

الحقوق التجارية الدولية

عقد الفرنشايز وأثاره

عقد الترخيص التجاري "

تأليف الدكتور

احمد حمصي

مدرس قانون التجارة والشركات

جميع الحقوق محفوظة

مقدمة

يعد عقد الترخيص التجاري (1) أو (الفرانتشايز) (2)، حيث يعد من الادوات الآلية المثلى لإظهار بروز الطابع السلعي للمعرفة الفنية الحديثة، باعتبارها محلا للتبادل التجاري، ولما كان هذا العقد يتسع ليشمل مجالات اقتصادية متعددة، بحيث يتسع مفهوم عقد الترخيص ليشمل كافة التصرفات التي تسمح للغير باستغلال المعرفة، لذا كان أكثر ملاءمة للتعبير عن المفهوم الموسع لمعرفة الفنية، فبمقدور هذا العقد تحديد نطاق هذه المعرفة وتبيان الحق الوارد عليها، حيث تدخل المعرفة الفنية إلى شتى جوانب هذا العقد فتكسبه طابعا مميزا، فهي تمثل الباعث الدافع لتعاقد المرخص له (المستورد أو المتلقي)، وهي في ذات الوقت آلية استغلال المرخص (المورد أو المانح)، فتلتقي رغبة الأول مع غاية الثاني لتنشأ رابطة عقدية تكون المعرفة الفنية جوهرها تحكمها وتبلور حدودها. بحيث تكون كافة الالتزامات المترتبة على هذا العقد مرتبطة بهذا الجوهر ارتباطا مباشرا أو غير مباشر.

ويستهدف هذا العقد الترخيص للغير باستثمار أحد الحقوق الفكرية أو أساليب الصنع والمعرفة الفنية المقتضية لتسويق مواد وخدمات معينة، أما الحقوق الفكرية فقد تتناول شعارا أو رمزا أو براءة اختراع أو علامة تجارية أو رسماً صناعيا ملكية أدبية أو فنية الخ .. ويعمل المرخص على ترويج مبيعاته وخدماته بإقامة شبكة من الموزعين أو العملاء يقومون بتسويقها بالعلامة التجارية العائدة له وفق أساليب الصنع والتسويق التي وضعها وطورها فتنشر أصنافه وعلاماته في مناطق وبلدان مختلفة وتوفر له موارد إضافية بكلفة محدودة فيسيطر بذلك على شبكة واسعة من الموزعين تمتد من إنتاج السلع والخدمات حتى إعادة البيع بالتجزئة إلى المستهلك وتعمل وفق تقنية مدروسة وأساليب فعالة وموحدة .

أما المرخص لهم فيوفر لهم عقد الترخيص إمكانية صنع سلع جديدة مشهود لها بالجودة والرواج وتسويق خدمات مستحدثة في منطقة معينة مستفيدا من براءة الاختراع أو العلامة التجارية العائدة للمرخص ومن خبرته ومعاونته الفنية ومن شيوخ منتجاته وتنظيم عمله .

ولقد شاع عقد الترخيص في ميدان المواد النفطية والآلات الميكانيكية والإلكترونية

والأجهزة السمعية البصرية والألبسة الجاهزة والمطاعم وتأجير السيارات والنقل وأدوات التجميل ومؤسسات الرياضة والترفيه وغيرها.

وعادة ما تختار الشركات الكبرى دولية النشاط آلية هذا العقد للاستثمار، لما يحققه من ميزة تتمثل في تمكين هذه الشركات من استثمار رأس المال التكنولوجي مع تجنب مخاطر هذا الاستثمار، عن طريق إقامة نوعا من تقسيم العمل التجاري الدولي بين شركات تضطلع بمهمة إنتاج المعرفة الفنية الحديثة، وأخرى تخصص في استغلالها .

وحتى في التجارة الداخلية زادت الحاجة لهذا العقد، لتعبئة وتركيز رأس المال الوطني لمواجهة التكتلات العالمية لظاهرة رأس المال الأمر الذي دفع إلى التزايد المطرد نحو التعامل بمقتضى هذا العقد، وذلك راجع لما يتيح هذا العقد للمرخص من فرصة زيادة حجم نشاطه التجاري دون أن يتكبد أية تكاليف، لأن المرخص له يعتبر مالكا للمشروع الذي يديره .

المبحث الأول

ماهية عقد الترخيص التجاري

(التعريف بالعقد وأطرافه ومحله والتنظيم التشريعي له)

1- تعريف العقد: لقد اختلف الفقه في وضع تعريف محدد لعقد الترخيص التجاري، وممكن هذا الاختلاف يرجع إما إلى عدم الاتفاق على نطاق هذا العقد، أو على ما يعد جوهريا من التزامات يرتبها على عاتق أطرافه.

ومن التعريفات التي قيلت في هذا الصدد، أنه: "عقد بموجبه تقوم مؤسسة تسمى المانح بالترخيص إلى مؤسسة أخرى أو أكثر تسمى المتلقي بتنمية انتشار علامة تجارية عن طريق نقل العناصر المميزة لها"

ويعرف أيضا بأنه: "إحدى صور التعاون بين مشروعات مستقلة، يقوم أحدهم ويسمى المانح، بالترخيص لآخرين باستغلال اسمه، وعلامته التجارية، والشارات المصاحبة لها حصريا، في مقابل يتقاضاه عند التعاقد، فضلا عن أقساط دورية طوال مدة الترخيص " (3).

وتعرفه لجنة الاتحادات الأوروبية بأنه " اتفاق يعقد بين مشروعات مستقلة، يقوم أحدهم

وهو المانح بالسماح لمشروع أو أكثر بإعادة استغلال مقومات هذا النجاح والتمثلة في : اسمه

علامته التجارية، الشعار، الطرق المبتكرة في الإنتاج فضلا عن كافة المعلومات التي التجاري،

أدت إلى بلوغ هذا النجاح في مقابل حق دخول وأقساط دورية " (4).

وبذلك يمكن لنا أن نعرف الترخيص التجاري بأنه عقد يلتزم بموجبه المرخص بأن يقدم للمرخص

له أحد حقوق الملكية الفكرية أو الصناعية لاستثمارها في منطقة جغرافية محددة مقابل أجر .

يتضح من التعريف الذي سقناه بأن هذا العقد يتميز بوجود المعرفة الفنية والتي تعد بحق عنصرا

جوهريا فيه، وأنه يتيح للمرخص فرصة زيادة حجم نشاطه التجاري، وذلك بتنازله للمرخص له

عن حق استعمال اسمه التجاري أو علامته التجارية أو الرسوم أو النماذج الصناعية التي يعتمدها

في تسويق منتجاته أو خدماته، كل ذلك دون أن يتكبد الأول أية تكاليف تذكر في هذا الصدد .

أن المرخص له يعد مالكا للمشروع التجاري محل العقد ويمارس عمله فيه مستقلا إلى حد

كما

ما، على الرغم من التزامه بإتباع تعليمات المرخص الخاصة بأساليب الصنع والتسويق، وفق ما يتم الاتفاق عليه

ولقد اعتبرت بعض التشريعات الكتابة شرطاً لانعقاد هذا العقد، كالتشريع المصري والأمريكي والألماني، بينما نرى أن الكتابة ركن انعقاد،

وفي رأينا ان تعريف عقد الفرنشايز هو غير ذلك كله وهو
هو عبارة عن عقد يلتزم بمقتضاه شخص يسمى الفرنشايزور أو مانح الفرنشايز بالسماح لشخص آخر يسمى الفرنشايزي أو الممنوح له ¹ باستخدام العلامة التجارية و² جميع الإشارات والرموز التجارية التابعة له مع ³ نقل المعرفة الفنية ⁴ وتقديم المساعدات الفنية والتجارية له. في المقابل يلتزم الفرنشايزي بدفع رسوم دخول شبكة الفرنشايز والاقساط الشهرية المتفق عليها في العقد

عقد الفرنشايز وعقود التوزيع الأخرى :

من خلال تعريفنا السابق لعقد الفرنشايز، نجد أنه يستلزم وجود ثلاثة عناصر رئيسية. أولاً استخدام علامة تجارية لشبكة الفرنشايز. ثانياً، نقل معرفة فنية. ثالثاً، وأخيراً، تقديم مساعدات فنية وتجارية من قبل مانح الفرنشايز. وجود هذه العناصر الثلاثة هي التي تسمح لنا أن نميز عقد الفرنشايز عن غيره من عقود التوزيع المشابه له.

الفرق بين عقد الفرنشايز وعقد الوكالة بالعمولة . يتميز عقد الفرنشايز عن عقد الوكالة بالعمولة في أن الممنوح له أو الفرنشايزي يعمل بإسمه ولحسابه الخاص، بخلاف الوكيل بالعمولة، الذي وان كان يعمل باسمه الخاص، إلا أنه يعمل لحساب الموكل.

اختلاف عقد الفرنشايز عن عقد وكالة العقود . يختلف عقد الفرنشايز عن عقد وكالة العقود، والذي يقتصر فيه دور الوكيل على الترويج للمنتجات أو للخدمات التي يقدمها موكله مع حض العملاء على التعاقد معه.

فبعكس الفرنشايزي، وكيل العقود، رغم انه يعتبر تاجر متى ما وجد أنه يباشر نشاطه على وجه الاستقلال، يقوم بالتعاقد مع الغير بإسم ولحساب الموكل دون أن يكون طرفاً في العقد، وذلك مقابل أجر - عادة ما يكون نسبة معينة مقارنة بالصفقة- يتقاضاها من الموكل.

عقد الفرنشايز وعقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية. قد يتفق عقد الفرنشايز مع عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية في أن كل من الفرنشايزي والمرخص له يتمتعان بالاستقلال القانوني لان كل منهما يعمل لحسابه الخاص. مع ذلك، هناك فرق واضح بين عقد الفرنشايز وعقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية. بينما يلتزم الفرنشايزور أو مانح الفرنشايز بالسماح للمنوح له باستخدام العلامة التجارية التابعة له مع نقل المعرفة الفنية وتقديم المساعدات الفنية والتجارية له، يقتصر التزام المرخص في عقد الترخيص على السماح للمرخص له باستعمال العلامة التجارية المملوكة له دون أي **التزام بنقل معرفة فنية، وتقديم المساعدات الفنية**

عقد الفرنشايز وعقد الامتياز التجاري. عقد الامتياز التجاري هو عبارة عن عقد يلتزم بموجبه مانح الامتياز بالسماح للمنوح له باستعمال علامة تجارية مع توريد السلع والمنتجات له بشكل حصري وتقديم المساعدة الفنية دون "نقل المعرفة الفنية". في المقابل يلتزم الممنوح له بدفع مقابل نقدي يتم تحديده غالباً وفقاً لحجم المبيعات.

من خلال هذا التعريف، نلاحظ أن هناك ثمة تشابه بين عقد الفرنشايز وعقد الامتياز. ففي كلا العقدين، نجد أن مانح الفرنشايز ومانح الامتياز ملتزم بوضع العلامة التجارية للملوكه له تحت تصرف الممنوح له. كما أنه ملتزم ايضاً تجاه الممنوح له بتقديم المساعدة الفنية والتجارية وتوريد احياناً المنتجات والسلع بشكل حصري. هذا فيما يتعلق بمانح الفرنشايز ومانح الامتياز. أما فيما يتعلق بالممنوح له، فنجد أن كل من المستفيد من نظام الفرنشايز ونظام الامتياز يتمتع بالاستقلال القانوني والمالي تجاه المانح.

رغم وجود هذا الشبه بين عقد الفرنشايز وعقد الامتياز وخاصة فيما يتعلق بالالتزامات التي يترتبها العقد في ذمة الأطراف، إلا أن هناك فرق واضح بين عقد الفرنشايز وبين عقد الامتياز. هذا الفرق يكمن في أن، بخلاف عقد الفرنشايز، عقد الامتياز التجاري لا يتضمن نقل معرفة فنية من قبل

صاحب الامتياز . فهذا الاخير يلتزم فقط بالسماح للممنوح له باستخدام العلامة التجارية المملوكة له مع توريد منتجاته بصفة مستمرة وبشكل حصري وتقديم لمساعدة الفنية والتجارية ، دون أن يكون هناك التزاماً على عاتقه بنقل معرفته الفنية إلى الممنوح له. خلاصة القول، معيار التفارقة بين عقد الفرنشايزو عقد الامتياز يتمثل في ان هذا الاخير لا يتضمن وجود معرفة فنية يلتزم المانح بنقلها إلى الممنوح له، بخلاف عقد الفرنشايز والذي تمثل فيه المعرفة الفنية ركيزة أساسية بحيث إذا تغيبت يفقد العقد كيفة القانوني.

بجانب المعرفة الفنية - والذي تعد من أهم المعايير التي تساعد على التفارقة بين عقد الفرنشايز وعقود التوزيع الأخرى- هناك معيار آخر يمكن الأستناد عليه لمعرفة ما إذا كنا بصدد عقد فرنشايز أو عقد امتياز. هذا المعيار هو دفع رسوم دخول شبكة التوزيع. في عقود الامتياز لا يلتزم في الغالب الممنوح له أو المستفيد من نظام الامتياز بدفع رسوم للدخول في شبكة الامتياز، بينما الأمر مختلف تماماً في عقود الفرنشايز والذي يعتبر فيها دفع رسوم من قبل الممنوح له أو الفرنشايزي للدخول في شبكة الفرنشايز أمر متعارف عليه وعنصر من العناصر الأساسية للعقد.

شرط الكتابة

المشروع تنص على وجوب أن يكون العقد مكتوباً وإلا كان باطلاً، والمشرع يتطلب ذلك، من

ليس في هذا العقد فقط وإنما في سائر عقود نقل المعرفة الحديثة، وعلى الرغم من ذلك يظل هذا العقد رضائياً يلزم فيه توافر رضا كل طرف رضا خالياً من أي عيب .

ويعتبر عقد الترخيص التجاري من العقود الملزمة للجانبين حيث يترتب التزامات متبادلة على عاتق طرفيه . كما وأن هذا العقد يعد من عقود المعاوضات حيث يتقاضى المرخص أجراً مقابل التنازل أو الامتياز باستعمال محل الترخيص .

ومدة عقد الترخيص لا تقل عادة عن خمس سنوات، ويراد بهذه المدة أن تكون كافية لامتلاك استثمارات المرخص له ونفقاته الابتدائية التي تكبدها في سبيل استعمال محل الترخيص، وعليه فلا يجوز أن تقل مدة العقد عن المدة المحددة آنفاً .

وقد يكون هذا العقد دولياً كما قد يكون محلياً، كما أنه يتخذ في العمل صوراً متعددة، يكون فيها بسيطاً . **الثانية:** يكون فيها العقد مركباً. **الثالثة:** يقوم فيها المرخص بفتح فرع

الأولى:

له في بلد المرخص له . **الرابعة:** وفيها يتخذ هذا العقد شكلا **ائتلافيا** مع المرخص له .
أخيرا قد تأتي بنوده في عقد مستقل وقد تجيء بنوده ضمن عقد آخر، وأيا كان الشكل الذي أتى به هذا العقد فإنه يعد عقدا مستقلا قائما بذاته حتى وإن جاءت بنوده ضمن عقد آخر لما يتمتع به من استقلال في المحل والالتزامات التي يرتبها .

2- أطراف العقد: عقد الترخيص التجاري قد يكون ثنائي الأطراف، فيضم طرفين هما : المرخص والمرخص له، أو ثلاثي الأطراف، وهم : المرخص الرئيسي، والمرخص، والمرخص له، وذلك بحسب ما إذا كان العقد بسيطا أم مركبا .

بهذه العلاقة الثلاثية يتكشف الطابع المعقد لهذا العقد، والذي يخرج عن العلاقة التعاقدية التقليدية ثنائية الأطراف. وبذلك يطرح التساؤل حول مدى اعتبار الأطراف الثلاثة، أطرافا في العلاقة التعاقدية، أم يخرج أحد هؤلاء من العلاقة ليصبح أجنبيا عن العلاقة التي لم يشترك مباشرة في إبرامها.

