

The Legal Framework for Franchise Agreements

Altyaf Alameen Mohammed Alakhdhar*
Faculty of Law, Sabratha University, Zultn, Libya

النظام القانوني لعقد الفرنشايزي

الطيف الأمين محمد الأخضر*
كلية القانون، جامعة صبراتة، زلطن، ليبيا

*Corresponding author: aakdara934@gmail.com

Received: September 14, 2025 | Accepted: November 27, 2025 | Published: December 11, 2025

Copyright: © 2025 by the authors. Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY) license (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

Abstract:

The franchise contract is a relatively recent contract, and despite this novelty, its role in developing the economies of countries has been very significant. Through this contract, technology for services and technology for goods has been transferred from developed countries to developing countries. This process is carried out through the franchise contract, whereby technology is transferred from the first party, the franchisor, to the second party, the franchisee. The franchisee in this contract becomes the representative of the franchisor in his country. This contract produces many effects, the most important of which is burdening the franchisee with many obligations, especially since his contractual position is weaker than that of the franchisor, and there is a lack of legislative regulation for this contract in the franchisee's country. This necessitates the intervention of the national legislator by enacting laws that regulate this contract, in order to limit the dominance of large franchisee companies.

Keywords: Franchise, Franchisor, Franchisee, Services, Goods.

الملخص:

إن عقد الفرنشايز عقد حديث النشأة نسبياً، وبالرغم من هذه الحداثة إلا أن دوره في تنمية اقتصاديات الدول كان كبيراً جداً، فعن طريق هذا العقد تم نقل تكنولوجيا الخدمات وتكنولوجيا السلع من الدول المتقدمة إلى النامية، وهذه العملية تتم عن طريق عقد الفرنشايز، حيث يتم عن طريق هذا العقد نقل التكنولوجيا من الطرف الأول مانح الفرنشايز من الطرف الثاني متلقي الفرنشايز الممنوح له، والممنوح له في هذا العقد يصبح ممثلاً لمانح الفرنشايزي في دولته، وهذا التعاقد ينتج العديد من الآثار أهمها تحميل الممنوح له بالعديد من الالتزامات، وخاصة أن مركزه التعاقدية أضعف من المانح، وغياب التنظيم التشريعي لهذا العقد في بلد الممنوح له، وهذا ما يستلزم معه بالضرورة تدخل المشرع الوطني بسن قوانين تنظم هذا العقد، حتى تحد من هيمنة الشركات الكبرى المانحة للفرنشايز.

الكلمات المفتاحية: فرنشايزي، مانح، ممنوح له، خدمات، سلع.

بسم الله الرحمن الرحيم

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾ (سورة المائدة – الآية 1)

المقدمة:

بادئ ذي بدء نقول ان عقد الفرنشايزي يعتبر من العقود المستحدثة، ولكن بالرغم من حداثة الا أنه لقي أهمية كبيرة، وقد انتشر استعماله في جل دول العالم نظراً للدور الذي يلعبه هذا العقد فهو وسيلة ناجحة لنقل المعارف والتقنيات الإنتاجية، بأسلوب يحقق مراد أطراف التعاقد، وبالتالي يعود بالنفع على الطرفين، بحيث يوفر لمانح الفرنشايزي فرصة ممتازة

للانتشار السريع، دون ان يشكل ذلك عبئاً مالياً على نفقاته الرأسمالية، كذلك يوفر فرصة الوصول للأسواق بسرعة عالية وبفلس الجوده.

وهذا العقد أيضاً يمثل دوراً مهماً في جلب الاستثمارات التي تأتي مصحوبة بالتكنولوجيا المتطورة، مما يسهم في الرفع من كفاءة القوة العاملة الوطنية، وتقلل من كمية النقود التي تتسرب خارج الدولة، مما يسهم بدوره في زيادة المشاريع المتوسطة، والكبرى، المبنية عن العلامات الكبرى للشركات الدولية (والتي تعتبر من انجح المشاريع) مع الأخذ بالحسبان المنتج الوطني وعدم المساس به¹، وتنشيط رأس المال الوطني (الشركات الوطنية) مما ينعكس بدوره علي جودة السلع والخدمات الوطنية.

وتتمحور عملية الفرنشايزي (Franchise) في ان طرف اول يسمى المانح يلتزم بموجب العقد بتلقي الطرف الثاني والذي يطلق عليه مصطلح الممنوح له المعرفة الفنية والعلمية التي تمكنه من استخدام العلامة التجارية وتزويده بالسلع والخدمات، ويقع علي عاتق الطرف الثاني الممنوح له، استثمار هذه المعرفة الفنية والعلمية، واستخدام العلامة التجارية، والتزود بالسلع الأساسية والمنتجات وكل ما يتعلق بها من المانح (الطرف الاول).

ونظراً للدور الإقتصادي الكبير الذي يمثله عقد الفرنشايزي (Franchise) كان لزاماً علي الدول إيجاد نظام قانوني يتلائم مع هذا العقد، أي نظام خاص بنشاط الفرنشايزي (Franchise)، مع بذل الجهود في سبيل تنفيذ القرارات الملزمة الصادرة عن الهيئات المختصة بهذا النوع من العقود، وكذلك توعية المتعاقدين بالنظام القانوني لعقد الفرنشايزي.

أهمية الموضوع:

تبرز أهمية إختيار الموضوع في اننا سنحاول من خلاله تحقيق فائدتين علمية وعملية.

الفائدة العملية:

تتمثل في ارتباطه بمعاملة تعاقدية أصبحت واقعاً لا يمكن تجاهله، إذ ان واقعنا العربي يزخر بذلك، فأغلب المنتجات الموجودة في اسواقنا والتي تحمل علامات مشهورة ذات سمعة تدخل تحت مظلة الفرنشايزي، وهذا ما يدعونا إلى تناول ذلك العقد الذي أصبح من أكبر العقود انتشاراً في عالمنا العربي، في ظل غياب التنظيم التشريعي له.

الفائدة العلمية:

تتحقق الفائدة العلمية من خلال مناقشة الجوانب القانونية لعقد الفرنشايزي، التي لا تزال حتي يومنا هذا رهينة اتفاق المتعاقدين، في ظل وقوف المشرع كالمشاهد لتلك المعاملات دون ان يتدخل بأدواته لوضعها في إطار تشريعي ينظمها.

أهداف الدراسة:

- أ- يساهم عقد الفرنشايزي (Franchise) بشكل كبير في تنشيط الإقتصاد الوطني والنهوض به وجعله في مصاف الدول المتقدمة (المانحة للفرنشايزي).
- ب- توعية رجال الإقتصاد والأعمال، وإدارات الدولة بالدور الذي يمثله عقد الفرنشايزي (Franchise) مما يساهم في الرفع من مستوي الخدمات للعملاء والإزدهار الإقتصادي للدولة المتلقية للخدمة.
- ت- تقديم توصيات للمشرع الليبي بخصوص الأهمية بخصوص ضرورة إصدار إطار تنظيمي قانوني لعقد الفرنشايزي علي الوجه الذي يؤدي الي النهوض بالمستوي الإقتصادي والمعيشي للأفراد.

مشكلة الدراسة:

من الإشكاليات التي تواجه عقد الفرنشايزي (Franchise) عدم وضوح طبيعة هذا العقد القانونية (التكييف القانوني لهذا العقد) مما يسبب في إشكاليات تؤثر علي المتعاقدين والتزاماتهم وحقوقهم، وبالتالي نجد ان هذا سيؤدي الي عدم ضمان حقوق المتعاقدين، وخصوصاً حقوق الطرف الثاني الممنوح له أي المتلقي، لاسيما وان جل الدول العربية او دول العالم الثالث عموماً المتلقية للمعرفة الفنية، والتي من بينها ليبيا تفتقر تشريعاتها للتنظيم القانوني الذي يكفل لرجال اعمالها حقوقهم في مواجهة الشركات الكبرى المانحة للفرنشايزي Franchise، لذلك ارتأينا البحث في موضوع الفرنشايزي من جانب التنظيم القانوني لعقد الفرنشايزي من حيث ماهيته والآثار التي يربتها هذا العقد.

منهج الدراسة:

تتحو الدراسة إلى اتباع المنهج التحليلي المقارن، وذلك بالوقوف على مقصود النصوص التشريعية، والأحكام القضائية، والأراء الفقهية ودورها في سد النقص، وأحكام الخلل في عقد الفرنشايزي، باعتباره معاملة تعاقدية مستحدثة وتتحقق بالمقارنة بالتعرض لموقف التشريعات التي تناولت عقد الفرنشايزي بالتنظيم مثل التشريع الفرنسي، والمصري، والأمريكي وغيرها فلا يمكن الحكم على موقف المشرع الوطني، الا بالرجوع إلى القانون المقارن، أملين ان تكون هذه الدراسة وما تنثيره من إشكاليات نصب أعين المشرع عند تنظيمه لعقد الفرنشايزي.

خطة الدراسة:

المبحث الأول: ماهية عقد الفرنشايزي (Franchise)

المطلب الأول: مفهوم عقد الفرنشايزي (Franchise)

المطلب الثاني: الطبيعة الخاصة لعقد الفرنشايزي (Franchise)

¹ د. محمود احمد الكندري، اهم المشكلات التي يواجهها عقد الإمتياز التجاري، مجلة الحقوق جامعة الكويت، العدد الرابع، س24، ديسمبر 2000، ص93

المبحث الثاني: آثار عقد الفرنشايزي (Franchise)
المطلب الأول: التزامات الطرف الأول (المانح)
المطلب الثاني: التزامات الطرف الثاني الممنوح له (المتلقي)
المبحث الأول: ماهية عقد الفرنشايزي (Franchise):

الفرنشايزي عقد من العقود حديثة النشأة، إذ أنه يعد نتاجاً لتطور التجارة الدولية وتعدد ممارساتها العملية، وتنوع أساليب الاستثمار على الساحة الدولية، وما رافق ذلك من تطور تكنولوجي (2)، حيث انفتحت الدول على بعضها البعض تكنولوجياً.

