

الخاتمة

تناولت هذه الدراسة النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري (الفرانشايز)، وذلك من خلال عرض الطبيعة القانونية لهذا العقد، فقمنا في بداية الأمر ببيان ماهية هذا العقد، ومن ثم انتقلنا إلى دراسة العناصر الرئيسية التي يتكون منها محله، حيث اتضح أن هناك ثلاثة عناصر جوهرية تمثل ركائز هذا العقد، تتمثل في المعرفة الفنية المنقولة، والمساعدة الفنية، والعلامة التجارية، كما تطرقنا كذلك لدراسة آثار عقد الامتياز التجاري، حيث تبين لنا أن هناك عدة التزامات يرتبها هذا العقد على عاتق أطرافه، وأخيراً بيّنا أهم أسباب انقضاء عقد الامتياز المتمثلة بانقضاء العقد بانتهاء مدته، وأسباب الانقضاء القائمة على الاعتبار الشخصي، كما لاحظنا أنه يترتب على انقضاء عقد الامتياز مجموعة من الآثار، وبعد أن فرغنا من هذه الدراسة توصلنا إلى مجموعة من النتائج والتوصيات تتمثل في :

أولاً - النتائج:

١- توصلنا من خلال دراسة ماهية عقد الامتياز التجاري أنه يعتبر أحد العقود المعاصرة التي تمس الحاجة للوقوف على ما يتعلق به من أحكام، فهو عقد فرضته حاجات التجارة في ظل الانفتاح الاقتصادي الذي يعيشه العالم اليوم، وأنه يتمتع بمزايا وخصائص فريدة، تكسبه طابعاً خاصاً، وبالتالي لا يمكن إدراجه تحت أي نوع آخر من العقود، بل إنه يحتاج إلى تنظيم تشريعي خاص به ينظم أحكامه واشتراطاته.

٢- توصلنا في هذه الدراسة إلى تحديد فكرة المعرفة الفنية التي تشكل محور هذا العقد، إذ خلصنا إلى أن مفهوم المعرفة الفنية محل عقد الامتياز لا يقتصر على الجانب الصناعي والإنتاجي فقط، بل يمتد ليشمل أيضاً الخبرات والمهارات الفنية، والأسرار الصناعية والتجارية، والأنشطة التسويقية، والوسائل التنظيمية، والنظم الإدارية، أي أننا اعتمدنا المفهوم الموسع للمعرفة الفنية، وهو ما ينسجم مع طبيعة هذا العقد وتعدد أنواعه.

٣- تبين لنا من دراسة العناصر التي يتكون منها محل عقد الامتياز التجاري، أن هذا العقد يعتبر من العقود التي يتسم المحل فيها بالتنوع والتركيب والتعقيد، فلا يقتصر المحل فيه على مجرد تقديم المعرفة الفنية أو التكنولوجيا فقط، بل إنه يشتمل إلى جانب ذلك على تقديم المساعدة الفنية وتمكين المتلقي من استعمال العلامة والاسم التجاري الخاص بالمانح، وهو ما يتميز به هذا العقد عن غيره من العقود، كعقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية، أو عقد know how، أو عقد المساعدة الفنية.

٤- توصلنا في هذه الدراسة إلى أن العلامة التجارية المقصودة في محل عقد الامتياز، هي العلامة التجارية المشهورة التي تتجاوز شهرتها حدود إقليم تسجيلها، نتيجة عدة عوامل تؤثر في ذيوها وانتشارها، أي أن هذه العلامة تتمتع بسمعة عالمية مقارنة بغيرها من العلامات الوطنية.

٥- يعتبر هذا العقد من عقود نقل التكنولوجيا، حيث يقوم المانح بالتوصل إلى التكنولوجيا، ومن ثم يقوم بنقل هذه التكنولوجيا إلى المتلقي، الذي غالباً ما يكون من الدول النامية التي تسعى إلى تحقيق تطور اقتصادي وتكنولوجي، وذلك من خلال نقل هذه المعرفة إليها، إلا أنه وعلى الرغم من ذلك فإن هذا العقد يتمتع بخصوصية معينة ضمن محيط عقود نقل التكنولوجيا، إذ يستمد هذه الخصوصية من تشابك الأنشطة التوزيعية والخدمية والصناعية، بالإضافة إلى استغلال عناصر الملكية الصناعية.

٦- تبين لنا من خلال دراستنا للالتزامات المترتبة على أطراف عقد الامتياز، أن هناك مجموعة من الالتزامات التي يلتزم بها المانح، تأتي في طليعتها الالتزام بالإفصاح عن المعلومات المتعلقة بحقيقة وضعه المالي، والفني، والإداري، وغيرها من المعلومات التي قد تؤثر على قرار المتلقي في إبرام العقد من عدمه، وأيضاً تبين لنا أن التزام المانح بنقل المعرفة الفنية يعتبر من أهم الالتزامات التي يرتبها العقد محل الدراسة على المانح، ويرتبط بهذا الالتزام قيام المانح بتقديم المساعدة الفنية للمتلقي طوال فترة العقد، كما يلتزم المانح بنقل عناصر الملكية الفكرية، وبالمقابل لذلك يلتزم المتلقي بمجموعة التزامات من أهمها الإفصاح عن المعلومات الهامة المتعلقة به، وبحقيقة وضعه المالي والتجاري، وأيضاً أن يؤدي للمانح مجموعة من المدفوعات المالية التي تعتبر مقابل الانضمام لشبكة الامتياز، كما يلتزم المتلقي بالمحافظة على وحدة المظهر العام للشبكة، وذلك بأن يحاكي مشروع المتلقي مؤسسة المانح شكلاً ومضموناً، وغيرها من الالتزامات الأخرى التي تم تسليط الضوء عليها في هذه الدراسة.

٧- تبين لنا من دراسة أسباب انقضاء عقد الامتياز التجاري، أن هذه الأسباب تتركز الطابع المتعدد لهذا العقد، حيث تتداخل أحكام القانون المدني والتجاري لتشكل مجتمعة صور انقضاء هذا العقد، إذ تعتبر الوفاة، وفقدان الأهلية، وانتهاء العقد بانتهاء مدته من الأسباب العامة لانقضاء العقود التي ينظمها القانون المدني، إلى جانب الإفلاس، والاندماج، والتصفية التي تعتبر الأشكال المعروفة لانقضاء أشخاص القانون التجاري.

