

The Legal Framework for Franchise Agreements

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

النظام القانوني لعقد الفرنشايز

الطيف الأمين محمد الأخضر*
كلية القانون، جامعة صبراته، 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 الفرنشايز في دولته، وهذا التعاقد ينتج العديد من الآثار أهمها تحويل الممنوح له بالعديد من الالتزامات، وخاصةً أن مركزه التعاوني 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: فرنشايز، مانح، ممنوح له، خدمات، سلع.

بسم الله الرحمن الرحيم
(بِاِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
(بِاِيمَانِ الَّذِينَ آمَنُوا اَوْفُوا بِالْعُهُودِ) (سورة المائدة – الآية 1)
المقدمة:

بادئ ذي بدء نقول إن عقد الفرنشايز يعتبر من العقود المستحدثة، ولكن بالرغم من حداثته إلا أنه لقي أهمية كبيرة، وقد انتشر استعماله في جل دول العالم نظراً للدور الذي يلعبه هذا العقد فهو وسيلة ناجحة لنقل المعرفة والتقييمات الإنتاجية، بإسلوب يحقق مراد أطراف التعاقد، وبالتالي يعود بالنفع على الطرفين، بحيث يوفر لمانح الفرنشايز فرصة ممتازة

للانتشار السريع، دون ان يشكل ذلك عبئاً مالياً على نفقاته الرأسمالية، كذلك يوفر فرصة الوصول للأسوق بسرعة عالية وبنفس الجودة.

و هذا العقد أيضاً يمثل دوراً مهماً في جلب الاستثمارات التي تأتي مصحوبة بالเทคโนโลยيا المتطرفة، مما يسهم في الرفع من كفاءة القوة العاملة الوطنية، وتقلل من كمية التقادم التي تسرب خارج الدولة، مما يسهم بدوره في زيادة المشاريع المتوسطة، والكبيرة، 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 على جودة السلع والخدمات الوطنية.

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

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

أهمية الموضوع:

تبعد أهمية اختيار الموضوع في انتها سناحاول من خلاله تحقيق فائدتين عملية وعلمية.
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 الفرنشيز، وهذا ما يدعونا إلى تناول ذلك العقد الذي أصبح من أكبر العقود انتشاراً في عالمنا العربي، في ظل غياب التنظيم الشريعي له.

الفائدة العلمية:

تحتفق الفائدة العلمية من خلال مناقشة الجوانب القانونية لعقد الفرنشيز، التي لا تزال حتى يومنا هذا رهينة اتفاق المتعاقدين، في ظل وقف المشرع كالمشاهد ل تلك المعاملات دون ان يتدخل بأدواته لوضعها في إطار تشريعي ينظمها.

أهداف الدراسة:

- يساهم عقد الفرنشيز (Franchise) بشكل كبير في تنشيط الاقتصاد الوطني والنهوض به وجعله في مصاف الدول المتقدمة (المانحة للفرنشيز).
- توعية رجال الإقتصاد والأعمال، وإدارات الدولة بالدور الذي يمثله عقد الفرنشيز (Franchise) مما يساعده في الرفع من مستوى الخدمات للعملاء والإزدهار الاقتصادي للدولة المتلقية للخدمة.
- تقديم توصيات للمشرع الليبي بخصوص الأهمية بخصوص ضرورة إصدار إطار تنظيمي قانوني لعقد الفرنشيز على الوجه الذي يؤدي إلى النهوض بالمستوى الاقتصادي والمعيشي للأفراد.

مشكلة الدراسة:

من الإشكاليات التي تواجه عقد الفرنشيز (Franchise) عدم وضوح طبيعة هذا العقد القانونية (التكيف القانوني لهذا العقد) مما يسبب في إشكاليات تؤثر على المتعاقدان والتزاماتهم وحقوقهم، وبالتالي نجد ان هذا سيؤدي الي عدم ضمان حقوق المتعاقدين، وخصوصاً حقوق الطرف الثاني الممنوح له أي المتلقى، لاسيما وان جل الدول العربية او دول العالم الثالث عموماً المتلقية للمعرفة الفنية، والتي من بينها ليبيا فتقترن تشريعاتها للتنظيم القانوني الذي يكفل لرجال اعمالها حقوقهم في مواجهة الشركات الكبرى المانحة للفرنشيز (Franchise) ، لذلك ارتأينا البحث في موضوع الفرنشيز من جانب التنظيم القانوني لعقد الفرنشيز من حيث ماهيته والأثار التي يرتبها 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 الفرنشيز، باعتباره معاملة تعاقدية مستحدثة وتحتفق بالمقارنة بال تعرض لموقف التشريعات التي تناولت عقد الفرنشيز 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 تثيره من إشكاليات نصب أعين المشرع عند تنظيمه لعقد الفرنشيز.

خطة الدراسة:

- المبحث الأول: ماهية عقد الفرنشيز (Franchise)
- المطلب الأول: مفهوم عقد الفرنشيز (Franchise)
- المطلب الثاني: الطبيعة الخاصة لعقد الفرنشيز (Franchise)

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

المبحث الثاني: آثار عقد الفرنشايز (Franchise)

المطلب الأول: التزامات الطرف الأول (المانح)

المطلب الثاني: التزامات الطرف الثاني الممنوح له (المتلقى)

المبحث الأول: ماهية عقد الفرنشايز (Franchise)

الفرنشايز 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 افتتحت الدول علي بعضها البعض تكنولوجياً.

حيث أصبح العالم بلد صغير تكنولوجياً، ويرجع الفضل في ذلك إلى اتفاقية (GAAT) التي جعلت الطريق سائحاً 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 أصبح عمود واسس 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 الفرنشايز (Franchise) على علاقة تجارية بين طرف أول يسمى المانح، وطرف ثانٍ يسمى الممنوح له (المتلقى).