حيث أضحت العالم بلد صغير تكنولوجياً، ويرجع الفضل في ذلك إلى اتفاقية (GAAT) التي جعلت الطريق سائلاً وممهداً إلى ظهور منظمة (WTO)، مما نتج عنه إتساع دور الشركات الكبرى العابرة للدول والقارات في التجارة الدولية. وهذا بدوره أضعف من دور المشروعات الصغرى الوطنية في الدول النامية، حيث أضحت عمود وأساس التجارة الشركات الكبرى، أصحاب العلامات التجارية المشهورة، حيث تمتلك تلك الشركات الإمكانيات الضخمة (المالية، والإدارية، والفنية) مما يجعل منافستها أمراً غاية الصعوبة، وينطوي أو يحتوي عقد الفرنشايزي (Franchise) على علاقة تجارية بين طرف أول يسمى المانح، وطرف ثاني يسمى الممنوح له (المتلقي).

وهذه العلاقة التي بين طرفي العقد، تتمثل في إنتاج سلعة أو منتج، أو تقديم خدمة، وتوزيعها وتسويقها من قبل المتلقي الممنوح له في مكان معين، ولفترة محددة وفقاً للشروط المتفق عليها بين الطرفين³، على أن يقوم الطرف الأول (المانح) بتقديم كل ما يلزم من معونة فنية، أو إدارية، أو مالية، والإسم التجاري والعلامة التجارية، كل ذلك حتى يمثل المتلقي المانح بكل جدارة، فالخدمة المقدمة من العلامة التجارية واحدة في كل فروع الشركة في كافة الدول، فالخدمة والجودة واحدة في كل الفروع⁴، كل ذلك نظير مقابل التزام معين يتفق عليه المتعاقدان في عقد الفرنشايزي.

بناءً على ماتقدم ذكره سيتم دراسة هذا المبحث في مطلبين على النحو الآتي:
المطلب الأول: مفهوم عقد الفرنشايزي:

يعتبر هذا العقد Franchise من العقود الحديثة نسبياً، وهذا ما أدى إلى اختلاف الدول في تطبيق وتفسير بنود هذا العقد، وكذلك في طرق العمل بهذا العقد، فكل دولة تحاول تطبيق وتفسير بنود العقد بما يتماشى مع تشريعاتها الوطنية⁵، وهذا ما استوجب تدخل الجهات والمنظمات الدولية المختصة، وذلك لمحاولة إصدار نظام قانوني موحد خاص بهذا العقد (Franchise).

ولتحديد المفهوم القانوني لعقد الفرنشايزي لابد من التعريف بعقد الفرنشايزي فرع أول، ودراسة وتبيان أنواع عقد الفرنشايزي فرع ثاني وذلك على النحو الآتي:

الفرع الأول: تعريف عقد الفرنشايزي:

أطلقت العديد من التعريفات على عقد الفرنشايزي فقد عرفته منظمات دولية عدة، وتشريعات وطنية عدة، واجتهد الفقهاء في إطلاق العديد من التعريفات على عقد الفرنشايزي، إلا أنها في مجملها تحوم في فلك واحد، سنذكر بعض هذه التعريفات على النحو الآتي:

أولاً: تعريف الاتحاد الدولي للفرنشايز International Franchising Association: يعرف الاتحاد الدولي عقد الفرنشايزي على النحو التالي: هو علاقة بين طرفين الأول المانح Franchisor، والثاني الممنوح له Franchise، يتعهد بمقتضاه الطرف الأول بنقل معرفة فنية معينة وتدريب الطرف الثاني (المتلقي) على هذه المعرفة الفنية، ويقوم المتلقي بالعمل تحت إسم تجاري معين وفي إطار و إجراءات خاصة بالمانح تحت رقابة ومعرفة مانح الفرنشايزي، على أن يقوم المتلقي بتمويل نشاطه من مصادره المالية الخاصة⁶.

ثانياً: تعريف الاتحاد الفرنسي للفرنشايزي: عرف عقد الفرنشايزي بأنه " آلية لتبادل المعرفة الفنية بين مشروع الطرف الأول (المانح) من جانب، ومشروع الطرف الثاني الممنوح له من جانب آخر، والذي يحتوي بالنسبة للأول: الملكية لعلامة تجارية أو إسم تجاري أو رموز أو عنوان أو نماذج صناعية، وكذلك حق المعرفة الفنية التي يرخص للممنوح له باستخدامها.

ب- مجموعة من المنتجات أو الخدمات التي:

1. تقدم بشكل جديد ومبتكر.
2. يجري استغلالها بشكل كامل وفقاً للأساليب التجارية النموذجية المتبعة سلفاً بواسطة المانح".

² محمد الروبي، عقد الامتياز التجاري في القانون الدولي الخاص، دار النهضة العربية، القاهرة، بدون سنة نشر، ص 29.

³ حسام الدين خليل فرج محمد، عقد الإمتياز التجاري وأحكامه في الفقه الإسلامي، دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، 2012، ص 14.

⁴ عبدالمعزم زمزم، عقد الفرنشايزي بين القانون الدولي الخاص وقانون التجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، سنة 2011، ص 6.

⁵ محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري، دار الجامعة الجديدة، سنة 2007، ص 20.

⁶ (جعفر احمد حسن عبد الجواد، المسؤولية المدنية للفرنشايز، دراسة مقارنة، رسالة ماجستير، جامعة الشرق الأوسط، حزيران 2023، ص 12).

يهدف هذا التعاون بين المتعاقدين الي تطوير المشاريع المتعاقد عليها وتنشيطها، من خلال النشاط، والإشتراك في الحركة الناتجة عن تعاقد الاشخاص والأموال، مع الإبقاء على استقلاليتها، في شكل اتفاقيات بين طرفي العقد، وهي تفترض مقابلاً يكتسبه الطرف الأول المانح، مالك العلامة التجارية للفرنشايزي⁷.

ثالثاً: تعريف عقد الفرنشايزي في مصر: قدر لعقود الفرنشايزي أن تنال حظاً من التعريف على يد بعض الجهات الرسمية في مصر، فقد صدر قرار رئيس الجمهورية رقم 384 لسنة 2009، بشأن الموافقة على اتفاق القرض لتمويل جزء من برنامج دعم قطاع الفرنشايزي بين حكومة جمهورية مصر العربية وبنك التنمية الإفريقي، الموقع في تونس بتاريخ 28 مايو 2009⁽⁸⁾، وقد تقرر تشكيل لجنة لإعداد التقارير اللازمة لتنفيذ قرار رئيس الجمهورية، المشار إليه.

وقد ورد في أحد هذه التقارير ان مشروعات الفرنشايزي هي تعاقدات تجارية بين طرفين، يقوم فيها الطرف الأول (المانح) الذي يتمتع بخبرة عالية في المجال، وارتفاع في ارباحه السنوية ومبيعاته، بإعارة العلامة التجارية التي تحوي إسمه التجاري، وكذلك يبين للمتلقى نظم العمل، وما يتضمنه النظام من طرق العمل اللازمة لإدارة المشروع، وضوابط الجودة، وتصميمات المكان أي المظهر الذي يجب ان يكون عليه مكان العمل، وكذلك تدريب الكوادر البشرية على كافة هذه البنود، ويلتزم المتلقى بكافة شروط مانح الإمتياز، ويجب عليه الموافقة على آلية العمل والمتابعة، مقابل التمتع بالإسم التجاري المشهور صاحب السمعة الحسنة في السوق، وإمكانية البدء بمشروع مضمون النجاح. وبرأس مال استثماري محدود نسبياً⁽⁹⁾.

ونحن بدورنا نعرف عقد الفرنشايزي بأنه آلية يمكن من خلالها توزيع المنتجات، والخدمات، وتشمل المانح للإمتياز صاحب العلامة التجارية، وإمكانيات النشاط التجاري، ونظام إدارة العمل الممنوح له الإمتياز، الذي يدفع رسوم مبدئية للحصول على الحق للقيام بأعمال تجارية تحت إسم، ونظام المانح للإمتياز. ونخلص من كل ما تقدم ذكره إلى أن:

1. العلاقة القائمة بين طرفي عقد الفرنشايزي هي علاقة بين طرف اول يسمى بمانح الفرنشايزي وطرف ثاني يسمى المتلقى (الممنوح له) يقوم من خلالها الأول بمنح إمتياز تجاري للمتلقى، ليقوم هذا المتلقى بمباشرة العمل او المشروع تحت رقابة وإشراف المانح صاحب العلامة التجارية التي تحتل مكانة وسمعة حسنة في السوق الدولي¹⁰.
2. الممنوح له الطرف الثاني في عقد الفرنشايزي يجب عليه ان يعمل تحت إشراف ورقابة الطرف الأول المانح للفرنشايزي.

3. يترتب على هذه العلاقة جملة من الالتزامات المتقابلة.
4. المشروع الممنوح له الفرنشايزي يعتبر مستقل تمام الإستقلال عن مشروع الطرف الأول المانح، أي أن هذا المشروع له ذمة مالية منفصلة تماماً عن مالية مشروع المانح، أي ان المتلقى يقامر برأس ماله الخاص.

الفرع الثاني: أنواع عقد الفرنشايزي. للفرنشايز أكثر من صورة جميعها تشترك في كونه اتفاقاً بين طرفي العقد علي آلية إستغلال وإستخدام الإسم التجاري وآلية المراقبة الفنية بين الطرف الأول مانح الفرنشايزي والمتلقى الممنوح له الفرنشايزي، سيتم دراسة هذا الفرع وفقاً للترتيب الآتي:

أولاً: فرنشايزي التصنيع Manufacturing or Processing Franchise:

هذا النوع من الفرنشايزي يتركز بشكل جوهري على نقل الأسرار التكنولوجية المتعلقة بصناعة معينة، وذلك عن طريق تزويد المتلقى بحزمة من المعارف الفنية، والصناعية، والتجارية، والتسويقية المتعلقة بسلعة معينة ينتجها المانح ليقوم المتلقى بتصنيع منتجات مماثلة باتباع نفس الطريقة الأصلية، تحت إشراف ورقابة المانح، مقابل التزامه بدفع الأجر المتفق عليه⁽¹¹⁾⁽¹²⁾، وفرنشايزي التصنيع كثير الإستعمال في العديد من المنتجات علي سبيل المثال شركات تعبئة المياه الغازية مثل العقود التي تقوم بإبرامها شركة بيبسي وشركة نسنتل السويسرية ودجاج كنتاكي، وماكدونلز، وغيرها الكثير.