ثانياً - التوصيات:

نوصي بضرورة قيام المشرع العربي بشكل عام، والمصري على وجه الخصوص باعتباره السباق دائماً لما يمتلكه من قدرات قانونية علمية كبيرة على الإحاطة بالظواهر القانونية المستجدة على مستوى التشريع العربي، بإفراد تشريع خاص ينظم أحكام هذا العقد، بحيث تتضمن عناصر هذا التشريع ما يلي:

- 1- وضع قواعد واضحة ودقيقة تلزم كلا المتعاقدين بالإفصاح والشفافية، وذلك من خلال تقديم معلومات مفصلة عن الحالة التجارية والإدارية والفنية، وغيرها من المعلومات التي قد تؤثر في قرار أحد الطرفين عند إبرام العقد، مع بقاء هذا الالتزام سارياً خلال فترة تنفيذ العقد.
- 2- أن يتضمن عقد الامتياز بنداً يحدد فيه شكل ومقدار الثمن الواجب الدفع من قبل المتلقي للمانح، مقابل انضمامه لشبكة الامتياز، وما نوصي به في هذا المقام هو أن يكون هذا الثمن على شكل مبالغ دورية تدفع على فترات زمنية متراخية، وذلك للفوائد الكثيرة التي يحققها هذا الأسلوب في الدفع لكل من طرفي العقد، والتي سبق بيانها في دراستنا للالتزام المتلقي بدفع الثمن.
- 3- وضع إطار زمني يتحدد من خلاله نطاق سريان التزام المتلقي بالسرية في حال عدم الاتفاق على مدة محددة في متن العقد، مع الأخذ بعين الاعتبار انقضاء الالتزام المذكور في حال زوال صفة السرية عن الأسرار التجارية محل المعرفة الفنية.
- 4- وضع تحديد زمني ومكاني للالتزام المتلقي بشرط عدم المنافسة في حال خلو النص من مثل هذا التحديد، بما يضمن تحقيق التوازن بين أطراف العقد، مع مراعاة الاتفاق بين الأطراف في حالة وجوده.
- 5- وضع قواعد تحدد مقدار الضمان الذي يلتزم به المانح تجاه المتلقي، إذ أن من شأن ذلك أن يجنب المتلقي الوقوع في الإشكاليات في حال عدم تحقيق الامتياز النتائج المرجوة منه.
- 6- وضع معيار واضح لنوع السلوك الذي يعد خطأً يستوجب المساءلة في مرحلة التفاوض أو بعد الإبرام.
- 7- وضع قواعد عادلة لموضوع التعويض، سواءً كان هذا التعويض من حق المتلقي كما في حالة تعسف المانح في استعمال حقه عند عدم تجديد عقد الامتياز، أو تعويضه عن فقدان عنصر العملاء، أو كان هذا التعويض من حق المانح، كما في حال قيام المتلقي بالإخلال بتنفيذ التزاماته التعاقدية مثل التأخر في دفع ما يلتزم به من ثمن للمانح، أو في حال إفشائه الأسرار التجارية الخاصة بالمانح، مع مراعاة أن يكون هذا التعويض متناسباً مع الضرر الذي يلحق بالطرف المضرور.

٨. وضع قواعد دقيقة تنظم مسألة انتهاء العقد، سواء كان هذا العقد محدد المدة أو غير محدد المدة، مع مراعاة وضع مهل إخطار طويلة قبل المطالبة بفسخ العقد، الأمر الذي من شأنه أن يمكن الطرف المخل من تدارك الأخطاء المبررة لهذا الفسخ.

٩. وضع قواعد محددة ودقيقة تحسم مصير البضائع الموجودة لدى المتلقي في حال خلو متن العقد من اتفاق يقرر مصير هذه البضائع والمنتجات، مع التأكيد في هذه الحالة على أن يتم منح المتلقي مدة كافية يتمكن من خلالها من تصريف البضائع الموجودة لديه تحت الاسم والعلامة التجارية للمانح، إذ من شأن ذلك تحقيق مصلحة طرفي العقد، فمن جهة أولى يتمكن المتلقي من تصريف هذه المنتجات والبضائع مع تحقيق هامش ربح معين، ومن جهة أخرى فإن القول باسترداد المانح لهذه البضائع قد يلحق به ضرر غير متوقع، مثل قدم المنتج، أو عدم امتلاك المانح أماكن قادرة على استيعاب وتخزين بضائع إضافية، خاصة في حالة كانت هذه البضائع بكميات كبيرة.

قائمة المراجع

أولاً: المراجع باللغة العربية

أ- الكتب:

١. إبراهيم المنجى، عقد نقل التكنولوجيا، التنظيم القانوني لعقد نقل التكنولوجيا والتجارة الإلكترونية، منشأة المعارف، ط ١، ٢٠٠٢.
٢. أبي الحسين أحمد بن فارس بن زكريا، معجم مقاييس اللغة، تحقيق عبد السلام محمد هارون، دار الجبل، بيروت، ط ٢، ١٣٨٩هـ، ج ٥.
٣. أحمد بركات مصطفى، أحكام عقد نقل التكنولوجيا في قانون التجارة الجديد، بدون دار نشر، ١٩٩٩.
٤. السيد مصطفى أحمد أبو الخير، عقود نقل التكنولوجيا، دون دار نشر، ٢٠٠٦.
٥. أنس السيد عطية سليمان، الضمانات القانونية لنقل التكنولوجيا إلى الدول النامية والمشروعات التابعة لها، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٦.
٦. توفيق حسن فرج، النظرية العامة للالتزام الجزء الأول في مصادر الالتزام، الإسكندرية، ط ٢، ١٩٨١.
٧. توفيق حسن فرج، عقد البيع والمقايضة، مؤسسة الثقافة الجامعية، دون مكان نشر، الطبعة الأولى، ١٩٨٥.
٨. توفيق حسن فرج، قانون العمل في القانون اللبناني والقانون المصري الجديد، الدار الجامعية، بيروت، ١٩٨٦.
٩. جابر فهمي عمران، منظمة التجارة العالمية، نظامها القانوني ودورها في تطبيق اتفاقات التجارة العالمية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، ٢٠٠٩.
١٠. جلال وفاء محمد، الحماية القانونية للملكية الصناعية وفقاً لاتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية (تريبس)، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، ٢٠٠٠.
١١. جمال محمود عبد العزيز، نحو قانون موحد للعلامات التجارية لدول مجلس التعاون الخليجي وفقاً للاتفاقيات الدولية وقوانين العلامات التجارية الخليجية، دار النهضة العربية، القاهرة، ط ٢، ٢٠٠٨.
١٢. حسام الدين خليل فرج محمد، عقد الامتياز التجاري franchise وأحكامه في الفقه الإسلامي دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، ٢٠١٢.