و هذه العلاقة التي بين طرفي العقد، تتمثل في انتاج سلعة او منتج، او تقديم خدمة، وتوزيعها وتسويقهما من قبل المتلقى الممنوح له في مكان معين، ولفترة محددة وفقاً للشروط المتفق عليها بين الطرفان³، علي ان يقوم الطرف الأول (المانح) بتقديم كل ما يلزم من معرفة فنية، او إدارية، او مالية، والإسم التجاري والعلامة التجارية، كل ذلك حتى يمثل المتلقى 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 يتلقى عليه المتعاقدين في عقد الفرنشايز.

بناء على ما تقدم ذكره سيتم دراسة هذا المبحث في مطابق على النحو الآتي:
المطلب الأول: مفهوم عقد الفرنشايز:

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

ولتحديد المفهوم القانوني لعقد الفرنشايز لابد من التعريف بعقد الفرنشايز فرع أول، ودراسة وتبليغ أنواع عقد الفرنشايز فرع ثانٍ وذلك على النحو الآتي:

الفرع الأول: تعريف عقد الفرنشايز:

أطلقت العديد من التعريفات على عقد الفرنشايز فقد عرفته منظمات دولية عدة، وتشريعات وطنية عدة، واجتهد الفقهاء في اطلاق العديد من التعريفات على عقد الفرنشايز، الا أنها في مجملها تدور في فلك واحد، سنذكر بعض هذه التعريفات على النحو الآتي:

أولاً: تعريف الاتحاد الدولي للفرنشايز International Franchising Association: يعرف الاتحاد الدولي عقد الفرنشاizi على النحو التالي: هو علاقة بين طرفين الأول المانح Frenchisor، والثاني الممنوح له Franchise، يتعهد بمقتضاه الطرف الأول بنقل معرفة فنية معينة وتدريب الطرف الثاني(المتلقى) علي هذه المعرفة الفنية، ويقوم المتلقى بالعمل تحت إسم تجاري معين وفي إطار واجراءات خاصة بالمانح تحت رقابة ومعرفة مانح الفرنشايز، على ان يقوم المتلقى بتمويل نشاطه من مصادره المالية الخاصة⁽⁶⁾.

ثانياً: تعريف الاتحاد الفرنسي للفرنشايز: عرف عقد الفرنشايز 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 للمنوح له باستخدامها.

بـ- مجموعة من المنتجات أو الخدمات التي:

1. تقدم بشكل جديد ومبتكراً.

2. يجري استغلالها بشكل كامل وفقاً للأساليب التجارية النموذجية المتتبعة 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 واحكامه في الفقه الإسلامي، دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، 2012، ص 14.

⁴ عبد المنعم زمز، عقد الفرنشايز بين القانون الدولي الخاص وقانون التجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، سنة 2011، ص 6.

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

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

يهدف هذا التعاون بين المتعاقدين الى 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 للفرنشايز⁷.

ثالثاً: تعريف عقد الفرنشايز في مصر: قدر لعقود الفرنشايز أن تناول 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 الفرنشايز بين حكومة 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 الفرنشايز 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 للمنتفي نظم العمل، وما يتضمنه النظام من طرق العمل الالازمة لإدارة المشروع، ومواصفات الجودة، وتصميمات المكان أي المظهر الذي يجب ان يكون عليه مكان العمل، وكذلك تدريب الكوادر البشرية على كافة هذه البنود، ويلتزم المنتفي 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 الفرنشايز بأنه آلية يمكن من خلالها توزيع المنتجات، والخدمات، وتشمل المانح للامتياز صاحب العلامة التجارية، وإمكانيات النشاط التجاري، ونظام إدارة العمل الممنوح له للإمتياز، الذي يدفع رسوم مبدئية للحصول على الحق للقيام بأعمال تجارية تحت إسم، ونظام المانح للامتياز.

ونخلص من كل ما تقدم ذكره إلى أن:

1. العلاقة القائمة بين طرفي عقد الفرنشايز هي علاقة بين طرف أول يسمى بمانح الفرنشايز وطرف ثانى يسمى المنتفى (الممنوح له) يقوم من خلالها الأول بمنح إمتياز تجاري للمنتفى، ليقوم هذا المنتفى ب المباشرة 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 الفرنشايز يجب عليه ان يعمل تحت إشراف ورقابة الطرف الأول المانح للفرنشايز.

3. يتربى على هذه العلاقة جملة من الالتزامات المقابلة.

4. المشروع الممنوح له الفرنشايز يعتبر مستقل تمام الإستقلال عن مشروع الطرف الأول المانح، أي أن هذا المشروع له ذمة مالية منفصلة تماماً عن مالية مشروع المانح، أي ان المنتفى يقام برأس ماله الخاص.

الفرع الثاني: أنواع عقد الفرنشايز.

للفرنشايز أكثر من صورة جماعها تشتراك في كونه اتفاقاً بين طرفي العقد على آلية إستغلال وإستخدام الإسم التجاري وآلية المراقبة الفنية بين الطرف الأول مانح الفرنشايز والمتفى الممنوح له الفرنشايز، سيتم دراسة هذا الفرع وفقاً للترتيب الآتي:

أولاً: فرنشايزى التصنيع :Manufacturing or Processing Franchise

هذا النوع من الفرنشايز يتركز بشكل جوهري على نقل الأسرار التكنولوجية المتعلقة بصناعة معينة، وذلك عن طريق تزويد المنتفى بحزمة من المعارف الفنية، والصناعية، والتجارية، والتوصيقية المتعلقة بسلعة معينة ينتجها المانح ليقوم المنتفى بتصنيع منتجات مماثلة باتباع نفس الطريقة الأصلية، تحت اشراف ورقابة المانح، مقابل التزامه بدفع الأجر المتفق عليه⁽¹¹⁾، وفرنشايزى التصنيع كثير الإستعمال في العديد من المنتجات على سبيل المثال شركات تعبئة المياه الغازية مثل العقود التي تقوم بإيرادها شركة بيسى وشركة نستله السويسرية ودجاج كنتاكي، وماكدونالز، وغيرها الكثير.

