الفصل الثاني

أحكام عقد الامتياز التجاري (الفرانشايز)

حاولنا في الفصل الأول من هذه الرسالة تقديم شرح للطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري، من خلال تسليط الضوء على ماهية هذا العقد، فتطرقنا إلى بيان مفهومه وخصائصه ومزاياه، مع تقديم شرح للفروق التي تميزه عن غيره من العقود المشابهة له، ثم تطرقنا بعد ذلك إلى دراسة العناصر الرئيسية التي تشكل محل عقد الامتياز التجاري، وقمنا بتوضيحها بشكل وافٍ، ومن هنا واستكمالاً لهذا السياق القانوني، سوف نتناول في هذا الفصل بيان أحكام عقد الامتياز التجاري في مبحثين:

المبحث الأول: آثار عقد الامتياز التجاري (الفرانشايز).

المبحث الثاني: انقضاء عقد الامتياز التجاري (الفرانشايز).

المبحث الأول

آثار عقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)

يعتبر عقد الامتياز التجاري من العقود التبادلية التي ترتب حقوق والتزامات متبادلة على عاتق أطرافه، وبالتالي فإنه يترتب على إبرامه مجموعة من الالتزامات التي يتعين على كل طرف من أطرافه أن ينفذها، حتى يتمكنوا من الوصول إلى الغاية التي يسعى إلى إدراكها من وراء إبرام هذا العقد، ولقد تبين من خلال دراسة ماهية عقد الامتياز التجاري أنه يشتمل على عدة أنواع، وأنه لا يدخل ضمن إطار معين بذاته كونه يشتمل على مواضيع متعددة، لذلك فإن الالتزامات التي تتولد عن إبرام هذا العقد متعددة ومتنوعة، وبالتالي سنقوم بدراسة الالتزامات التي يرتبها عقد الامتياز على عاتق المانح في المطلب الأول من هذا المبحث، ومن ثم سنتناول الالتزامات التي يرتبها عقد الامتياز على عاتق المتلقي في المطلب الثاني من هذا المبحث.

المطلب الأول

الالتزامات المترتبة على عاتق مانح الامتياز

يعتبر المانح الطرف الأقوى في عقد الامتياز التجاري، فهو الذي يمتلك التكنولوجيا، وهو أيضاً الطرف الذي حقق النجاح الباهر، بَيدَ أنَّ نجاحه لم يكبح جماح طموحاته، لذا يرغب في الزج بهذه التكنولوجيا في السوق العالمية عن طريق الترخيص للغير باستنساخ منشآته، وهذا

الاستنساخ يتأسس بشكل رئيسي على حزمة من الالتزامات الرئيسية من جانب هذا المانح[١]، فبمجرد اتجاه إرادة المانح إلى إبرام عقد الامتياز، يترتب عليه مجموعة من الالتزامات، منها ما يتم تزويد المتلقي به، ومنها ما يضمن حسن استيعاب المتلقي لمحل العقد، وتشمل المجموعة الأولى الالتزام بنقل المعرفة الفنية، والالتزام بتخويل المتلقي الحق في استغلال عناصر الملكية الصناعية، والالتزام بنقل التحسينات، بينما تشمل المجموعة الثانية على الالتزام بالإعلام، والالتزام بتقديم المساعدة الفنية، والالتزام بالضمان، وعليه فإننا سنتناول دراسة هذه الالتزامات في فرعين، وذلك وفق التقسيم الآتي:

الفرع الأول: الالتزامات الواجب على المانح تزويد المتلقي بها.

الفرع الثاني: الالتزامات التي تضمن حسن استيعاب المتلقي لمحل العقد.

الفرع الأول

الالتزامات الواجب على المانح تزويد المتلقي بها

يلتزم المانح في عقد الامتياز التجاري بتزويد المتلقي بمجموعة من العناصر الأساسية، تتمثل هذه العناصر بالمعرفة الفنية السرية، والتحسينات التي تطرأ عليها، كما يلتزم المانح بتخويل المتلقي الحق في استغلال عناصر الملكية الصناعية، وانطلاقاً مما تقدم سوف نتناول دراسة كل التزام من هذه الالتزامات وفق الآتي:

أولاً ـ الالتزام بنقل المعرفة الفنية:

كنا قد تناولنا في الفصل الأول من هذه الرسالة، دراسة ماهية المعرفة الفنية، وأهميتها في عقد الامتياز التجاري باعتبارها واحدة من أهم أركان هذا العقد، كما تطرقنا بالدراسة لشرح خصائص هذه المعرفة، وهنا سوف نتناول التزام المانح بنقل المعرفة الفنية إلى المتلقي باعتباره من أهم الآثار التعاقدية الناتجة عن إبرام عقد الامتياز التجاري، إذ يرى العديد من الفقهاء والباحثين أن الالتزام الرئيسي الذي يرتبه عقد الامتياز التجاري في ذمة مانح الامتياز، هو نقل المعرفة الفنية وتسليمها إلى المتلقي مطابقةً لما تم الاتفاق عليه، وتلقينه أسراها، وتزويده بالمعلومات التي تمكنه من السيطرة عليها واستيعابها، مما يمكنه من تحقيق النتيجة التي كانت هدف التعاقد[٢]، ولا شك أن هذا الاتجاه لا يجافيه الصواب، إذ أن هذا الالتزام يلعب دوراً هاماً وأساسياً في تمكين المتلقي من تكرار نجاح المانح.

---

(١) د. عبد المنعم زمزم، المرجع السابق، ص ٦٤.

(٢) د. فايز نعيم رضوان، المرجع السابق، ص ١٤٨. وينظر أيضاً: د. حسام الدين خليل فرج محمد، المرجع السابق، ص ٧٩.