لقد جاء التشريع الأوروبي لعقد الترخيص رقم (4087) محددًا مجال تطبيقه على الثنائية فقط، سواء كان العقد بسيطا أم مركبا، بذلك تقتصر العلاقة الثنائية بين المورد العلاقة

الرئيسي والمورد أو بين المورد والمستورد . أما القانون الأمريكي فيمتد مجال تطبيقه ليشمل العلاقة الثلاثية (4).

ونرى بأن المرخص الرئيسي يستطيع دائما أن يوجد نوعا من الانسجام بين أطراف الثلاثية، من خلال الاتفاق المبرم بينه وبين كل طرف منهم على حدة، بذلك لا يمكن القول العلاقة

أحكام عقد الترخيص لتحكم أشخاصا بالرغم من كونهم أغيارا، وفقا لمنطق نسبية آثار بامتداد

العقد، مادام أن الاتفاق المبرم بين المرخص الرئيسي وبين كل واحد منهم على حدة قد أوجد هذه العلاقة بينهم .

والغالب أن يبرم هذا العقد بين منشأتين، أحدهما تحوز محل الترخيص وتطلبها

الأخرى. والغالب أيضا أن تكون المنشأة الموردة مشروعا ذي قوميات متعددة مقره بدولة وقد يجري العقد بين منشأتين في دولتين متقدمتين. وقد تكون الشركة مستقلة عن المنشأة متقدمة.

المرخص، وقد تكون من وليدتها أو تابعة لها. وإذا كان العقد يجري بين وكيلين عن المنشأتين، وجب تعيينهما وذكر الوثائق التي تخولهما سلطة التوقيع (5).

3- محل العقد: ويتكون من عنصر جوهري يتمثل في المعرفة الفنية والمساعدة الفنية التي يبغى المرخص له الحصول عليها من المرخص، هذا العنصر الجوهري يضم إلى جنباته العلامة التجارية والشعار .

حسنت اتفاقية منظمة التجارة الدولية (W.T.O) المنعقدة في مراكش عام 1994 كل جدل ولقد

حول صلاحية المعرفة الفنية لأن تكون محلا للحق (6). فقررت الاتفاقية ذلك وتركت أمر تكييف هذا الحق للفقهاء والقضاء .

والمفهوم المنضبط لهذه المعرفة لا يتحدد إلا بالنظر إليها حين تداولها، مروراً بتكييف الحق عليها لتكريس حمايتها، فمجرد التسليم بالاستثناء الواقعي لحائز المعرفة الفنية لم يعد كافياً، الوارد

وإنما ينبغي الاعتراف لهذا الحائز بحق قانوني حتى وإن كان هذا الاعتراف يصطدم بصعوبة استيعاب هذا الحق في البناء التقليدي للحق (7)، ومن هنا يأتي عقد الترخيص لتكريس هذه الحماية .

وتتمثل أهم خصائص المعرفة الفنية في السرية (8)، وألا يسجل عليها براءة اختراع (9)، وأن تكون قابلة للتداول (10) وأخيراً لا بد وأن تضيف هذه المعرفة للمرخص له قيمة إضافية تميزه على منافسيه (11).

والمعرفة الفنية باعتبارها العنصر الأهم في محل عقد الترخيص نجدها تعبر عن النجاح التكنولوجي للمرخص، لذا لا بد من تقديم مساعدة فنية لها، حيث يقوم بتقديم هذه المساعدة

للمرخص له وفق ما يتم الاتفاق عليه بينهما، من حيث تحديد هذه المساعدة واستمراريتها. وتتمثل المساعدة الفنية التي يشملها محل هذا العقد في : قيام المرخص بالمساعدة في اختيار المكان الذي سيشرفيه المرخص له نشاطه، والمعايير التي يتوجب عليه إتباعها، وضوابط تحديد أماكن البيع، وضوابط اختيار العملاء والسياسات المتبعة مع المستخدمين، وكذلك نقل تقنيات الإنتاج إلى المرخص له والآليات المحاسبية التي يستخدمها المرخص... الخ والعلامة التجارية والشعار تضاف للمعرفة الفنية محل العقد، وكل منهما يمثل شارة جذب للعملاء، حيث تكون العلامة التجارية لصيقة بالسلعة وتنتقل معها، بينما الشعار يرتبط بالمنشأة. بجانب ذلك فإن محل هذا العقد يتمثل في مجالات ثلاث، الإنتاج والخدمات والتوزيع، ولقد اتجه جانب من الفقه إلى قصر عقد الترخيص على مجالي التوزيع والخدمات . بينما يذهب الرأي الراجح إلى شموله للمجالات الثلاث (12) .

وتعيين المحل في هذا العقد يعد من البيانات الأساسية التي يوجه إليها عناية خاصة في هذا العقد، فيعين نوع المعرفة وأوصافها والعناصر التابعة لها ومدى حق المرخص له في استعمالها . ويجري العمل في هذه العقود على إضافة ملاحق للمسائل الفنية الهامة المتصلة بنوع المعرفة محل العقد، وتعد هذه الملاحق جزءا هاما من العقد، لذا يتوجب الإشارة إلى ذلك قطعا لكل شك أو خلاف حولها، وكذلك أخذ الحيطة من وقوع تناقض بينها وبين بنود العقد، لأن من شأن هذا التناقض أن يؤدي حتما إلى تهديد مصير العقد .

وإذا كان الأصل أن يطلق العقد للمرخص له الحرية والحق في استعمال محل الترخيص من حيث الكيفية التي يراها مناسبة ومن حيث تعيين حجم الإنتاج وبيعه وبالسعر الذي يحدده، إلا أن ما يجري عليه العمل غالبا في تحرير هذه العقود يسير على خلاف هذا الأصل، ويتمثل ذلك في الشروط المقيدة التي يفرضها المرخص على الطرف الآخر . ومن أمثلة هذه الشروط المقيدة، تحديد حجم الإنتاج أو منع تصديره أو بيعه في أماكن معينة، أو منع استعمال معرفة فنية منافسة، وإلى جانب هذه الشروط المقيدة التي تضعف من حق المرخص له في استعمال محل المعرفة، هناك شروط مشروعة قد تضاف إلى العقد كتحديد مدة لاستعمال المعرفة يمتنع عليه بعدها الانتفاع بها، وكاشتراط استعمال المعرفة في إنتاج معين أو خدمة معينة، إضافة لهذه الشروط المشروعة نخص بالذكر:

شرط المنع من التصرف: وبمقتضاه يتمتع على المرخص له التصرف في المعرفة الفنية محل العقد دون إذن من المرخص، كي يطمئن الأخير إلى عدم تسرب أسرارهِ الصناعية إلى منافس آخر، بل وحتى مجرد الشروع في التصرف يحقق ذات النتيجة المنهي عنها، طالما تضمن ذلك شروء إطلاع الغير على المعرفة الفنية محل العقد

شرط القصر: يشتمل هذا العقد عادة على شرط القصر (13) وبمقتضاه يكون للمرخص له وحده حق استعمال محل الترخيص، وهذا الشرط لا يفترض، فيتعين النص عليه في العقد. والغالب ألا يرد شرط القصر مطلقاً، وإنما مقيداً من حيث المكان أو نوع الإنتاج أو الأمرين معا .
حالة التقييد المكاني تقتصر فاعلية القصر على منطقة جغرافية معينة، فيكون للمرخص له ففي

وحده الحق في استعمال الترخيص في هذه المنطقة وبيع الإنتاج فيها دون منافس .
وفي حالة التقييد النوعي، ينصرف القصر إلى سلعة معينة دون غيرها، فيكون للمرخص له وحده الحق في إنتاجها باستعمال الترخيص محل العقد .

وإذا اجتمع القيذان، كان له وحده حق استعمال الترخيص في منطقة معينة وبيعه فيها. ولا يعني القصر حرمان المرخص له من استعمال الترخيص أو بيع الإنتاج خارج منطقة القصر، وإلا كان الشرط وبالاً عليه، وإنما يقصد به حمايته من المنافسة في منطقة معينة أو بالنسبة لإنتاج معين أو الأمرين معا (14).

وقد يوضع شرط القصر ليشمل كل منافس بما في ذلك منافسة المرخص نفسه، حينئذ يتمتع عليه استعمال الترخيص أو بيع الإنتاج في منطقة القصر، كما يتمتع عليه التصرف في محل الترخيص إلى الغير لاستعمالها في هذه المنطقة. ويلجأ المرخص له عادة لتنفيذ التزامه بالقصر في هذه الحالة إلى أن يشترط في عقده بالترخيص الذي يبرمه مع المرخص له الثاني عدم استعمال محل الترخيص أو بيع الإنتاج في منطقة القصر المعينة في العقد الأول .

وقد يستثنى عقد الترخيص المرخص من شرط القصر وهذا نادراً ما يحدث، فيكون من حقه المرخص له في منطقة القصر، ولكن يتمتع على المرخص تمكين الغير من هذه المنافسة،
منافسة

الأمر الذي يحتم على المرخص في هذه الحالة النص في عقد الترخيص الثاني على عدم جواز

منافسة المرخص له الثاني لأول في منطقة القصر .
وترتبا على ذلك كثيرا ما يلتزم المرخص بالإفشاء للمرخص له بأسماء المرخص لهم السابقين
واللاحقين إن وجدوا، وكذلك المناطق الجغرافية التي يستعملون أو سيستعملون فيها محل
الترخيص (15).

4- التنظيم التشريعي لهذا العقد : لقد شاع المصطلح الفرنسي الفرانتشيز لهذا العقد في العصور
الوسطى ثم طواه النسيان، حتى جاء الأمريكيون وأعادوا استعماله في مطلع القرن العشرين،
ومن ثم انتشر هذا المصطلح وتبلور بعد الحرب العالمية الثانية على المستويين الاقتصادي
والقانوني .

ولقد أخذت تتكون اتحادات قومية لتوطيد أركان هذا العقد، ثم ما لبث الفقه والقضاء أن
تبني ظاهرة هذا العقد، فظهر التشريع الأمريكي للفرانتشيز في أواخر السبعينات، وتوالت
الأحكام القضائية في أوروبا الذي تلاها صدور قانون الاتحاد الأوروبي للفرانتشيز رقم
(4087) لسنة 1988، إلى جانب بعض التشريعات القومية والاتحادية ذات الصلة بهذا العقد.
ولم يصدر المشرع الفرنسي تشريعا بهذا الخصوص مكتفيا بتشريع الاتحاد الأوروبي (16)

المبحث الثاني

الطبيعة القانونية لعقد الترخيص التجاري

لحدثة عقد الترخيص التجاري نتناول التكيف القانوني له من خلال المقارنة بينه وبين
الالتزامات التجارية الناتجة عن بعض العقود التقليدية التي قد تشبهه به كالبيع والإيجار والتوزيع،
بغية إعطاء الوصف القانوني الصحيح، ولكي نرى هل يصلح هذا العقد لأن يكون عقدا مستقلا
أم أنه يمكن أن يندرج ضمن عقود أخرى .

أولا- عقد الترخيص التجاري والبيع: تختلف الالتزامات الأساسية المترتبة على هذين العقدين،
فبينما يلتزم المرخص في عقد الترخيص بتمكين الطرف الآخر استعمال المعرفة الفنية فقط،
نجد البائع في عقد البيع يلتزم أساسا بنقل ملكية المبيع للمشتري .

وفي المقابل يلتزم المرخص له بأداء المقابل المتمثل في مبلغ إجمالي أو نصيبا في العائد أو

الأمرين معا، يضاف إلى ذلك التزامات أساسية تمتد طوال تنفيذ العقد وحتى بعد انقضائه، كما هو الشأن في الالتزام بالسرية . بينما يلتزم المشتري في عقد البيع بدفع الثمن وتسلم المبيع فقط .

ثانيا- عقد الترخيص التجاري والإيجار: عقد الترخيص يرتب للمرخص له حقا عينيا على المعرفة الفنية محل العقد، بينما يمنح عقد الإيجار حقا شخصيا للمستأجر على العين المؤجرة. يضاف إلى ذلك الالتزامات الكثيرة الملقاة على عاتق طرفي عقد الترخيص والتي لا تجد ما يقابلها في عقد الإيجار من حيث المضمون والطبيعة.

ثالثا- عقد الترخيص التجاري والتوزيع: يلتزم المرخص بنقل المعرفة الفنية اللازمة لتمكين المرخص له من الإنتاج والخدمات، بينما يلتزم المنتج في عقد التوزيع بتوريد بضاعته للموزع كي يتولى الأخير بيعها، بذلك يظهر الفرق الواضح في محل كل من العقدين.

أثر المعرفة الفنية على عقد الترخيص التجاري: لاشك في تأثير المعرفة الفنية على مضمون الرابطة العقدية فيه، نظرا للطابع الزمني لهذا العقد، فيظهر تأثيرها عليه ابتداء من التزامات الأطراف عند إبرام العقد، ومرورا بتنفيذه وانقضائه. فالدراسات السابقة على إبرام العقد التي قام بها المرخص على سوق المرخص له يتم الأخذ بها لتحديد الأقساط التي ستقطع من أرباح الأخير .

ناحية أخرى فإن مستوى الجودة العام يبرر تدخل المرخص، في كافة دقائق وتفصيل نشاط ومن

الطرف الآخر، وطريقة إدارته لمشروعه، وعلاقات العمل الخ، مما يجعل التبعية تسير جنبا إلى جنب مع الاستقلال. وبعد انقضاء العقد يظل الأخير ملتزما ببعض آثار هذا العقد المتمثل في المحافظة على السرية. من هذه المقارنة السريعة يتبين أن عقد الترخيص هو عقد مستقل بمحله وبالالتزامات التي يرتبها، وعليه فهو يخرج من إطار العقود التقليدية (17)، بما يتميز به من سمات تتمثل في: اعتبار المعرفة الفنية عنصرا جوهريا في هذا العقد، وقيامه على الاعتبار وكون هذا العقد ناقلا لحق استغلال مؤقت، وأخيرا في كونه اتفاقا ينشأ بين أطراف الشخصي،

مستقلة نسبيا، ذلك أن العقود التقليدية تفترض استقلال الأطراف عند الإبرام وطوال مدة العقد بما

يتعارض مع التزاماتهما، بينما يكون الأصل في عقد الترخيص التبعية وإن كانت تبعية من لا نوع خاص (ناقصة) .

الالتزامات التي يربتها عقد الترخيص التجاري

تمهيد: عقد الترخيص التجاري من العقود الملزمة للجانبين، فهو يربط التزامات متقابلة على عاتق طرفيه، المرخص والمرخص له. فالأول يلتزم بنقل عناصر المعرفة الفنية محل العقد إلى الثاني، ويلتزم بالإفشاء له ، ويلتزم بالمحافظة على سرية التحسينات المدخلة، ويلتزم بتقديم المساعدة ونقل التحسينات، كما ويلتزم بالضمان . ويقابل هذه الالتزامات، التزام المرخص له بأداء الفنية

مقابل المعرفة الفنية التي يحصل عليها، ويلتزم بالمحافظة على سريتها، ويلتزم بالكفاءة على صنف الإنتاج، وأخيرا يلتزم بالكشف عن أحكام القانون الوطني . وسوف نتناول والمحافظة

بالبحث والدراسة هذه الالتزامات، وذلك على النحو التالي:

أولاً- التزامات المرخص:

1-الالتزام بنقل عناصر المعرفة الفنية:

ما لم يتفق الطرفان على غير ذلك يلتزم المورد بما يلي:

1- أن يقدم للمستورد المعلومات والبيانات وغيرها من الوثائق الفنية اللازمة لاستيعاب المعرفة الحديثة، وكذلك ما يطلبه المستورد من الخدمات الفنية اللازمة للتشغيل وعلى وجه الخصوص الخبرة والتدريب. "

أما علاقة المرخص بالمرخص له، فتبدأ بتوقيع العقد إن لم تكن قبل ذلك (18)

حيث يكون على المرخص أن يقدم الوثائق الفنية والتصميمات والرسومات الهندسية وغيرها من

الوثائق اللازمة لاستيعاب المعرفة الفنية محل العقد واستخدامها الاستخدام الأمثل كذلك يلتزم بتقديم كافة الخدمات الفنية التي يطلبها الطرف الآخر، وأن يمدد بالخبراء اللزمين لاستغلال محل العقد، أو لتدريب الأيدي العاملة التي تستلزمها المعرفة الفنية (19) .