ثانياً: فرنشايزى التوزيع :Distribution Franchise

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

⁷ عبد المنعم زمم، عقد الفرنشايز مرجع سابق، ص 19، ص 20.

وقد تضمن هذا القرار مادة وحيدة ونصها كالتالى: "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 28/5/2009، 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 مطبطة مجلس الشعب، الفصل التشريعى التاسع، دور الانعقاد العادى الخامس، جلسة مارس 2010، ص 19.

¹⁰ ياسر سيد الحديدي، عقد الفرنشايز التجاري في ضوء تشاريعات المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية، دراسة مقارنة، مطبع الشرطة، بدون سنة نشر، ص 6 وما بعدها.

¹¹ محمد محسن ابراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري، دار الجامعة الجديدة، 2007، ص 215.

¹² عرفت محكمة العدل الأوروبية هذا النوع من الفرنشايز في حكمها الصادر بتاريخ 1986/1/28، بأنه "العقد الذي يوجهه يقوم الممنوح له بالتصنيع بنفسه وفقاً لتوجيهات المانح باستخدام علاماته التجارية التي يضعها على السلع المنتجة"، للمزيد انظر عبد المنعم زمم، عقد الفرنشايز، مرجع سابق، ص 39-40.

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

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

يعطى هذا العقد للممنوح له الطرف الثاني (المتنقى) رخصة استعمال اسم الطرف الأول المانح وعلامته التجارية المميزة لمنتجه، ويمكنه من استخدام كافة الوسائل التسويقية الفنية وفقاً لتعليمات الطرف الأول مانح الفرنشايز. يتميز المانح في فرنشايزى التوزيع بأحقيته في الرقابة والإشراف، حيث أنه يراقب ويسطر ويشرف على كافة الأعمال التي يقوم بها المتنقى في إطار تنفيذه لمشروع الفرنشايزى.

ان فرنشايزى التصنيع يقترب غالباً بإعطاء الطرف الثاني الممنوح له حق القصر أي انه هو الوحيد الموزع لمنتجات هذه العلامة التجارية في المنطقة التي يقوم فيها بمواولة نشاطه، وهو مايطلق عليه مصطلح التوزيع القصري.

ثالثاً: فرنشايزى الخدمات: Service Franchise:

في هذا النوع من الفرنشايزى يعتمد الممنوح له على سمعة المانح، وشهرة علاماته التجارية. وقد عرفته محكمة العدل الأوروبية السابق الإشارة إليها بأنه ذلك "العقد الذي بموجبه يأذن الطرف الاول مانح الفرنشايزى للطرف الثاني متنقى الفرنشايزى بإستعمال إسمه، وعلاماته التجارية، لكي يقوم بوضعها على الخدمات التي يقوم بتقديمها الأخير للعملاء، ويلتزم المتنقى 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 وجودة السلع والخدمات التي يقدمها، ومدى مطابقتها للشروط والمواصفات الموضوعة بمعرفة المانح. بحيث تظهر المشروعات الممنوحة والمكونة لشبكة الفرنشايزى امام الجمهور كمشروع واحد، بالرغم من كونها مستقلة استقلالاً كاملاً من الناحية القانونية عن مشروع المانح⁽¹⁶⁾.

نخلص أخيراً إلى أن هذا النوع من الفرنشايزى 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 افيرا.

المطلب الثاني: الطبيعة الخاصة لعقد الفرنشايزى:

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

الفرع الأول: خصوصية محل عقد الفرنشايزى:

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

المسألة الأولى: المعرفة الفنية "Know How": يقصد بالمعرفة الفنية مجموعة المعلومات المعنوية السرية التي ابتكرها المانح واستثار بها، فأكسبته وضعاً تنافسياً متزايناً يدفع المتنقين إلى طلب الترخيص باستخدامها⁽¹⁷⁾.

وهذه المعرفة الفنية تتطلب شروط معينة أهمها:

1. ان تكون المعرفة الفنية سرية: والمقصود بسرية المعرفة الفنية السرية النسبية دون السرية المطلقة⁽¹⁸⁾.
2. ان تكون المعرفة الفنية معرفة ومتداولة: يقصد بتعريف المعرفة الفنية ومتداولاً" ان تتضمن كافة الوثائق والوسائل ذات الطابع الفني، وغيرها من البيانات والمعلومات، والإيضاحات، والشرح والتليمات التي تكون عناصرها المعرفة الفنية المنقولة، وأن يقوم المانح بتجهيزها ووضعها تحت تصرف الممنوح له في علاقة الفرنشايزى، بما يساعد 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 الفرنشايزى، حيث أن التزام المانح بنقل المعرفة الفنية للممنوح له، هو عماد هذا العقد وجوهره الذي يميزه بما قد يشابهه من العقود⁽²⁰⁾.
4. أن تكون المعرفة الفنية قابلة للتطوير: إن طبيعة عقد الفرنشايزى تستوجب بالأمسئي الطرف الأول المانح بأن ينقل المعرفة الفنية فقط في بداية التعاقد للممنوح له، بل يلتزم بإستمرارية التطوير، وتجديدها طوال مدة التعاقد.
5. ضرورة أن تكون المعرفة الفنية جوهرية: المقصود بجوهرية المعرفة الفنية هنا قدرتها على إضافة قيمة جديدة للمانقى، بمنحة ميزة تنافسية تمكنه من مواجهة غيره من أصحاب النشاطات المشابهة، وهذه الميزة مakan ليصل إليها

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

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

¹⁶نعم معتبر، الفرنشايز، دراسة مقارنة، منشورات الحلى المقوفة، بيروت 2006، ص.60.

