه بعقد عمل.[٣٢] وبهذا فالممثل التجاري هو أحد تابعي المفوض يبحث له عن متعاقدين، ولا يكون طرفا في العقد الذي يبرمه بإسم التاجر مع الغير، ولا يتمتع بالإستقلال لأنه أحد تابعي المفوض ويخضع لإشرافه ورقابته في ممارسة نشاطه، مما ينفي عنه صفة التاجر، والتي تستلزم إحتراف الأعمال التجارية على وجه الاستقلال باسم الشخص ولحسابه.[٣٣] والحالة الثانية أن تكون العلاقة بينه وبين المشروع الذي فوضه ناشئة عن عقد وكالة يتمتع فيه بالإستقلالية في تنظيم عمله.[٣٤] وبأداء الممثل التجاري لمهمته بوصفه نائبا عن الموكل تنشأ بين الموكل ومن تعاقد معه الممثل التجاري من الغير علاقات مباشرة على نحو ما تقضي به القواعد العامة في العقود الملزمة للجانبين.

بذلك يتجلى الفارق بين التمثيل التجاري والامتياز التجاري، والذي يتمتع الممنوح له فيه وفي كل الاحوال بالإستقلالية القانونية، والتي لا ينتقص منها تبعيته الإقتصادية. كما أن الممنوح له يباشر عمله دائماً بإسمه ولاحسابه، فيكتسب الصفة التجارية بإحترافه للعمل الذي يقوم به.

رابعاً: عقد الامتياز التجاري وعقد الوكالة بالعمولة

---

(32) المادة (٢٩٧) من قانون التجارة الكويتي.

(33) د. عبدالرحمن قرمان، مرجع سابق، ص٦٠.

(34) راجع في القانون المقارن المادة (٢٤٥) من قانون التجارة الإماراتي، وفي جانب الفقه أنظر: د. سميحة القليوبي، مرجع سابق، ص٤٢٥، و د. عزيز العكيلي (١٩٩٨). شرح القانون التجاري، الجزء الأول، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ط١،

الوكيل بالعمولة هو الذي يتعاطى التجارة بالوصاية والنيابة ويجرى معاملاته بإسمه ولحساب موكله.[٣٥] فالوكيل بالعمولة يجري التصرفات القانونية بإسمه ولكن لحساب موكله وذلك نظير مقابل.[٣٦] فعقد الوكالة بالعمولة من عقود الوساطة التجارية، حيث يتوسط الوكيل بالعمولة بين طرفين كالمنتج والموزع أو البائع والمشتري أو الناقل والشاحن. فيظهر الوكيل بمظهر الأصيل في العقود التي يبرمها مع الغير، ويلتزم بتنفيذ الالتزامات التي ترتبها عليه هذهلك العقود. وفي مجال ممارسته لأعمال الوكالة يلتزم كقاعدة عام بالسرية، ما لم يتفق على خلاف ذلك.

وبذلك يتبين الفرق بين عقد الوكالة بالعمولة وعقد الامتياز التجاري الذي تكون فيه أعمال وتصرفات الممنوح له القانونية بإسمه ولحسابه. وإن كان كلاهما يتمتع بالإستقلالية في قيامه بأعماله ويكتسب الصفة التجارية.

خامساً: عقد الامتياز التجاري وعقد وكالة العقود

ويقصد بوكالة العقود بحسب اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية "كل من يتعاقد مع المنتج أو من يقوم مقامه في بلده للقيام بالأعمال التجارية، سواء كان وكيلا أو موزعا بأية صورة من الصور الوكالة أو التوزيع، وذلك مقابل ربح أو عمولة أو تسهيلات أيا كانت طبيعتها. وتشمل وكالات النقل البحري أو الجوي أو البري... ".[٣٧] فعقد وكالة العقود يلتزم بمقتضاه وكيل العقود بأن يقوم على وجه الإستمرار وفي منطقة نشاط معينة بالحث والتفاوض على إبرام العقود والصفقات لمصلحة الموكل، وذلك في مقابل أجر، وقد يتجاوز ذلك بأن يتولى إبرام العقود وتنفيذها بإسم الموكل ولحسابه.[٣٨] وفي كلا الحالتين فان آثار العقد تنصرف مباشرة إلى الموكل. فالعلاقات الناشئة عن العقد تقوم بين الموكل والغير. ومن ذلك يتضح أوجه الشبه بين الامتياز التجاري و وكالة العقود، من حيث التمتع بالإستقلالية، والأعتبار الشخصي

---

(35) المادة (١٨) من نظام المحكمة التجارية ١٣٩٠هـ.

(36) عُرف بذلك في القانون المقارن، كقانون التجارة الكويتي في المادة (٢٨٧)، وقانون التجارة الإماراتي في المادة (٢٢٩).