١٣. حسام الدين عبد الغني الصغير، الترخيص باستعمال العلامة التجارية، القاهرة، ١٩٩٣.
١٤. حسام الدين عبد الغني الصغير، الجديد في العلامات التجارية في ضوء قانون حماية الملكية الفكرية الجديدة واتفاقية التريس، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ط١، ٢٠٠٥.
١٥. حسام محمد عيسى، نقل التكنولوجيا دراسة في الآليات القانونية للتبعية الدولية، دار المستقبل العربي، القاهرة، ١٩٨٧.
١٦. حسن محمد حمدان، الحماية القانونية للفرانشايزي، دراسة مقارنة، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، ٢٠٠٨.
١٧. حمد الله محمد حمد الله، الوجيز في حقوق الملكية الصناعية والتجارية، دار النهضة العربية، القاهرة، الطبعة الثانية.
١٨. ذكرى عبد الرزاق محمد، حماية المعلومات السرية من حقوق الملكية الصناعية - Know How في ضوء تطورات التشريعية والقضائية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠٠٧.
١٩. رشيد ساسان، عقد التوزيع بترخيص استعمال العلامة التجارية، عقد الفرانشايز محاولة للتأصيل، دار النهضة العربية، ٢٠١٣.
٢٠. رناد سالم الضمور، الحماية المدنية للعلامة التجارية المشهورة - دراسة مقارنة، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، ط١، ٢٠١٣.
٢١. سعيد بن عبد الله بن حمود المعشري، حقوق الملكية الصناعية دراسة فقهية مقارنة في ظل ما أخذ به التشريع العماني، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠١٠.
٢٢. سعيد يحيى، تنظيم نقل المعرفة الفنية Know - How بين مشروع التقنين ومشروع القانون المصري، المكتب العربي الحديث، بدون تاريخ نشر.
٢٣. سميحة القليوبي، الخصائص المميزة للشركات ذات المسؤولية المحدودة، دراسة مقارنة - القانون المصري والفرنسي والكويتي، مطبعة جامعة القاهرة والكتاب الجامعي، ١٩٧٩.
٢٤. سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، الناشر دار النهضة العربية، مطبعة جامعة القاهرة والكتاب الجامعي، ١٩٨٧.
٢٥. سميحة القليوبي، الملكية الصناعية وفقاً لأحكام قانون حماية الملكية الفكرية رقم ٨٢ لسنة ٢٠٠٢ ولائحته التنفيذية واتفاقية التريس، دار النهضة العربية، القاهرة، ط٥، ٢٠٠٥.
٢٦. سمير عبد السميع الأودن، تسويق الشهرة التجارية (الفرانشايز) ودور التحكيم في منازعاتها، دار المعارف، الإسكندرية، الطبعة الأولى، ٢٠٠٩.
٢٧. صالح عبد الكريم إبراهيم السعودي، عقد الامتياز التجاري، دراسة فقهية تطبيقية، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، الطبعة الأولى، ٢٠١٣.

٢٨. صفوت عبد السلام عوض الله، منظمة التجارة العالمية والاستثمار الأجنبي المباشر (F.D.I)، دراسة تحليلية للأثار المحتملة لاتفاق التريميز (TRIMs) على تطور حركة الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٤.
٢٩. عاطف محمد الفقي، الحماية القانونية للاسم التجاري - دراسة مقارنة، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٧.
٣٠. عبد الرزاق السنهوري، الوجيز في شرح القانون المدني نظرية الالتزام بوجه عام، دار النهضة العربية، القاهرة، بدون طبعة.
٣١. عبد المنعم زمزم، عقود الفرانشيز بين القانون الدولي الخاص وقانون التجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١١.
٣٢. عبد المنعم فرج الصده، مصادر الالتزام، دار النهضة العربية، مطبعة جامعة القاهرة والكتاب الجامعي، ١٩٩٢.
٣٣. عزيز العكلي، الوسيط في الشركات التجارية، دراسة فقهية قضائية مقارنة في الأحكام العامة والخاصة، دار الثقافة، عمان، ٢٠٠٧.
٣٤. علاء عزيز الجبوري، عقد الترخيص، دراسة مقارنة، دار الثقافة، عمان، الطبعة الأولى، ٢٠١١.
٣٥. على البارودي، القانون التجاري، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، ١٩٩٨.
٣٦. فاروق أحمد زاهر، القانون التجاري المصري، الكتاب الثالث العقود التجارية المستحدثة، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٧.
٣٧. فايز نعيم رضوان، عقد الترخيص التجاري franchising، مطبعة الحسين الإسلامية، الطبعة الأولى، ١٩٩٠.
٣٨. فهد بجاد الملا فح، تسوية منازعات عقد نقل التكنولوجيا، دراسة في القانون المصري ونظام التحكيم السعودي، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٩.
٣٩. ماجد عمار، عقد الامتياز التجاري، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٢.
٤٠. محسن شفيق، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، مطبوعات مركز البحوث والدراسات القانونية بجامعة القاهرة، ١٩٨٤.
٤١. محمد الروبي، عقد الامتياز التجاري في القانون الدولي الخاص، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١٣.
٤٢. محمد السيد الفقي، القانون التجاري، الأعمال التجارية - التجار - الأموال التجارية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠٠٨.