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

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

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

²⁰محمد الروبي، المرجع السابق، ص. 103.

إلا بتكبد نفقات وجه غير اعتيادي، وبقدر تحقيق الجوهرية للمعرفة الفنية بقدر استفاضة الممنوح له منها وزيادة تمكنه التقى وتكراره لنجاح المانح⁽²¹⁾.

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

والمساعدات المقدمة من المانح عديدة ذكر منها ما يلى:

1. إعداد برامج التدريب على استخدام التكنولوجيا وتقنيات الإنتاج.
2. الإستعانة بمستخدمي المانح في اعداد دراسات الجدوى.
3. التدريب على تخزين البضائع واساليب عرضها.
4. نصح الممنوح له بإعتماد نظام محاسبية ضريبية معينة.

5. قيام الطرف الأول بتقديم العون في اختيار المكان الجغرافي للمحل الجديد، الذي يباشر فيه الممنوح له المتلقى نشاطه.

المسألة الثالثة: إشتماله على عناصر الملكية الفكرية: إن من المقتضيات الجوهرية لعقد الفرنشايزى الترخيص الممنوح له بالحق في استعمال حقوق الملكية الفكرية، لأن هذه الحقوق هي التي تجعله عضواً في الشبكة التي أسسها المانح⁽²⁴⁾.

فالترخيص باستعمال العلامة التجارية وإمكانياتها التجارية إذا هو الآلية الوحيدة لتحقيق الانتشار التجاري.

الفرع الثاني: إبرام عقد الفرنشايزى: سنتناول بالبحث في هذا الفرع كيفية إعداد عقد الفرنشايزى وصيغة عقد الفرنشايزى.

أولاً: آلية إعداد عقد الفرنشايزى:

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

آلية الإقتران بين الإيجاب والقبول:

عقد الفرنشايزى ينعقد اذا ما قبل الطرف الثاني الموجه إليه الإيجاب متى ما كان الإيجاب لا زال قائماً اي ان الموجب (المانح) لم يرجع فيه، فإذا كان التعاقد بين الطرف الأول المانح، والمتألف أو كلاهما في مجلس عقد واحد، ولم يحتوي الإيجاب على وقت محدد للقبول صح هذا القبول ولا يصح إقترانه بالإيجاب الاول، طالما مجلس العقد لم ينفصل، فإذا ما انفصل مجلس العقد قبل أن يصدر القبول من المتألف (الممنوح له) لم يصح قبول المتألف بعد ذلك سواءً أكان اتحاد مجلس العقد حقيقياً، او حكمياً⁽²⁶⁾.

لا بد من الإشارة إلى ان قبول الطرف الثاني المتألف الذي وجه إليه الإيجاب يندرج 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 اختلاف بين كل من القبول والإيجاب بزيادة عناصر علي الإيجاب الأول او بإيقاص عناصر من الإيجاب الأول او بأي تعديل كان، فلا يستقيم هذا القبول ولا يصح إقترانه بالإيجاب الاول، بل تكون هنا امام ايجاب جديد، يحتاج هذا الإيجاب إلى قبول جديد من المانح⁽²⁷⁾.

ثانياً: صياغة عقد الفرنشايزى(Franchise):

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

1. **دباجة العقد:** تعد الدباجة أو المقدمة جزأ لا يتجزأ من العقد ومكملة له، ولا تنفصل عنه، ولا بد من الإشارة إليها والنص عليها ولابد من ان يذكر في الدباجة المدة الزمنية للعقد، وتبين 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 دارنثر، سنة 1988-ص214.

²³ ياسر الحديدي، الفرنشايز التجاري في ضوء تشريعات المنافسة ومنع الممارسات الإحتكارية، دراسة مقارنة، مطبع الشرطة، بدون سنة نشر، ص 177.

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

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

²⁶ محمد حسين منصور - العقود الدولية- ص 77.

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 ادت إلى انشاء المشروع المتفق عليه، وأهميته وأهدافه⁽²⁹⁾، بحيث تكون تعريف الوثيقة والدجاجة مكملان لبعضهما البعض.

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

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

المبحث الثاني: الآثار الناجمة عن عقد الفرنشايز:

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

وبناءً على ما نقدم ذكره سنتم دراسة هذا المبحث من خلال تقسيمه إلى مطلبين، (**الأول**) التزامات الطرف الأول المانح و(**الثاني**) التزامات المتنقي:

المطلب الأول: التزامات الطرف الأول (المانح):

ينتج عن عقد الفرنشايز مجموعة من الالتزامات تقع على عاتق مانح الفرنشايز نتناولها بالبحث تباعاً:
الفرع الأول: المجموعة الأولى من التزامات المانح:

أولاً: الالتزام بالإعلام والإفصاح: يلتزم الطرف الأول مانح الفرنشايز بإعطاء متنقي الفرنشايز في فترة ماقبل 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 للمتنقي 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 سلامه الأرواح، أو الأموال، وعليه ان يطلعه على ما يعلمه من وسائل لانتقاء هذه الإخطار.