ثانياً: فرنشايزي التوزيع Distribution Franchise:

يقصد بفرنشايزي التوزيع قيام المانح بتصنيع المنتج بنفسه، ثم يبيعه إلى المتلقى ليقوم الأخير بعملية التوزيع فقط⁽¹³⁾.

⁷ عبدالمعزم زمزم، عقد الفرنشايز مرجع سابق، ص19، ص20.

⁸ وقد تضمن هذا القرار مادة وحيدة ونصها كالتالي: "وافق على اتفاق القرض بمبلغ 40 مليون دولار امريكي لتمويل جزء من برنامج دعم قطاع حقوق الامتياز التجاري الفرنشايز، بين حكومة جمهورية مصر العربية وبنك التنمية الإفريقي، الموقع في تونس 2009/5/28، وذلك مع التحفظ بشرط التصديق" وقد وافق مجلس الشعب على ذلك بجلسته المعقودة في أول مارس 2010، الجريدة الرسمية، العدد 45، بتاريخ 11 نوفمبر 2010.

⁹ مظبطة مجلس الشعب، الفصل التشريعي التاسع، دور الانعقاد العادي الخامس، جلسة مارس 2010، ص19.

¹⁰ ياسر سيد الحديدي، عقد الفرنشايز التجاري في ضوء تشريعات المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية، دراسة مقارنة، مطابع الشرطة، بدون سنة نشر، ص6 وما بعدها.

¹¹ محمد محسن ابراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري، دار الجامعة الجديدة، 2007، ص215.

¹² عرفت محكمة العدل الأوروبية هذا النوع من الفرنشايز في حكمها الصادر بتاريخ 1986/1/28، بأنه "العقد الذي بموجبه يقوم الممنوح له بالتصنيع بنفسه وفقاً لتوجيهات المانح باستخدام علاماته التجارية التي يضعها على السلع المنتجة"، للمزيد انظر عبدالمعزم زمزم، عقد الفرنشايز، مرجع سابق، ص39-40.

¹³ تعد شركة توتال على سبيل المثال من أكثر شركات إنتاج وتوزيع المحروقات، لها أكثر من 130 فرع في جميع دول العالم.

وقد عرفته محكمة العدل الأوروبية بأنه "عقد الفرنشايزي"⁽¹⁴⁾ هو العقد الذي يلتزم بموجبه الممنوح له متلقي الفرنشايزي بتصنيع وبيع منتجات ذات علامة معينة تعود لمناح الفرنشايزي".

يعطي هذا العقد للممنوح له الطرف الثاني (المتلقي) رخصة استعمال اسم الطرف الأول المانح وعلامته التجارية المميزة لمنتجاته، ويمكنه من استخدام كافة الوسائل التسويقية الفنية وفقاً لتعليمات الطرف الأول مانح الفرنشايزي. يتميز المانح في فرنشايزي التوزيع بأحقية في الرقابة والإشراف، حيث أنه يراقب ويسيطر ويشرف على كافة الأعمال التي يقوم بها المتلقي في إطار تنفيذه لمشروع الفرنشايزي.

إن فرنشايزي التصنيع يقتصر غالباً بإعطاء الطرف الثاني الممنوح له حق القصر أي أنه هو الوحيد الموزع لمنتجات هذه العلامة التجارية في المنطقة التي يقوم فيها بمزاولة نشاطه، وهو ما يطلق عليه مصطلح التوزيع القصري.

ثالثاً: فرنشايزي الخدمات :Service Franchise:

في هذا النوع من الفرنشايزي يعتمد الممنوح له على سمعة المانح، وشهرة علاماته التجارية. وقد عرفته محكمة العدل الأوروبية السابق الإشارة إليها بأنه ذلك "العقد الذي بموجبه يأذن الطرف الأول مانح الفرنشايزي للطرف الثاني متلقي الفرنشايزي باستعمال إسمه، وعلاماته التجارية، لكي يقوم بوضعها على الخدمات التي يقوم بتقديمها الأخير للعملاء، ويلتزم المتلقي في هذا النوع من التعاقد بالنماذج والمواصفات التي يقوم بتقديمها الطرف الأول وهو في كل ذلك يخضع لرقابة وإشراف وسيطرة المانح"⁽¹⁵⁾.

ونجد في هذا العقد أنه في مقابل الاستفادة التي يتحصل عليها الممنوح له، فإنه يخضع لرقابة صارمة من المانح في ممارسته للنشاط، وذلك لضمان يتماثل جودة السلع والخدمات التي يقدمها، ومدى مطابقتها للشروط والمواصفات الموضوعية بمعرفة المانح- بحيث تظهر المشروعات الممنوحة والمكونة لشبكة الفرنشايزي أمام الجمهور كمشروع واحد، بالرغم من كونها مستقلة استقلالاً كاملاً من الناحية القانونية عن مشروع المانح⁽¹⁶⁾.

نخلص أخيراً إلى أن هذا النوع من الفرنشايزي يستخدم كثيراً في العديد من الأنشطة والخدمات، على سبيل المثال قطاع الفنادق مثل شيراتون، وهيلتون، ومطاعم الوجبات السريعة مثل بيتزا هات، كنتاكي وكذلك في قطاع الخدمات السياحية ومكاتب صيانة وتأجير السيارات مثل أفيزا.

المطلب الثاني: الطبيعة الخاصة لعقد الفرنشايزي:

يعتبر عقد الفرنشايزي من العقود ذات الطبيعة الخاصة، وهذه الطبيعة الخاصة تتجلى لنا في أمرين، الأول خصوصية المحل في عقد الفرنشايزي، والثاني في كيفية إبرامه. لهذا سيتم البحث في هذا المطلب على النحو الآتي:

الفرع الأول: خصوصية محل عقد الفرنشايزي:

هناك عناصر محورية لعقد الفرنشايزي وهي ما يميز هذا العقد وتجعل منه عقداً مزدهراً ومتقدماً على العديد من العقود المشابهة له، وتقسّم هذه العناصر المحورية إلى الأسرار الفنية التي يستند عليها هذا العقد، والطرق والآليات المتبعة في هذا المشروع، وعناصر الملكية الفكرية؛ سيتم دراسة المحل في عقد الفرنشايزي من خلال المسائل الآتية:-

المسألة الأولى: المعرفة الفنية "Know How": يقصد بالمعرفة الفنية مجموعة المعلومات المعنوية السرية التي ابتكرها المانح واستأثر بها، فأكسبته وضعاً تنافسياً متميزاً يدفع المتلقين إلى طلب الترخيص باستخدامها⁽¹⁷⁾. وهذه المعرفة الفنية تتطلب شروط معينة أهمها:

1. أن تكون المعرفة الفنية سرية: والمقصود بسرية المعرفة الفنية السرية النسبية دون السرية المطلقة⁽¹⁸⁾.
2. أن تكون المعرفة الفنية معرفة ومطابقة: يقصد بتعريف المعرفة الفنية ومطابقتها أن تتضمن كافة الوثائق والوسائط ذات الطابع الفني، وغيرها من البيانات والمعلومات، والإيضاحات، والشروح والتعليمات التي تكون عناصرها المعرفة الفنية المنقولة، وأن يقوم المانح بتجهيزها ووضعها تحت تصرف الممنوح له في علاقة الفرنشايزي، بما يساعده على استيفائها بصورة كاملة لتحقيق النجاح الذي سبق للمانح تحقيقه أي تكرار نجاح المانح⁽¹⁹⁾.
3. أن تكون المعرفة الفنية قابلة للنقل: تكتسب هذه الخاصية أهمية قصوى في عقد الفرنشايزي، حيث أن التزام المانح بنقل المعرفة الفنية للممنوح له، هو عماد هذا العقد وجوهره الذي يميزه عما قد يشابهه من العقود⁽²⁰⁾.
4. أن تكون المعرفة الفنية قابلة للتطوير: إن طبيعة عقد الفرنشايزي تستوجب بالآلية التي يتكفي الطرف الأول المانح بأن ينقل المعارف الفنية فقط في بداية التعاقد للممنوح له، بل يلتزم باستدامة التطوير، وتجديدها طوال مدة التعاقد.
5. ضرورة أن تكون المعرفة الفنية جوهرية: المقصود بجوهرية المعرفة الفنية هنا قدرتها على إضافة قيمة جديدة للمتلقى، بمنحه ميزة تنافسية تمكنه من مواجهة غيره من أصحاب النشاطات المشابهة، وهذه الميزة ماكان ليصل إليها

¹⁴ للمزيد انظر الموقع الإلكتروني الاتي - https://european-union.europa.eu/institutions-law-budget/institutions-and-bodies/search-all-eu-institutions-and-bodies/court-justice-european-union-cjeu_en تاريخ الزيارة 2025/2/5 .

¹⁵ للمزيد انظر موقع محكمة العدل الأوروبية على الانترنت الذي سبق الإشارة إليه.

¹⁶ نعيم مغيب، الفرنشايز، دراسة مقارنة، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت 2006، ص 60.

¹⁷ محمد نعيم نذير الخجا، التنظيم القانوني بعقد الامتياز التجاري، رسالة ماجستير، المعهد العالي لإدارة الأعمال، سوريا، 2024، ص 38.

¹⁸ محمد محسن النجار، عقد الامتياز التجاري، مرجع سابق، ص 24.

¹⁹ محمد الروبي، عقد الامتياز التجاري في القانون الدولي، مرجع سابق، ص 103.

²⁰ محمد الروبي، المرجع السابق، ص 103.

إلا بتكبد نفقات وجهد غير اعتيادي، وبقدر تحقيق الجوهرية للمعرفة الفنية بقدر استفادة الممنوح له منها وزيادة تمكنه التقني وتكراره لنجاح المانع⁽²¹⁾.