٤٣. محمد بن براك الفوزان، النظام القانوني للاسم التجاري والعلامة التجارية، دراسة مقارنة بالقوانين العربية، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، ٢٠١٠.
٤٤. محمد محسن إبراهيم النجار، التنظيم القانوني لعناصر الملكية التجارية والصناعية في ضوء أحكام اتفاقية التريس وقانون الملكية الفكرية رقم ٨٢ لسنة ٢٠٠٢، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، ٢٠٠٥.
٤٥. محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري دراسة في نقل المعارف الفنية، دار الجامعة الجديدة، ٢٠٠٧.
٤٦. محمد مرسى، الإطار القانوني للمعرفة الفنية للمشروعات الصناعية، دراسة مقارنة، بدون دار نشر، ٢٠١٢.
٤٧. محمود الكيلاني، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا know-how دراسة تطبيقية، بدون دار نشر، ١٩٨٨.
٤٨. محمود محمد علي صبره، ترجمة العقود التجارية، بدون دار نشر، ٢٠٠٠.
٤٩. مصطفى أبو عمرو، الالتزام بالإعلام في عقود الاستهلاك، دراسة في القانون الفرنسي والتشريعات العربية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠١٠.
٥٠. مصطفى سلمان حبيب، الاستثمار في الترخيص الامتيازي، دار الثقافة، عمان، ٢٠١١.
٥١. مصطفى عبد الحميد عدوى، النظرية العامة للالتزام، مزار الالتزام، مطبعة حماده، الطبعة الأولى، ١٩٩٦.
٥٢. ممدوح محمد على مبروك، التبعية في نطاق علاقة العمل الفردية، دراسة تحليلية في قانون العمل المصري والفرنسي، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٩.
٥٣. نزيه محمد الصادق المهدي، الالتزام قبل التعاقد بالإدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد وتطبيقاته على بعض أنواع العقود، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٨٢.
٥٤. نعيم مغبغب، الفرانشايز دراسة في القانون المقارن، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت الطبعة الثانية، ٢٠٠٩.
٥٥. هاني صلاح سري الدين، عقد نقل التكنولوجيا في ظل أحكام قانون التجارة الجديد مع إشارة خاصة لعقود نقل التكنولوجيا غير المشمولة بحماية براءة اختراع، القاهرة، ٢٠٠١.
٥٦. هاني دويدار، النظام القانوني للتأجير التمويلي دراسة نقدية في القانون الفرنسي، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، ١٩٩٤.
٥٧. هاني دويدار، نطاق احتكار المعرفة التكنولوجية بواسطة السرية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، ١٩٩٦.
٥٨. هاني دويدار، الأعمال التجارية بالقياس، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠٠٣.

٥٩. هاني دويدار، العقود التجارية والعمليات المصرفية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠١٣.
٦٠. هاني دويدار، القانون التجاري التنظيم القانوني للتجارة، الأعمال التجارية - التجار - الملكية التجارية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠١٣.
٦١. وفاء مزيد فلحوط، المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠٠٨.
٦٢. ياسر سامي قرني، عقود التجارة الدولية الفرانشايز ونقل التكنولوجيا الإطار القانوني من منظور عالمي، شركة ناس للطباعة، الطبعة الأولى، ٢٠١١.
٦٣. ياسر سيد الحديدي، عقد الفرانشايز التجاري في ضوء تشريعات المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية، دراسة مقارنة، كلية الشرطة، بدون تاريخ نشر.
٦٤. يحيى العزيبي، قاموس القارئ (انكليزي - عربي)، دار أكسفورد للطباعة والنشر، ١٩٨٠.
٦٥. يوسف عبد الهادي خليل الأكيايبي، النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا في مجال القانون الدولي الخاص، بدون دار نشر، ١٩٨٩.

ب- الرسائل العلمية:

١. أمال بن عزة، حماية المرخص له في عقد الترخيص التجاري (الفرانشايز)، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة حلب، ٢٠١٢.
٢. تغريد عبد الحميد أبو المكارم الالتزام بالإعلام في عقود نقل التكنولوجيا، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، ٢٠٠٧.
٣. خالد جمال أحمد حسن، الالتزام بالإعلام قبل التعاقد، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة أسيوط، ١٩٩٦.
٤. دعاء طارق البشتاوي، عقد الفرانشايز وآثاره، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة النجاح الوطنية، ٢٠٠٨.
٥. رشا إبراهيم عبد الله عبد الله، النظام القانوني لعقد الترخيص التجاري والصناعي (الفرانشايز)، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، ٢٠١٢.
٦. عبد الله حميد سليمان الغويري، العلامة التجارية وحمايتها ضمن اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية تريس (TRIPS) وفق قانون العلامات الأردني، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، ٢٠٠٦.
٧. لطفي رمزي أمين جندي، عقد الامتياز التجاري كوسيلة من وسائل نقل التكنولوجيا، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة حلوان، ٢٠١٢.

٨. ماجد عبد الحميد السيد عمار، عقد الترخيص التجاري وأهميته للدول النامية، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، ١٩٨٢.
٩. محمود الكيلاني، جزء الإخلال في تنفيذ العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، ١٩٨٨.
١٠. نصيرة بو جمعة سعدي، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة الإسكندرية، ١٩٨٧.
١١. ياسر قرني، دور عقد الامتياز التجاري في نقل المعرفة الفنية، دراسة مقارنة، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، ٢٠٠٥.

ج- الأبحاث والمقالات :

١. انتصار عبد المنعم، ملتقى المشاريع الصغيرة والمتوسطة، نشرة اقتصادية شهرية، العدد الثالث والثمانون، أغسطس، ٢٠١٣.
٢. بو ضراف الجيلالي، التجديد ونقل التكنولوجيا، أبحاث اقتصادية وإدارية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية والتسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، العدد التاسع، جوان، ٢٠١١.
٣. جاك يوسف الحكيم، عقد الترخيص التجاري، مجلة المحامين، سوريا، العددان الخامس والسادس، ١٩٩٨.
٤. جلال وفاء محمد، فكرة المعرفة الفنية Know - how والأساس القانوني لحمايتها- دراسة في القانون المقارن، مجلة الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، جامعة الإسكندرية، العدد الثالث والرابع، ١٩٩٣.
٥. حمدي محمود بارود، محاولة لتقييم التنظيم القانوني لنقل التمكين التكنولوجي في ظل الجهود الدولية ومشروع قانون التجارة الفلسطيني، مجلة جامعة الأزهر بغزة، سلسلة العلوم الإنسانية ٢٠١٠، المجلد ١٢، العدد ١.
٦. عباس مصطفى المصري، عقد التكنولوجيا مفردات النظرية في قانون التجارة الجديد رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ وحدود التطبيق في مجال مشروعات الشرطة، مجلة كلية الدراسات العليا، أكاديمية مبارك للأمن، العدد السادس، يناير ٢٠٠٢.
٧. عبد المهدي كاظم ناصر، نظام جبار طالب، المعرفة الفنية وأثرها في عقد الفرانشيز، مجلة بابل، العلوم الإنسانية، المجلد ١٧، العدد ٢، ٢٠٠٩.
٨. علي رضا، ورقة عن النظام القانوني للعلامات التجارية والصناعية والخدمية، ندوة تأثير محركات البحث على إدارة الإنترنت، اغسطس ٢٠٠٥.