(37) المادة الأولى من نظام الوكالات التجارية ١٣٨٢هـ.

(38) عرف أكثر من قانون مقارن وكالة العقود بذات التعريف، كالمادة (١٧٧) من قانون التجارة المصري الجديد، والمادة (٢٧١) من قانون التجارة الكويتي، والمادة (٢١٧) من قانون التجارة الإماراتي.

فيهما. إلا أنه بالرغم من ذلك فالفروق بينهما تظل قائمة، فبخلاف الممنوح له في عقد الامتياز التجاري، لا يتلقى الوكيل في عقد وكالة العقود المساعدة الفنية والتدريب ولا يخضع لرقابة وإشراف الموكل. وعلى خلاف الامتياز التجاري، لا يتضمن عقد الوكالة أي نوع من نقل المعرفة الفنية أو التقنية. إضافة إلى أن المساعدات الإدارية والتسويقية مصاحبة لعقد الامتياز التجاري، بينما لا يوجد أي من ذلك في وكالة العقود، وإن وجدت فإنها تكون عنصرا ومكملاً وليس رئيساً.

الذاتية الخاصة لعقد الامتياز التجاري

يعتبر عقد الامتياز التجاري من العقود التجارية المبتكرة، التي أوجدتها الحاجة التجارية وطورها التعامل التجاري. فهو وأن كان يشابه بعض العقود التجارية الأخرى في بعض الصفات، إلا أنه يفرق عنها في صفات وميزات أخرى شتى. فعقد الامتياز التجاري من العقود ذات الطبيعه المعقدة أوالمركبة، ويمكن أعتباره عقد إطار يتضمن عدة إتفاقيات بين طرفي العقد. فهناك عقد الترخيص محله عنصر أو أكثر من عناصر الملكية التجارية والصناعية، وأتفاق نقل المعرفة أو التقنية، وإتفاق التدريب المبدئي والمستمر. ويسبقها عادةً جميعاً إتفاق حسن النوايا. لذا نجد في القانون المقارن بعض القوانين، كالإتحاد الأوروبي مثلاً، تهتم بتنظيم جانب أو أكثر من جوانب عقود الامتياز، كقوانين المنافسة ومنع الاحتكار والإفصاح والإعلام السابق لإنعقاد العقد. بناء عليه فإن عقد الامتياز يخضع لأكثر من قانون أو تنظيم قانوني في ذات الوقت بحسب موضوعه. فيخضع للقواعد العامة في العقود من حيث كونه عقد، ولأنظمة الملكية الفكرية (كالعلامات التجارية) من حيث الترخيص باستخدامها، ونظام الوكالات التجارية في ظل عدم وجود تقنين خاص به. ولقد تبين لنا الطبيعة الخاصة لعقد الامتياز التجاري، مما ينأى بأي لبس أو خلط بينه وبين غيره من العقود. فهو وإن كان عقداً من العقود التجارية، إلا أن له خصوصيته ودوره في المجال التجاري.

المبحث الثالث
آثار عقد الامتياز التجاري وأسباب أنقضائه

تقسيم:

بإعتبار عقد الامتياز التجاري من العقود التبادلية الملزمة للطرفين، فإنه يرتب عدة التزمات على عاتق كل من المانح والممنوح له. وسنعرض في مطلبين لأهم إلتزامات كل منهما، ثم نتناول في مطلب ثالث أسباب إنقضاء عقد الامتياز التجاري.

المطلب الأول
التزامات المانح

يلتزم المانح تجاه الممنوح له بعدد من الالتزامات بمقتضى عقد الامتياز التجاري، ومن أهمها:

أولاً: الالتزام بالإعلام والإفصاح

حماية لحقوق أطراف العقد يلجأ الطرفان إلى إبرام صيغة عقدية تنظم مرحلة التفاوض وتحدد نطاق وحالات المسئولية عند قطع المفاوضات.[٣٩] 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 نشوءه يعتمد على ما يفصح به المانح من معلومات للممنوح له. لذا وإن كانت في الأصل لا مسؤولية على من يعدل عن الإستمرار في المفاوضة، حتى ولوكان بدون مبرر معقول، إلا أن مسؤوليتة التقصيرية المبنية على الخطأ تتحقق إذا أقترن العدول بالخطأ من جانبه والضرر على الطرف الأخر.

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 وإلتزامات تضيق وتتسع بقدر ما يفصح عنه المانح من معلومات تؤثر في نشؤ العقد وفي آثاره القانونية على طرفيه. لذا حرص القانون المقارن على النص على هذا الالتزام وعدم تركه

---

(39) Cotton, S., (1999), 'Pre-Contractual Representations and Statutory Restraints', Practical Law for Companies X (7), p.p. 19-21.