2. الدعوى القضائية وغيرها من العقبات التي قد توقف عثرة امام استخدام الحقوق المتصلة بالمشروع خصوصاً ما يتعلق منها ببراءات الاختراع.

3. أحكام القانون الوطني في شأن الإذن بتصدير التكنولوجيا".

ولما كان عقد الفرنشايز من عقود نقل التكنولوجيا، وترتباً 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 الإنسان، أي العمال والمستخدمين والمستهلك العادي أي المواطن الذي سوف يستخدم السلعة الناجمة عن تلك التكنولوجيا، من حيث سلامه أجسادهم، وتعريفهم بالإصابات المتوقعة من تلك التكنولوجيا⁽³²⁾.

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

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

وتكون الأهمية التي تحتلها هذه المعلومات في كونها تشكل النواة الأساسية لإقناع الطرف الثاني المتنقي بالتعاقد مع الطرف الأول مانح الفرنشايز بغية الإستثمار في نشاط معين⁽³⁵⁾،هذه المعلومات وحدها لا تكون كافية بحد ذاتها، إذ يجب

²⁹ جلال وفاء محمددين، الحماية القانونية للملكية الصناعية، دار الجامعة الجديدة، سنة 2004، ص 124.

³⁰ محمد حسين منصور، العقود الدولية، مرجع سابق، ص 138.

³¹ محمد محسن ابراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري، دار الجامعة الجديدة، 2007، ص 215-216.

³² السيد مصطفى احمد ابو الخير، عقود نقل التكنولوجيا، ايتراك للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، سنة 2007، ص 442.

³³ جلال وفاء محمددين، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا، مرجع سابق، ص 56.

³⁴ السيد مصطفى ابو الخير، عقود نقل التكنولوجيا، مرجع سابق، ص 442.

³⁵ وفي الولايات المتحدة الأمريكية وبموجب قانون الكشف الكلي، تم النص وبشكل صريح على الالتزام الملقي على عاتق المانح باعلام الممنوح له بواسطة مستندات تتضمن 20 نوعاً من المعلومات، للمزيد انظر د. محمد محسن ابراهيم النجار، مرجع سابق، ص 186.

³⁶ ياسر سيد الحديدى، عقد الفرنشايز التجارى، المرجع السابق، ص 76.

على المتعاقدين يكون على قدر كبير من الحذر في تعامله مع المتعاقدين الآخرين ويخشى أن يقوم بالتوقيع بدون المعرفة الحقيقة لما سيؤول إليه الوضع، فلابد إذاً على المتعاقدين من مد نفسه بالمعلومات والمستندات التي تثبت صحتها بحيث تكون الصورة واضحة وجليلة 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 للعامة وغير المرأة والتي تخول حائزها ميزة تنافسية (37). فنجد مثلاً أن قانون التجارة الجديد المصري رقم 17 لسنة 1999 قد نص في مادته 73 على أنه "عقد نقل التكنولوجيا هو ذلك الإتفاق الذي يمتنع فيه مورد التكنولوجيا بأن ينقل بمقابل المعلومات الفنية الخاصة بإنتاج سلعة ما، أو تطويرها، أو لتركيبها، أو تشغيل الآلات، أو اجهزه، أو تقديم خدمات.....". ويترتب على تخلف المعرفة الفنية عن العقد نفي وصف الفرنشايزى وبؤدي إلى بطلانه (39)، فالمعرفه الفنية من المقومات الأساسية لنظام الفرنشايزى، وبعد الالتزام بنقلها العنصر الأساسي والرئيسي في عقد الفرنشايزى.

ثالثاً: الالتزام بنقل المساعدة الفنية "الفنية":

تختلف الوسائل التي من خلالها يمكن تقديم المساعدة 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. كتب 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:

تمثل هذه الوسائل في دورات تدريبية وحلقات دراسية ومؤتمرات بصورة منتظمة، وباتصالات شخصية، وبتحديث كتب التعليمات والتمارين (41). وفيما يتعلق بالنطق الزمني للالتزام بتقديم المساعدة الفنية تقسم مراحل تقديم المساعدة الفنية إلى ثلاثة مراحل (42).

الفرع الثاني: المجموعة الثانية من التزامات المانح:

تضمن هذه المجموعة التزامات رئيسية تقع على عاتق المانح ذكر منها ما يلى:

أولاً: الترخيص باستعمال حقوق الملكية الفكرية:

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

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

ب- العلامة التجارية: العلامة التجارية هي رمز أو شارة يقوم بوضعها التاجر على منتجاته تمييزاً لهذه المنتجات عن مثيلاتها التي يضعها منافسيه على بضائعهم لجذب العملاء إليها (46). فكل من والعلاقة التجارية، والشعار بالرغم من انها يعبران عن المنتجات في عقد الفرنشايزى إلا انها ليسا جزءاً من المعرفة الفنية، ولكنها يلعبان دوراً مزدوجاً في الترويج لها، وذلك يكون، إما بجذب المتنقلين للانضمام للشبكة، أو بجذب العمال المستهلكين للتعامل معهم، وبذلك تتبادل المعرفة الفنية من ناحية العلاقة والشعار من ناحية أخرى، فنجد أن المعرفة الفنية هي التي تساهم في النجاح الذي يؤمن انتشاراً جغرافياً غير محدود بوطن معين وإنما هو عابر حتى للفترات متزايدة بشكل دوري ومنتظم، بينما نجد أن الشعار والعلامة يؤمنان تسويق المعرفة الفنية، حيث نجد انها 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 وص 87.