البيانات تنقل عادة بإرفاقها كملحق للعقد إن كانت مدونة، وإما أن تنتقل شفاهة خلال وهذه

المرخص له وتابعوه الفنيون لمنشأة الطرف الآخر، ويجب أن يفصل العقد هذه الزيارات .
زيارات

ويلتزم المرخص بتزويد المرخص له، بناء على طلبه، خلال مدة العقد، بقطع الغيار التي ينتجها وتحتاجها الآلات والأجهزة التي تستعمل في تشغيل منشأته، وإن كان المرخص لا ينتجها في منشأته وجب أن يعلم المرخص له بمصادر الحصول عليها وهذه الأموال المادية المنصوص عليها، يجب أن يفصل العقد مكان وزمان تسليمها ومن من الطرفين يتحمل تبعة هلاكها.

وعليه فبيان طرق نقل العناصر التي تشملها المعرفة الفنية إلى حيازة المرخص له فمكانه هنا في البنود الخاصة بالتزامات المرخص، أما تعيين هذه العناصر ومدى حقه في استعمالها فموضعه في العقد البنود المتعلقة بالمحل والسابق الحديث عنها (20).

والتخلف عن تنفيذ هذا الالتزام يعطي المرخص له الحق في الفسخ واسترداد المقابل المدفوع إضافة للتعويض، أما التأخير عن تنفيذه فجزاؤه التعويض الإجمالي عن كل فترة زمنية، وقد يتفق في العقد على حق المرخص له في طلب الفسخ إذا بلغ الضرر الناشئ عن التأخير حدا معينا .

2- الالتزام بالإفشاء: يلتزم المورد أن يكشف

للمستورد في العقد أو خلال المفاوضات التي تسبق إبرامه عما يلي:

1- الأخطار التي قد تنشأ عن استخدام المعرفة الحديثة محل العقد، وعلى وجه الخصوص ما يتعلق منها بالبيئة أو الصحة العامة أو سلامة الأرواح أو الأموال وعليه أن يطلع على ما يعلمه من وسائل لاتقاء هذه الأخطار .

2- الدعاوى القضائية وغيرها من العقوبات التي تعوق استخدام الحقوق المتصلة بالمعرفة الحديثة، لاسيما ما يتعلق منها ببراءات الاختراع .

3- أحكام القانون المحلي بالنسبة للمورد بشأن التصريح بتصدير المعرفة الحديثة " .
مما يؤكد وحدة طبيعة الالتزام في مرحلتي ما قبل إبرام وما بعده، ومن ثم يقرر التزاما عاما
سواء كان تعاقدى أو وقبل التعاقدى، على عاتق المرخص بالإدلاء للطرف
الآخر وقت إبرام العقد بكافة المعلومات والبيانات المتوفرة لديه بالنسبة لهذا العقد الذي تجري
المفاوضة أو التعاقد بشأنه (21)، ومرجع ذلك أن هذا العقد يقبل المرخص له عليه غالبا،
وهو ليس على قدم المساواة مع الطرف الآخر، إما بسبب عدم درايبته أو خبرته بالشئ محل
هذا العقد، وإما بسبب طبيعته أو صفة المتعاقد الآخر التي تجعله متفوقا عليه بسبب كونه
محترفا أو محتكرا لمعرفة معينة تفرض إذعان الطرف الأول لإبرام العقد دون استعلام أو
مناقشة .

فمن أجل حماية هذا المتعاقد ألزم الطرف الآخر أن يدلي له بكافة البيانات والمعلومات
المتعلقة بمحل العقد والتي من شأنها أن تساهم في إيجاد رضاء كامل وسليم ومنتور بكافة
تفصيلات هذا العقد، سواء كان ذلك في مرحلة التعاقد أو في مرحلة المفاوضات السابقة عليه
ولقد جاء قانون السلوك الدولي لنقل التكنولوجيا مؤكدا على هذا الالتزام باعتباره متقابلا،
فيتوجب ان يتوافر في العقد الدولي مايلي

أ- تزويد المستورد بالمعلومات اللازمة لتمكينه من الوقوف على عناصر التكنولوجيا وتقدير
قيمتها على أن تكون هذه المعلومات مفصلة "على قدر المستطاع".

ب- التصريح بما يكون قد أبرمه كل من الطرفين من اتفاقات سابقة تؤثر في اتفاق نقل.

التكنولوجيا التي تجري المفاوضة بشأنها، وذلك بالقدر المستطاع الذي لا يحدث ضررا .

ج- التزام المستورد بتزويد المورد بالمعلومات المتاحة له والخاصة بالظروف الفنية في دولته

وأهدافها في التنمية وتشريعاتها ذات الصلة بنقل التكنولوجيا، وذلك بالقدر اللازم لتمكين

المورد من تنفيذ التزاماته.

د- يتعهد المورد باطلاع المستورد على ما لديه من أسباب أو معلومات تجعله يعتقد أن استعمال

التكنولوجيا بالكيفية المقترحة أو استعمال السلع الناتجة عن تطبيقها لا يناسب البيئة بدولة

المستورد أو يمثل خطرا على الصحة العامة أو من بها .

و- وأخيرا يتعهد المورد باطلاع المستورد على ما يعلمه من قيود أو منازعات تتعلق بالحقوق

التي تشملها التكنولوجيا .

لقد كان الفقه والقضاء سابقا للتشريع في تقرير هذه الحماية، وخاصة قبل التعاقدية(22)،
نادى بتقرير التزام على عاتق الطرف الآخر أن يدلي له، قبل إبرام العقد، بكافة البيانات
حيث

والمعلومات المتعلقة بهذا العقد والتي من شأنها أن تساهم في إيجاد رضا كامل وسليم ومنتور
بكافة تفاصيل العقد . حيث كان البحث في الالتزام قبل التعاقدى بالإدلاء بالبيانات ينحصر في
التساؤل حول معرفة هل يمكن أن يلتزم أحد الطرفين، قبل إبرام العقد، بأن يقدم للطرف الآخر
ومعلومات معينة تفصيلية خاصة بالعقد المزمع إبرامه تساهم في تكوين الرضاء الواعي
بيانات

المتبصر وتؤثر على وجود الإرادة الحاسمة في إبرام العقد، وهو الأمر الذي حرص على تأكيده
شراح القانون المدني الفرنسي المعاصرون بتأكيد أن هذا الالتزام يجد مكانه في المرحلة السابقة
على إبرام العقد .

وعليه فهذا الالتزام يتميز عن الالتزام التعاقدى الذي يقع على عاتق أحد المتعاقدين بوجوب
إخطار المتعاقد الآخر بمعلومات وبيانات معينة أثناء تنفيذ العقد (23).

تقديرنا لهذا الالتزام: نرى بأن الالتزام التعاقدى وقبل التعاقدى يعد وسيلة قانونية للاعتداد بمبدأ
حسن النية والثقة المشروعة في الروابط العقدية اعتدادا فعالا ومؤثرا حيث يجد جزاءه القانوني
الكافي، فهو من ناحية أولى: من شأنه العمل على امتداد مبدأ حسن النية من مجال تنفيذ العقد إلي
مجال إبرامه بحيث يترتب على مخالفته بطلان العقد، وبذلك يصبح هذا الالتزام أداة وقائية لحماية
الإرادة .

ومن ناحية ثانية: يمكن إعماله بجانب نظرية عيوب الرضاء ليكمل نقص وعدم فاعلية هذه
النظرية، ويعالج ضيق دائرتها بسبب شدة شروطها .

ومن ناحية ثالثة: فهو يعمل على الجمع بين جزائي البطلان والتعويض لجمعه بين الغلط
والتدليس في عيب واحد مشترك يعتد بتعيب الإرادة بسبب مسلك المتعاقد الآخر في عدم الالتزام
بالإدلاء، ومن ثم فهو يسهل بذلك الحكم بالإبطال والتعويض في آن واحد .

ومن ناحية رابعة: فان تقرير هذا الالتزام من شأنه أن ينسق بين الأحكام القانونية المترتبة على
اجتماع هذه الجزاءات، ولاسيما جزاء تعيب الإرادة وخاصة الغلط .

وأخيرا من شأنه أن يوحد الأساس القانوني للبطلان ومن ثم بلورة الاجتهادات الفقهية لشراح

القانون في هذا الصدد، دون أن يرد هذا الجزاء إلى أحكام الغلط أو شرط تعيين المبيع، وإنما يضع حكماً متميزاً مستقلاً يتفق مع طبيعة هذا النوع من العقود، ويجعل هذا البطلان جزاءً عدم تنور الرضاء تنورا كافيا بعناصر العقد المزمع إبرامه بسبب عدم الإفضاء بالبيانات اللازمة لهذا التنوير (24) .

أما بالنسبة لجزاء الإخلال بهذا الالتزام، فهو من وجهة نظرنا يتخذ أحد جزائين أو قد في الجمع بينهما بحسب ما إذا كان سابقاً أو لاحقاً للتعاقد، فأما الجزاء الأول فهو البطلان، يتمثل

أي إبطال التصرف القانوني الذي أبرم متضمناً إخلال أحد طرفيه بالالتزامه بالإدلاء إخلالاً معيباً لإرادة الطرف الآخر، وأما الجزاء الثاني فهو المسؤولية المدنية، فلا شك في أن الإخلال بهذا الالتزام يعد في ذاته خطأ سابقاً على التعاقد ويستوجب الحكم بالتعويض عن الضرر المترتب عليه. وإذا ما اعتبرنا هذا الالتزام متعلقاً بمحل العقد، فمخالفته تمثل أساساً لطلب البطلان، وكذلك طلب الفسخ إذا كشف تنفيذ العقد عن قصور في المعلومات المتوالية التي يلتزم أن يمد المرخص بها المرخص له (25) .

3- الالتزام بالمحافظة على سرية التحسينات: إن تنوع المواقع التي تتدخل فيها السرية، لم يكن ليسمح بسهولة تحليلها أو إعطاء تعريف شامل ودقيق عنها . ولكن السرية تنحصر في المعلومات التي يحتويها كل جزء من المعرفة الحديثة . فكل جزء من أجزائها يحتوي على سر، وعليه فلا يقصد بالسرية هنا أن تتم المفاوضات في غير علانية، فالمراد من السرية إذاً هو ما يكمن في المعرفة الحديثة ذاتها. وهناك أنواع عديدة من السرية مثل السرية الضرائبية والسرية المهنية، والسرية المصرفية، والسرية الإدارية وسرية المعلومات وسرية الأعمال التجارية، وقد تكمن السرية في تصميم الآلة أو الجهاز أو في كيفية استعماله، أو في تركيب المادة، أو في طريقة التعليب أو التبريد أو مزج السوائل أو غير ذلك من الأسرار الصناعية (26).

وإن الهدف الأساسي من سرية التكنولوجيا، يكمن في توفير الحماية الاقتصادية والقانونية لمالكها. وإن السرية بوصفها عنصر مكون للتكنولوجيا هي نتيجة جهد فكري، قد يضطر صاحبها إرادياً، لضرورات تجارية وأحياناً قانونية للكشف عنها، ومن بين الأسباب التي

تضطر حائز التكنولوجيا للروح بسرهما، المتطلبات الاقتصادية . فالذي يريد التنازل عن تكنولوجيايته يضطر إلي الكشف عنها أو عن جزء منها (27).

4- **الالتزام بتقديم المساعدة الفنية:** تتطلب العلاقة بين طرفي عقد الترخيص تواصلًا مستمرًا، فالمرخص لا تتقطع صلته بالطرف الآخر بمجرد التوقيع على العقد وتنفيذه للالتزامه بنقل عناصر المعرفة الفنية، وإنما يمكن القول بأن هذه العلاقة تبدأ منذ توقيع هذا العقد، حيث يلتزم المرخص بمساعدة الطرف الآخر على استيعاب التكنولوجيا محل العقد واستخدامها الاستخدام الأمثل طوال تنفيذ العقد، كذلك يلتزم بأن ينقل إليه ما يدخله على جوهر المعرفة الفنية محل التعاقد من تحسينات . ويقترن هذا الالتزام عادة بالالتزام الأول الخاص بنقل عناصر المعرفة الفنية محل العقد، ويضاف كلما احتاج تطبيق المعرفة إلى متخصصين لا يتوافرون لدى المرخص له، فيلتزم المرخص **بتزويده بعدد منهم لتدريب عماله** على استعمال المعرفة الفنية محل العقد. وكثيرًا ما يشير العقد لهذا الالتزام بالتدريب ثم ينظم بعقد منفصل (28)، أي ينظم بملاحق ترفق بالعقد غالبًا عند توقيعه.

فالمساعدة الفنية تتمثل في التمكين من **استغلال** المعرفة الفنية، ونقل التحسينات، ووسائل وعليه

تقديم المساعدة الفنية، إما أن تكون مادية أو معنوية، بحسب نوع النشاط وطبيعة المعرفة محل التعاقد . وتتمثل الوسائل المادية لنقل المساعدة في الكتيبات الإرشادية والمجلات الخاصة وأشرطة ومحل الالتزام بالمساعدة الفنية معنويًا دائمًا، ما دام أنه يتمثل في تنمية قدرة المرخص له وتمكينه من استيعاب المعرفة محل التعاقد عن طريق الخبرة والتدريب المنصوص عليها في الفقرة الأولى سالفة الذكر، لذلك يجب عدم الخلط بينه وبين الالتزام بتقديم قطع الغيار اللازمة والمنصوص فالمساعدة على هذا النحو تقيم رابطة فنية زمنية بين الطرفين طوال مدة العقد، وهي على هذا يمكن اعتبارها التزامًا جوهريًا على عاتق المرخص، إذا تخلف عن تأديته كان للطرف النحو

الآخر الحق في طلب الفسخ أو البطلان بالنظر إلى المرحلة التي أخل بها بهذا الالتزام . أما المظهر الثاني للمساعدة الفنية ألا وهو نقل التحسينات، فيقصد به التزام المرخص بأن ينقل للطرف الآخر كل تحسين لاحق لإبرام العقد وأثناء تنفيذه . يتبين من ذلك أن هذا الالتزام يتسم

بالاحتمالية، ووجوده يتحدد بظروف المرخص التقنية وقدرته على التطوير خلال مدة سريان العقد، بالإضافة لوجوب ارتباطه بالمعرفة محل التعاقد، وطلب الطرف الآخر لهذه التحسينات . ولم يتردد المشرع الفلسطيني في النص على هذا الالتزام في الفقرة الثانية من المشروع، حيث قالت: " أن يعلم المستورد بالتحسينات التي قد يدخلها على المعرفة الحديثة محل التعاقد خلال مدة سريان العقد، وأن ينقل هذه التحسينات إلى المستورد إذا طلب منه ذلك " .

بهذا النص يكون التعاقد على المعرفة الفنية قد تضمن التزاما ذو شقين: فوري يتمثل في نقل المعرفة المتحققة وقت التعاقد، والآخر مستقبلي محتمل الوقوع ويتمثل في نقل التحسينات . ويعد هذا الالتزام ثانويا ويتسم بطابعه الإرادي المتوقف على طلب الطرف الآخر، ولا أثر لتخلف هذه التحسينات على الوجود القانوني للعقد (29) .

5- الالتزام بالضمان: يلتزم المرخص بضمان مطابقة المعرفة الفنية التي قدمها للمعلومات المطلوبة والمبينة في العقد، وكذلك يضمن إنتاج السلعة أو أداء الخدمات بذات المواصفات

ثانيا- التزامات المرخص له:

1- الالتزام بأداء المقابل: يتحمل المرخص له في عقد الترخيص عبئ العملية الاستثمارية، فبينما لا يقدم الطرف الآخر سوى القدر الذي يسمح به هو من معرفته الفنية محل التعاقد، نجد الطرف الأول ملزما بنوعين من النفقات الأولى تتمثل في تهيئة منشأته للدخول في عقد الترخيص، أو شبكة الفرانتيشيز(30)، أما الثانية فتتمثل في مقابل حق الدخول وهي نفقة تدفع للمرخص وفقا لما يراه الأخير ثمنا لسماحه بانضمام المرخص له إلى الشبكة، وكذلك ثمنا للسماح له باستغلال المعرفة الفنية محل العقد .