لتقدير المانح وإجتهاده، أولحرفية 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 اسمًا تجاريًا أو علامة أو رسماً رهن شخص آخر، ويشترط عليه لمزاولة نشاطه التزامًا حصرياً أو شبه حصري يتعين عليه قبل التوقيع على أي عقد يبرم للمصلحة المشتركة للطرفين أن يقدم للطرف الآخر وثيقة تتضمن بيانات صادقة تمكن الأخير من الالتزام وهو على إطلاع كامل".(٤٠) وشبيه بذلك قانون التجارة المصري، وذلك في سياق عقود نقل التكنولوجيا، حيث الزم 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 لتركيب أو لتشغيل آلات أو أجهزة أو لتقديم خدمات ".(٤١) إلا أن هذا الإلزام يكون بعد إبرام العقد وليس سابق له.

وتجدر الإشارة إلى أنه يقع على المانح عبء الوفاء بهذا الالتزام حتي ولو لم يطلب الممنوح له معلومة معينة أو وثيقة محددة. فتضرر الممنوح له من عدم وفاء المانح بهذا الالتزام لا يقع إلا بعد عدم الوفاء به؛ فليس بمقدور الممنوح له تفادي الضرر مسبقاً بطلب ما يجهله، ويجهل الضرر الناشيء عنه في حالة عدم علمه به. ويشمل الالتزام بالإعلام والإفصاح كل ما من شأن أن يؤثر في إبرام العقد وآثاره. ومن ذلك المعلومات المتعلقة بالامتياز، والتاريخ القضائي والمالي للمانح، والنظم والأساليب الإدارة والمحاسبية له، وعدد ومدى نجاح الممنوح لهم الأخرين أن وجدوا، والمساعدة الفنية المعرفة التقنية الممكن تقديمها.

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

يلتزم المانح في علاقته العقدية بالممنوح له بالترخيص باستعمال أحدى مكونات الملكية التجارية والصناعية. وتعد العلامة التجارية أكثر رواجاً وإرتباطاً بعقد الامتياز. ويرتبط بهذا الالتزام إلتزامه بإتخاذ الإجراءات

---

(40) Loewinger, Andrew P., et al. (1995), "Avoiding the Long arm of the Law in International Franchising: Issues and Approaches", American bar Association Forum on Franchising, pp. 27.

(41) المادة (٧٣) من قانون التجارة المصري.

الضرورية لحمايتها من أي أعتداء، 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 الإستغلال الهادئ والنافع للعلامة أو الأسم التجاري. فعبء حماية العلامة التجارية من الاعتداء يكون على عاتق مالكها، 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 الإعتداء هو التزام ببذل عناية. إلا أنه في الأخير يشدد من مسؤوليته عن مسؤولية الشخص المعتاد؛ نظراً لما يتوفر له من صفة التاجر المحترف.

ثالثاً: الالتزام بنقل المعرفة وتقديم المساعدة الفنية

تعد المعرفة الفنية والتقنية محلاً 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 وأستمرار النشاط، كالنماذج والرسوم وتعليمات التشغيل والمنتجات والالات والتجهيزات اللوجستية والأسرار التجارية أو الصناعية. ومن ذلك 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.[٤٢]

---

(42) المادة الأولى من لائحة حماية المعلومات التجارية السرية ١٤٢٦هـ.

والمعرفة الفنية والتقنية قد تكون لإنتاج سلعة معينة عن طريق إستغلال براءة إختراع أو رسوم أو نماذج صناعية, وقد يكون لتوزيع منتجات معينة تحمل علامة تجارية ذات شهرة، أوقد يكون لتقديم خدمة أو خدمات مميزة بنظام معين. ويكون النقل وفقاً للعقد زماناً 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. والبعض الأخر يكون بعد البدء الفعلي للنشاط، كتعليمات الأعلان والدعايا والتسويق. وبعض ثالث يكون طوال فترة النشاط التجاري إلى نهاية عقد الامتياز، كالتطورات والتحسينات الفنية، والتدريب المستمر. ويدخل ضمن المساعدة الفنية الطرق والأساليب الإدارية والمحاسبية والتسويقية، واختيار موقع المحل التجاري والعمل على تجهيزه ليكون مهيئاً 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.

رابعاً: الالتزام بالضمان

يعتبر المانح في حكم المؤجر، فيضمن إنتفاع الممنوح له بالعناصر محل عقد الامتياز انتفاعاً هادئاً دون تعرض من الغير؛ فضمانه ضمان إستحقاق وضمان تعرض من الغير.