٩. عواطف شاكر محمود، أثر نقل المعرفة في مستقبل إدارة الأزمات للمنظمة، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العدد الثاني والثلاثون، ٢٠١٢.
١٠. فراس يوسف الكساسبة، مدى انسجام إعفاء صاحب العمل من الإشعار عند إنهائه للعقد مع فلسفة الإعفاء من الإشعار، دراسة في ضوء قانون العمل الأردني، مجلة الشريعة والقانون، العدد الخامس والأربعون، يناير ٢٠١١.
١١. كنعان الأحمر، الانتفاع بالعلامات التجارية كأداة للتنمية الاقتصادية، ندوة الويبو الوطنية عن الملكية الصناعية من أجل ريادة الأعمال والتجارة والبحث والتطوير، دمشق، ١١ و١٢ مايو/أيار، ٢٠٠٤.
١٢. محمد الحشروم - سليمان علي، أثر الفرق المدرك والجودة المدركة على ولاء المستهلك للعلامة التجارية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، ٢٠١١، المجلد ٢٧، العدد ٤.
١٣. محمود الكندري، أهم المشكلات التي يواجهها عقد الامتياز التجاري franchising، مجلة الحقوق، العدد الرابع، السنة الرابعة والعشرون، الكويت، ديسمبر، ٢٠٠٠.
١٤. نبيل إسماعيل الشبلاق، الطبيعة القانونية لمسؤولية الأطراف في مرحلة ما قبل العقد، دراسة في العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد ٢٩، العدد الثاني، ٢٠١٣.
١٥. ندوة الويبو الوطنية عن الملكية الفكرية لأعضاء هيئة التدريس وطلاب الحقوق في الجامعة الأردنية، الجوانب القانونية للترخيص وفقاً للقانون الأردني، عمان، ٢٠٠٤.
١٦. ندوة الويبو الوطنية عن الملكية الفكرية لأعضاء مجلس الشورى، ترخيص الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا، مسقط، عمان، ٢٠٠٤.
١٧. ياسر بن فضل السريحي، ورقة عمل مقدمة للمؤتمر والمعرض الدولي للفرانشايز بعنوان مشكلة عدم التجديد في عقد الفرانشايز في القانون السعودي والقانون المقارن، الرياض، ٢٠٠٨.

ثانياً: المراجع باللغة الإنجليزية:

- Anderw. C Selden. Robin Canef Gipson & Amanda B, P. an .1
introduction to Franchising. Minnesota, Department of Employment
and economic Development. (2008).
- Barbara Beshel , An Introduction To Franchising , IFA Educational .2
Foundation , Washington DC, (2001).
- Brian Duckett, Paul Monaghan-How to Turn Your Business into the .3
Next Global Brand_ Creating and Managing a Franchised Network)
Published by How To Content, A. division of How To Books Ltd,
Oxford , (2008).
- Bruce R Clark &Brendan J Sweeney. Marketing and the law, .4
printed by Robert Burton ,Australia ,(1999).
- Dewar-Healing, T. An Explanation Of Franchise Types, Franchise .5
Advice.com. (n.d.).
- Germann, S. termination of master franchise agreements and .6
consequences. SGL (stewartgerman law office, public notary) ,
(2013).
- Jack Pearce, c. effective development of franchise support .7
organization. Franchise Relations Committee, Washington DC,
(2005).
- Jason R. Rich , The Unofficial Guide to Opening a Franchise , John .8
Wiley and Sons, (2007).
- Jenny Buchan (auth.), Franchisees as Consumers , Benchmarks , .9
Perspectives and Consequences, Springer, New York, (2013).
- Libonati, B. Guide to International Master Franchise Agreements. .10
UNIDROIT, (2007).
- Martijn W. Hesselink, Jacobien W. Rutgers, OdaviaBueno Diaz, .11
ManolaScotton, Muriel Veldmann-Commercial Agency, Franchise
And Distribution Contracts, Principles of European Law, Study
.Group on Euro, European Law Publishers ,(2006)
- Martin, R. E. Franchising and Risk Management. American .12
Economic Association, (1988).
- Robert F. reilly , Valuing intangible assets , Megraw-hill press , .13
Washington DC , (1998).
- Roger D. Blair , and Thomas F.cotter , Intellectual property .14
economic and legal dimension of rights and remedies , Cambridge
university press , Cambridge university,(2005).
- YOZI, B. Franchisors' Contribution Towards Franchisees' Business .15
Failures. North West University, Vaal Triangle Campus,
December (2009).

المخلص

يمثل عقد الامتياز التجاري (الفرانشايز) إحدى الآليات التي يتحقق من خلالها تكامل المشروعات المختلفة، وهو يعتبر وسيلة من الوسائل التي تلجأ إليها الشركات عند دخول أسواق جديدة، واستغلال الإمكانيات الاقتصادية لهذه الأسواق.

وتتلخص عملية منح الامتياز في وجود نشاط اقتصادي ناجح، ويرغب صاحبه مانح الامتياز في التوسع والانتشار دون أن يستثمر أمواله الخاصة في إنشاء وحدات جديدة، ومن ثم يعرض هذا النشاط للبيع على مستثمر آخر، وهو متلقي الامتياز، بحيث يحصل المشتري على حق المعرفة الفنية والأدوات الخادمة لها، مثل المساعدة الفنية، ونقل التحسينات التي تطرأ عليها، واستعمال العلامة التجارية، كما يتحمل المتلقي كافة الأعباء المالية اللازمة لإنشاء الوحدة المتعاقد عليها مع المانح، مع دفع مبلغ من المال يُتفق عليه مقابل الحصول على حق الانضمام إلى شبكة الامتياز، فيسمح عقد الامتياز للمانح للامتياز بتطوير مشروعاته، واتساع أسواقه، ويسمح للمتلقي باستعمال معرفة فنية سرية، وعلامة تجارية مميزة تضمن له سرعة جلب العملاء وتحقق له نجاحاً تجارياً كبيراً.

وقد تناولت هذه الرسالة في فصلها الأول الطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرانشايز)، من حيث تعريفه، وأشكاله، ومزاياه، إضافة إلى أهم خصائصه التي تميزه عن غيره من العقود الأخرى المشابهة له. كما يتمتع هذا العقد بثلاثة عناصر جوهرية تتمثل في المعرفة الفنية المنقولة، والمساعدة الفنية، والعلامة التجارية المشهورة.

أما الفصل الثاني فقد تم تخصيصه للأحكام الخاصة بعقد الامتياز، وذلك من خلال دراسة الآثار القانونية لهذا العقد، والمتمثلة بالالتزامات المترتبة على عاتق طرفيه.