المسألة الثانية: المساعدة التقنية "الفنية": يقصد بالمساعدة الفنية تقديم كلما يلزم من الخدمات الضرورية لوضع المعرفة الفنية المنقولة عن طريق الفرنشايزي موضع التنفيذ⁽²²⁾. والمساعدة الفنية في عقد الفرنشايزي هي من الالتزامات التي تفرضها طبيعة عقد الفرنشايزي دون الحاجة إلى النص عليها صراحة، باعتبارها أداة مكملة للمعرفة الفنية ووسيلة لفهمها، واكتسابها وتطويرها، ويلتزم المانع بتقديمها للممنوح له حتي ولو لم ينص عليها⁽²³⁾.

والمساعدات المقدمة من المانع عديدة نذكر منها ما يلي:

1. إعداد برامج التدريب على استخدام التكنولوجيا وتقنيات الإنتاج.
 2. الاستعانة بمستخدمي المانع في إعداد دراسات الجدوي.
 3. التدريب على تخزين البضائع وأساليب عرضها.
 4. نصح الممنوح له باعتماد نظام محاسبية ضريبية معينة.
 5. قيام الطرف الأول بتقديم العون في اختيار المكان الجغرافي للمحل الجديد، الذي يباشر فيه الممنوح له المتلقي نشاطه.
- المسألة الثالثة: إشماله على عناصر الملكية الفكرية:** إن من مقتضيات الجوهرية لعقد الفرنشايزي الترخيص الممنوح له بالحق في استعمال حقوق الملكية الفكرية، لأن هذه الحقوق هي التي تجعله عضواً في الشبكة التي أسسها المانع⁽²⁴⁾. فالترخيص باستعمال العلامة التجارية وإمكانياتها التجارية إذا هو الآلية الوحيدة لتحقيق الانتشار التجاري.
- الفرع الثاني: إبرام عقد الفرنشايزي:** سنتناول بالبحث في هذا الفرع كيفية إعداد عقد الفرنشايزي وصيغة عقد الفرنشايزي. أولاً: آلية إعداد عقد الفرنشايزي:

يتمحور المقصود بإعداد عقد الفرنشايزي في إعطاء اتفاق طرفا التعاقد، الصيغة القانونية المطلوبة لإحداث الآثار التي اتجهت إليها ارادتهما، وللتعرف على كيفية إعطاء الاتفاق ذلك الطابع القانوني، والوقت الذي تنتج فيه ارادة المتعاقدين آثارها القانونية، لابد من البحث في كيفية إقتران كل من القبول والإيجاب⁽²⁵⁾.

آلية الإقتران بين الإيجاب والقبول:

عقد الفرنشايزي يتعقد إذا ما قبل الطرف الثاني الموجه إليه الإيجاب متي ما كان الإيجاب لا زال قائماً أي ان الموجب (المانح) لم يرجع فيه، فإذا كان التعاقد بين الطرف الأول المانع، والمتلقي أو كلاهما في مجلس عقد واحد، ولم يحتوي الإيجاب على وقت محدد للقبول صح هذا القبول من المتلقي، طالما مجلس العقد لم ينفذ، فإذا ما انقض مجلس العقد قبل أن يصدر القبول من المتلقي (الممنوح له) لم يصح قبول المتلقي بعد ذلك سواء أكان اتحاد مجلس العقد حقيقة، أو حكماً⁽²⁶⁾.

لا بد من الإشارة إلى ان قبول الطرف الثاني المتلقي الذي وجه إليه الإيجاب ينتج عنه قبول الإيجاب بعناصره، وكافة أجزائه أي يجب ان يكون هنالك تطابق تام بين كل من القبول والإيجاب في كل المسائل الجوهرية وغير الجوهرية التي تضمنها الإيجاب.

فإذا كان هنالك إختلاف بين كل من القبول والإيجاب بزيادة عناصر علي الإيجاب الأول أو بإنقاص عناصر من الإيجاب الأول أو بأي تعديل كان، فلا يستقيم هذا القبول ولا يصح إقترانه بالإيجاب الأول، بل نكون هنا امام ايجاب جديد، يحتاج هذا الإيجاب إلى قبول جديد من المانع⁽²⁷⁾.

ثانياً: صياغة عقد الفرنشايزي (Franchise):

يقصد بصياغة العقد هنا الآلية التي من خلالها يتم تكييف الطبيعة القانونية بعقد الفرنشايزي ومضمون هذا العقد أي اتفاق طرفا التعاقد علي بنود العقد والالتزامات الملقاة علي عاتق كل منهم وهذا هو المقصود بمصطلح (صياغة بنود العقد). وعقود الفرنشايزي تتضمن عموماً دباجة العقد، والتعاريف الخاصة بالمصطلحات المعتمدة فيه، ويضم أخيراً موضوع العقد وسوف نتعرض لكل فقرة من هذه الفقرات تباعاً:

1. **دباجة العقد:** تعد الدباجة أو المقدمة جزءاً لا يتجزأ من العقد ومكملة له، ولا تنفصل عنه، ولا بد من الإشارة إليها والنص عليها ولا بد من ان يذكر في الدباجة المدة الزمنية للعقد، وتبيان طرفا العقد، وعنوان اطراف التعاقد، والغرض من التعاقد والأسباب التي أدت إلى إبرامه، وتقوم الدباجة بدور مهم في معرفة قصد طرفا التعاقد، عندما لا يكشف عنها ظاهر النص في التعاقد، مالم يتم الاتفاق على غير ذلك⁽²⁸⁾.

²¹ محمد الروبي، المرجع السابق، ص106.

²² محمود الكيلاني، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا، دراسة تطبيقية، بدون دار نشر، سنة 1988-ص214.

²³ ياسر الحديدي، الفرنشايز التجاري في ضوء تشريعات المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية، دراسة مقارنة، مطابع الشرطة، بدون سنة نشر، ص177.

²⁴ محمد محسن النجار، عقد الامتياز التجاري، دار الجامعة الجديدة الاسكندرية، سنة 2007، ص284.

²⁵ محمد حسين منصور، العقود الدولية، دار الجامعة الجديدة الإسكندرية بدون سنة نشر، ص 95.

²⁶ محمد حسين منصور - العقود الدولية- ص77.

²⁷ رمضان ابوسعود- النظرية العامة للالتزام، مصادر الالتزام، دار المطبوعات الجامعية، 2002- ص95.

²⁸ محمود الكيلاني، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا، مرجع سابق، ص205.

2. **التعاريف:** عادة ما يذكر في وثيقة التعاقد وفي بدايتها تحديداً، المصطلحات و التعاريف المنصوص عليها في تلك الوثيقة، مع تبيان العوامل التي أدت إلى انشاء المشروع المتفق عليه، وأهميته وأهدافه⁽²⁹⁾، بحيث تكون تعاريف الوثيقة والدباجة مكملان لبعضهما البعض.

3. **موضوع العقد:** وهو صلب التعاقد ومضمونه، وهو القسم الأساسي في التعاقد، حيث يتضمن شروط وبنود وأحكام التعاقد المعبرة عن إرادة طرفي التعاقد في تحمل الالتزامات المتبادلة بينهما، وكذلك القانون الواجب التطبيق على العقد، والمحكمة التي تختص بنظر المنازعات الناجمة عن العقد⁽³⁰⁾

نخلص أخيراً إلى القول بأن عقد الفرنشايزي ينصب على مشاريع حيوية ومميزة، وكل مشروع يتكون بدوره من العناصر الجوهرية والبنود الأساسية التي تحقق غاية طرفيه من التعاقد، لهذا تتم الصياغة بالكيفية التي يكون التركيز فيها على ماتم تحديده من عناصر أساسية ينتج عنها مضمون التعاقد، وهنا لابد أن تكون صياغة العقد صياغة واضحة جلية عباراتها واضحة وليست فضفاضة لتبين إرادة أطرافه تمام التبيان ولهذا الأمر دور كبير في مراحل تنفيذ مشروع الفرنشايزي.

المبحث الثاني: الآثار الناجمة عن عقد الفرنشايزي:

الفرنشايزي هو عقد تقوم فيه علاقة تجارية ثنائية بين طرفين، أحدهما يسمى بالمانح أما الآخر يسمى المتلقي (الممنوح له) حيث يكون أساس العلاقة هو إنتاج منتج أو خدمة وتوزيعها وتسويقها من قبل المتلقي لصالح الطرف الأول مانح الفرنشايزي، في إطار جغرافي معين ولفترة زمنية محددة وفقاً لشروط تم الاتفاق عليها بين المتعاقدين؛ ويقوم الطرف الأول المانح بتقديم الخبرة الفنية والتدريبات اللازمة للكوادر البشرية والدعم الفني لمتلقي الفرنشايزي، نظير ما تم الاتفاق عليه من مقابل نقدي⁽³¹⁾.

وبناءً على ما تقدم ذكره ستم دراسة هذا المبحث من خلال تقسيمه إلى مطلبين، **(الأول)** التزامات الطرف الأول المانح و **(الثاني)** التزامات المتلقي:

المطلب الأول: التزامات الطرف الأول (المانح):

ينتج عن عقد الفرنشايزي مجموعة من الالتزامات تقع على عاتق مانح الفرنشايزي نتناولها بالبحث تباعاً:

الفرع الأول: المجموعة الأولى من التزامات المانح:

أولاً: الالتزام بالإعلام والإفصاح: يلتزم الطرف الأول مانح الفرنشايزي بإعطاء متلقي الفرنشايزي في فترة ما قبل إبرام العقد، الوثيقة التي تضم المعلومات عن المشروع المراد إعطاء إذن مزاولة النشاط له، فنجد على سبيل المثال أن المادة (76) من قانون التجارة المصري نصت على أنه " مورد التكنولوجيا يلتزم بأن يكشف للمتلقي في العقد أو خلال مرحلة المفاوضات التي تسبق إبرام العقد عما يلي:

1. الإخطار التي قد تنشأ عن استخدام التكنولوجيا، خصوصاً ما يتعلق منها بالبيئة، أو الصحة العامة، أو سلامة الأرواح، أو الأموال، وعليه أن يطلع على ما يعلمه من وسائل لاتقاء هذه الاخطار.