فالمانح يضمن للممنوح له صلاحية السلع والبضائع والخدمات وكيفية استعمالها، وألا تنطوي على أي مخالفة للأنظمة المعمول بها في بلد الممنوح له. ويضمن ملكيته للملكية التجارية والصناعية محل عقد الامتياز، ولا يكون متنازع عليها أو متعلق بها حقوق للغير مما يعيق انتفاع الممونح له بها. ويلتزم المانح بعدم القيام بعمل أو الإمتناع عن عمل من شأنه أن يحول دون إنتفاع الممنوح له بعقد الامتياز. فليس له أن ينافس الممنوح له أو أن يستثمر في منطقة نشاطه. ويضمن المانح التزامه بشروط العقد، والتي قد يكون من ضمنها شرط القصر. فبموجب شرط القصر، والذي يلزم أحد طرفي العقد بالتعامل فقط مع الطرف الأخر، لا يجوز للمانح منافسة الممنوح له في منطقة نشاطه فيمنح

امتيازاً لشخص آخر ويورد منتجاته أوخدماته للمنطقة التي حددت في العقد للممنوح له، أو يرخص للغير باستعمال العلامة التجارية في ذات المنطقة، أو حتى خراجها بشكل يؤدي لإضعاف الشهرة التجارية للعلامة أو يضر بما لها من سمعة لدى المستهلكين، كاستخدام العلامة على منتجات أقل شأناً.

والتزام المانح بضمان صلاحية السلع والبضائع والخدمات وكيفية استعمالها، وألا تنطوي على أي مخالفة للأنظمة المعمول بها يكون تجاه الممنوح له وليس الغير.

ويضمن المانح كذلك عدم تجاوز الممنوح لهم داخل شبكة الامتياز بعضهم على بعض في المناطق الجغرافية المحددة لكل واحد، أو الإخلال بمبدأ المنافسة المشروعة.

ويدخل ضمن التزام المانح بالضمان تزويد الممنوح له بكل ما يتوصل إليه من جديد في مجال المعرفة الفنية المتعلقة بعقد الامتياز التجاري المبرم بينهما. فأحد أهم عناصر الامتياز التجاري هي نقل المعرفة الفنية، وهي بطبيعتها قابلة للتطور والتغيير. والالتزام بنقل المعرفة الفنية ليس فقط عند إبرام عقد الامتياز أو خلال الفترة الأولى منه، وإنما طوال مدة العقد بين الطرفين، مما يعني إستمرار عملية نقل المعرفة الفنية وبكل ما يطرأ عليها من تطوير وتحسينات. ومع ذلك فإنه تيعين على الممنوح له التأكد من النص على ذلك في عقد الامتياز.

وتلك 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 باي منها يعطي للممنوح له الحق في المطالبة بالتنفيذ أو التعويض، أو الأثنين معاً تبعاً لنوع الالتزام المخل به والضرر المتحصل منه. وفي غياب التقنين الموضوعي لعقد الامتياز التجاري يظل العقد بين طرفيه الفيصل في تحديد وتفصيل الالتزامات بين المانح والممنوح له. مع مراعاة أن الأخير في موقف إقتصادي أقل من الأول، والأول يصيغ عادة العقد ويضمنه الشروط التي تلائمه. فمساحة التفاوض للممنوح له ضيقة ومحدودة، وضماناته هي ما يعطيه أياها المانح، وليست مقررة بقوة القانون.

المطلب الثاني
التزامات الممنوح له

يقابل التزامات المانح التزامات على الممونح له، وعليه الوفاء بها. فعقد الامتياز التجاري، كما سبق القول، من العقود التبادلية التي تلقي على اطرافها التزامات متبادلة.

أولاً: الالتزام بدفع المقابل

في معظم عقود الامتياز التجاري يمثل المقابل الذي يلتزم الممنوح له بدفعه للمانح مبلغاً أساسياً - يقدره جزافي المانح - عند بداية التعاقد ويسمى الرسم الأولي ، بالإضافة إلى نسبة معينة سنوية أثناء تنفيذ العقد تسمى عوائد نسبية. ويعتبر تحديد الرسوم المختلفة التي يلتزم الممنوح له بدفعها وتحديد طريقة الدفع وأسلوبه من بنود العقد الي يتعين الأهتمام بها وتفصيلها منعاً لأي خلاف مستقبلي بشأنها.

١- الرسم الأولي Initial Fee

وهو مبلغ مالى يؤدى إما دفعة واحدة عند إبرام العقد، أو على شكل دفعات متعاقبة تبدأ من إبرام العقد حتى بدء النشاط. وهو يمثل تعويضاً مالياً لنمانح مقابل الترخيص باستعمال أي من عناصر الملكية التجارية والصناعية، والسمعة والشهرة المتحققة لها. بالإضافة إلى الخدمات التى يقدمها المانح أثناء تنفيذ العقد كالإشراف، والتدريب، والإعلان والدعاية. ويدخل في تحديد مقداره عوامل كثيرة منها المنفعة التى تعود على الممنوح له، ومقدار ما أستثمره المانح من جهد ومال في تحقيق الشهرة والسمعة التجارية، ومقدار ما سيقدمه المانح من مساعدة فنية.