الذي يقدم للمرخص يحدده الأخير بطريقة تحكيمية يغلب عليها الطابع الاحتكاري (31).

والمقابل

فقد يلتزم المرخص له ليس بشرط أن يكون مقابل نقدي ولكنه يمكن أن ،

أ- يجوز أن يكون المقابل مبلغاً إجماليًا يؤدي دفعة واحدة أو على دفعات متعددة، كما يجوز أن يكون نصيباً من رأس المال المستثمر في تشغيل المعرفة الحديثة أو نصيباً من عائد التشغيل .

ب- يجوز أن يكون المقابل كمية معينة من السلعة التي تستخدم المعرفة الحديثة في إنتاجها، أو مادة أولية ينتجها المستورد ويتعهد بتصديرها إلى المورد .

وإذا ما كان المقابل النقدي حصة في عائد الاستثمار، كنسبة من ثمن المبيعات أو رقم الأعمال فإنه يكون عادة مقترنا ببيان الوسائل التي تمكن الطرف الآخر من تعيين نصيبه من ذلك العائد. أما المقابل العيني فهو قد يكون سلعا مما تستثمر المعرفة الفنية محل العقد في إنتاجية، كالنصف أو الربع. وقد يكون المقابل العيني مادة أولية، كالحديد والبتروول والفحم. وأخيرا قد يكون المقابل في صورة مقايضة بين معرفة فنية يقدمها أحد الطرفين، وأخرى يقدمها الطرف الآخر، وقد يتعلق العقد بمعرفتين حاضرتين، أو ما قد يتم التوصل إليه مستقبلا من معارف خلال مدة معينة أو غير معينة . ولا يتم المقابل بهذه الصورة إلا بين طرفين على مستوى رفيع من العلم والمعرفة الفنية (54).

وتخلف المرخص له عن تنفيذ التزامه بأداء المقابل في الميعاد المبين في العقد، فجزاؤه التنفيذ العيني، أو الفسخ والتعويض في الحالتين. أما في حالة التأخير فيكتفي العقد عادة بالفوائد، على أن يحدد سعرها وتاريخ بدء سريانها.

2- الالتزام بالمحافظة على السرية: كما ألزم المشرع المرخص بعدم إفشاء سرية التحسينات التي أدخلها الطرف الآخر على المعرفة الفنية المنقولة له بموجب العقد المبرم بينهما، وألزمه كذلك بتعويض الضرر الناجم عن ذلك .

ألزم محافظة على سريتها وكذلك التحسينات التي تدخل عليها حماية لمصالح الطرف الآخر في جميع مراحل العقد.

وفي مرحلة المفاوضات يحتاط حائز المعرفة الحديثة غالبا بضمانات كي يضمن سلامة المحافظة على سرية المعلومات التي سيفضي بها للطالب، وهذه الضمانات تتمثل في:

- يعالج حائز التكنولوجيا هذا التخوف بأخذ تعهد على الطالب بالمحافظة على المعلومات السرية التي يضطلع عليها خلال المفاوضات والامتناع عن إفشائها أو استعمالها قبل إبرام العقد النهائي . فإذا كان الطالب جادا في الحصول على هذه المعرفة فإنه عادة لا يتردد في التوقيع على مثل. هكذا تعهد، لأن عدم التوقيع معناه فشل المفاوضات بالنسبة له .

والذي يجري عليه العمل عادة أن يقدم هذا التعهد ضمن الأوراق التي يقدمها الحائز للطالب يوقعه دون مناقشة أو اعتراض إلا إذا احتوى على شروط مجحفة. ولكن الأمر لا ينتهي عادة

كي

بهذه السهولة خاصة عندما يستعين الطالب بخبير من خارج منشأته، وعند إصرار الحائز على وجوب تعهد الخبير بالمحافظة على السرية، ورفض الأخير إعطاء هذا التعهد، كي لا يتورط في المعاملة الدائرة بين الطرفين، ولا مخرج من ذلك إلا أن ينصب الحائز من نفسه ضامنا للخبير . وتعهد طالب المعرفة بالمحافظة على سرية المعلومات التي يطلع عليها خلال فترة المفاوضة، وعدم إفشائها أو استخدامها بمعرفته أو أن يسهل استخدامها من الغير، هذا التعهد هو في حقيقته عقد ينشئ التزام من جانب واحد يتمثل في حماية حقوق صاحب المعرفة الحديثة، وإن هذا التعهد مشروع قانونا، إذ يعبر عن استقلال الإرادة وتطبيقا لمبدأ الحرية التعاقدية .

وإذا ما خالف طالب المعرفة الحديثة تعهده بعدم إفشاء أسرار المعلومات التي أفضى له بها الحائز في مرحلة المفاوضات، فالجزاء هو الحكم عليه بالتعويض وما قد يتبعها من جزاءات وفقا للقانون الواجب التطبيق (32). ويفضل أن يشتمل التعهد على شرط تحكيم لفض مثل تكميلية

هذه المنازعة (33) .

- وهناك تعهد يتمثل في إقرار كتابي يوقعه طالب المعرفة الحديثة أثناء زيارته لمنشأة الحائز، وهذا التعهد لا يعول عليه الحائز أهمية كبيرة، لأنه ينشئ التزاما ضعيفا على عاتق الطالب . كما وأنه لا يعتبر مصدر قلق للطالب، ذلك انه يقوم على الثقة المتبادلة بين الطرفين .

- قيام حائز المعرفة الحديثة بإرسال المعلومات السرية المتضمنة للمعرفة بالبريد المسجل موضوعة في مظاريف خاصة تحمل تاريخا ثابتا، وكذلك القيام بتسجيل محاضر الجلسات التي تجري فيها المفاوضات، وهي إجراءات احتياطية أكثر منها ضمانات إذ يمكن الاستناد إليها في الإثبات وفي تفسير بنود العقد بعد إبرامه إذا اقتضى الأمر ذلك (34).

- وخير ضمانة يتخذها الحائز للحفاظ على السرية في مرحلة التفاوض ألا يخرج من الأسرار التكنولوجية إلا بالقدر اللازم والضروري لتمكين الطالب من تقدير قيمتها الحقيقية وليقارن بينها وبين الثمن المطلوب فيها، ويفضل في هذه الحالة ألا يطلع الطالب على كل التفاصيل التكنولوجية وإنما يقتصر اطلاعه على نتائج استعمالها كلما كان ذلك ممكنا، وأن يجري الحائز عن الطالب تحريات وعن نشاطه التجاري وعن مركزه المالي قبل الدخول معه في

- وهناك أخيرا من الضمانات المقترحة في هذا الشأن طلب **كفالة مالية** من الطالب لضمان المحافظة على السرية، على أن يخصم مبلغ الكفالة من الثمن بعد إبرام العقد. وتتمثل هذه الضمانة في الحالة التي لا يكون فيها هناك تعامل سابق للحائز مع الطالب أو إذا كانت الثقة منعدمة بينهما. وفي هذه الضمانة يتوجب على الطالب أن يحتاط للأمر، فقد يدفع مبلغ الكفالة ومع ذلك تفشل المفاوضات ولا يبرم العقد المزمع إبرامه لأي سبب غير إفشاء السرية، ثم يمتنع الحائز عن رد مبلغ الكفالة أو يساوم فيه متعللا بأي سبب. والحيطة الواجب توخيها في هذه الحالة تتمثل في عدم تسرع الطالب في تقديم مبلغ الكفالة إلا إذا كان مطمئنا للحائز والى أمانته ومثانة مركزه المالي. كما ويجب عليه بداية أن يرفض شرط الكفالة إذا كان مبلغها مبالغاً فيه.

أما إذا رضي بالشرط، فيجب أن يشتمل على تعهد يقضي برد مبلغ الكفالة في موعد محدد بعد فشل المفاوضات وعم إبرام العقد (35).

لا شك أن من شأن هذه الضمانات أن تنفر طالب المعرفة الحديثة عن طلبها خاصة إذا ما ساوره شك في سلوك حائزها، أو في مستوى المنفعة التي سيجنيها من وراءها، ومن شأن هذه الضمانات أن تلحق بالطالب أضرارا بالغة خاصة في حالة قطع المفاوضات (36) .

وهناك فرق جوهري بين واجب المحافظة على السرية في **المرحلتين**، فهو في مرحلة **المفوضة** مجرد التزام أخلاقي ترعاه فقط قواعد المسؤولية المدنية، إلا إذا أفرغ في تعهد مكتوب كما بينا، بينما هو في مرحلة التعاقد التزام عقدي يترتب على الإخلال به تعرض العقد للفسخ والحكم على المستورد بالتعويض (37).

وأخيرا يتضمن النص السابق التزام المرخص له بعدم النزول للغير عن المعرفة محل العقد، إلا إذا اتفق على خلاف ذلك. ويأتي هذا الالتزام تبعا للالتزام بالمحافظة على السرية، لأن مقتضى النزول للغير عن المعرفة الفنية هو محض إفشاء لسريتها، بل وحتى مجرد الشروع في التصرف يحقق ذات النتيجة المنهي عنها، طالما تضمن ذلك الشروع إطلاع الغير على المعرفة الفنية الخاصة بالمرخص .

3- الالتزام بالكفاءة: يتضمن عقد الترخيص مفهوما خاصا بالكفاءة، يستند إلى الاعتبار الشخصي الذي يعول عليه كل طرف في الآخر . وإذا كانت غاية هذا العقد هي تحقيق الربح شأنه في ذلك شأن سائر المشروعات التجارية الأخرى، ولكن الوصول لهذه الغاية يتحقق لدى كل طرف بمظهر مختلف، فالمرخص يحقق غايته إذا ما انتشرت معرفته الفنية المعبرة عن تميزه التكنولوجي، أما المرخص له فيحققها بالاستناد لهذا العقد الذي أتاح له فرصة استغلالها . ولا يقتصر التمكن التكنولوجي للمرخص على مضمون **التقنيات الفنية** للتصنيع أو التوزيع أو الخدمات، وإنما يمتد لدراسة سوق المرخص له ومحيطه الثقافي والاجتماعي والمقومات الأخرى اللازمة لاستيعاب النشاط محل العقد . كما وإن تحديد الكفاءة اللازمة لاستيعاب النشاط محل العقد، سواء كان محددًا بدقة في العقد، أو أغفل تحديده، يظل التزاما قائما على عاتق المرخص له، وهو في حالة التحديد يكون معيارا شخصيا، وفي حالة الإغفال يكون موضوعيا (38).

الالتزام **بالكفاءة بوضوح** في الحالة التي تتضمن فيها عناصر المعرفة الفنية محل العقد، ويتمثل

تجارية للمرخص ويسمح العقد للطرف الآخر أو يلزمه بوضعها على الإنتاج، وكذلك في علامة

الحالة التي يتفق فيها على وضع بيان على الإنتاج يفيد بأنه بالتطبيق لتكنولوجيا المرخص التي قام بنقلها للمرخص له. ففي مثل هذه الحالات يكون للمرخص مصلحة ظاهرة في تحقق الالتزام وكذلك المحافظة على جودة الإنتاج، صونا لسمعته التجارية (39). ووصولاً لهذه الغاية بالكفاءة

يستوجب الأمر خضوع المرخص له لرقابة المرخص، تلك الرقابة التي تسعى إلى إقامة مستوى متقارب للجودة بين أطراف هذا العقد أو الشبكة، أما التطابق فيبدو عسيرا بسبب العوامل الاجتماعية والاقتصادية المختلفة من بلد لآخر (40).

الجودة

والجودة مطلب يتطلع إليه المستهلك دائما في كل منشأة تحمل العلامة التجارية للمعرفة

محل العقد، دون تمييز لهويتها مرخصة أو مرخصة لها، ومن هنا يفترض وحدة درجة الجودة أو تقاربها في مواجهة المستهلك النهائي، ومن هنا أيضا يلتزم المرخص بتأمين مستوى عام للجودة ينشئ له حقا في الرقابة، وهو في ذات الوقت واجبا عليه في مواجهة المستهلك . والالتزام بالرقابة يفرض واجبا مشتركا على عاتق طرفي العقد، فالمرخص له ملتزم باحترام مستوى الجودة في مواجهة مستهلكه (41)، بينما يلتزم المرخص برقابة صارمة تكفل حماية المعرفة الفنية محل العقد (42).

ويلقي الالتزام بالجودة والكفاءة عبئا ثقيلًا على عاتق المرخص له، لا ينبغي أن يقبله إلا إذا انس في نفسه القدرة على تحقيقه، وإلا فإنه يعطي المرخص الحق عند وجود أية مخالفة، في طلب الفسخ، أو مصادرة السلعة التي تحمل العلامة، أو تطبيق الشرط الجزائي إن وجد (43). ولتحقيق هذا الالتزام أوجب على المرخص له، بأن يستعين بعاملين على قدر من الكفاءة اللازمة لتشغيل التكنولوجيا محل العقد، كذلك عليه كلما احتاج الأمر أن يستعين بخبراء الفنية متخصصين في هذا المجال

4- الالتزام بالكشف عن أحكام القانون الوطني: كما ألزم مرخص المعرفة الفنية بأن يكشف للمرخص له عن أحكام قانون الدولة المنقولة منه المعرفة، وخاصة الأحكام المتعلقة بالتصدير . فقد ألزم المشرع المرخص له أيضا في المقابل بأن يكشف للمرخص عن أحكام القانون الوطني، وخاصة الأحكام المتعلقة باستيراد المعرفة محل التعاقد،

انقضاء عقد الترخيص التجاري

تمهيد: غالبا ما يترتب على انقضاء عقد الترخيص التجاري، وجوب قيام المرخص له برد حق المعرفة الفنية إلى المرخص، بيد أن هذا الرد لا يقع إلا بعد أن يكون الطرف الآخر قد تكشفت له سرية المعرفة الفنية محل العقد، أو التحسينات المدخلة عليها من قبل المرخص له . لذا يكون الرد عديم الفاعلية إن لم يقترن بتدابير احترازية ينص عليها في العقد، كحظر الاستعمال بمجرد وقوع سبب الانقضاء، والنص على مد فاعلية الالتزام بالمحافظة على السرية إلى ما بعد انقضاء العقد . وعقد الترخيص التجاري ينقضي، بالأسباب العامة التي تنقضي بها الالتزامات العقدية، والتي تضع بالتالي حدا لفاعلية العقد وأدائه لدوره المعتاد، وهي تتلخص في الأسباب التالية :

أولاً- فقدان الشخصية القانونية لأحد طرفي العقد: فكرة الاعتبار الشخصي تقضي بأن شخصية المتعاقدين محل اعتبار في العقد، أما في عقد الترخيص محل الدراسة، فالشخص محل الاعتبار هو شخص المشروع لا شخص مالكيه. لذا لفقدان هذا الاعتبار يؤدي إلى إنهاء العقد، كأن يفقد أحد أطرافه وجوده القانوني، ذلك الفقدان الذي قد يتحقق إما بالبطلان أو الاندماج أو الإفلاس أو التصفية، وهذا ما سوف نتولى بيانه تباعا على النحو التالي:

1- البطلان: لا نقصد بالبطلان هنا، ذلك البطلان الذي قد يصيب عقد الترخيص ذاته لعيب فيه والذي تطبق بشأنه القواعد العامة، وإنما نقصد به ذلك البطلان الذي قد يلحق شركة أحد الطرفين منفردا المرخص أو المرخص له، وما مدى تأثيره على عقد الترخيص . على الرغم من أن العلاقة مع الغير لا تؤثر على العقد محل الدراسة إلا إذا ترتب عليها مساسا بالوجود القانوني لأحد طرفي العقد، وهو ما يتحقق في البطلان والاندماج . فبطلان شركة المرخص، يترتب عليه عجزه عن الاستمرار في العقد، وهنا يتعدى أثر شركة المرخص إلى ارتباطها بشركة المرخص له، وينقضي عقد الترخيص لا لعيب فيه البطلان

وإنما بسبب بطلان في عقد آخر هو عقد شركة المرخص. ذلك أن الاستمرار في هذا العقد يصطدم بصعوبة التنفيذ على العناصر المعنوية الخاصة بالمرخص في مواجهة الدائنين الآخرين الذين سقطت ديونهم على أثر الكشف عن البطلان، كما وأن هذه العناصر تكون محلا

للتصفية (44).