2. الدعاوى القضائية وغيرها من العقوبات التي قد تقف عثرة أمام استخدام الحقوق المتصلة بالمشروع خصوصاً ما يتعلق منها ببراءات الاختراع.

3. أحكام القانون الوطني في شأن الإذن بتصدير التكنولوجيا "

ولما كان عقد الفرنشايزي من عقود نقل التكنولوجيا، وترتيباً على هذه المادة رقم 76 من قانون التجارة المصري يلتزم المانح بأن يوضح للممنوح له، وعماله ومستخدميه أيضاً مدى خطورة التكنولوجيا الواردة وتأثيرها على البيئة المحلية الممنوح له وعلى الانسان، أي العمال والمستخدمين والمستهلك العادي أي المواطن الذي سوف يستخدم السلعة الناتجة عن تلك التكنولوجيا، من حيث سلامة أجسادهم، وتعريفهم بالإصابات المتوقعة من تلك التكنولوجيا⁽³²⁾.

ويلتزم المانح أيضاً بأن يقدم للممنوح له، وعماله، ومستخدميه وسائل الحماية والوقاية من الاخطار التي قد تتجم من التكنولوجيا المستوردة، على أن يكون ذلك في المفاوضات أو في العقد⁽³³⁾.

ويلتزم المانح أيضاً بتبيان أحكام قانونه الوطني الذي أباح له تصدير هذه التكنولوجيا، وعليه أن يقدم الدليل على تصريح الدولة له بممارسة التصدير، بمعنى أن يحتوي سجل التصدير الخاص بالمانح الإذن له بتصدير هذا المنتج أو الصناعة، وبيان حقوق الممنوح له على هذه التكنولوجيا⁽³⁴⁾ ⁽³⁵⁾.

وتكمن الأهمية التي تحتلها هذه المعلومات في كونها تشكل النواة الأساسية لإقناع الطرف الثاني المتلقي بالتعاقد مع الطرف الأول مانح الفرنشايزي بغية الإستثمار في نشاط معين⁽³⁶⁾، هذه المعلومات وحدها لا تكون كافية بحد ذاتها، إذ يجب

29 جلال وفاء محمد، الحماية القانونية للملكية الصناعية، دار الجامعة الجديدة، سنة 2004، ص124.

30 محمد حسين منصور، العقود الدولية، مرجع سابق، ص138.

31 محمد محسن ابراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري، دار الجامعة الجديدة، 2007، ص215-216.

32 السيد مصطفى احمد ابو الخير، عقود نقل التكنولوجيا، إيتراك للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، سنة 2007، ص442.

33 جلال وفاء محمد، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا، مرجع سابق، ص56.

34 السيد مصطفى ابو الخير، عقود نقل التكنولوجيا، مرجع سابق، ص442.

35 وفي الولايات المتحدة الأمريكية وبموجب قانون الكشف الكلي، تم النص وبشكل صريح على الالتزام الملقى على عاتق المانح بإعلام الممنوح له بواسطة مستندات تتضمن 20 نوعاً من المعلومات، للمزيد انظر د. محمد محسن ابراهيم النجار، مرجع سابق، ص186.

36 ياسر سيد الحديدي، عقد الفرنشايز التجاري، المرجع السابق، ص76.

علي المتعاقد ان يكون علي قدر كبير من الحذر في تعامله مع المتعاقد الاخر ويخشي ان يقوم بالتوقيع بدون المعرفة الحقيقية لما سيؤول إليه الوضع، فلا بد إذاً على المتعاقد من مد نفسه بالمعلومات والمستندات التي تثبت صحتها بحيث تكون الصورة واضحة وجلية تعكس واقع الحال.

ثانياً: الالتزام بنقل المعرفة الفنية:

المعرفة الفنية هي مجموع المعارف التي نستخدمها في إنتاج سلعة أو خدمة ما أو توزيعها، والقابلة للنقل وغير المتاحة للعمامة وغير المبرأة والتي تخول حائزها ميزة تنافسية (37) (38). فجد مثلاً أن قانون التجارة الجديد المصري رقم 17 لسنة 1999 قد نص في مادته 73 على أنه " عقد نقل التكنولوجيا هو ذلك الإتفاق الذي بمقتضاه يتعهد مورد التكنولوجيا بأن ينقل بمقابل المعلومات الفنية الخاصة بإنتاج سلعة ما، أو تطويرها، أو تركيب، أو تشغيل الآلات، أو أجهزة، أو لتقديم خدمات.....". ويترتب على تخلف المعرفة الفنية عن العقد نفي وصف الفرنشايزي ويؤدي إلى بطلانه (39)، فالمعرفة الفنية من المقومات الأساسية لنظام الفرنشايزي، ويعد الالتزام بنقلها العنصر الأساسي والرئيسي في عقد الفرنشايزي.

ثالثاً: الالتزام بنقل المساعدة التقنية "الفنية":

تختلف الوسائل التي من خلالها يمكن تقديم المعونة الفنية حسب النشاط التجاري، وحجمه وطبيعته الفنية محل التعاقد، حيث تكون هذه الوسائل أحياناً مادية وأحياناً غير مادية (40).

أ- الوسائل المادية لتقديم المساعدة الفنية:

1. كتيبات إرشادية تتضمن نموذج التشغيل الواجب اتباعه.
2. المجلات الخاصة بالشبكة تكون في صورة دوريات منتظمة.
3. أشرطة الفيديو وبرامج الحاسوب وغيرها.

ب- الوسائل غير المادية لتقديم المساعدة الفنية:

تتمثل هذه الوسائل في دورات تدريبية وحلقات دراسية ومؤتمرات بصورة منتظمة، وبتواصلات شخصية، وبتحديث كتيبات التعليمات والتمارين (41). وفيما يتعلق بالنطاق الزمني للالتزام بتقديم المساعدة الفنية تقسم مراحل تقديم المساعدة الفنية إلى ثلاث مراحل (42).

الفرع الثاني: المجموعة الثانية من التزامات المانح:

تضم هذه المجموعة التزامات رئيسية تقع على عاتق المانح نذكر منها ما يلي:

أولاً: الترخيص باستعمال حقوق الملكية الفكرية:

تعتبر الملكية الفكرية من أهم العناصر المكونة بنشاط الفرنشايزي، وفي هذا الإطار يمكن إدراج تلك الحقوق الداخلة في إطار الملكية الفكرية المحمية قانوناً ومنها:

أ- **براءة الاختراع:** يقصد ببراءة الاختراع الشهادة التي تصدرها الدولة وتمنح بها لصاحبها حق احتكار واستغلال الاختراع موضوع الشهادة (43) (44). ويعتبر هذا الحق حصري بمثابة حق الملكية المتضمن المعرفة الفنية، ويبدأ حق التملك القانوني منذ استلام براءة الاختراع. إذا استند الفرنشايزي إلى براءة الاختراع فإنه يجب العمل ضمن التشريعات والأنظمة التي تطبق على هذه البراءة، بالإضافة إلى الاتفاقات التعاقدية التي يتم إبرامها بين المتعاقدين المانح والممنوح له (45).

ب- **العلامة التجارية:** العلامة التجارية هي رمز أو شارة يقوم بوضعها التاجر علي منتجاته تمييزاً لهذه المنتجات عن مثيلاتها التي يضعها منافسيه علي بضائعهم لجذب العملاء إليها (46). فكل من والعلامة التجارية، والشعار بالرغم من انهما يعبران عن المنتجات في عقد الفرنشايزي الا انهما ليسا جزءاً من المعرفة الفنية، ولكنهما يلعبان دوراً مزدوجاً في الترويج لها، وذلك يكون، إما بجذب المتلقين للانضمام للشبكة، أو بجذب العملاء المستهلكين للتعامل معهم، وبذلك تتبادل المعرفة الفنية من ناحية والعلامة والشعار من ناحية أخرى، فنجد ان المعرفة الفنية هي التي تساهم في النجاح الذي يؤمن انتشاراً جغرافياً غير محدد بوطن معين وإنما هو عابر حتي للقرارات ومتزايد بشكل دوري ومنتظم، بينما نجد ان الشعار والعلامة يؤمنان تسويق المعرفة الفنية، حيث نجد انهما يمثلان حلقة الوصل بين كل من المشروع من

37 ياسر سيد الحديدي، عقد الفرنشايز التجاري، في ضوء تشريعات المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية، مرجع سابق، ص 86 و ص 87.
38 وللمعرفة الفنية مجموعة من الخصائص من أهمها أ المعرفة الفنية السرية بمعنى غير متاحة للعمامة الا في إطار التعاقد ب: المعرفة الفنية معرفة بحيث تكون موصوفة بصورة كاملة وواقية. ج- المعرفة الفنية جوهرية بحيث تكون مفيدة ومهمة للممنوح له وتحقق له النتائج المرجوة في السوق، للمزيد انظر د. نعيم مغيب، مرجع سابق، ص 142- 143.

39 محمد الروبي، عقد الامتياز التجاري في القانون الدولي الخاص، دار النهضة العربية القاهرة، سنة 2011، ص 108.

40 انس السيد عطية سليمان، الضمانات القانونية لنقل التكنولوجيا للدول النامية والمشروعات التابعة لها، دار النهضة العربية القاهرة، 1996، ص 306 و ص 307.

41 محمد محسن ابراهيم النجار، التنظيم القانوني لعناصر الملكية التجارية والصناعية، دار الجامعة الجديدة للنشر، 2005، ص 246.

42 المرحلة الأولى هي المرحلة السابقة على بدء النشاط، 2- تتمثل في المساعدة عند بدء النشاط. 3- تتمثل في المساعدة طوال فترة التنفيذ وحتى انتهاء العقد.

43 محمد السيد الفقهي، القانون التجاري، دار الجامعة الجديدة، سنة 2011، ص 325.

44 يعتبر هذا الحق حصري بمثابة حق الملكية المتضمن المعرفة الفنية، وحق البراءة هو إذاً حق الملكية المتضمن المعرفة الفنية، وحق البراءة هو إذاً حق يشمل المعرفة العائدة للمخترع، للمزيد انظر د. نعيم مغيب، مرجع سابق، ص 83- 84.