٢- العوائد النسبية Royalty Fee

وتكون عادةً مقابل نسبي يُدفع سنوياً أو على فترات دوريه ويحدد هذا المقابل بنسبه مئوية تتراوح عادةً بين ٣% إلى ١٠% من رقم المبيعات الاجماليه التي يحققها الحاصل على حق الامتياز. وتعد مصدر الدخل الرئيس

للمانح حيث تمثل مقابلاً لجهد المانح فى البحث والتطوير... وتشمل رسوم الدعايا والإعلان، الأستشارات والتدريب، وأبحاث والتطوير والتسويق، وغيرها من الخدمات التي تقدم للممنوح له.

وقد يكون هذا المقابل إجماليا يؤدى دفعه واحدة أو على دفعات متعددة، كما يجوز أن يكون المقابل نصيبا من رأس المال المستثمر، أو نصيبا من عائد التشغيل، ويمكن أن يحدد كنسبة من إجمالي الدخل أو الربح.

ثانياً: الالتزام بالإستغلال

استغلال حقوق المعرفة الفنية والملكية الصناعية حقاً للممنوح له والتزاماً عليه. فالمقابل الذى يتقاضاه المانح يتوقف على حجم الإنتاج ومقدار الإستغلال الأمثل لما رخص به للممنوح له. فمن مصلحة المرخص بإستغلال العلامة التجارية أن يستعملها المرخص له لتزداد شهرتها، كما أن عدم استعمالها يعرض مالكها لجزاء السقوط بسبب عدم الاستعمال.(٤٣) وإذا تضمن عقد الامتياز الترخيص ببراءة اختراع فمن مصلحة المانح (مالك البراءة) قيام المرخص له باستغلالها؛ فعدم إستغلال البراءة يعرض مالكها لجزاء منح ترخيص إجبارى للغير. وهو ما تقضي به اغلب التشريعات في هذا الشأن.(٤٤) وغالباً ما يتضمن عقد الامتياز التجاري شروطاً خاصة بكيفية إستغلال 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.

ثالثاً: المحافظة على سرية

---

(43) ومن 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". المادة (٢٥) من نظام العلامات التجارية ١٤٢٣هـ.

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

وهذا من الالتزامات الرئيسة والتي تمس المانح وتضر به. فالممنوح له ملزم بعدم إفشاء أى عنصر من عناصر المعرفة الفنية والتقنية التى تلقاها من المانح أو بسبب العقد المبرم بينهما. لذا تنص القوانين عادةً 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.[٤٥]

رابعاً: الالتزام بعدم المنافسة

عقد الامتياز التجاري من العقود التي تقوم على التعاون بين طرفيه، فينعقد للمصالح المشتركة لطرفيه. ومع أن الالتزام بعدم المنافسة ينشأ بنشوء العقد إلا أنه يستمر إلى ما بعد أنتهائه 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. ومن هذا الالتزام أيضاً عدم ممارسة نشاط تجاري منافس لنشاط الامتياز في ذات منطقة الامتياز.

خامساً: الالتزام بإتباع تعليمات وإرشادات المانح

وذلك في كل ما يتعلق بإدارة النشاط والطرق المحاسبية، والتدريب، والتحسينات التي قد تطرأ على البضائع والسلع أو طرق الخدمة. فكما سبقة 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، كالالتزام بالسماح بالتفتيش، الالتزام بالإعلام عن التحسينات اللازمة، التعاون

---

(45) المادة الثالثة من لائحة حماية المعلومات التجارية السرية ١٤٢٦هـ.

في سبيل الدفاع عن الحقوق الملكية التجارية والصناعية للمانح، والالتزام بشرط القصر إن وجد.

المطلب الثالث
إنقضاء عقدالامتياز التجاري

سبقة الإشارة إلى سريان نظام الوكلات التجارية على عقود الامتياز،[٤٦] وهذا النظام لم يتضمن تنظيما لأسباب انقضاء عقود الوكلات التجارية، فضلاً على أن ينظمها في حالة عقود الامتياز التجاري. بذلك فإنه تسري على الأخيرة – كعقود الوكالات التجارية- القواعد العامة لأسباب انقضاء العقود عموما.