³⁸ للمعرفة الفنية مجموعة من الخصائص من أهمها المعرفة الفنية السرية بمعنى غير متاحة للعامة إلا في إطار التعاقد بـ: المعرفة الفنية معرفة بحيث تكون موصوفة بصورة كاملة وواافية. جـ- المعرفة الفنية جوهيرية بحيث تكون مفيدة ومهمة للممنوح له وتحقق له النتائج المرجوة في السوق، للمزيد انظر. نعيم مغرب، 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 وص 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 الفقي، 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 العائنة للمخترع، للمزيد انظر د. نعيم مغرب، مرجع سابق، ص 83-84.

⁴⁵) نعيم مغرب، الفرنشايز، دراسة في القانون المقارن، مرجع سابق، ص 83.

⁴⁶ محمد السيد الفقي، 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 إن حماية الجمهور مكفولة بمقتضى قوانين حماية المستهلك، حيث أن هذه التشريعات توجب توافر الحد الأدنى في مواصفات المنتجات وجوانتها.

ت- **التصميمات والنماذج الصناعية:** النموذج الصناعي او التصميم هو كل تنظيم، وترتيب للخطوط في شكل معين، واي مجسم بألوان، او غير الوان، إذا اتخذ شكلاً مميزاً يتس بالجة، 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 الفرنشايز تصميمات ونماذج محمية قانوناً، فيجب العمل على التزام القواعد المطبقة عليها.

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

ثانياً: الالتزام بالتطوير (بنقل التحسينات):

ان التزام الطرف الأول مانح الفرنشايز هو التزامه بنقل عناصر الفرنشايز لمتلقى الفرنشايز 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 الفقرة 2 من قانون التجارة الجديد نصت على أنه " كما يتلزم 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 السمعي 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 يتربّط 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 الفرنشايز هو تمكين متلقى الفرنشايز من الاستفادة بمحل هذا العقد، من عناصر المعرفة الفنية، وعناصر الملكة الفكرية، والحق باستغلال واستعمال هذه العناصر بالشكل المطلوب والشهرة بصورة هادئة⁽⁵⁴⁾. فإذا ما أخل المانح بهذا الالتزام يتحمل المسؤولية الكاملة باعتباره مخالفاً للتزامه المتمثل في عدم مخاصمة ومضايقة المتلقى أي حقه في ضمان (الحيازة الهادئة)، وحماية متلقى الفرنشايز 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 وبالتالي فإنه يجوز للمتعاقدين ان يتفقا على زيادة الضمانات الواردة في عقد الفرنشايز او على 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 بالمتلقى للممنوح له الفرنشايز أو بالغير، وذلك طبقاً للقواعد

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

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

⁴⁹ نعيم مغرب، مرجع سابق، ص84.

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

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

⁵² مصطفى كمال طه، العقود التجارية و عمليات البنوك وفقاً لقانون التجارة الجديد رقم 17 لسنة 1999، دار المطبوعات الجامعية، لسنة 2002، ص235؛ نفس المعنى انظر د. جلال وفاء مهدى، 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 و عمليات البنوك، مرجع سابق، ص237.

العامة 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 ايضاً الخدمات التي تم الاتفاق عليها حسب المواصفات الموضحة في بنود التعاقد هذا كله مالم يوجد اتفاق بين الطرفين يقضى بغير ذلك".

- وعليه فإن القاعدة في قانون التجارة المصري الجديد هي الالتزام بتحقيق النتيجة المرجوة⁽⁵⁶⁾، في إنتاج السلع والخدمات ولا يمكن إهار هذا الالتزام أو التضييق 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 الفرنشايز كما سبق القول من العقود التجارية التي تلقى على اطرافها التزامات متبادلة، ستنتم دراسة هذه التزامات تباعاً كالتالي:

الفرع الأول: المجموعة الأولى من التزامات الممنوح له: يقع على عاتق الممنوح له مجموعة من الالتزامات الرئيسية التي تمثل جوهر التزاماته 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 لحرمة الالتزامات التي يقوم المانح بأدائها، فدفع الثمن هو الالتزام الحقيقي المقابل للالتزام المانح بالترخيص باستعمال العلامة والإسم التجاري، ونقل حق المعرفة الفنية وتوريد البضائع والمنتجات.....الخ⁽⁵⁷⁾.

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

ثانياً: المحافظة على سرية المعرفة الفنية:

ولما كانت السرية من أهم خصائص المعرفة الفنية التي ينقلها المانح إلى الممنوح له، وجب على هذا الاخير الاستمرار في المحافظة على سريتها⁽⁵⁹⁾، فهذا الالتزام يعد من الالتزامات الرئيسية التي يرتتبها عقد الفرنشايز 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⁽⁶⁰⁾:

1. تعهد الممنوح له كتابة بعدم نقل المعرفة الفنية للغير سواءً أكان ذلك بمقابل أم بدون مقابل.
2. إقرار الممنوح له بعدم إنشاء 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):

يسعي المانح في عقود الفرنشايز إلى ضمان تبعية الممنوح له، الامر الذي يستوجب عليه اللجوء إلى شرط القصر، ومقتضاه التزام الممنوح له بعدم التعامل الا 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 الا من المانح فقط، وهذا الشرط منطقى في مفهوم عقد الفرنشايزى 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 يتحقق مزيداً من الانتشار والشهرة لعلامةه وإسمه التجارى.
3. ضمان المانح عدم توزيع الممنوح له لاي منتجات منافسة أو استخدامه لأى تكنولوجيا واردة إليه من اطراف اخرى.

⁵⁵ جلال وفاء محمدبن، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا، مرجع سابق، ص52.

⁵⁶ عبد المنعم زمم، عقد الفرنشايز بين القانون الدولي الخاص وقانون التجارة الدولي، مرجع سابق، ص108.