أما البطلان الذي قد يصيب شركة المرخص له، وتتعدم بمقتضاه شخصيتها القانونية، ومن ثم لا يكون لما أبرمته من تصرفات حجية قانونية، وإذا كان القضاء قد استقر على عدم تطبيق الأثر الرجعي للبطلان لحماية للغير، فإن ذلك يثير التساؤل في شأن عقد الترخيص عن مدى انصراف هذا الأثر إلى المورد . وهنا تكون للمرخص الحرية في التمسك بالأثر الفوري ومن ثم إنهائه لعقد الترخيص، أو التمسك بالأثر الرجعي للبطلان ومن ثم الاستمرار في العقد (45).

2- الاندماج: يعد الاندماج سبب من الأسباب العامة لانقضاء الشركات، ويعني زوال شركة أو أكثر وانتقال أموالها وحقوقها إلى شركة قائمة هي الشركة الدامجة، أو هو زوال شركتين أو أكثر لتنتبثق من أموالهما شركة جديدة.

ويعرفه البعض بأنه "عقد تضم بمقتضاه شركة أو أكثر إلى شركة أخرى فتزول الشخصية للشركة المنضمة، وتنتقل أصولها وخصومها إلى الشركة الضامة، أو تمتزج بمقتضاه المعنوية

شركتان أو أكثر فتزول الشخصية المعنوية لكل منها وتنتقل أصولها وخصومها إلى شركة جديدة" (46).

ولا يعد اندماجا انضمام مشروع فردي إلى شركة، كما لا يعد اندماجا مجرد نقل قطاع من شركة إلى شركة أخرى كحصة عينية في رأسمالها، إذ تظل للشركة الأولى شخصيتها نشاط

المعنوية (47).

والاندماج بين الشركات إما أن يكون بطريق الضم أو بطريق المزج:

1- الاندماج بطريق الضم

وفيه تندمج شركة في شركة أخرى قائمة بحيث تنقضي الشركة المندمجة نهائيا وتظل الشركة الدامجة هي القائمة والتمتعة وحدها بالشخصية المعنوية، وإذا ما تم الفصل بينهما عادت للشركة المندمجة شخصيتها القانونية المستقلة عن الشركة الدامجة.

2- الاندماج بطريق المزج:

تمزج عدة شركات قائمة لتتشأ شركة جديدة من مجموع رأسمال الشركات المنضمة. وفي وهنا

هذه الصورة تتشأ شخصية معنوية جديدة تختلف عن شخصية كل شركة قبل الاندماج (48). وربما يقال بأن الاندماج بطريق المزج يعد وحده سببا من أسباب انقضاء الشركات، ذلك أن المعنوية لكل شركة من الشركات المندمجة تنتهي قبل الاندماج لتظهر شخصية معنوية الشخصية

جديدة تكون مسؤولة عن جميع ديون والتزامات الشركات المندمجة (49)

أما الاندماج بطريق الضم

فلا يعد كذلك حيث تستمر شخصية الشركة الدامجة كما كانت قبل انضمام الشركة المندمجة إليها، وإذا ما تم الفصل بينهما عادت إلى الشركة المندمجة شخصيتها القانونية المستقلة عن الشركة الدامجة وتصبح هي صاحبة الصفة في تمثيل حقوقها أمام القضاء (50). ذلك أن القول السابق، بشأن التمييز بين طريقتي الاندماج لم يقل به أحد، كما لا يمكن التسليم به من سبب، صحيح أن كلاهما يعدان من أسباب الانقضاء، ولكنهما يتميزان عن غيرها من الأكثر

أسباب الانقضاء أن لا تتم تصفية حقوق وديون الشركات، كما يوجد في الطريقتين خلف قانوني للشركة المندمجة بأي طريقة من الطريقتين .

أما بالنسبة لأثر الاندماج على عقد الترخيص، فيظهر الاختلاف في ذلك بين ما إذا كنا بصدده، اندماج شركة المرخص أو المرخص له:

ففي حال اندماج شركة المرخص، يظل حق المرخص له متعلقا بالذمة المالية التي سنتشأ على أثر ذلك، ويكتسب المرخص له هذا الحق كونه دائئا عاديا، ولا يستطيع هنا الاعتراض على الاندماج كونه دائئا عاديا، إلا إذا ترتب عليه إفسار المرخص (51). وهذا وفق أحكام القانون مدني سوري و دعوى الغير مباشرة التي يستطيع بها الدائن الفع بها بحق مدينه يختلف تبعا لاختلاف صورة الاندماج، ففي الاندماج بطريق المزج تزول شخصية المرخص،

ويتعلق حق المرخص له بذمة مالية جديدة خلفت ذمة المرخص . أما في الاندماج بطريق الضم، كانت شركة المرخص مندمجة الأمر الذي سيؤدي لزوال شخصيتها القانونية، ومن ثم يكون فإذا

له إنهاء العقد كما هو الحال في الحالة السابقة، أما إذا كانت شركة المرخص دامجة للمرخص

فيظل العقد قائماً لاحتفاظ الشركة بشخصيتها القانونية قبل الاندماج (52). وعليه فاندماج المرخص لا يؤدي بالضرورة إلى انقضاء العقد إلا إذا ترتب عليها إعساره، ولكن الأمر يختلف في شأن اندماج المرخص له، إذ لا تنتقل ذمته المالية متمتعة بامتداد عقد الترخيص إلا بموافقة المرخص . فاحتفاظ المرخص له بشخصيته القانونية في بعض صور الاندماج لا يجعله في مأمن من انقضاء العقد، لما للاعتبار الشخصي وطبيعة المعرفة الفنية محل العقد من أثر يتجاوز مسألة الحفاظ على الشخصية القانونية . فالاندماج الذي يهدد الاعتبار الشخصي للمرخص له، وكذلك الاندماج الذي يهدد إفشاء سرية المعرفة محل العقد يعطي المرخص الحق دائماً في الاعتراض على الاندماج، ومن ثم إنهاء العقد (53). ويلاحظ هنا بأن خطر الإفشاء يظل قائماً في حالة الاندماج بطريق الضم .

- الإفلاس: يعد إفلاس الشركة من الأسباب العامة لانقضاء الشركات بشكل عام سواء كانت من

3

شركات الأموال أم الأشخاص. لأن إفلاس الشركة يعد دليلاً على عدم قدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها التجارية لذا تعين القول بانقضائها (54). فإجراءات التنفيذ العام على أموال أي من طرفي العقد، قد يترتب عليها غياب شخصية المفلس من الوجود القانوني، ولا تزول هذه الشخصية إلا بتمام تصفية مشروعه، لذلك يطرح الإفلاس وضعا غاية في التعقيد بشأن مصير عقد الترخيص، ذلك أن شهر الإفلاس يهدد الاعتبار الشخصي الذي يقوم عليه هذا العقد باعتباره يخضع المشروع لإدارة الغير، كما وإن شهر الإفلاس يمس بسرية المعرفة محل العقد، ويمس أيضا بالسمعة التجارية .

للحكم بشهر إفلاس أحد أطراف العقد، الأثر البالغ على استمرار العقد، فهو يؤدي إلى تهديد المصلحة الجدية للطرف الآخر في بقاء العقد، فبمجرد الحكم بشهر الإفلاس يجد نفسه مضطرا

للتعامل مع إدارة التفليسة، الأمر الذي سيؤثر حتما على انسياب المساعدة الفنية إليه، إضافة للتأثير السلبي للحكم بشهر الإفلاس على العناصر المعنوية للمعرفة محل العقد، على الرغم من إقليمية الحكم بشهر الإفلاس. لكل ذلك تقرر الحق في إنهاء العقد، ويخضع هذا الحق للسلطة التقديرية للمحكمة في الموازنة بين مصالح الأطراف المتعارضة، ولكن ليس معنى ذلك أن الإنهاء يقع تلقائيا أو بقوة القانون وإنما يخضع لسلطة المحكمة، إلا إذا وجد شرط فاسخ في العقد يقضي باعتباره منفسخا من تلقاء نفسه(55).

والتقاييل: على أثر الحكم بشهر الإفلاس، يثور التساؤل عن حق كل من الطرفين في الإفلاس

إنهاء العقد بالتقاييل وعلى الرغم مما قد يعتري هذا الاتفاق من صعوبات، تتمثل في أن هذا التقاييل يتم مع طرف فقد سلطته في الإدارة، ومن له الحق في عقد هذا الاتفاق عن الطرف المفلس (56).

قد يقال بأن غل يد المفلس عن إدارة أمواله لصالح إدارة التفليسة، لا يعني فقدانه وأن هذا الغل مرهون بتحقيق مصلحة الدائنين، إلا إذا كان يمكن وقوع هذا الاتفاق لأهليته،

باعتباره ردا لأموال خارجة عن التفليسة، حتى ولو اعتبر إنشاء لعقد جديد يضر بمصلحة جماعة الدائنين، إلا إذا رأت إدارة التفليسة غير ذلك فلها الاعتراض على هذا الاتفاق . ومثل هذا الاتفاق لا ينفذ في حق جماعة الدائنين، ولكنه يظل صحيحا بين المفلس والمتصرف إليه، وعليه ليس للمفلس أن يتعامل مع بعض الدائنين لاسيما أولئك الذين نشئت ديونهم قبل شهر الإفلاس، وأن مثل هذا الاتفاق ممنوع بموجب قانون الإفلاس ولا يمكن مخالفة ذلك إلا بنص قانوني . وأخيرا نشير إلى أن أثر التقاييل فوري، إلا إذا اتفق على غير ذلك (57).

التصفية: يقصد بالتصفية مجموع الأعمال والتدابير والإجراءات الخاصة بإنهاء العمليات التي نشاط الشركة المنقضية لأحد طرفي عقد الترخيص، وذلك بتحديد حقوق الشركة وديونها،

أوجدها

العمليات تتحدد أموال الشركة التي تجرى قسمتها بين الشركاء، بعد استيفاء الحقوق وسداد وبهذه

الديون وبيع مال الشركة منقولاً أو عقاراً. وتعتبر الشركة في حالة تصفية بعد حلها، ولكن لا التصفية أثرها في مواجهة الغير إلا من تاريخ إعلان ذلك بالطريقة التي يحددها (58).
وحيث إن التصفية تتطلب زمناً قد يطول لذا تبقى الشخصية المعنوية للشركة خلال فترة التصفية، مع أن الأصل أن تنتهي الشخصية المعنوية بحل الشركة وانقضائها.
وتتمثل الحكمة في ذلك، أنه لو زالت الشخصية المعنوية بزوال الشركة لأصبحت أموال الشركة ملكاً شائعاً بين الشركاء، ولأمكن لدائني الشركاء الشخصيين مزاحمة دائني الشركة في التنفيذ أموالها، كما وأن من شأن ذلك، إنجاز أعمال الشركة واستيفاء حقوقها والقيام بوفاء ما عليها على

من ديون (59) لكل ذلك تقرر بقاء الشخصية المعنوية للشركة، غير أن بقاء هذه الشخصية مرهون بالقدر اللازم للتصفية. فالشركة وهي في فترة التصفية في طريقها حتماً للزوال لهذا جديدة، إلا أن تكون لازمة لاتمام الأعمال السابقة

ويترتب على بقاء الشخصية المعنوية للشركة خلال فترة التصفية النتائج التالية:

- 1- تكون للشركة تحت التصفية ذمة مالية مستقلة عن ذمم الشركاء، وتظل ذمتها المالية الضمان العام لدائنيها وحدهم، ولا شأن لدائني الشركاء بها.
- 2- تظل الشركة محتفظة بموطنها وجنسيته التي كانت لها أثناء حياتها.
- 3- للشركة في فترة التصفية حق التقاضي.
- 4- تحتفظ الشركة باسمها طوال فترة التصفية، على أنه يجب أن يذكر بجانب هذه الاسم (شركة تحت التصفية) وذلك في جميع الأعمال التي تباشرها، كالمكاتبات والفواتير.
- 5- ويمكن شهر إفلاس الشركة، في فترة التصفية إذا توقفت عن دفع دين تجاري .
مؤدى ذلك، غالباً ما تبقى العقود الزمنية التي أبرمتها الشركة قائمة حتى إقفال التصفية وإذا كان عقد الترخيص تبعاً لذلك يظل قائماً، إلا أن استمراره يصطدم بالمعوقات التالية: مدة التصفية قد تكون أقصر من مدة العقد، ما قد يترتب على طرح موجودات الشركة للتصفية من ذيوع المعرفة محل العقد، فضلاً عن المعوقات المتعلقة بانسياب المساعدة الفنية من المرخص

للمرخص له.

والأصل إن بقاء الشخصية القانونية لأي من الطرفين خلال فترة التصفية، يمنع الطرف الآخر من إنهاء العقد، إلا أن غاية التصفية حل الشركة، وبقاء العقد قائما يتعارض مع المصلحة الجدية للطرف الآخر، لذا يبدو من العسير القول بوجود الاستمرار في العقد .
وإذا لم ينتهي العقد خلال مرحلة التصفية، فبحل الشركة لا يكون هناك مجالاً للقول باستمرار العقد مع كيان غير قائم، فيقضى بفسخ عقد الشركة بأثر فوري، ويترتب عليه بقاء كافة التصرفات بما فيها عقد الترخيص منتجة لأثارها حتى لحظة الانقضاء

ثانياً- الفسخ: الفسخ أو الانتهاء المبسر للعقد، والمؤدي لانقضاء حياة العقد، يعد كما سبق وأن رأينا، جزءاً من الجزاءات التي تترتب في حالة تخلف أي من الطرفين عن تنفيذ أحد التزاماته الجوهرية التي يرتبها العقد على عاتقه، ولكن ما يجب أن يقال هنا بأن الفسخ يعد من الجزاءات غير المرغوب فيها في مجال عقود نقل المعرفة الفنية لما يترتب عليه من آثار اقتصادية وخيمة، ولاسيما إن كان توقيعه بعد التوغل في تنفيذ العقد، أما إن تم توقيعه في مستهل حياة العقد فلا ضير منه . وغالبا ما يستعاض عن الفسخ بجزاءات أخرى، فإذا كنا بصدد التزامات المرخص، يستعاض عنه بتخفيض المقابل أو منح المرخص مهلة للتنفيذ، أما إذا كنا بصدد التزامات المرخص له فيستعاض عنه بدفع المقابل كاملاً عند إبرام العقد أو دفعه لمبلغ إجمالي نظير وقوفه على السرية، هذا بالإضافة للتعويض في جميع الأحوال

ثالثاً- انتهاء المدة: يحق لكل من المتعاقدان فس القعد او تعيدل العقد إلا ان ذلك يكون ضمن ذلك. نص مدة زمنية معينة، ويكون للأطراف الحرية في الاتفاق على تحديد المدة الزمنية للانتهاء، أو أن يقع الانتهاء بمرور خمس سنوات إذا طلب أحد المتعاقدين

ولم يتضمن التشريع الأوروبي، نصا يحدد مدة للعقد، لذا يبقى للأطراف الحرية المطلقة في تحديد المدة وتجديدها

العقد لا يفترض، إنما يشترط الاتفاق المسبق عليه، أو أن يتفق لاحقا على تجديده، ووفقا منها. الزمني للعقد يتحدد بما اتجهت إليه إرادة الطرفين . وفي التجديد يعطى للطرفين وتجديد لذلك فالنطاق الحق في إدخال شروط جديدة على العقد أو تعديل القائم

رابعاً- **فقدان القيمة الاقتصادية:** ينتهي العقد بفقدان القيمة الاقتصادية للمعرفة الفنية محل العقد أو فقدان لسريتها . وكما سبق وأن بينا في البند السابق، بأن المدة التي جاء بها المشرع تولدت من الطابع التكنولوجي للعقد، فتأقيت هذا العقد جاء أثراً لتأقيت الحق الوارد على المعرفة الفنية محله.