وحيث أن عقد الامتياز من العقود القائمة على الأعتبار الشخصي، فإنه ينقضي بأي سبب يؤثر في ذلك الاعتبار لأي من طرفي العقد. فينقضي بفقدان أحد المتعاقدين لأهليته أو بسبب الحجرعليه، أو إفلاسه. كذلك في حالة الوفاة للشخص الطبيعي منهما، أو إنقضاء الشخصية الاعتبارية للشخص المعنوي.

وينقضي بسبب من الأسباب الطبيعية للأنقضاء، كانتهاء المدة المحددة للعقد، وعدم رغبة طرفي العقد أو أحدهما في تجديد العقد. وهنا يلزم إخطار الطرف الأخر إذا كان هناك اتفاق على ذلك. ويلزم الإخطار كذلك في حالة عدم الرغبة في التجديد إذا كان العقد يجدد تلقائياً. وفي كلا الحالتين يتعين الالتزام بالمدة المحددة للأخطار. ومنعاً لتأبيد عقد الامتياز التجاري فإنه ينقضي بإرادة أحد طرفيه إذا كان العقد غير محدد المدة. ومنعاً لمفاجأة أحد طرفي العقد الأخر بعدم الرغبة في الإستمرار في العقد، فإنه يتعين على الطرف عدم الراغب أن يخطر الطرف الأخر برغبة بوقت كاف وخلال مدة معقولة.

كما ينقضي عقد الامتياز إذا استحال على أحد طرفيه تنفيذ التزاماته لسبب أجنبي لا يد له فيه، كالقوة القاهرة. فينفسخ العقد تلقائيا بقوة القانون، ودون حاجة لحكم قضائي، حتى ولو لم يكن هناك أتفاق على الفسخ.

---

(46) بموجب القرار الوزاري رقم (١٠١٢) وتاريخ ١٤١٢/٩/١٧هـ

وفي حالة عدم وفاء أي من طرفي العقد بما عليه من التزامات فإنه يحق للطرف الأخر التحلل من التزاماته بفسخ العقد، سواءً اتفاقاً بإدراج شرط الفسخ ضمن العقد، أو قضاءً باستصدار حكم قضائي بالفسخ.

أخيراً يتعين القول أنه وإن كان الأصل في الفسخ إعادة حال طرفي العقد إلى ما كانت عليه قبل التعاقد، إلا أن الأستثناء يتحقق في حالة عقود الامتياز التجاري؛ نظراً كونها من العقود المستمرة التي لا يرتب فسخها أي أثر رجعي، فالآثار تقتصر على مستقبل الالتزامات التي لم تنفذ لا على ما مضى من العقد. ويكون من تقرر الفسخ لصالحه الحق في المطالبة بالتعويض إن كان له مقتضى.

وإنهاء عقد الامتياز التجاري عادة ما يكون من جهة المانح؛ نظراً لما يتمتع به من مركز قوي في العقد من ناحية. ومن ناحية أخرى قلما يكون من مصلحة الممنوح له إنهاء عقد سعى له، ومشروع بذل فيه الجهد والوقت، في حين إن المانح وأن أنهى العقد بإرادته المنفردة، فإنه ليس من شأن ذلك أن يحرمه من عوائد ومكاسب، عقد الامتياز؛ نظراً لإستطاعته وبكل يسر أن يجد شخص آخر يرتضي التعاقد معه، وربما بشروط ومقابل أفضل. لذا ليس من المقبول أن يتخذ المانح من ملكيته لعلامة تجارية شهيرة تُرتجى, وقوة مركزه التعاقدي وسيلة بمقتضاها، ودون مبرر معقول، ينفرد بإنهاء العقد دون النظر إلى مصالح وحقوق الطرف الأخر. فقد يلزم المانح بتعويض الممنوح له عمّا يلحقه من أضرار نتيجة عدم تجديد العقد مع مراعاة الظروف والأحوال التي يأتي فيها الإنهاء من ناحية، وعدم خطأ الممنوح له أو تقصيره من ناحية آخرى. والسند في ذلك ليس نصاً قانونياً، لعدم وجوده، ولكن وفقاً لقواعد التعسف في استعمال الحق ووفقاً للأعراف التجارية. فإن كان مناط المسئولية عن تعويض الضرر هو وقوع الخطأ واستعمال الحق استعمالاً مشروعاً لا ينشيء المسؤولية عن الضرر، إلا أن ضابط المسؤولية في استعمال الحق هو نية الإضرار بالغير دون نفع يرتجى من الاستعمال، أو بالإستهانه المتعمدة بما يصيب الغير من ضرر من جراء استعمال الحق. ومعيار الموازنه بين المصلحة المبتغاة وبين

الضرر الواقع هو الموازنه المجردة بين النفع والضرر بغض النظر عن الظروف الشخصية للمنتفع أو المضرور.[٤٧]