كما تضمن هذا الفصل أيضاً دراسة أسباب انقضاء عقد الامتياز التجاري، والآثار المترتبة على هذا الانقضاء.

وفي ضوء الأهمية التجارية والاقتصادية المتنامية لعقود الامتياز التجاري، لا بد من توفير مناخ قانوني ملائم لهذا النوع من العقود، وذلك بإصدار نظام خاص بنشاط الامتياز، وضرورة العمل على توعية المستثمرين الراغبين في العمل وفق هذا النظام قانونياً، ومالياً، وفنياً.

Abstract

The franchise contract represents one of the mechanisms by which integration between different projects can be done. It is considered one of the means used by companies to enter new markets and exploit the economic potentiality of these markets.

The franchising process can be summarized in an existing successful business activity. The owners, the franchisors, are willing to expand their business activities, but without investing their own capital in establishing new business cells. By doing so, the franchisor will offer these business activities to another investor, the franchisee, where the franchisees acquire the know-how rights and other supporting tools, such as the technical support, transferring the improvements of the know-how, and using the brand, (the trademark). The franchisee will bear all financial expenses to establish the contracted business cell with the franchisor, and with paying, a certain amount of money, (agreed upon royalty fees) in order to gain the right to join the franchising network. This contract, not only will allow the franchisors to develop their projects and expand their activities, but also shall allow the franchisees to use the undisclosed know-how and the distinctive trademark. This will guarantee to the franchisees to acquire customers rapidly and realize a strong commercial success.

Ch. 1 in this thesis addressed the legal nature of the franchise contract, by introducing its definition, forms, and advantages. In addition to the characteristics that make it different from other similar contracts. This contract, also, enjoys three essential elements, represented by the transferred know-how, the technical support, and the brand.

The 2nd Ch. has been allocated to be about regulation of the franchise contract. By shedding the light on its legal effects that are represented by the obligations and the responsibilities of both parties in the contract.

Also, the 2nd Ch. has been allocated to show the reasons of the franchise contract's termination, and the effects of this contract termination.

In the light of the increasing commercial and economic importance of this kind of contracts a suitable legal atmosphere for this kind of contracts must be existing, by issuing a regulation for the franchising contracts and franchise activities, and the necessity of working on increasing the financial, legal, and the technical awareness for the field. This is involved by investors who are willing

الفهرس

| رقم الصفحة | الموضوع |
|---------------|---|
| ١ | مقدمة |
| ٧ | الفصل الأول الطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرانشايز) |
| ٧ | المبحث الأول: مفهوم عقد الامتياز التجاري (الفرانشايز) |
| ٨ | المطلب الأول: ماهية عقد الامتياز التجاري |
| ٩ | الفرع الأول: تعريف عقد الامتياز التجاري |
| ١١ | أولاً: تعاريف الهيئات المختصة بالامتياز التجاري |
| ١١ | أ - تعريف الاتحاد الفرنسي للامتياز التجاري |
| ١٢ | ب - تعريف الاتحاد البريطاني للامتياز التجاري |
| ١٣ | ثانياً: التعاريف القانونية |
| ١٣ | أ - تعريف القانون البريطاني |
| ١٣ | ب - تعريف القانون المصري |
| ١٥ | ثالثاً: التعاريف القضائية |
| ١٥ | أ - محكمة العدل الأوروبية |
| ١٥ | ب - تعريف القضاء الأمريكي |
| ١٦ | رابعاً: التعاريف الفقهية |
| ١٨ | الفرع الثاني: أشكال عقد الامتياز التجاري |
| ١٨ | أولاً: التمييز طبقاً لموضوع النشاط محل الامتياز |
| ١٨ | أ - عقود الامتياز الصناعي |
| ١٩ | ب-عقود امتياز التوزيع |
| ١٩ | ج - عقود امتياز الخدمات |
| ٢١ | ثانياً - التمييز وفقاً لعلاقة طرفي العقد (المانح والمتلقي) |
| ٢١ | أ - عقد الامتياز المباشر |
| ٢١ | ب - عقد امتياز المشاركة |
| ٢٢ | ج - عقد الامتياز التطويري |

| رقم الصفحة | الموضوع |
|---------------|---|
| ٢٢ | د- عقد الامتياز المسيطر |
| ٢٣ | <u>ثالثاً: التمييز وفقاً للنطاق الجغرافي</u> |
| ٢٣ | أ - عقد امتياز المحل |
| ٢٤ | ب - عقد الامتياز الإقليمي |
| ٢٤ | ج - عقد الامتياز الدولي |
| ٢٤ | <u>المطلب الثاني: سمات عقد الامتياز التجاري</u> |
| ٢٥ | <u>الفرع الأول: خصائص عقد الامتياز التجاري</u> |
| ٢٥ | <u>أولاً: عقد غير مسمى</u> |
| ٢٥ | <u>ثانياً: مركب عقدي</u> |
| ٢٦ | <u>ثالثاً: عقد تجاري</u> |
| ٢٧ | <u>رابعاً: من عقود الإذعان</u> |
| ٢٨ | <u>خامساً: عقد معاوضة</u> |
| ٢٨ | <u>سادساً: محل العقد متطور</u> |
| ٢٨ | <u>سابعاً: عقد رضائي</u> |
| ٢٩ | <u>ثامناً: عقد قائم على الاعتبار الشخصي</u> |
| ٢٩ | <u>تاسعاً: من عقود المدة</u> |
| ٢٩ | <u>عاشرأ: إنه عقد لا ينقل الملكية ولا يزيل الحقوق</u> |
| ٣٠ | <u>الفرع الثاني: مزايا عقد الامتياز التجاري</u> |
| ٣٠ | <u>أولاً: مزايا عقد الامتياز التجاري بالنسبة للمانح</u> |
| ٣٢ | <u>ثانياً: مزايا عقد الامتياز التجاري بالنسبة للمتلقي</u> |
| ٣٣ | <u>ثالثاً: مزايا عقد الامتياز بالنسبة للمستهلك</u> |
| ٣٣ | <u>رابعاً: مزايا عقد الامتياز بالنسبة للاقتصاد الوطني</u> |
| ٣٤ | <u>المطلب الثالث: تمييز عقد الامتياز التجاري عن العقود المشابهة له</u> |
| ٣٥ | <u>الفرع الأول: التمييز بين عقد الامتياز وعقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية</u> |
| ٣٦ | <u>الفرع الثاني: التمييز بين عقد الامتياز التجاري وعقود التوزيع</u> |