فالحق الوارد على محل العقد يتميز بالتأقيت، ذلك التأقيت الذي يمكن إرجاعه لمحدودية النطاق الزمني للحماية القانونية أو لسقوط الحماية لأسباب واقعية، كفقده لقيمه الاقتصادية أو فقده لسريته . وتبعاً لذلك ينقضي العقد لسقوط الحماية ولو لم تنتهي مدته، الأمر الذي سيؤدي حتما لسقوط القيمة التبادلية للمعرفة الفنية محل العقد

وكما بينا سابقاً فإن اتصاف المعرفة الفنية بالسرية يعني ألا تكون معلومة للعامة إنما أن تكون كذلك معروفة لدى قلة من المشتغلين بذات النشاط، وانكشاف المعرفة لسريتها هو يمكن

فقدان لقيمتها الاقتصادية . وترتبط على ذلك يتوجب ألا يسجل على المعرفة براءة اختراع، فتسجيل البراءة يزيح ستار السرية عنها، ويغير من طبيعة الحق الوارد عليه.

وأخيراً لا بد وأن تضيف هذه المعرفة للمرخص له قيمة إضافية تميزه على منافسيه ولا يشترط أن تكون هذه الصفة مطلقة، وإنما يكفي أن تكون نسبية شأنها في ذلك شأن السرية.

وتحقيقاً لذلك تضطلع المشروعات العملاقة ذات القوميات المتعددة في عرض

التكنولوجيا في السوق الدولي، فهي القطاع المتحكم ليس في إنتاجها وتداولها فحسب، بل وتوريد

تضطلع أيضاً بأعمال البحث العلمي المتعلق بتطوير وتجديد هذه التكنولوجيا، حتى لا تفقد قيمتها، وإن ما يدفعها إلى تركيز الجهود في مجال البحث والتطوير والتجديد فهو حاجتها المستمرة إلى

المزيد من المزايا التكنولوجية التي تسمح لها بأن تمتد إنتاجها وأن توسع أسواقها على النطاق العالمي . وإن هذه السيطرة لهذه المشروعات على عمليات الإنتاج والتجديد التكنولوجي وبالتالي على عمليات النقل الدولي للتكنولوجيا بما يعنيه ذلك من خضوع العمليات لمنطق ومقتضيات الربح الرأسمالي في إطار الاستراتيجية العامة الرأسمالي على المستوى العالمي وعليه فعملية التجديد هذه ينظر إليها من قبل هذه المشروعات على أنها وسيلة لزيادة قدراتها على التراكم بزيادة أرباحها، باعتبار ذلك من أهم أدوات السيطرة على الأسواق وعندما تضطر هذه المشروعات لطرح تجديدها التكنولوجية في الأسواق، تحرص على ألا يؤدي ذلك إلى إضعاف قدراتها التنافسية، بحيث لا يترتب على ذلك خلق أي قدرات إنتاجية منافسة .

الرغم من ذلك تبقى إمكانية المنافسة قائمة، كما وأن عملية نقل التكنولوجيا الذي ينظر إليه وعلى

من الدول النامية على أنه أداة للتنمية الاقتصادية، هو بالنسبة للمشروعات الحائزة على مجرد وسيلة، لإطالة دورة حياة التكنولوجيا، فالواقع يؤكد أن الجزء الأعظم من التكنولوجيا

التي تطرحها هذه المشروعات للتداول هو من قبيل التكنولوجيا المستهلكة لديها، وأن التكنولوجيا

هذه المشروعات لا تطرح الأكثر تقدماً منها إلا في نطاق ضيق وفي الحدود التي يقتضيها تنفيذ الكلية للمشروع بغرض السيطرة الكاملة على الأسواق العالمية في ظل المنافسة بين الإستراتيجية

هذه المشروعات

خاتمة البحث

وهكذا نكون أستعرضنا عقد الترخيص التجاري ، الفرنشايز والذي اصبح يسيطر على اهم مجالات الاقتصاد العالمي ، كمراكز دفع الفواتير لشركة الاتصالات سيريتل ، وشركات الالبسة الرياضية وغيرها ، الذي قاموا بقل معظم اعمالهم إلى الصين لتدهور الاجور العاملة لديها عن طريق عقود الترخيص التجاري ، وغيرها ولأهمية الموضوع نعود ونذكر بأهم المحاور

وهي

أولاً : تعريف عقد الفرنشايز :

عقد الفرنشايز هو عبارة عن عقد يلتزم بمقتضاه شخص يسمى الفرنشايزور أو مانح الفرنشايز بالسماح لشخص آخر يسمى الفرنشايزي أو الممنوح له باستخدام العلامة التجارية وجميع الأشارات والرموز التجارية التابعة له مع نقل المعرفة الفنية وتقديم المساعدات الفنية والتجارية له. في المقابل يلتزم الفرنشايزي بدفع رسوم دخول شبكة الفرنشايز والاقساط الشهرية المتفق عليها في العقد.

ثانياً : عقد الفرنشايز وعقود التوزيع الأخرى :

من خلال تعريفنا السابق لعقد الفرنشايز، نجد أنه يستلزم وجود ثلاثة عناصر رئيسية. أولاً استخدام علامة تجارية لشبكة الفرنشايز. ثانياً، نقل معرفة فنية. ثالثاً، وأخيراً، تقديم مساعدات فنية وتجارية من قبل مانح الفرنشايز. وجود هذه العناصر الثلاثة هي التي تسمح لنا أن نميز عقد الفرنشايز عن غيره من عقود التوزيع المشابه له.

الفرق بين عقد الفرنشايز وعقد الوكالة بالعمولة . يتميز عقد الفرنشايز عن عقد الوكالة بالعمولة في أن الممنوح له أو الفرنشايزي يعمل بإسمه ولحسابه الخاص، بخلاف الوكيل بالعمولة، الذي وان كان يعمل باسمه الخاص، إلا أنه يعمل لحساب الموكل.

اختلاف عقد الفرنشايز عن عقد وكالة العقود. يختلف عقد الفرنشايز عن عقد وكالة العقود، والذي يقتصر فيه دور الوكيل على الترويج للمنتجات أو للخدمات التي يقدمها موكله مع حض العملاء على التعاقد معه.

فبعكس الفرنشايزي، وكيل العقود، رغم انه يعتبر تاجر متى ما وجد أنه يباشر نشاطه على وجه الاستقلال، يقوم بالتعاقد مع الغير بإسم ولحساب الموكل دون أن يكون طرفاً في العقد، وذلك مقابل أجر - عادة ما يكون نسبة معينة مقارنة بالصفقة- يتقاضاها من الموكل.

عقد الفرنشايز وعقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية. قد يتفق عقد الفرنشايز مع عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية في أن كل من الفرنشايزي والمرخص له يتمتعان بالاستقلال القانوني لان كل منهما يعمل لحسابه الخاص. مع ذلك، هناك فرق واضح بين عقد الفرنشايز وعقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية.

بينما يلتزم الفرنشايزور أو مانح الفرنشايز بالسماح للمنوح له باستخدام العلامة التجارية التابعة له مع نقل المعرفة الفنية وتقديم المساعدات الفنية والتجارية له، يقتصر التزام المرخص في عقد الترخيص على السماح للمرخص له باستعمال العلامة التجارية المملوكة له دون أي التزام بنقل معرفة فنية.

عقد الفرنشايز وعقد الامتياز التجاري. عقد الامتياز التجاري هو عبارة عن عقد يلتزم بموجبه مانح الامتياز بالسماح للمنوح له باستعمال علامة تجارية مع توريد السلع والمنتجات له بشكل حصري وتقديم المساعدة الفنية. في المقابل يلتزم المنوح له بدفع مقابل نقدي يتم تحديده غالباً وفقاً لحجم المبيعات.

من خلال هذا التعريف، نلاحظ أن هناك ثمة تشابه بين عقد الفرنشايز وعقد الامتياز. ففي كلا العقدين، نجد أن مانح الفرنشايز ومانح الامتياز ملتزم بوضع العلامة التجارية للملوكه له تحت تصرف المنوح له. كما أنه ملتزم ايضاً تجاه المنوح له بتقديم المساعدة الفنية والتجارية وتوريد احياناً المنتجات والسلع بشكل حصري. هذا فيما يتعلق بمانح الفرنشايز ومانح الامتياز. أما فيما يتعلق بالمنوح له، فنجد أن كل من المستفيد من نظام الفرنشايز ونظام الامتياز يتمتع بالاستقلال القانوني والمالي تجاه المانح.

رغم وجود هذا الشبه بين عقد الفرنشايز وعقد الامتياز وخاصة فيما يتعلق بالالتزامات التي يريتها العقد في ذمة الأطراف، إلا أن هناك فرق واضح بين عقد الفرنشايز وبين عقد الامتياز. هذا الفرق يكمن في أن، بخلاف عقد الفرنشايز، عقد الامتياز التجاري لا يتضمن نقل معرفة فنية من قبل صاحب الامتياز. فهذا الاخير يلتزم فقط بالسماح للمنوح له باستخدام العلامة التجارية المملوكة له مع توريد منتجاته بصفة مستمرة وبشكل حصري وتقديم لمساعدة الفنية والتجارية ، دون أن يكون هناك التزاماً على عاتقه بنقل معرفته الفنية إلى المنوح له. خلاصة القول، معيار التفرقة بين عقد الفرنشايز وعقد الامتياز يتمثل في ان هذا الاخير لا يتضمن وجود معرفة فنية يلتزم المانح بنقلها إلى المنوح له، بخلاف عقد الفرنشايز والذي تمثل فيه المعرفة الفنية ركيزة أساسية بحيث إذا تغيبت يفقد العقد تكيفه القانوني.

بجانب المعرفة الفنية - والذي تعد من أهم المعايير التي تساعد على التفرقة بين عقد الفرنشايز وعقود التوزيع الأخرى- هناك معيار آخر يمكن الأستناد عليه لمعرفة ما إذا كنا بصدد عقد فرنشايز

أو عقد امتياز. هذا المعيار هو دفع رسوم دخول شبكة التوزيع. في عقود الامتياز لا يلتزم في الغالب الممنوح له أو المستفيد من نظام الامتياز بدفع رسوم للدخول في شبكة الامتياز، بينما الأمر مختلف تماماً في عقود الفرنشايز والذي يعتبر فيها دفع رسوم من قبل الممنوح له أو الفرنشايزي للدخول في شبكة الفرنشايز أمر متعارف عليه وعنصر من العناصر الأساسية للعقد.

ثالثاً: مجالات عقود الفرنشايز:

- هناك عدة مجالات ممكن أن ترد عليها عقود الفرنشايز. نذكر منها مايلي:
- **فرنشايز التصنيع.** يشمل هذا النوع من الفرنشايز نقل الفرنشايزور أو مانح الفرنشايز المعرفة الفنية اللازمة لتصنيع المنتجات أو تجميعها إلى الممنوح له. هنا، يلتزم مانح الفرنشايز تعاقدياً بأن ينقل للمنوح له جميع المعلومات اللازمة للإنتاج. فرنشايز التصنيع نجدها منتشرة غالباً في صناعة تعبئة المياه الغازية كوكاكولا على سبيل المثال.
 - **فرنشايز التوزيع.** في يرمي هذا النوع من الفرنشايز إلى تمكين الممنوح له من تسويق المنتجات من خلال نظام معين محدد من قبل المانح.
 - **فرنشايز تقديم الخدمات السريعة.** يستخدم هذا النوع من الفرنشايز في أنشطة كثيرة. نذكر منها على سبيل المثال تقديم خدمات صيانة السيارات، والفنادق، ومحلات الوجبات السريعة، ومكاتب تأجير السيارات.

رابعاً: خصائص عقد الفرنشايز :

- **عقد رضائي.** عقد الفرنشايز من العقود الرضائية التي تتعقد بمجرد تبادل الإيجاب والقبول بين الأطراف.
- **عقد من العقود المستمرة.** عقد الفرنشايز - كغيره من عقود التوزيع الأخرى مثل الوكالة التجارية وعقد الامتياز - هو من العقود المستمرة، أي ان الزمن يعتبر عنصراً هاماً من عناصر العقد.
- **عقد من العقود الغير مسماة.** عقد الفرنشايز من العقود التجارية الغير مسماة أي التي لم يقم القانون بتنظيمها بصورة خاصة أو وضع نظام قانوني لها. وبالتالي فهي تخضع للأحكام العامة المتعلقة بالعقود.

- عقد يقوم على الاعتبار الشخصي. يقوم عقد الفرنشايز على الاعتبار الشخصي والثقة المتبادلة بين طرفيه، نظراً لأنه يتضمن على نقل معرفة فنية تتسم بطابع السرية.

خامساً: آثار عقد الفرنشايز:

عقد الفرنشايز من العقود التبادلية الملزمة للطرفين. فهو يربط عدة التزامات على عاتق كل من مانح الفرنشايز والمنوح له. من هذه الالتزامات نذكر منها مايلي:

أولاً : التزامات مانح الفرنشايز:

- 1- السماح للمنوح له باستعمال العلامة لتجارية وجميع الأشارات والرموز التجارية الدالة على انضمامه لشبكة الفرنشايز .
- 2- نقل المعرفة الفنية للمنوح له
- 3- تقديم المساعدات الفنية والتجارية اللازمة لتنفيذ عقد الفرنشايز
- 4- التوريد الحصري للمنوح له متى ما تضمن العقد شرط قصر.

هذه من أهم الالتزامات التي يربطها العقد على عاتق الفرنشايزور او مانح الفرنشايز، التزامات والتي يترتب على عدم تنفيذها فسخ العقد.

ثانياً: التزامات الممنوح له:

- 1- دفع رسوم الدخول في شبكة التوزيع التابعة للمانح
- 2- دفع الاقساط المتفق عليها في العقد

3- الالتزام بتطبيق المعرفة الفنية وفق تعليمات المانح

4- الالتزام بالمحافظة على سرية المعرفة الفنية والتحسينات الفنية

5- الالتزام بالتعاون الفعال في تطبيق نظام الفرانشايز

6- الالتزام بعدم المنافسة اثناء تنفيذ العقد

عدم تنفيذ هذه الالتزامات من قبل الممنوح له يخول المانح الحق في فسخ العقد والمطالبة بالتعويض متى ما كان هناك ضرر نتج من عدم تنفيذ العقد من قبل الممنوح له

الهوامش

1- عقد الترخيص التجاري ويعبر عنه بعقد الامتياز التجاري والذي اصطلح على تسميته بالفرانتشايز (Franchise Agreement) أنظر جاك الحكيم - عقد الترخيص التجاري - مجلة المحامون السورية - العددان الخامس والسادس - سنة 1998

2- تعريب الفرانتشايز (Franchise) رغم شيوع استخدام هذا اللفظ بحروف معربة إلا أننا آثرنا تسميته بعقد الترخيص التجاري على الرغم من تجاهلها لما يسهم به المرخص له من

تطوير على محل العقد. لذا نؤيد ما ذهب إليه البعض من اقتراح للخيار بين أحد تعريبين : أن يستعمل اللفظ الأجنبي بحروف معربة، أو استعمال التعريب الذي ذهب إليه بعض الفقه (تسويق الشهرة التجارية) . د. ماجد عمار - عقد الامتياز التجاري - دار النهضة العربية - ط1992

وأنظر أيضا د. هاني محمد دويدار - ورقة عمل مقدمة للمؤتمر الأول حول الفراننتشيز في لبنان والدول العربية- الجامعة اللبنانية- بيروت - 28-29 مايو 1998
3- د. ثروت حبيب - القانون التجاري - النظرية العامة - ص، 43، دار الجلاء الجديدة بالمنصورة - ط1999.