45 (نعيم مغيب، الفرنشايز، دراسة في القانون المقارن، مرجع سابق، ص 83.

46 محمد السيد الفقهي، القانون التجاري، مرجع سابق، ص 326.

جهة والمستهلك من جهة أخرى (47). وذهب المشرع الفرنسي، والمشرع المصري، والكثير من الفقه إلى إجازة التصرف في العلامة التجارية بشكل مستقل تمام الإستقلال عن المشروع، كما أجازوا الإذن بمزاولة إستخدام العلامة التجارية بشكل منفصل دون أي قيد أو شرط يمكن أن يرد على حرية صاحب العلامة التجارية في التصرف فيها (48)، وفي تبرير هذا الرأي قيل أن حماية الجمهور مكفولة بمقتضى قوانين حماية المستهلك، حيث أن هذه التشريعات توجب توافر الحد الأدنى في مواصفات المنتجات وجودتها.

ت- **التصميمات والنماذج الصناعية:** النموذج الصناعي أو التصميم هو كل تنظيم، وترتيب للخطوط في شكل معين، واي مجسم بالوان، أو بغير ألوان، إذا اتخذ شكلاً مميزاً يتسم بالجدة، وكان قابلاً للاستخدام الصناعي. وللتصميمات والنماذج الصناعية وظيفتين أساسيتين أولهما جعل المنتج أو السلعة أكثر جاذبية من الناحية الجمالية، وثانيهما تمييزه عن غيره من المنتجات الأخرى المنافسة (49)، وإذا تناول عقد الفرنشايزي تصميمات ونماذج محمية قانوناً، فيجب العمل على التزام القواعد المطبقة عليها.

ث- **الاسم التجاري:** يقصد بالاسم التجاري التسمية التي يستخدمها التاجر (صاحب المحل التجاري) تمييزاً لمحلته التجاري عن غيره من المحال التجارية المشابهة له (50). لكي يصل التاجر لهذا الغرض يضع هذه التسمية على لافتة بارزة في المكان الذي يشغله المركز الرئيسي للمحل، وكذلك على لافتات الأماكن التي تشغلها كافة فروعه. يشكل الاسم إمكانية التجاري دوراً محورياً في عقود الفرنشايزي (51)، فهو يمثل أداة رئيسية للربط بين أعضاء شبكة الفرنشايزي، وهكذا لا يمكننا تصور وجود عقد الفرنشايزي بدون الترخيص للممنوح له بالحق في استعمال حقوق الملكية الفكرية.

ثانياً: الالتزام بالتطوير (بنقل التحسينات):

ان التزام الطرف الأول مانح الفرنشايزي هو التزامه بنقل عناصر الفرنشايزي لمتلقي الفرنشايزي مع عدم الإخلال بمده بالتحديثات التي طرأت على المنتج، إذ أن هذا الالتزام من الاداءات التي تتم بالمشاركة بين كل من المانح والمتلقي. فنجد على سبيل المثال ان المشرع المصري، تناول موضوع الاعلام بالتحسينات حيث نجد ان المادة 77 فقرة 2 من قانون التجارة الجديد نصت على أنه " كما يلتزم المورد بأن يعلم المستورد بالتحسينات التي قد يدخلها على التكنولوجيا خلال مدة سريان العقد وان ينقل هذه التحسينات إلى المستورد إذا طلب منه ذلك ". وعليه إذا قام المانح بتطوير المضمون الفني لنظامه محل التعاقد وذلك بإدخال التحسينات عليه، أثناء فترة سريان العقد، وجب عليه أن ينقل إلى الممنوح له هذه التحسينات إذا طلب منه ذلك (52).

نخلص أخيراً إلى القول بأن الهدف من هذا الالتزام تمكين الممنوح له من تطوير إنتاجه السلعي والخدمي طوال مدة العقد، ولا شك ان تنفيذ هذا الالتزام سيؤدي إلى المساهمة في استخدام الممنوح له التقنية محل التعاقد واستغلالها بالشكل الصحيح، الأمر الذي يترتب عليه تطوير الإنتاج طوال مدة سريان العقد.

ثالثاً: الالتزام بالضمان:

أحكام الضمان ليست مقتصرة على عقد معين، بل تشمل كافة أنواع العقود التي تستوجب وجود ضمان، لأن الضمان واجب في كل عقود المعاوضة (53). وهذا الضمان ينقسم إلى قسمين **ضمان قانوني، وضمان اتفاقي:**

أ- **الضمان القانوني:** الضمان القانوني اطلق عليه هذا الاسم لأنه واجب الوفاء به يقوم بقوة القانون، ولا يحتاج النص عليه كشرط في العقد، فالباعث الدافع لإبرام عقد الفرنشايزي هو تمكين متلقي الفرنشايزي من الاستفادة بمحل هذا العقد، من عناصر المعرفة الفنية، وعناصر الملكية الفكرية، والحق باستغلال واستعمال هذه العناصر بالشكل المطلوب والشهرة بصورة هادئة (54). فإذا ما أخل المانح بهذا الالتزام يتحمل المسؤولية الكاملة باعتباره مخلأً بالتزامه المتمثل في عدم مخاصمة ومضايقة المتلقي أي حقه في ضمان (الحيازة الهادئة)، وحماية متلقي الفرنشايزي من ان التعرض في حيازته للمشروع.

ب- **الضمان الاتفاقي:** بما ان مبدأ العقد شريعة المتعاقدين هو مبدأ عام ومجرد أي لا يختص بنوع معين من العقود فبالتالي فانه يجوز للمتعاقدان ان يتفقا على زيادة الضمانات الواردة في عقد الفرنشايزي او علي تخفيض تلك الضمانات، طالما انها لم تحتوي على أية مخالفة قانونية، عليه فإن الضمان الاتفاقي قد يختلف بصورة أو بأخرى عن الضمان القانوني، فيجوز اذاً تعديل أحكام الضمان بشرط عدم الاضرار بالمتلقي للممنوح له الفرنشايزي أو بالغير، وذلك طبقاً للقواعد

47 محمد ابراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري، مرجع سابق، ص256؛ ويذهب الفقه الفرنسي إلى ان الفرنشايز يقوم على عنصرين المعرفة الفنية والعلامة التجارية، انظر د. ياسر سيد الحديدي، عقد الفرنشايز، مرجع سابق، ص161-162.

48 ياسر سيد الحديدي، عقد الفرنشايز التجاري، مرجع سابق، ص167؛ عبدالمنعم زمزم، عقد الفرنشايز بين القانون الدولي الخاص وقانون التجارة الدولي، دار النهضة العربية القاهرة، سنة 2011، ص107-108.

49 نعيم مغيب، مرجع سابق، ص84.

50 ابراهيم سيد احمد، عقد نقل التكنولوجيا فقهاً وقضاءً، سلسلة العقود التجارية المسماة، المكتب الجامعي، الطبعة الأولى، 2004، ص44.

51 لان هذه الحقوق هي التي تجعله عضواً في الشركة التي اسسها المانح، للمزيد انظر د. محمد محسن ابراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري، مرجع سابق، ص230.

52 مصطفى كمال طه، العقود التجارية وعمليات البنوك وفقاً لقانون التجارة الجديد رقم 17 لسنة 1999، دار المطبوعات الجامعية، لسنة 2002، ص235؛ نفس المعني انظر د. جلال فواء محمدين، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا، مرجع سابق، ص57.

53 محمود الكيلاني، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا، مرجع سابق ص237.

54 مصطفى كمال طه، العقود التجارية وعمليات البنوك، مرجع سابق، ص237.

العامّة في القوانين المدنية (55)، فنجد على سبيل المثال أن المشرع المصري نص في المادة 57 من قانون التجارة المصري على أنه " ضرورة ان يكون مورد التكنولوجيا ضامناً لمطابقة التكنولوجيا الموردة للوثائق المرفقة بهذه التكنولوجيا والتي تحتوي على الشروط المتفق عليها في التعاقد، كما ان مورد التكنولوجيا يضمن سلامة إنتاج السلعة، ويضمن مورد التكنولوجيا أيضاً الخدمات التي تم الاتفاق عليها حسب المواصفات الموضحة في بنود التعاقد هذا كله مالم يوجد اتفاق بين الطرفين يقضي بغير ذلك".

- وعليه فإن القاعدة في قانون التجارة المصري الجديد هي الالتزام بتحقيق النتيجة المرجوة (56)، في إنتاج السلع والخدمات ولا يمكن إهدار هذا الالتزام أو التضيق منه إلا باتفاق مكتوب بين الأطراف يقضي بغير ذلك.

المطلب الثاني: التزامات الممنوح له:

يقابل التزامات المانح التزامات على الممنوح له وعليه الوفاء بها، فعقد الفرنشايزي كما سبق القول من العقود التبادلية التي تلقى على أطرافها التزامات متبادلة، ستتم دراسة هذه الالتزامات تباعاً كالآتي:

الفرع الأول: المجموعة الأولى من التزامات الممنوح له: يقع على عاتق الممنوح له مجموعة من الالتزامات الرئيسية التي تمثل جوهر التزامه في العقد أهم هذه الالتزامات:

أولاً: التزام الممنوح له بدفع الثمن:

إن الالتزام الرئيسي الذي يقع على عاتق الممنوح له هو الالتزام بدفع المقابل المادي لحزمة الالتزامات التي يقوم المانح بأدائها، فدفع الثمن هو الالتزام الحقيقي المقابل لالتزام المانح بالترخيص باستعمال العلامة والإسم التجاري، ونقل حق المعرفة الفنية وتوريد البضائع والمنتجات.... الخ (57).

إن المانح في عقود الفرنشايزي يريد تحقيق المزيد من الربح والرواج الإقتصادي، ولذا يلجأ إلى الترخيص للغير باستخدام حق المعرفة الفنية التي يمتلكها لقاء أجر، إذا أن الثمن في عقد الفرنشايزي هو عبارة عن المبالغ المالية التي يلتزم الممنوح له بأدائها للمانح نظير الترخيص له بأن يصير مثلياً (58).