⁵⁷ عبد المنعم زمم، مرجع سابق، ص109، جلال وفاء محمدبن، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا، مرجع سابق، ص51.

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

⁵⁹ يوسف الاكيابي، النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا في مجال القانون الدولي الخاص، رسالة دكتوراة، جامعة الزقازيق، 1988، ص146؛

د. جلال وفاء محمدبن، الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا، مرجع سابق، ص70.

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

⁶¹ محمد محسن ابراهيم النجار، عقد الامتياز التجارى، مرجع سابق، ص183.

⁶² عبد المنعم زمم، عقد الفرنشايز بين القانون الدولي الخاص وقانون التجارة الدولي، مرجع سابق، ص121.

بـ. الحصرية الإقليمية: يقصد بالحصرية الإقليمية استئثار الممنوح له بممارسة النشاط التجاري محل الفرنشايز في نطاق إقليمي أو جغرافي معين كشارع، أو حي، أو مدينة، أو مقاطعة، أو محافظة، أو دولة، أو حتى مجموعة دول⁽⁶³⁾. وبالتالي تتحقق الحصرية ميزة كبيرة للممنوح له، لأنها تكفل له سوقاً يباشر فيه نشاطه بصورة حصرية دون أي منافسة من الآخرين، وهو ما يكون له مردوده الإيجابي، المتمثل في استغلال عناصر الفرنشايز في إقليمه بشكل مفرد⁽⁶⁴⁾. ان ممارسة الممنوح له نشاطه التجاري في إقليم معين، وإن كان يشكل التزاماً عليه، فإنه يحقق له ميزة عدم المنافسة من قبل باقي المتلقين 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 بالامتثال عن القيام بأي أعمال بعد انتهاء عقد الفرنشايز تهدف إلى منافسة أحد أعضاء شبكة الفرنشايز 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 بأسراره 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، وضخت أرقام مبيعاته، لا يعود إلى مقوماته الخاصة ومجدهاته الذاتية⁽⁶⁶⁾، وإنما يرجع إلى ذيوع إسم المانح، وشهرة علامته التجارية ومهارة أساليبه التسويقية، ونقاوة نظمها الإدارية التنظيمية، فإذا ما قام الممنوح له فور انتهاء عقده مع المانح، بممارسة نفس النشاط، أو انضم إلى شبكة منافسه حاصداً ثمار كافة العناصر السابقة فإنه يكون قد أضر بالمانح وسطى على مقوماته المادية والمعنوية، وأخل بشروط المنافسة الشريفة، ولم يتمثل لضوابط حرية التجارة⁽⁶⁷⁾. مما يبرر شرط عدم المنافسة 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 الفرنشايز ويأخذ هذا الخضوع عدة صور:

1. **البيع بالسعر المحدد للسعة أو الخدمة محل العقد:** يحدد مانح الفرنشايز أياناً 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 الفرنشايز(المتلقى) يتوجب عليه قانوناً أن يسمح للطرف الأول مانح الفرنشايز بالقيام بالتفتيش على المشروع في أي وقت يشاء، وكذلك له الحق في أن يطلعه على كل المعلومات، والتدقق 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 الفرنشايز، يتوجب على الطرف الثاني متلقى الفرنشايز مسك الدفاتر التجارية وإنشاء نظام محاسبي للمشروع، حتى يتتسنى لمانح الفرنشايز ممارسة دوره المنوط به في الرقابة، والاطلاع على هذه الدفاتر بشكل دوري ومنتظم ومتى ماراي ان هناك ضرورة لذلك، كما يلتزم باستعمال مستندات خاصة بالأسعار⁽⁶⁹⁾.

ثالثاً: الالتزام بالمحافظة على جودة منتج المشروع:
ان مواصفات المنتج او الخدمة التي تقدم عن طريق الفرنشايز، هي ما يميز هذا المشروع (الفرنشايز) وما يتوجه من سلع وخدمات عن بقية السلع والخدمات الأخرى الموجودة في السوق المنافسة، فهي بمثابة الهوية للمشروع، مما يعني ان هذا الالتزام يرتبط التزامات مترابطة بين كل من الطرف الاول مانح الفرنشايز وبين الطرف الثاني متلقى 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 الاإقليم المحدد لنشاط المتلقى سواء بنفسه أو بالغير نشاطاً مماثلاً لنشاط المتلقى، أو ان يرخص للغير باستعمال أي حق من حقوق الملكية الفكرية المتعلقة أو المماثلة لذاك المرخص بها.....الخ"

⁶⁴ ياسر قرني، دور عقود الامتياز التجاري في نقل المعرفة الفنية، دراسة مقارنة، رسالة دكتوراه، جامعة القاهرة، 2005، ص207.

⁶⁵ محمد الروبي عقد الامتياز التجاري، مرجع سابق، ص148.

⁶⁶ عبد المنعم زمز، عقد الفرنشايز بين القانون الدولي الخاص وقانون التجارة الدولي، مرجع سابق، ص127.

⁶⁷ ياسر سيد الحديدي، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، رسالة دكتوراه، جامعة عين شمس، 2006، ص223.

⁶⁸ حسام الدين خليل فرج محمد، عقد الامتياز التجاري وأحكامه في الفقه الإسلامي، دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي الإسكندرية، سنة 2012، ص86.

⁶⁹ نعيم مغرب، الفرنشايز، دراسة في القانون المقارن، منشورات الحلبى الحقوقية، بيروت، 2006، ص226.

⁷⁰ كذلك يلتزم الممنوح له ببيع البضاعة المستهدفة في العقد في مكان مهباً، 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، ص338.