4- د. محمد محسن إبراهيم النجار - عقد الامتياز التجاري - دراسة في نقل. المعارف الفنية - هامش صفحة 10 - دار الجامعة الجديدة للنشر بالإسكندرية - ط2001
5- د. محسن شفيق - المرجع السابق - ص74

6- مادة 39 من الملحق الثالث من اتفاقية منظمة التجارة الدولية W.T.O ، مراکش 1994
7- انظر مفاهيم الخاصية العملية والديناميكية من خلال عرض التعريفات المختلفة للمعرفة الفنية : د. حسام عيسى - نقل التكنولوجيا - دراسة الآليات القانونية للتبعية الدولية - ص 115 وما بعدها - دار المستقبل العربي - القاهرة - ط1987

وأنظر أيضا د. هاني محمد دويدار - نطاق احتكار المعرفة التكنولوجية بواسطة السرية - ص249 - دار الجامعة الجديدة بالإسكندرية - ط1996
8- د. جلال وفاء محمدين - فكرة المعرفة الفنية والأساس القانوني لحمايتها - ص45 وما بعدها - دار الجامعة الجديدة بالإسكندرية - ط1995

9- د. حسام عيسى - نقل التكنولوجيا - المرجع السابق - ص122

10- المرجع السابق - ص132

12- المرجع السابق - ص135 المرجع السابق - ص122

13- د. محمد محسن إبراهيم النجار - المرجع السابق - ص9

19- شرط القصر ويفضل أحيانا استعمال مصطلح الحصرية، د. علي قاسم - عقد الالتزام التجاري - مجلة القانون والاقتصاد بجامعة القاهرة - ص207 - السنة الرابعة والخمسون - العدد

الثالث-1984

14- د. سميحة القليوبي - شرح القانون التجاري-العقود التجارية-ص138-دار النهضة

العربية - ط1986

15 - د. محسن شفيق - المرجع السابق -ص67

16- المرجع السابق-ص52-70

17- المرجع السابق-ص340

18- أنظر بحث للمؤلف بعنوان القيمة القانونية للاتفاقات التي تتخلل مرحلة المفاوضات في

العقود الدولية-منشور في مجلة الجامعة الإسلامية.

المحاميان -منير وممدوح محمد الجنيهي-العقود التجارية-ص16-دار الفكر الجامعي-ط2000

19- د. محسن شفيق - المرجع السابق -ص74

20- محسن شفيق - المرجع السابق -ص74

21- د.محمد محسن إبراهيم النجار - المرجع السابق-ص35 وما بعدها

22- د. أمية علوان-ملاحظات حول المسؤولية قبل العقدية عن قطع المفاوضات في عقود

التجارة الدولية-تقرير مقدم لندوة المنظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة

الدولية-ص4 وما بعدها .

23- د. نزيه محمد الصادق المهدي-الالتزام قبل التعاقد بالإدلاء بالمعلومات والبيانات المتعلقة

بالعقد-دار النهضة العربية-ط1982-ص38

24- المرجع السابق-ص256

للتوسع في هذا الالتزام أنظر: د.محمد محسن إبراهيم النجار - المرجع السابق-ص181إلى198

26- د. محسن شفيق-المرجع السابق- ص36 وما بعدها

27- د. محسن شفيق-المرجع السابق- ص61

28- المرجع السابق- ص78

29- د.محمد محسن إبراهيم النجار - المرجع السابق-ص221إلى233

30- أطلقت تسمية الشبكة نظرا لتعدد الروابط في هذا العقد بحيث يعتلي المرخص قمتها بينما

يربطه بكل عضو من أعضائها عقد مستقل ينظم العمل في منشأته. ورغم تعدد هذه الروابط

- إلا أن المرخص يستطيع أن يوجد نوعا من الانسجام بينها من خلال الاتفاقات الثنائية بينه وبين كل عضو على حدى . أنظر: د. محمد محسن إبراهيم النجار - المرجع السابق-ص18
- 31- المرجع السابق-ص23-32
- 53-مزايا الوفاء بالمقابل الإجمالي تتمثل في : أنه بالنسبة للمرخص يمكنه من استرداد ما قد أنفقه على ابتكار المعرفة الفنية، ويمكنه أيضا من توجيهه لابتكار ما هو أحدث . وبالنسبة للطرف الآخر يمكنه من تحديد ما أنفقه بدقة . ويقابل هذه المزايا عيوب تتمثل في : المبلغ الإجمالي بالنسبة للمرخص يكون في العادة أقل من حصيلة العائد خاصة في حالة نجاح الاستثمار، وهو بالنسبة للطرف الآخر يشكل عبئا ثقيلا على عاتقه، يفضل لو وظفه في الاستثمار .
- 32- الخيار الاستراتيجي في تسويق التكنولوجيا "رأي الدول النامية"-المجلة الدولية للعلوم الاجتماعية-منظمة التربية والعلوم والثقافة-باريس-1973-مجلد 15-ص410
- د. محمود الكيلاني-جزء الإخلال في تنفيذ العقود الدولية لنقل التكنولوجيا-رسالة دكتوراه-33
- جامعة القاهرة-1988-ص190
- 34- د. محسن شفيق-المرجع السابق- ص63
- 35- المرجع السابق- ص63
- 36- المرجع السابق- ص64
- 37-المرجع السابق- ص86 وما بعدها
- 38- د. محمد محسن إبراهيم النجار - المرجع السابق-ص46 وما بعدها
- 39- د. محسن شفيق-المرجع السابق- ص88
- 40- الترخيص باستعمال العلامة التجارية- ص 101- القاهرة- ط 1993
- د. حسام الدين الصغير -
- 42- د. محمد محسن إبراهيم النجار - المرجع السابق-ص240 وما بعدها
- 43- د. محسن شفيق-المرجع السابق- ص88 وما بعدها
- 44- د. محمد محسن إبراهيم النجار - المرجع السابق-ص137 وما بعدها
- 45- المرجع السابق-ص148 وما بعدها

- 46- المصري - اندماج الشركات وانقسامها - ص 36 ط1 مطبعة حسان - القاهرة 1986
د.حسني .
- 47- د. سميحة القليوبي - الشركات التجارية-ص 137 وما بعدها-دار النهضة العربية
بالقاهرة-ط 1992.
- 48- المرجع السابق- ص 137 و ما بعدها
- 49- للمؤلف الشركات التجارية في القانون الفلسطيني-ص103-107-غزة فلسطين-ط 2000
- د. حسام الدين عبد الغني الصغير-النظام القانوني لاندماج الشركات-ص45-59-القاهرة-
50
ط 1987
- 51- د. حسني المصري -المرجع السابق- ص287 وما بعدها
- 52- د.محمد محسن إبراهيم النجار - المرجع السابق-ص126-129
- 53- المرجع السابق-ص143-147
- 54- د. سميحة القليوبي - الشركات التجارية-المرجع السابق-ص 125
- 55- د.محمد محسن إبراهيم النجار - المرجع السابق- ص 153-173
- 56- المرجع السابق-ص 169 وما بعدها
- 57- د. عبد الفتاح عبد الباقي-نظرية العقد-ص660-665 -مطبعة نهضة مصر-ط 1984
- 58- د. سميحة القليوبي - الشركات التجارية-المرجع السابق-ص 193 وما بعدها
- د. مصطفى كمال طه- أصول القانون التجاري-ص366-الدار الجامعية ببيروت-ط 1993
59

- د. حسام الدين الأهواني، المفاوضات قبل التعاقدية ومراحل إعداد العقد الدولي، تقرير مقدم لندوة المنظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية، معهد قانون الأعمال الدولي، القاهرة، من 2،3 يناير 1993.
- الخامس عشر،- د. حمدي محمود بارود، دراسة حول المبادئ التي تحكم المفاوضات في عقود نقل التكنولوجيا، مجلة الجامعة الإسلامية (سلسلة الدراسات الإنسانية) بغزة، المجلد العدد الثاني، يونيو 2007.
- د. حمدي محمود بارود، القيمة القانونية للاتفاقات التي تتخلل مرحلة المفاوضات في العقود الدولية، مجلة الجامعة الإسلامية (سلسلة الدراسات الإنسانية) بغزة، المجلد الثالث عشر، العدد الثاني، حزيران 2005.
- د. علي قاسم، عقد الالتزام التجاري، مجلة القانون والاقتصاد بجامعة القاهرة، السنة الرابعة والخمسون، العدد الثالث، 1984.
- د. محسن شفيق، المشروعات ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية، مجلة القانون والاقتصاد بجامعة القاهرة-العدد الأول والثاني-1978.

ملحق عقد للفرنشايز

عقد فرنشايز

فهرس الموذا

المقدمة	3	المادة 1
موضوع العقد	3	المادة 2
الاعتبار الشخصي	3	المادة 3
مدة العقد	3	المادة 4
الواجبات المالية	4	المادة 5
العلامة الفارقة	5	المادة 6
المنافسة غير المشروعة	5	المادة 7
دفتر الشرطو	5	المادة 8
حق الإشرفا	6	المادة 9
الخريطة الهندسية	6	المادة 10
اوجبات الفريق الألو	7	المادة 11
قرادإ المطعم	7	المادة 12
الحملات الإعلانية	7	المادة 13
الطوئرا و التعديلات	8	المادة 14
حالات فسخ العقد	8	المادة 15
تعهد بعد نهاية العقد	9	المادة 16
الاقتراحات	9	المادة 17
التأمين	10	المادة 18
موجب السرية	10	المادة 19
استقلالية الفريقين	10	المادة 20
القوة القاهرة	10	المادة 21
منتوجات أبو السيد	10	المادة 22
صلاحية المحام	10	المادة 23

عقد فرنشايز

عقد فرنشايز

فيما بين الفريق الأول و

شركة أبو السيد ش.م.ل.(فوأ شور)Adou El Sid S.A.L.(off shore) المسجلة في السجل التجاري في بيروت تحت الرقم 1800536 و الممثلة برئيس مجلس رادتها السيد جهاد بقردا وني بموجب اذاعة تجارية اطلع عليها الفريق الثاني و المتخذة لها محل إقامة مختار بكل ما يتعلق بهذا العقد في بيروت , الإشرافية, شاعر عبد الروماب الانكليزي, بناية جزار , طابق ساسد , مكتب المحامي آريم بقردا وني.

و الفريق الثاني

شركة (تحديد الاسم) المسجلة في السجل التجاري في (تحديد اسم المدير) بموجب اذاعة تجارية اطلع عليها الفريق الاول و المتخذة لها محل إقامة مختار بكل ما يتعلق بهذا العقد في (تحديد مرآز الفريق الثاني)

لما أن الفريق الأول شركة تجارية تعمل في مجال استثمار ويراد المطاعم و الملاهي الليلية, و قد تخصصت منذ تأسيسها بالإطباق و المآولات المصرية (المطبخ المصري) التي تميزت بها إضافة إلى تميزها بحسن رادتها و ديكورها و نوعية الموسيقى المنتقاة و تقديمها أفضل و اجود نوعية المآولات و المشروبات و الخدمات إلى الزبائن بحيث إنها آتسبت طابعا اذتيا تنفرد به المطاعم التي تستثمر ما عن غيرها من المطاعم المنافسة.

و لما أن هذا الطابع الذاتي الذي آتسبه الفريق الأول قد لاقى صدى ايجابيا و اورجا مائلا بين جمهور المستهلكين من جميع الجنسيات جعله يكتسب شهرة عالمية تركزت في المطاعم التي يستثمر ما في جمهورية مصر العربية بحيث أصبح اسم "أبو السيد" مردافا للمآولات المصرية و الجودة و الشهرة و النوعية و مكانا يقصد جميع داور المطاعم و الملاهي.

و لما أن الفريق الأول يرغب بالاستفاد من شهرته العالمية عن طريق إنشاء سلسلة مطاعم ودية تحمل اسمه التجاري و علامته الفارقة "أبو السيد" و ذلك في جميع أنحاء العالم و قد سجل بهدف ذلك "أبو السيد" أعلامه فارقة في آافة الدلو العربية.

و لما آن الفريق الثاني شرآة تجارية مختصة في مجال المطاعم و هو يرغب في الاستفادة من شهرة الفريق الألو و خبرته و مهارته التقنية, عبر الانتساب إلى شبكة المطاعم التي أسسها الفريق الألو تحت اسم "أبو السيد".

فقد تم الاتفاق بالرضي و القبول المتبادلين بين الفريقين على ما يلي:

1. المقدمة

1, 1 تعتبر المقدمة أعلاه و دفتر الشروط المرفق به جزء لا يتجزأ من هذا العقد

2. موضوع العقد

2, 1 نأ موضوع هذا العقد هو إدخال الفريق الثاني ضمن الشبكة الدولية التي أسسها الفريق الألو و السماح له باستثمار مطعمًا في (عونا المطعم في المدينة/البلد) تحت اسم "أبو السيد" و استعمال علامته.
2, 2 و بالمقابل يتعهد الفريق الثاني باحترام الطابع الذي تميز به الفريق الألو و باستثمار المطعم المنوي إنشائه وفق الشروط و المعير و السياسة الموضوعة من قبل هذا الأخير و بتنفيذ المواد و البنود الواردة في دفتر الشروط الملحق به و الموقع من الفريقين

3. الاعتبار الشخصي

3, 1 اتفق الفريقان صراحة على ن! التعاقد مع الفريق الثاني تم على أساس الاعتبار الشخصي و لذلك يتعهد الفريق الثاني بإعلام الفريق الألو بكل تعديل يتتالو نظامه الاساسي و / وأ رادآته و بكل تفرغ يحصل بين الشراء و / وأ بين الشراء و أشخاص آخرين و ذلك تحت طائلة فسخ هذا العقد على مسؤوليته الكاملة.
3, 2 اتفق الفريقان أيضا على ن! هذا العقد يفسخ حكما نود الحاجة إلى إنذرا و اللجوء إلى القضاء في حال عدم موافقة الفريق الألو على التعديلات الحاصلة في نظام الفريق الثاني الاساسي و / وأ رادآته و على التفرغات التي تحصل بين الشراء و / وأ بين الشراء و أشخاص آخرين (آأنوا أشخاصا طبيعيين ماً معنويين) و ذلك بمجرد رساله آتاب مضمون مع إشعار بالاستلام إلى الفريق الثاني يعلمه بموجبه برفضه التعديلات و التفرغات الحاصلة و بفسخ العقد.

4. مدة العقد

4, 1 اتفق الفريقان على تحديد مدة هذا العقد ب(عدد السنوتا) سنوتا تبدأ من تاريخ توقيعه و تجدد تلقائيا لمدة مماثلة مالم بيد احد الفريقين رغبتة المعاسسة بموجب مراسلة بالبريد المضمون بطاقة مكشوفة مع إشعار بالاستلام يرسلها إلى الفريق الآخر قبل ستة أشهر على الأقل من نهاية المدة الأصلية و المجددة.

5. الواجبات المالية

5, 1 يتعهد الفريق الثاني بان يسدد إلى الفريق الألو المبالغ الآتية:

أ- مبلغ / (تحديد المبلغ) / د.أ . يسدد فور توقيع هذا العقد و يمثل بدل الخلو المسبق (Franchise Fee) يأ بدل دخول الفريق الثاني ضمن شبكة الفريق الألو الدولية.

و قد اتفق الفريقان صراحة على انه لا يحق للفريق الثاني بتاتا مطالبة الفريق الألو بإعادة هذا المبلغ عند إلغاء هذا العقد و أفسخه و أ انتهاء مدته الأصلية و /وأ المجددة

ب- نسبة (تحديد النسبة المئوية) % على حراة الأعمال الشهرية (Turn over). و بكل الأحوال لا يجوز ان

ينقص المبلغ الذي يعود للفريق الألو شهريا عن / (تحديد الحد الأدنى) / د.أ.

ج- مبلغ / (تحديد المبلغ) / د. أ. يسدد عن آل فرع اضافى بنوى الفريق الثاني افتتاحه و استثماره تحت الاسم و العلامة الفارقة "أبو السيد"

د- المصاريف اليومية و نفقات السفر التي يتكبدما مهندسو و ممثلو الفريق الأولو عملا بالمادة 1.11 أ الوةدرا دأناه

ه- المصاريف اليومية و نفقات السفر التي يتكبده مندوبى الفريق الأولو بهدف مساعدتهم الفريق الثاني للمباشرة باستثمار المطعم.

نأ النفقات و المصاريف اليومية لمندوبى الفريق الأولو لا يمكن نأ تتجاوز (تحديد السقف) و تشمل آافة أنواعا المصاريف اليومية من سكن و آأل و تنقلات مع التأيد على نأ هذا المبلغ لا يتضمن نفقات السفر.

5.2 اتفق الفريقان صراحة على نأ يسدد الفريق الثاني إلى الفريق الأولو المبالغ الشهرية المستحقة له في مهلة أقصاما عشرة أيام من بداية آل شهر.