ثانياً: المحافظة على سرية المعرفة الفنية:

ولما كانت السرية من أهم خصائص المعرفة الفنية التي ينقلها المانح إلى الممنوح له، وجب على هذا الأخير الاستمرار في الحفاظ على سريتها (59) (60)، فهذا الالتزام يعد من الالتزامات الرئيسية التي يرتبها عقد الفرنشايزي على عاتق الممنوح له، بما يضمن استمرار استغلالها من قبل المانح. وبصفة عامة يتجسد التزام الممنوح له بالمحافظة على سرية المعرفة الفنية في مجموعة من المحاور أهمها (61):

1. تعهد الممنوح له كتابة بعدم نقل المعرفة الفنية للغير سواءً أكان ذلك بمقابل أم بدون مقابل.

2. إقرار الممنوح له بعدم إفشاء التحسينات أو التطويرات التي ينقلها إليه المانح أثناء التعاقد.

3. الالتزام بعدم اذاعة أية معارف فنية يكتسبها أو تصل إلى علمه بسبب أي تعامل بينه وبين المانح.

ثالثاً: التزام الممنوح له بالإمداد الحصري من المانح (شرط القصر):

يسعى المانح في عقود الفرنشايزي إلى ضمان تبعية الممنوح له، الأمر الذي يستوجب عليه اللجوء إلى شرط القصر، ومقتضاه التزام الممنوح له بعدم التعامل إلا مع المانح وحده، وذلك من خلال شرطي قصر الشراء والحصرية الإقليمية (62):

أ- **قصر الشراء:** يتجسد هذا الشرط في التزام الممنوح له بعدم شراء منتجاته إلا من المانح فقط، وهذا الشرط منطقي في مفهوم عقد الفرنشايزي فهذا الشرط يحقق بالنسبة للمانح العديد من المزايا:

1. ضمان استمرار المانح الممول الوحيد للممنوح له، مما يعني استمرار تبعيته إليه.

2. استمرار استخدام الممنوح له لذات التكنولوجيا، وذات البضائع التي يوردها المانح وهو ما يحقق مزيداً من الانتشار والشهرة لعلامته وإسمه التجاري.

3. ضمان المانح عدم توزيع الممنوح له لأي منتجات منافسة أو استخدامه لأي تكنولوجيا وارده إليه من أطراف أخرى.

55 جلال وفاء محمدين، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا، مرجع سابق، ص 52.

56 عبد المنعم زمزم، عقد الفرنشايز بين القانون الدولي الخاص وقانون التجارة الدولي، مرجع سابق، ص 108.

57 عبد المنعم زمزم، مرجع سابق، ص 109؛ جلال وفاء محمدين، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا، مرجع سابق، ص 51.

58 وقد نصت المادة 82 من قانون التجارة المصري على هذا الالتزام بقولها " 1- يلتزم المستورد بدفع مقابل التكنولوجيا والتحسينات التي تدخل عليها في الميعاد المتفق عليه 2- ويجوز ان يكون المقابل مبلغاً اجمالياً يعدي دفعة واحدة أو على دفعات متعددة.... الخ".

59 يوسف الاكياي، النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا في مجال القانون الدولي الخاص، رسالة دكتوراة، جامعة الزقازيق، 1988، ص 146؛

د. جلال وفاء محمدين، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا، مرجع سابق، ص 70.

60 فنجد مثلاً ان المشرع المصري قد الزم الممنوح له بالمحافظة على المعارف التي تنتقل إليه، حيث تنص المادة 83 فقرة 1 من قانون التجارة على ان "يلتزم المستورد بالمحافظة على سرية التكنولوجيا التي يحصل عليها وعلى سرية التحسينات التي تدخل عليها، ويسأل عن تعويض الضرر الذي ينشأ عن إفشاء هذه السرية سواء وقع ذلك في مرحلة التفاوض على إبرام العقد أو بعد ذلك".

61 محمد محسن ابراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري، مرجع سابق، ص 183.

62 عبد المنعم زمزم، عقد الفرنشايز بين القانون الدولي الخاص وقانون التجارة الدولي، مرجع سابق، ص 121.

ب- الحصرية الإقليمية: يقصد بالحصرية الإقليمية استئثار الممنوح له بممارسة النشاط التجاري محل الفرنشايزي في نطاق إقليمي أو جغرافي معين كشارع، أو حي، أو مدينة، أو مقاطعة، أو محافظة، أو دولة، أو حتى مجموعة دول⁽⁶³⁾. وبالتالي تحقق الحصرية ميزة كبيرة للممنوح له، لأنها تكفل له سوقاً مباشراً فيه نشاطه بصورة حصرية دون أي منافسة من الآخرين، وهو ما يكون له مردوده الإيجابي، المتمثل في استغلال عناصر الفرنشايزي في إقليمه بشكل مفرد⁽⁶⁴⁾.
- أن ممارسة الممنوح له نشاطه التجاري في إقليم معين، وإن كان يشكل التزاماً عليه، فإنه يحقق له ميزة عدم المنافسة من قبل باقي المتنافسين في هذا الإقليم.

الفرع الثاني: المجموعة الثانية من التزامات الممنوح له:

بالإضافة إلى المجموعة الأولى من الالتزامات الممنوح له، فهناك أيضاً مجموعة ثانية من الالتزامات التي تقع على عاتق الممنوح له ستتم دراستها على النحو الآتي:

أولاً: الالتزام بعدم المنافسة:

يلتزم الممنوح له وفق هذا الشرط بالامتناع عن القيام بأي أعمال بعد انتهاء عقد الفرنشايزي تهدف إلى منافسة أحد أعضاء شبكة الفرنشايزي في الإقليم المخصص له⁽⁶⁵⁾. وقد قيل في تبرير هذا الالتزام أنه لما كان الممنوح له قد اطلع أثناء التنفيذ العقد، على المعارف الفنية الخاصة بالمانح، وأحاط بأسرارها الصناعية، وعلم بخبرته التسويقية والتجارية، ومارس نشاطه تحت أساليبه التنظيمية والإدارية، كان ما حققه الممنوح له من حسن السمعة والشهرة التي جذبت إليه العملاء، وجلبت إليه المستهلكين، وضخمت أرقام مبيعاته، لا يعود إلى مقوماته الخاصة ومجهوداته الذاتية⁽⁶⁶⁾، وإنما يرجع إلى ذبوع إسم المانح، وشهرة علامته التجارية ومهارة أساليبه التسويقية، ودقة نظمه الإدارية التنظيمية، فإذا ما قام الممنوح له فور انتهاء عقده مع المانح، بممارسة نفس النشاط، أو انضم إلى شبكة منافسة حاصداً ثمار كافة العناصر السابقة فإنه يكون قد أضر بالمانح وسطى على مقوماته المادية والمعنوية، وأخل بشروط المنافسة الشريفة، ولم يمثل لضوابط حرية التجارة⁽⁶⁷⁾. مما يبرر شرط عدم منافسة أيضاً حماية الجمهور وذلك بإزالة اللبس من ذهن المستهلكين.

ثانياً: الخضوع والامتثال لأوامر المانح:

يلتزم الممنوح له بالخضوع والامتثال لأوامر المانح فيما يخص إدارة مشروع الفرنشايزي ويأخذ هذا الخضوع عدة صور:

1. **البيع بالسعر المحدد للسعة أو الخدمة محل العقد:** يحدد مانح الفرنشايزي أحياناً نسبة الربح التي يجوز للممنوح له إضافتها لقيمة السلع، والسبب في ذلك هو الرغبة في أحداث توازن واستقرار للسلعة أو الخدمة، والحد من جشع بعض أصحاب الامتياز⁽⁶⁸⁾.
2. **السماح بالتفتيش:** الطرف الثاني من عقد الفرنشايزي (المتلقي) يتوجب عليه قانوناً بأن يسمح للطرف لاول مانح الفرنشايزي بالقيام بالتفتيش على المشروع في أي وقت يشاء، وكذلك له الحق في ان يطلع على كل المعلومات، والتدقيق على كافة الاجراءات المتعلقة بالمشروع، واخذ اراء الزبائن والتحدث مع الموظفين.
3. **إدارة المؤسسة حسب النظام المحدد:** وذلك يعني إدارة المؤسسة على حسب النظام الموضوع من مانح مشروع الفرنشايزي، يتوجب على الطرف الثاني متلقي الفرنشايزي مسك الدفاتر التجارية وانشاء نظام محاسبي للمشروع، حتي يتسنى لمانح الفرنشايزي ممارسة دوره المنوط به في الرقابة، والاطلاع على هذه الدفاتر بشكل دوري ومنظم ومتي ماراي ان هنالك ضرورة لذلك، كما يلتزم باستعمال مستندات خاصة بالأسعار⁽⁶⁹⁾(70).

ثالثاً: الالتزام بالمحافظة على جودة منتج المشروع:

ان مواصفات المنتج او الخدمة التي تقدم عن طريق الفرنشايزي، هي ما يميز هذا المشروع (الفرنشايزي) وما ينتجه من سلع وخدمات عن بقية السلع والخدمات الأخرى الموجودة في السوق المنافسة، فهي بمثابة الهوية للمشروع، مما يعني ان هذا الالتزام يرتب التزامات متقابلة بين كل من الطرف الاول مانح الفرنشايزي وبين الطرف الثاني متلقي الخدمة أي

⁶³ وقد جاء في هذا الاتجاه نص المادة الخامسة من عقد الفرنشايز النموذجي بغرفة التجارة الدولية بباريس " على أنه 1- يحضر على المانح اثناء مدة تنفيذ العقد ان يمارس على الاقليم المحدد لنشاط المتلقي سواء بنفسه أو بالغير نشاطاً مماثلاً لنشاط المتلقي، أو ان يرخص للغير باستعمال أي حق من حقوق الملكية الفكرية المتصلة أو المماثلة لتلك المرخص بهاالخ"

⁶⁴ ياسر قرني، دور عقود الامتياز التجاري في نقل المعرفة الفنية، دراسة مقارنة، رسالة دكتوراة، جامعة القاهرة، 2005، ص 207.