| رقم الصفحة | الموضوع |
|---------------|--|
| ٣٦ | أولاً: عقد الامتياز التجاري وعقد التوزيع الحصري أو الإقليمي |
| ٣٨ | ثانياً: عقد الامتياز التجاري وعقد التوزيع المعتمد أو الانتقائي |
| ٣٩ | الفرع الثالث: التمييز بين عقد الامتياز التجاري وعقد الشركة |
| ٤١ | المبحث الثاني: العناصر المميزة لعقد الامتياز التجاري (محل العقد) |
| ٤٢ | المطلب الأول: المعرفة الفنية المنقولة |
| ٤٣ | الفرع الأول: المعرفة الفنية في مفهومها العام know how |
| ٤٤ | أولاً: ظهور مصطلح المعرفة الفنية know how |
| ٤٥ | ثانياً: مفهوم المعرفة الفنية في النظام الأمريكي |
| ٤٦ | ثالثاً: مفهوم المعرفة الفنية في النظام الفرنسي |
| ٤٧ | رابعاً : مفهوم المعرفة الفنية في النظام المصري |
| ٤٩ | الفرع الثاني: المعرفة الفنية في عقد الامتياز التجاري |
| ٥٠ | الفرع الثالث: الشروط الواجب توافرها في المعرفة الفنية محل عقد الامتياز التجاري |
| ٥١ | أولاً: معرفة فنية سرية |
| ٥٣ | ثانياً: معرفة فنية جديدة وأصلية |
| ٥٥ | ثالثاً: معرفة فنية قابلة للانتقال |
| ٥٦ | رابعاً : معرفة فنية غير مشمولة بحماية قانونية خاصة |
| ٥٧ | أ - حماية المعرفة الفنية بموجب العقد |
| ٥٧ | ب - حماية المعرفة الفنية استناداً إلى قواعد المسؤولية التقصيرية |
| ٥٨ | ج - الحماية الجنائية للمعرفة الفنية |
| ٥٩ | الفرع الرابع: أثر تخلف المعرفة الفنية في عقد الامتياز التجاري |
| ٦١ | المطلب الثاني: المساعدة الفنية |
| ٦١ | الفرع الأول: تعريف المساعدة الفنية |
| ٦٢ | الفرع الثاني: أنواع المساعدة الفنية |
| ٦٢ | أولاً : المساعدة الفنية العادية |

| رقم الصفحة | الموضوع |
|---------------|--|
| ٦٢ | أ - المساعدة قبل بدء النشاط |
| ٦٢ | ب - المساعدة عند بدء النشاط |
| ٦٢ | ج - المساعدة الفنية خلال الفترة التالية على بدء النشاط وحتى انتهاء العقد |
| ٦٣ | ثانياً : المساعدة الفنية الطارئة (الاستثنائية) |
| ٦٣ | الفرع الثالث: أثر تخلف المساعدة الفنية في عقد الامتياز التجاري |
| ٦٥ | المطلب الثالث: العلامة التجارية |
| ٦٦ | الفرع الأول: العلامة التجارية في مفهومها العام |
| ٦٦ | أولاً: التطور التاريخي للعلامة التجارية |
| ٦٧ | ثانياً: تعريف العلامة التجارية |
| ٦٩ | ثالثاً: أشكال العلامة التجارية |
| ٦٩ | أ - الأسماء والإمضاءات |
| ٦٩ | ب - الحروف والأرقام |
| ٧٠ | ج - الرسوم والصور والنقوش |
| ٧٠ | د- الأغلفة وشكل أو لون السلعة |
| ٧٠ | رابعاً: شروط العلامة التجارية |
| ٧٠ | أ - أن تكون العلامة مميزة (فارقة) |
| ٧١ | ب - أن تكون العلامة جديدة |
| ٧١ | ج - أن تكون العلامة مشروعة |
| ٧٢ | الفرع الثاني: العلامة التجارية في عقد الامتياز التجاري |
| ٧٢ | أولاً: أهمية العلامة التجارية في عقد الامتياز التجاري |
| ٧٤ | ثانياً: خصوصية الشهرة التي تتمتع بها العلامة التجارية في محل عقد الامتياز التجاري |
| ٧٤ | أ - تعريف العلامة ذاتعة الشهرة |
| ٧٥ | ١- المعيار الموضوعي |
| ٧٥ | ٢- معيار الجمهور |

| رقم الصفحة | الموضوع |
|------------|--|
| ٧٥ | ٣- المعيار المكاني |
| ٧٦ | ب - النتائج المترتبة على شهرة العلامة |
| ٧٦ | ١- عدم صلاحية العقد في حال غياب شهرة العلامة |
| ٧٦ | ٢- عدم وجوب التسجيل |
| ٧٨ | ٣- النص على شهرة العلامة كالتزام تعاقدية |
| ٧٩ | الفصل الثاني أحكام عقد الامتياز التجاري (الفرانشايز) |
| ٧٩ | المبحث الأول: آثار عقد الامتياز التجاري (الفرانشايز) |
| ٧٩ | المطلب الأول: الالتزامات المترتبة على عاتق مانح الامتياز |
| ٨٠ | الفرع الأول: الالتزامات الواجب على المانح تزويد المتلقي بها |
| ٨٠ | أولاً: الالتزام بنقل المعرفة الفنية |
| ٨٢ | ثانياً: الالتزام بنقل التحسينات |
| ٨٣ | ثالثاً: الالتزام بتحويل المتلقي الحق في استغلال حقوق الملكية الصناعية |
| ٨٤ | الفرع الثاني: الالتزامات التي تضمن حسن استيعاب المتلقي لمحل العقد |
| ٨٤ | أولاً: التزام المانح بالإعلام |
| ٨٥ | أ- ماهية الالتزام بالإعلام وأهميته |
| ٨٧ | ب- الالتزام بالإعلام في الأنظمة المقارنة |
| ٨٧ | ١. الالتزام بالإعلام في فرنسا |
| ٨٨ | ٢. الالتزام بالإعلام في النظام الأنجلو أمريكي |
| ٨٩ | ٣. الالتزام بالإعلام في القانون المصري |
| ٨٩ | ج- البيانات التي يجب تقديمها |
| ٨٩ | ١. المعلومات العامة |
| ٩٠ | ٢. المعلومات الاقتصادية |
| ٩٠ | د- الجزاء المترتب على مخالفة هذا الالتزام |