5.3 يرسل الفريق الثاني أشفا أسبوعيا عن أعماله إلى الفريق الأولو, أما انه, يرسل في بداية آل سنة التقرير السنوي لمفوض المراقبة و آل ذلك بهدف تمكين الفريق الأولو من الوقوف على حرة أعمال الفريق الثاني و إجراء الحسابات.

5, 4 و بكل الأحوال يحق للفريق الأولو, متى يرى ذلك مناسباً, نأ يرسل إلى مرآز الفريق الثاني موظفين و محاسبين من قبله للكشف على حسابات الفريق الثاني المتعلقة بنشاط موضوع هذا العقد.

5.5 في حال آانت العملة المستعملة غير الدولار الامريكى, يعود للفريق الثاني نأ يؤمن للفريق الأولو الفرق الناتج عن أعمال الصرافة

6. العلامة الفارقة

6.1 يسمح الفريق الأول للفريق الثاني بان يستعمل الاسم و العلامة الفارقة "أبو السيد" آتسمية و أعلامة فارقة للمطعم الذي بنوى إنشاءه في مدينة (تحديد المدينة / البلد) و ذلك طيلة مدة هذا العقد الأصلية و /أو المجددة. 6, 2 يتعهد الفريق الأول بعدم التعاقد و إدخال أي شخص طبيعي و معنوي في شبكة مطاعمه طيلة مدة هذا العقد الأصلية و /أو المجددة و ذلك في مدينة(تحديد المدينة/ البلد).

6, 3 و بالمقابل يتعهد الفريق الثاني بإعلام الفريق الأول عن أي تعد يحصل على الاسم التجاري و العلامة الفارقة "أبو السيد" ضمن (تحديد المدينة/ لبلد). في هذه الحالة يعود للفريق الأول بمفرده نأ يقيم الدعوى المناسبة باسمه الخاص و بالاتحاد مع الفريق الثاني على نأ يؤمن هذا الأخير للفريق الأول آل ما يحتاجه لإقامة مثل هذه الدعوى. و بكل الأحوال يتحمل الفريق الأول آافة النفقات القضائية الناتجة عن إقامة مثل هذه الدعوى.

6, 4 يحق للفريق الثاني نأ يستعمل, بكل ما يتعلق بموضوع هذا العقد, العنوان الإلكتروني (Domain name) الذي يملكه الفريق الأول و الذي يسمح له باستعماله طيلة مدة هذا العقد. أما يتمتع الفريق الثاني عن إنشاء أي موقع إلكتروني(website) و عنوان إلكتروني(Domain name) يتعلق بموضوع هذا العقد.

7. المنافسة غير مشروعة

7, 1 يتمتع الفريق الثاني طيلة مدة هذا العقد الأصلية و /أو المجددة عن القيام بأي عمل منافس لمطعم "أبو السيد"

8. دفتر الشروط

8.1 اطلع الفريق الثاني على دفتر الشروط المنظم من الفريق الأول و المتضمن آل الميزتا الخاصة بمطاعم "أبو السيد" نأ آن من الناحيتين الزخرافية و الهندسية و من ناحية قائمة الطعام و المنوعات الموسيقية إضافة إلى معايير الإتراد و الخدمات. وقد اوفق الفريق الثاني على آافة البنود الودترا في دفتر الشروط هذا و وقعة إثباتا لذلك و استلم نسخة عنه و تعهد بتنفيذه بحذافيره تحت طائلة فسخ العقد الحاضر على مسؤولية الكاملة. تعهد الفريق الأول بتزويد الفريق نود مقابل بكافة الوثائق المتعلقة بنشاط و خدمات سلسلة مطاعم "أبو السيد" و هي: قائمة الطعام و آيفية تحضيره و قائمة الطعام و آيفية تحضيره و قائمة المشروبات و أشرطة المنوعات الموسيقية و البطاقات الشخصية.

8, 2 يبقى دفتر الشروط المذآور و آافة المستندتا و الأغرضا المرسله إلى الفريق الثاني ملكا للفريق الأول.

يتعهد الفريق الثاني بعدم نسخ أي من هذه المستندتا نود موافقة الفريق الأول المسبقة. أما انه يتعهد بإعادة المستندتا و الإغرضا الأصلية المسلمة له و /أو نسخها و ذلك عند نهاية هذا العقد.

9. حق الإشراف

9.1

اتفق الفريقان على انه يحق للفريق الأول نأ يرسل, في آل حين منذ توقيع هذا العقد, اختصاصيين من قبله للكشف على المطعم و المطاعم التي يستثمرها الفريق الثاني تحت الاسم التجاري و العلامة الفارقة "أبو السيد" و ذلك بهدف التأكد من تنفيذه آافة المودا و البنود الودترا في دفتر الشروط و في هذا العقد أما اتفق الفريقان على انه يحق للفريق الأول نأ يرسل مندوبين من قبله, في آل حين منذ تشييد المطعم و مطاعم

الفريق الثاني. و ذلك للإشرفا على احترما الفريق الثاني المستوى الذي تتمتع به مطاعم "أبو السيد" في العالم و على آيفية رادأتها

9.2 يتعهد الفريق الثاني بالتقييد بكافة المعايير أما تدر و في دفتر الشرط و لاسيما لجهة النظافة و قائمة الطعام و جودته و آيفية تقديمه

أما اتفق الفريقان على نأ يحدد معا أسعار قائمة الطعام و المشروبات

10- الخريطة الهندسية

10.1 اتفق الفريقان على نأ يرسل الفريق الثاني فور توقيع هذا العقد إلى الفريق الأول نسخة عن سند ملكية و أ عقد إيجار المكان المنوي إنشاء فيه مطعم "أبو السيد" و عن خريطته الهندسية ليتمكن على أساسها مهندسي و اختصاصيي الفريق الأول من تصميم الديكور الخارجي و الداخلي لهذا المكان بما يتناسب مع الطابع المميز او الموحد الذي تعتمده مطاعم "أبو السيد" في آافة أنحاء العالم, و بالمقابل يتعهد الفريق الثاني نأ يسدد للفريق الأول مصاريف التصميم هذه و أتعاب الاختصاصين البالغة/ تحديد / د.أ.

10.2 في حال آاننت الخرائط و التصميم التي وضعها مهندسو و اختصاصيو الفريق الأول مخالفة لقوانين البناء و الأنظمة المرعية الأجراء في البلد الذي ينوي الفريق الثاني استثمار مطعم تحت اسم و علامة "أبو السيد" فيه, فإنه يقع على الفريق الثاني وحده, و بعد أخذه موافقة الفريق الأول نأ يجرى عليها التعديلات و التغييرات المناسبة لا ستيفائها آافة الشرطو القانونية,

و بكل الأحوال لا يحتمل الفريق الأول أية مسؤولية نتيجة مخالفة الفريق الثاني لقوانين البناء و الأنظمة المرعية الأجراء أثناء تنفيذه التصميم و الخرائط الهندسية

11. اوجبات الفريق الأول

11.1 يقوم الفريق الأول بعد توقيع العقد بالأعمال التالية

- أ- الكشف على المكان المنوي إنشاء فيه المطعم لمعرفة مدى مطابقته لدفتر الشروط
- ب- تزويد الفريق الثاني بخرائط الديكور الخارجي والداخلي
- ج- تزويد الفريق الثاني بدفتر الشروط

11.2 يقوم الفريق الأول قبل افتتاح المطعم بالأعمال التالية:

- أ- يقوم الفريق الأول قبل افتتاح المطعم بالأعمال التالية:
 - أ- إرسال فريق عمل إلى (تحديد البلد) لتدريب موظفي الفريق الثاني لمدة (تحديد المدة) وذلك ثلاثة أسابيع قبل موعد افتتاح المطعم.
 - ب- يحق للفريق الأول أن يطلب تغيير آل من مءءار و/ أو موظفي الفريق الثاني الذين لم يتمموا شروط التدريب.
 - ج- في حال داخل الفريق الأول يأ تعديل في نشاطه، فيخضع موظفي و مءءار الفريق الثاني إلى تدريب اضافى وفق مقتضيات هذه التعديلات.

11.3 يقوم الفريق الأول طيلة مدة هذا العقد بالأعمال الآتية:

- أ- تزويد الفريق الثاني باى تعديل يدخله على المطاعم الداخلة في الشبكة الدولية "أبو السيد".
- ب- تزويد الفريق الثاني بكافة الوثائق اللازمة لغايات إعلانية و ذلك نود مقابل، إلا ذاً أن الفريق الثاني هو الذي طلب هذه المستندتا و الوثائق.
- ج- إرشاد الفريق الثاني و تزويده بكل ما يفيدده لاستثمار المطعم.
- د- أشف يرود على مطاعم الفريق الثاني و ذلك على نفقة الفريق الأول.
- هـ- القيام بندتاو على الصعيدين الداخلي و الاقليمي لكل المنتسبين إلى شبكة "أبو السيد" الدولية.

12. قرادإ المطعم

- 12.1 اتفق الفريقان على انه في حال رغب الفريق الثاني بان يعهد بإءراد المطعم الذي يستثمره تحت اسم "أبو السيد" إلى الفريق الأول، فعليه نأ يطلب منه ذلك خطيا، فيصار عندما إلى تنظيم اتفاق على حدة تحدد بموجبه الأتعاب التي تستحق للفريق الأول نتيجة لإرساله فريق متخصص من قبله لإءراد المطعم الذي يستثمره الفريق الثاني تحت تسمية "أبو السيد"

13. الحملات الإعلانية

- 13.1 لا يحق للفريق الثاني نأ يجرى حملة دعائية للمطعم و/ أو المطاعم التي يستثمرها تحت الاسم التجاري و العلامة الفارقة "أبو السيد" قبل إعلامه الفريق الأول خطيا عن مضمون هذه الحملة و مدتها و الوسائل التي ينوى استخدامها من مرئية و مسموعة و مكتوبة، و قبل استحصاله على موافقة صريحة و خطية من الفريق الأول
- 13.2 يعود للفريق الأول، و على نفقته، أمر القيام بحملات إعلامية و إعلانية على الصعيدين الاقليمي و الداخلي لصالح الشبكة الدولية "أبو السيد" و لصالح الفريق الثاني الذي لا يمكنه بتاتا معارضة الفريق الأول يتوجب و بعدم توجب القيام بالحملات الإعلانية و/ أو بنوعيتها و/ أو بمدتها

14. الطونرا و التعديلات

- 14.1 في حال داخل الفريق الأول يأ تعديل على المطاعم الداخلة في شبكته الدولية يتنالو ديكوها الخارجي و/

وأ الداخلي و/ أو قائمة الطعام و المشروبات و / أو نوعية الموسيقى التي توضع فيها و/ أو لباس العاملين و المستخدمين لديه و بالأجمال ي عنصر من العناصر التي تتميز بها مطاعم شبكة "أبو السيد"
14.2 وأ في حال وجد الفريق الأول ن/ طبيعة البلد الذي يماسر فيه الفريق الثاني نشاطه تستدعى اجراء بعض التعديلات على قائمة الطعام و المشروبات و /أو نوعية الموسيقى التي توضع في المطعم و/ أو المطاعم التي يستثمرها الفريق الثاني نود سوها ما من مطاعم شبكة "أبو السيد" الدولية.
14.3 فعليه ن/ يعلم خطيا الفريق الثاني بذلك و يطلب منه صراحة اجراء هذه التعديلات.
و في هذه الحالة يلتزم الفريق الثاني بان ينفذ على آمل نفقته الخاصة التعديل و / أو التعديلات المطلوب إجرائها خلالها فترة شهرين من تاريخ تبلغه آتاب الفريق الأولو تحت طائلة فسخ العقد حكما نود اللجوء إلى القضاء و على مسؤولية الفريق الثاني الكاملة.
15. حالات فسخ العقد

15.1 يفسخ هذا العقد حكما نود اللجوء إلى إنذرا وأ اللجوء إلى القضاء و على مسؤولية الفريق الثاني الكاملة في إحدى الحالات التالية:

- أ- عند استحالة الفريق الثاني تجديد عقد إيجار المكان الذي يستثمر فيه مطعم "أبو السيد"
- ب- في حال عدم موافقة الفريق الأولو على التعديلات التي حصلت في النظام الاساسى للفريق الثاني و/ أو في رادإته و/ أو عدم موافقة على التفرغات التي قد تحصل بين الشراء و/ أو بين الشراء و الأشخاص
- ج- في حال إخلال الفريق الثاني بأي من البنود و أ الموادا الوعدرا في هذا العقد و أ في دفتر الشرطو الملحق به و الموقع من الفريقين.

د- في حال إعلان إفلاس الفريق الثاني.

ه- في حال آتم الفريق الثاني عن الفريق الأول حساباته الحقيقية المتعلقة بحقيقة أعماله الشهرية و السنوية و تلاعب بها.

و- في حالة راتكاب الفريق الثاني خطأ جسيما يعود تقديره إلى الفريق الأول

ز- في حال عدم مباشرة الفريق الثاني العمل في المطعم الذي يستثمره تحت اسم "أبو السيد" خلال مدة ستة اشهر من تاريخ توقيع هذا العقد

ح- في حال تأخر الفريق الثاني في تسديد المبالغ الشهرية المستحقة في ذمته لصالح الفريق الأول

ط- في حال إقفال المطعم الذي يستثمره الفريق الثاني تحت اسم "أبو السيد" بقررا و ايرادا قضائي.

15.2 و بكل الأحوال على الفريق الأول فور علمه بحدوث حالة من الحالات المذكورة أعلاه, أن يرسل إلى

الفريق الثاني آتابا يعلمه بموجبه بقرراه بفسخ عقد الفرنشايز هذا على مسؤولية الفريق الثاني الكاملة

15.3 عند نهاية هذا العقد و أفسخه و أإغائه, يجب على الفريق الثاني حينئذ التقيد بالواجبات التالية:

أ- تسديد ما يتوجب عليه من اوجبات مالية عالقة بتاريخ نهاية العقد و أفسخه و أإغائه

ب- التمتع عن استثمار مطاعم تحت الاسم و العلامة الفارقة "أبو السيد"

ج- وقف استعمال الاسم و العلامة الفارقة و الشعارات "أبو السيد" و آل ما يتعلق بعناصر الملكية الفكرية العائدة

للفريق الأول

د- إعادة آافة المستندتا و الوثائق و الإغراض, أصلا و نسخا, التي تعود ملكيتها للفريق الأول

ه- إعادة دفتر الشروط و/ و أفسخه إلى الفريق الأول

و- التمتع عن استعمال العنونا الالكتروني العائد لشبكة "أبو السيد"

16- تعهد بعد نهاية العقد

16.1 يتعهد الفريق الثاني بعد نهاية العقد و / و أفسخه و/ و أإغائه بعدم استثمار مطعمها في (تحديد البلد) و ذلك

لمدة سنة تبدأ من تاريخ نهاية العقد الحاضر و أفسخه و أإغائه

17. الاقتراحات

17.1 للفريق الثاني نإ يعرض على الفريق الأول اقتراحات مهما آانت طبيعتها و أ موضوعها حول تطوير شبكة

مطاعم "أبو السيد" الدولية, بما فيها على سبيل المثال: إدخال في قائمة الطعام إطباق خاصة بالبلد الذي يعمل فيه

17.2 لا يحق للفريق الثاني, نتيجة قبول الفريق الأول اقتراحاته, نأ يطالب بأية حقوق مادية و أ معنوية و ذلك

حتى بعد انتهاء هذا العقد

17.3 يلتزم الفريق الثاني بان يأخذ بعين الاعتبار آافة اقتراحات الزبائن و نأ يسجل آل اقتراحا على دفتر

ممسوك منه لهذه الغاية.

18. التأمين

18.1 على الفريق الثاني نأ يجرى عقد تأمين ملائم و مناسب لطبيعة عمله تغطي قيمته آافة المخاطر.

19. موجب السرية

19.1 يتعهد الفريق الثاني طيلة مدة ما العقد و أ بعد انتهائه و/ و أفسخه و/ و أإغائه بالسرية المهنية بالنسبة لكل

المستندتا و المعلومات و المهاتار التقنية التي وصلت إلى علمه بنتيجة هذا العقد