الخاتمة

الامتياز التجاري منظومة عمل واسلوب مبتكر وحديث من جهة، وعقد من العقود المستحدث التي أفرزتها الحاجة والنشاط التجاري المتغير والمتطور من جهة آخرى، يوجب كل ذلك الألتفات إليه بالدراسة والبحث. من هذا المنطلق حرصت هذه الدراسة على إعطاء فكرة واضحة عن عقد الامتياز التجاري وما يترتب عليه من آثار قانونية بمنهج وصفي تحليلي. وعلى أنه كمنظومة وطريقة عمل يعود الامتياز التجاري إلى العصور الوسطى، إلا أنه تطور حديثاً ليصبح نظاماً قائماً بذاته، له سلوكيات وأخلاقيات إلى جانب بعض الأنظمة والقوانين التي نظمت بعض جوانبه، كتلك المتعلقة بالترخيص باستعمال العلامة التجاري، وبقي جوانب عدة لم يتناولها كثير من التشريعات، كنقل المعرفة الفنية التقنية Know-how، والآثار القانونية للعقد، وتوازن القوى بين طرفي العقد.

ولم يخرج الفقه, رغم قلة تناوله لعقد الامتياز، بتعريف موحد جامع شامل لعقد الامتياز التجاري. وفي ظل غياب التقنين الخاص بهذا العقد والعلاقات الناشئة عنه فإن الحقوق والالتزامات التي يلتزم بها كل طرف من طرفي العقد تظل تتباين وتختلف وفقاً للنماذج المختلفة للامتياز التجاري حسبما تتوافق إرادة طرفي العقد على تبني أي منها. ومع ذلك فكعقد يخضع للقواعد العامة للعقود، وبإضفاء الصفة التجارية عليه يخضع كذلك للقواعد الخاصة بالعقود التجارية، كالقواعد الخاصة بإبرام وإثبات وتنفيذ العقد التجاري. إضافة إلى ذلك ولكونه عقد إطار فإنه يخضع لأكثر من تقنين بحسب موضوعه، فيخضع للقواعد العامة في العقود من حيث كونه عقد، ولنظام العلامات

---

(47) وللمزيد من التفصيل حول الشروط التعسفية، انظر: د. حسن عبد الباسط جميعي (١٩٩٦)، أثر عدم التكافؤ بين المتعاقدين على شروط العقد، ظاهرة إختلال التوازن بين الإلتزامات التعاقدية في ظل إنتشار الشروط التعسفية"، دراسة مقارنة، دار النهضة العربية. وراجع كذلك المواد (٤, ٥, ١٦٣) من التقنين المدني المصري.

التجارية من حيث الترخيص باستخدامها، ونظام الوكالات التجارية من حيث التنظيم الإجرائي.

ولقد بينت هذه الدراسة الطبيعة الخاصة لعقد الامتياز التجاري، مما يستوجب عدم الخلط بينه وبين غيره من العقود. فهو وإن كان عقداً من العقود التجارية، إلا أن له خصوصيته ودوره في المجال التجاري. فهو من العقود ذات الطبيعه المعقدة أوالمركبة، ويمكن أعتباره عقد إطار يتضمن عدة أتفاقيات بين طرفي العقد، لذا حرص القانون المقارن على النص على أهم التزاماتها ألا وهو التزام المانح بالإفصاح والإعلام، ولم يترك ذلك للسلطة التقديرية للمانح، أو حتى بعض المبادىء القانونية كمبدأ حسن النية في التعاقد.

وحيث لم يحدد نص قانوني أسباب إنقضاء عقد الامتياز التجاري فإنه ينقضي بالقواعد العامة لأسباب انقضاء العقود عموما. ولكن يجب ألا يحجم المشرع عن التدخل بالتقنين للحد من سلطة مانح الامتياز في إنهاء العقد دون النظر إلى مصالح وحقوق الطرف الأخر، ودون مبرر معقول. فعلى أن توازن المراكز التعاقدية لأطراف العقد ليست شرطاً في صحة العقود، إلا أن حماية الطرف الأضعف في العلاقة القانونية تظل مسؤولية السلطة التشريعية، بما يضمن استقرار المعاملات التجارية ويحقيق العدالة.