| رقم الصفحة | الموضوع |
|---------------|--|
| ٩٠ | ١ . المسؤولية التقصيرية |
| ٩١ | ٢ . المسؤولية العقدية |
| ٩١ | ٣ . المسؤولية الجنائية |
| ٩٢ | ثانياً: الالتزام بتقديم المساعدة الفنية |
| ٩٣ | أ- إيفاد الخبراء |
| ٩٣ | ب- التدريب |
| ٩٤ | ١ - التدريب العملي |
| ٩٤ | ٢ - التدريب النظري |
| ٩٤ | ج-المساعدة من خلال الوثائق المادية |
| ٩٤ | د-المساعدة عبر الإنترنت |
| ٩٦ | ثالثاً: الالتزام بالضمان |
| ٩٧ | أ- الضمان القانوني |
| ٩٨ | ١ - ضمان العيوب الخفية |
| ٩٩ | ٢ - ضمان تحقيق النتيجة |
| ١٠١ | ٣ - ضمان التعرض |
| ١٠١ | ٤ - ضمان الاستحقاق |
| ١٠١ | ب- الضمان الاتفاقي (الشرطي) |
| ١٠٣ | المطلب الثاني: الالتزامات المترتبة على عائق المتلقي |
| ١٠٣ | الفرع الأول: الالتزامات المتعلقة بطبيعة الامتياز |
| ١٠٣ | أولاً: الالتزام بدفع المقابل (أداء الثمن) |
| ١٠٤ | أ- المقابل النقدي |
| ١٠٤ | ١- المقابل النقدي كميلغ إجمالي |
| ١٠٦ | ٢ - المقابل الدوري (المقابل النسبي) |
| ١٠٧ | ٣- المقابل النقدي المختلط |
| ١٠٧ | ب- المقابل العيني |
| ١٠٧ | ج- الجزء المترتب على تخلف التزام المتلقي بدفع المقابل |

| رقم الصفحة | الموضوع |
|---------------|--|
| ١٠٨ | ثانياً: التزام المتلقي باحترام الطرق والأساليب التجارية الخاصة بالمانح |
| ١٠٩ | ثالثاً: الالتزام بالمحافظة على جودة المنتج |
| ١١١ | الفرع الثاني: الالتزامات المتعلقة بالمعلومات |
| ١١١ | أولاً : التزام المتلقي بالإعلام |
| ١١٢ | ثانياً: الالتزام بالمحافظة على سرية المعرفة الفنية |
| ١١٦ | الفرع الثالث: الالتزامات المتعلقة بالحد من المنافسة |
| ١١٦ | أولاً: التزام المتلقي بالتزود الحصري من المانح |
| ١١٨ | ثانياً: الالتزام بعدم المنافسة |
| ١٢١ | المبحث الثاني: انقضاء عقد الامتياز التجاري (الفرانشايز) |
| ١٢٢ | المطلب الأول : أسباب انقضاء عقد الامتياز التجاري |
| ١٢٢ | الفرع الأول: انقضاء عقد الامتياز بانتهاء المدة المحددة |
| ١٢٣ | أولاً: انقضاء العقد بانتهاء مدته |
| ١٢٣ | أ - عقد الامتياز التجاري محدد المدة |
| ١٢٤ | ب - عقد الامتياز غير محدد المدة |
| ١٢٦ | ثانياً: تجديد عقد الامتياز التجاري |
| ١٢٧ | ثالثاً: رفض تجديد العقد |
| ١٢٩ | الفرع الثاني: أسباب الانقضاء القائمة على الاعتبار الشخصي |
| ١٢٩ | أولاً: الوفاة |
| ١٣٠ | ثانياً: الأهلية |
| ١٣٠ | ثالثاً: الإفلاس |
| ١٣١ | رابعاً: التصفية |
| ١٣٢ | خامساً: الاندماج |
| ١٣٢ | أ- الاندماج بطريق الضم |
| ١٣٣ | ب- الاندماج بطريقة المزج |

| رقم الصفحة | الموضوع |
|------------|---|
| ١٣٤ | المطلب الثاني: آثار انقضاء عقد الامتياز التجاري |
| ١٣٤ | الفرع الأول: تسوية الأوضاع الناشئة عن انقضاء عقد الامتياز |
| ١٣٤ | أولاً: توقف المتلقي عن استغلال عناصر العقد |
| ١٣٦ | ثانياً: مصير البضاعة الموجودة في مخازن المتلقي |
| ١٣٧ | أ- وجود اتفاق بين الأطراف حول مصير البضائع المخزونة لدى المتلقي |
| ١٣٨ | ب- عدم وجود اتفاق على مصير البضاعة المخزونة |
| ١٤٠ | الفرع الثاني: حقوق الطرفين |
| ١٤٠ | أولاً: الحفاظ على مصالح شبكة الامتياز التجاري |
| ١٤٠ | أ- استمرار التزام المتلقي بالسرية |
| ١٤١ | ب- استمرار التزام المتلقي بالامتناع عن منافسة المانح (شرط عدم المنافسة) |
| ١٤١ | ج- عدم الإضرار بأطراف شبكة الامتياز |
| ١٤٢ | ثانياً: التعويض |
| ١٤٢ | أ- التعويض نتيجة لعدم تجديد العقد من قبل المانح |
| ١٤٤ | ب- التعويض في حال الإنهاء المفاجئ للعقد (عدم الإخطار) |
| ١٤٤ | ج- فقد العملاء كسبب لتعويض المتلقي |
| ١٤٧ | د- التعويض نتيجة الإخلال بالالتزامات التعاقدية |
| ١٤٧ | ١- الالتزامات التعاقدية أثناء تنفيذ العقد |
| ١٤٨ | ٢- الالتزامات التعاقدية بعد انقضاء العقد |
| ١٤٩ | الخاتمة |
| ١٤٩ | أولاً: النتائج |
| ١٥١ | ثانياً: التوصيات |
| ١٥٣ | قائمة المراجع |
| ١٦١ | الملخص باللغة العربية |
| ١٦٢ | الملخص باللغة الإنجليزية |
| ١٦٣ | الفهرس |



University of Alexandria

FACULTY OF LAW

Post-Graduate Studies

Commercial Law Dept.



Legal Regulation of the commercial Franchise contract

A dissertation prepared by

Ahmad Mhayaldeen Roman

To obtain a Master's Degree in Law

Supervised by

Prof. Dr. Hany Dowidar

**Professor & Head of Department of Commercial &
Maritime Law**

Faculty of Law – Alexandria University

**Former Dean of the college of law of the Beirut Arab
university & Sultan Qaboos university**

2015