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

1. اعتراف الطرف الثاني متلقى الفرنشايزى بأحقية الطرف الاول مانح الفرنشايزى في التحكم في جودة ومواصفات المنتج او الخدمة المقدمة للعملاء.
2. رضا الطرف الثاني متلقى الخدمة على المواصفات المطلوبة من المانح والمطلوب تقديمها للعملاء، أي ان المانح يتشرط ان يكون المنتج او الخدمة بجودة معينة، ويجب ان لا تقل عليها ويكون ذلك احياناً بالموافقة على العينة التي تم تقديمها من الطرف الاول مانح الفرنشايزى الي متلقى الفرنشايزى الطرف الثاني.
3. يتم توفير عينات من المنتج المراد انتاجه عبرا لفرنشايزى كل فترة زمنية، احياناً كل شهرين واحياناً كل اربعة شهور، واحياناً كل سنة، أي حسب الاتفاق المنصوص عليه في التعاقد بين مانح الفرنشايزى ومتلقى الفرنشايزى والغرض من هذا الاجراء، تأكيد المانح من مطابقة هذا المنتج للمواصفات الفياسية لمشروع الفرنشايزى.
4. يجب على الطرف الثاني متلقى الفرنشايزى القبول بالشكل الذي يجب ان يقدم عليه المنتج، او الخدمة للعملاء (الآلة التغليف) التي يعتمدتها مانح الفرنشايزى في تغليف منتجاته، وكذلك اتباع النظام الدعائي للمانح للترويج للمنتج، والآلية التي يتم بها استخدام علامة الفرنشايزى.

الخاتمة:

عنى هذا البحث بدراسة الاطار القانوني لعقد الفرنشايزى، حيث تم تبيان ان عقد الفرنشايزى من عقود التجارة الدولية التي تتسق بالحداثة الى حد ما، وان هذه العقود لها دور اقتصادي كبير حيث ان هذه العقود تتنمي وتترفع من الاقتصاد الوطني للدول المتقدمة والمستقبلة لخدمات الفرنشايزى، حيث يتم النهوض بالجانب الصناعي لهذه الدول وما يتبع هذا النهوض من تحقيق لنمو اقتصادي شامل، واستعرضت هذا البحث ايضاً صور عقد الفرنشايزى من المنح العملي وتعرض ايضاً للطبيعة القانونية لعقد الفرنشايزى، خصوصاً مع تباين طبيعة هذا العقد في تشريعات الدول وما ميز هذا العقد ايضاً هو حقوق مانح الفرنشايزى وواجباته وحقوق متلقى الفرنشايزى والالتزاماته فالالتزام الطرف الاول مانح الفرنشايزى يقابل الالتزام الطرف الثاني متلقى الفرنشايزى فالالتزام الاول يتلزم في نقل التكنولوجيا عن طريق اذن المزاولة والتصریح باستخدام العلامة التجارية والاسم التجاري لمانح الفرنشايزى، بينما يتلزم الثاني بدفع مقابل المادي جراء استفادته من هذا اذن الممنوح له عبر الفرنشايزى وهذه تعتبر ابرز الالتزامات حيث ذكرنا من خلال بحثنا المتقدم العديد من الالتزامات الاخرى، واخيرا نقول ان عقد الفرنشايزى هو عقد مميز مستقل تمام الاستقلال عن غيره من العقود ولو طبيعة خاصة به، حيث انه بفضل هذا العقد انتقلت التكنولوجيا من الدول المتقدمة الى الدول النامية مما ساهم في الرفع من الاقتصاد الوطني لتلك الدول.

وفي ختام دراستنا لهذا الموضوع نوصي بمجموعة من النقاط والتي تأمل بأن تأخذ بعين الاعتبار من المشرع والمختصين:

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

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

ثالثاً: توفير الحماية اللازمة للمانح وكذلك للممنوح له المتلقى.

رابعاً: وضع الشروط الازمة لممارسة أنشطة الوساطة والتوفيق في عقد الفرنشايزى.

قائمة المراجع: أولاً: الكتب العامة:

1. جلال وفاء مهددين، الحماية القانونية للملكية الصناعية، دار الجامعة الجديدة الاسكندرية، 2004.
2. رمضان ابو السعود، النظرية العامة للالتزام، مصادر الالتزام، دار المطبوعات الجامعية، 2002.
3. محمد السيد الفقي، 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 فقهها وقضاء، سلسلة العقود التجارية المسممة، 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 مغبوب، الفرنشايزي دراسة في القانون المقارن، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2006.
 11. ياسر سيد الحديدي، عقد الفرنشايزي التجاري في ضوء تشريعات المنافسة ومنع الممارسات الاحتكالية، دراسة مقارنة، مطباع الشرطة، بدون سنة نشر.
- ثالثاً: الرسائل العلمية:**
- A- رسائل الدكتوراة:
 1. ياسر قرني، دور عقود الإمتياز التجاري في نقل المعرفة الفنية، دراسة مقارنة، رسالة دكتوراه جامعة القاهرة، 2005.
 2. ياسر سيد الحديدي، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، رسالة دكتوراه، جامعة عين شمس، 2006.
 - B- ماجستير:
 1. جعفر احمد حسن عبد الجواب، المسئولية المدنية للفرنشایز، 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. مطبطة مجلس الشعب المصري، الفصل التشريعي، دور الإنعقاد العادي الخامس، جلسة 1 مارس 2010.
 4. محمود احمد الكندي، أهم المشكلات التي يواجهها عقد الامتياز التجاري، مجلة الحقوق، جامعة الكويت، العدد الرابع، س 4، ديسمبر 2000.