المراجع

المراجع العربية:

١- الكتب:

- الجبر، محمد حسن (١٤١٨)، العقود التجارية وعمليات البنوك في المملكة العربية السعودية، ط ٢، جامعة الملك سعود.
- الحديدي، ياسر سيد (٢٠٠٦)، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، دار الفكر العربي.
- العكيلي، عزيز (١٩٩٨)، شرح القانون التجاري، الجزء الأول، ط١، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان.
- العوفي، صالح بن عبد الله (١٩٩٨). المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية، معهد الإدارة العامة، الرياض.
- القليوبي، سميحة (٢٠٠٧)، الوسيط في شرح قانون التجارية المصري، الجزء الثاني، ط ٥، دار النهضة العربية.
- النجار، محمد محسن (٢٠٠٥)، التنظيم القانوني لعناصر الملكية الفكرية، دار الجامعة الجديدة للنشر.
- جميعي، حسن عبد الباسط (١٩٩٦)، أثر عدم التكافؤ بين المتعاقدين على شروط العقد، ظاهرة إختلال التوازن بين الإلتزامات التعاقدية في ظل إنتشار الشروط التعسفية"، دراسة مقارنة، دار النهضة العربية.
- شافي، نادر (٢٠٠٥) "عقد الفرانشيز (Franchising) مفهومه وخصائصه وموجبات طرفيه، مجلة الجيش اللبناني، العدد ٢٤.
- شفيق، محسن (١٩٨٨)، اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع (دراسة في قانون التجارة الدولي)، دار النهضة العربية.
- عبيد، رضا محمد (١٩٩٩)، الوسيط في القانون التجاري (العقود التجارية – الأوراق التجارية – عمليات البنوك – الإفلاس)، دار الثقافة العربية.
- قرمان، عبدالرحمن السيد (٢٠١٠)، العقود التجارية وعمليات البنوك: طبقاً للأنظمة القانونية بالمملكة العربية السعودية، ط ٢، مكتبة الشقري.
- مغبغب، نعيم (٢٠٠٦) عقد الفرنشايز، منشورات الحلبي الحقوقية.

٢- المقالات:

- الحكيم، جاك (١٩٩٨)، عقد الترخيص التجاري Franchising، مجلة المحامون، نقابة المحامين السورية، العددان الخامس والسادس: ٤٢٠.

- جلول، سيبل (٢٠٠١)، عقد الفرانشيز موجبات الفرقاء، المنشورات الحقوقية، بيروت :١٩.
- شماس، ادمون (١٩٩٨)، تقنية عقد الـ Franchising مقارنة مع عقد التمثيل التجاري: آفاق وحلول، مجلة العدل، العددان (٣، ٤) ص١٩٩.

المراجع الأجنبية:

1- Books:

- **Atiyah**, P. (1986), 'Essays on Contrac't, Oxford, Clarendon Press.
- **Bellamy**, Ch. & Graham Child (1993), Common Market Law of Competition', London: Sweet and Maxwell.
- **Brian**, B. & F.W. Rose (1979), 'Principles of Business Law', Sweet & Maxwell.
- **Garner**, W. Michael (2003), 'Franchise and Distribution Law and Practice', 3 v. Minnesota, Thomson/West.
- **Goode**, R. (1995), 'Commercial Law', 2nd ed., London, Penguim Books, p. 146
- **Howell**, R. A., et al. (1984), 'Fundamentals of Business Law', Tisdele Dryden Press.
- **Kerr**, A. (1998), 'The principles of the law of contract', 5th ed., Butterworth.
- **Mendelssohn**, M. (2004), 'Franchising Law', Richmond, UK.
- **Mendelssohn**, M. (2005), 'International Encyclopedia of Franchising Law', Richmond, UK.
- **Treitel**, G., (1999), 'The Law of Contract', 10th ed., London, Sweet & Maxwell.

2- Articles:

- **Atiyah**, P. S. (1986), 'The Hannah Blumenthal and Classical Contract Law', The Law Quarterly Review 102: 363.
- **Beshel**, B. (2005), 'An Introduction to Franchising', IFA Educational Foundation, < http://www.franchising.org >.

- **Cotton**, S., (1999), 'Contract Formation', Practical Law for Companies X (6): 15.
- **Cotton**, S., (1999), 'Pre-Contractual Representations and Statutory Restraints', Practical Law for Companies X (7): 19.
- **Cotton**, S., (1999), 'Structure of Commercial Contracts', Practical Law for Companies X (8): 21
- **Halson**, R. (1993), 'Contract', Current Legal Problems: 46 (1): 5.
- **Klein**, B., Lester F. (1985), 'The Law and Economics of Franchise Tying Contracts', 28 J. Law & Econ: 345.
- **Morgan**, Fred W. (1987), 'Product Liability Developments and the No manufacturing Franchisor or Trademark Licensor', Journal of Public Policy & Marketing, (6):129.
- **Pitegoff**, Thomas M., et al. (2000), 'Drafting Effective Franchise Agreements', American Bar Association, Forum on Franchising, Essentials of Franchising, New York.
- **Rubin**, P. H, (1978), 'The Theory of Firm and the Structure of the Franchise Contract', 21 J. Law & Econ: 223