⁶⁵ محمد الروبي عقد الامتياز التجاري، مرجع سابق، ص 148.

⁶⁶ عبد المنعم زرم، عقد الفرنشايز بين القانون الدولي الخاص وقانون التجارة الدولي، مرجع سابق، ص 127.

⁶⁷ ياسر سيد الحديدي، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، رسالة دكتوراة، جامعة عين شمس، 2006، ص 223.

⁶⁸ حسام الدين خليل فرج محمد، عقد الامتياز التجاري وأحكامه في الفقه الإسلامي، دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي الاسكندرية، سنة 2012، ص 86.

⁶⁹ نعيم مغيب، الفرنشايز، دراسة في القانون المقارن، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2006، ص 226.

⁷⁰ كذلك يلتزم الممنوح له ببيع البضاعة المستهدفة في العقد في مكان مهيباً، حسب تعليمات المانح، أو حسب البند الذي يفرض مكاناً ما من محل، وهذا ما يؤدي إلى استحالة نقل الممنوح له بمحله إلى مكان آخر دون موافقة المانح، للمزيد انظر د. محمد السيد الفقي، القانون التجاري، مرجع سابق، ص 338.

الممنوح له الفرنشايزي⁽⁷¹⁾. وان لهذا الالتزام مظاهر معينة تشير اليه، تتمثل هذه المظاهر المميزة لهذا الالتزام فيما يلي⁽⁷²⁾:

1. اعتراف الطرف الثاني متلقي الفرنشايزي بأحقية الطرف الاول مانح الفرنشايزي في التحكم في جودة ومواصفات المنتج او الخدمة المقدمة للعملاء.
2. رضا الطرف الثاني متلقي الخدمة علي المواصفات المطلوبة من المانح والمطلوب تقديمها للعملاء، أي ان المانح يشترط ان يكون المنتج او الخدمة بجودة معينة، ويجب ان لا تقل عليها ويكون ذلك احياناً بالموافقة علي العينة التي تم تقديمها من الطرف الاول مانح الفرنشايزي الي متلقي الفرنشايزي الطرف الثاني.
3. يتم توفير عينات من المنتج المراد انتاجه عبرا لفرنشايزي كل فترة زمنية، احياناً كل شهرين و احياناً كل اربعة شهور، و احياناً كل سنة، أي حسب الاتفاق المنصوص عليه في التعاقد بين مانح الفرنشايزي و متلقي الفرنشايزي والغرض من هذا الاجراء، تأكد المانح من مطابقة هذا المنتج للمواصفات القياسية لمشروع الفرنشايزي.
4. يجب علي الطرف الثاني متلقي الفرنشايزي القبول بالشكل الذي يجب ان يقدم عليه المنتج، او الخدمة للعملاء (البية التغليف) التي يعتمد عليها مانح الفرنشايزي في تغليف منتجاته، وكذلك اتباع النظام الدعائي للمانح للترويج للمنتج، والالية التي يتم بها استخدام علامة الفرنشايزي.

الخاتمة:

عنى هذا البحث بدراسة الاطار القانوني لعقد الفرنشايزي، حيث تم تبين ان عقد الفرنشايزي من عقود التجارة الدولية التي تنسم بالحدثة الي حد ما، وان هذه العقود لها دور اقتصادي كبير حيث ان هذه العقود تنمي وترفع من الاقتصاد الوطني للدول المتلقية والمستقبلية لخدمات الفرنشايزي، حيث يتم النهوض بالجانب الصناعي لهذه الدول وما يتبع هذا النهوض من تحقيق لنمو اقتصادي شامل، واستعرض هذا البحث ايضاً صور عقد الفرنشايزي من المنح العملي وتعرض ايضاً للطبيعة القانونية لعقد الفرنشايزي، خصوصاً مع تبين طبيعة هذا العقد في تشريعات الدول وما ميز هذا العقد ايضاً هو حقوق مانح الفرنشايزي وواجباته وحقوق متلقي الفرنشايزي والتزاماته فالتزام الطرف الاول مانح الفرنشايزي يقابله التزام الطرف الثاني متلقي الفرنشايزي فالتزام الاول يلتزم في نقل التكنولوجيا عن طريق اذن المزاولة والتصريح باستخدام العلامة التجارية والاسم التجاري لمانح الفرنشايز، بينما يلتزم الثاني بدفع المقابل المادي جراء استفادته من هذا الاذن الممنوح له عبر الفرنشايزي وهذه تعتبر ابرز الالتزامات حيث ذكرنا من خلال بحثنا المتقدم العديد من الالتزامات الاخرى، واخيرا نقول ان عقد الفرنشايزي هو عقد مميز مستقل تمام الاستقلال عن غيره من العقود وله طبيعة خاصة به، حيث انه بفضل هذا العقد انتقلت التكنولوجيا من الدول المتقدمة الي الدول النامية مما ساهم في الرفع من الاقتصاد الوطني لتلك الدول. وفي ختام دراستنا لهذا الموضوع نوصي بمجموعة من النقاط والتي نأمل بأن تأخذ بعين الاعتبار من المشرع والمختصين:

أولاً: يعد الفرنشايزي نظاماً قانونياً واقتصادياً فاعلاً في النهوض بالبيئة الاقتصادية والاستثمارية، لما يتميز به من مزايا تعطيه هذه الفاعلية والمرونة، عليه أدعوا المشرع إلى الانتباه لهذا النظام وتشريع قانون خاص لعقد الفرنشايزي يحدد قواعده وينظم أحكامه.

ثانياً: أوصي بزيادة الاهتمام بهذا العقد من خلال تسليط الضوء والدراسة والتعريف به في الأوساط القانونية والتجارية، حتي يتسنى للعاملين في هذه الأوساط التعرف على أهمية هذا العقد ودوره في تنمية وتطوير البيئة الاستثمارية للدول.

ثالثاً: توفير الحماية اللازمة للمانح وكذلك للممنوح له المتلقي.

رابعاً: وضع الشروط اللازمة لممارسة أنشطة الوساطة والتوفيق في عقد الفرنشايزي.

قائمة المراجع:

أولاً: الكتب العامة:

1. جلال وفاء محمدين، الحماية القانونية للملكية الصناعية، دار الجامعة الجديدة الاسكندرية، 2004.
2. رمضان ابو السعود، النظرية العامة للإلتزام، مصادر الإلتزام، دار المطبوعات الجامعية، 2002.
3. محمد السيد الفقهي، القانون التجاري، دار الجامعة الجديدة، سنة 2011.
4. محمد حسين منصور، العقود الدولية، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، بدون سنة نشر.
5. مصطفى كمال طه، العقود التجارية وعمليات البنوك وفقاً لقانون التجارة الجديد رقم 17 لسنة 1999، دار لمطبوعات الجامعية، سنة 2002.

ثانياً: الكتب المتخصصة:

1. السيد مصطفى احمد ابوالخير، عقود نقل التكنولوجيا، ايتراك للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، سنة 2007.
2. ابراهيم سيد احمد، عقد نقل التكنولوجيا فقهاً وقضاءً، سلسلة العقود التجارية المسماة، المكتب الجامعي، ط1، سنة 2004.

⁷¹ محمد محسن ابراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري، مرجع سابق، ص241.

⁷² محمد الروبي، عقد الامتياز التجاري في القانون الدولي الخاص، مرجع سابق، ص136.

3. أنس السيد عطية سليمان، الضمانات القانونية لنقل التكنولوجيا للدول النامية والمشروعات التابعة لها، دار النهضة العربية القاهرة، 1996.
 4. حسام الدين خليل فرج محمد، عقد الإمتياز التجاري (Franchise) وأحكامه في الفقه الإسلامي، دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، سنة 2012.
 5. عبد المنعم زمزم، عقد الفرنشايزي بين القانون الدولي الخاص وقانون التجارة الدولي، دار النهضة العربية القاهرة، سنة 2011.
 6. محمد الروبي، عقد الإمتياز التجاري في القانون الدولي الخاص دار النهضة العربية القاهرة، بدون سنة نشر.
 7. محمد محسن ابراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري، دار الجامعة الجديدة، سنة 2007.
 8. محمود الكيلاني، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا، دراسة تطبيقية، بدون دار نشر، سنة 1988.
 9. محمد محسن ابراهيم النجار، التنظيم القانوني لعناصر الملكية التجارية والصناعية، دار الجامعة الجديدة، سنة 2007.
 10. نعيم مغيب، الفرنشايزي دراسة في القانون المقارن، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2006.
 11. ياسر سيد الحديدي، عقد الفرنشايزي التجاري في ضوء تشريعات المنافسة ومنع الممارسات الاحتفالية، دراسة مقارنة، مطابع الشرطة، بدون سنة نشر.
- ثالثاً: الرسائل العلمية:**
- أ- رسائل الدكتوراة:**
1. ياسر قرني، دور عقود الإمتياز التجاري في نقل المعرفة الفنية، دراسة مقارنة، رسالة دكتوراة جامعة القاهرة، 2005.
 2. ياسر سيد الحديدي، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، رسالة دكتوراة، جامعة عين شمس، 2006.
- ب- ماجستير:**
1. جعفر احمد حسن عبد الجواد، المسؤولية المدنية للفرنشايز، دراسة مقارنة، رسالة ماجستير، جامعة الشرق الأوسط، 2023.
 2. محمد نعيم نذير الخجا، التنظيم القانوني لعقد لإمتياز التجاري، رسالة ماجستير، المعهد العالي لإدارة الأعمال، سوريا، سنة 2024.
- رابعاً: الأبحاث والمجلات العلمية:**
1. الجريدة الرسمية المصرية.
 2. مجلة الأحكام العدلية المصرية.
 3. مظبطة مجلس الشعب المصري، الفصل التشريعي، دور الإنعقاد العادي الخامس، جلسة 1 مارس 2010.
 4. محمود احمد الكندري، أهم المشكلات التي يواجهها عقد الامتياز التجاري، مجلة الحقوق، جامعة الكويت، العدد الرابع، س4، ديسمبر 2000.