وينبغي على المانح وهو بصدد تنفيذ التزامه بنقل المعرفة الفنية أن يضع في حسبانه أن ما ينقله من عناصر غير قابلة للتجزئة، بل يتعين الوفاء بها كاملة، بحيث لا يبقى التنفيذ ناقصاً، لأن أي مساس بِكُلِّيّة العقد أو الانتقاص منه، يترتب عليه اختلال العقد برمته، فالمعرفة الفنية ليست أشياء مادية أو مستندات فحسب، كما أنها ليست تعليمات أو طرق فنية فقط، بل هي بالإضافة إلى ذلك مزيجاً من عناصر متعددة تتكون منها، وبالتالي فإن جوهر اتفاق نقل المعرفة ليس العناصر المادية التي يشملها الاتفاق، وإنما هو العنصر المعنوي الذي يتمثل في حقوق الاختراع، أو حقوق المعرفة، أو معلومات، أو خدمات فنية، وعلى ذلك فإن المعرفة الفنية تتكون من عدة عناصر تشكل مزيجاً مشتركاً غير قابل للانتقاص منه(١)، ومن ثم يمكن القول بأن الالتزام بنقل المعرفة الفنية يكتمل بتوافر شرطين أساسين، الأول هو النقل الفعلي لها، والثاني يتمثل في تقديم كافة العناصر اللازمة لاستيعاب هذه التكنولوجيا والسيطرة عليها.

وإذا كانت المعرفة الفنية المنقولة تتسم بطابعها المعنوي، فالغالب أن تتخذ عملية نقل هذه المعرفة شكلاً ملموساً، سواءً تجسدت في شكل وثائق تمثل سنداً لها، أو في شكل سلع رأسمالية، والوثائق التي تجسد المعارف الفنية تشمل الملفات، والمخططات، والنماذج، والتصميمات، وقوائم المعامل، والرسوم، أمَّا السلع الرأسمالية (الإنتاجية) فتشمل الآلات والمعدات، وبصفة عامة يلتزم المانح أن يسلم إلى المتلقي كل ما هو لازم لنقل هذه المعرفة والسيطرة عليها وفقاً للغرض الذي أعُدّت من أجله(٢).

وتشكل المستندات الفنية الجزء الرئيسي الذي ينقل من خلاله المانح عادة حق المعرفة الفنية، لذا يلزم أن تكون هذه المستندات متضمنة على كافة المعلومات الشارحة لحق المعرفة الفنية، من حيث كيفية صنع المنتجات، أو كيفية التشغيل، كما يتطلب ذلك أيضاً، أن يقدم المانح كل ما لديه من الخبرات السابقة في مجال النشاط، ليس فقط خبراته الإيجابية، بل وتجاربه السلبية أيضاً، والناتجة عن فشله في بعض القطاعات، كي يتمكن المتلقي من تفاديها، وفي كل الأحوال يلزم الوفاء بالالتزام بنقل المعرفة الفنية حسب ضرورات كل مرحلة من المراحل التي يمر بها العقد(٣).

---

(١) د. محسن شفيق، المرجع السابق، ص ٢١– ٢٢.

(٢) د. 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، ص ٦٧– ٦٨.

(٣) د. محسن شفيق، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، المرجع السابق، ص ٧٨.

أمَّا بالنسبة للنفقات المترتبة على نقل المعرفة الفنية، فإن هذه النفقات تكون من مستلزمات مباشرة النشاط، مثل مقابل إجارة المحل، ويتحملها المتلقي بالإضافة إلى النفقات الإدارية، مثل رسوم التسجيل، وغيرها من النفقات الأخرى (كاستخراج التراخيص...إلخ)، كما أن المانح ينفرد بفرض هذه النفقات على المتلقي، سواء في تحديد قيمة هذه النفقات، أو في تحديد الوجهة التي تذهب إليها[١]، ويثور التساؤل عن جزاء إخلال المانح بالالتزام بنقل المعرفة الفنية ؟

الواقع أنه إذا أخل المانح بالتزامه بنقل المعرفة الفنية، يحق للمتلقي طلب التنفيذ العيني، وفي حال استحالة ذلك لسبب أجنبي، يتم التنفيذ بمقابل، أو طلب فسخ العقد مع التعويض، وقد يكون الفسخ اتفاقياً، متى نُصَّ في العقد على أنه في حالة عدم تسليم المعرفة الفنية في الميعاد المحدد، يكون العقد مفسوخاً من تلقاء نفسه بغير حكم، وإذا اختار المتلقي التنفيذ العيني، فإن ذلك يحرمه من المطالبة بالتعويض عن التأخير في التنفيذ، ولكن لا يحرمه من المطالبة بالتعويض عن جعله يلجأ إلى القضاء لتقرير التنفيذ العيني، فبمجرد اللجوء للقضاء يحق له التعويض، وهذا ما استقر عليه القضاء والفقه المصري في المسائل المتعلقة بنقل التكنولوجيا[٢].

ثانياً ـ الالتزام بنقل التحسينات:

إن الالتزام بنقل المعرفة الفنية هو التزام رئيسي يرتبه عقد الامتياز في ذمة المانح، إلا أن هذه المعرفة الفنية تمتاز بالتطور السريع والمستمر، فقد يكشف الزمن عن بعض مواقع النقص فيها، أو قد يقوم المانح على تطويرها بغية الحصول على مزايا وخصائص أكثر نفعاً، الأمر الذي يفرض على المانح إعلام المتلقي بكافة التحسينات والتعديلات في الطرق والأساليب التي يستعملها في الإنتاج، أو التوزيع، أو الخدمات التقنية الحديثة التي توصل إليها، وعلى ذلك فإن الالتزام بنقل التحسينات هو التزام لاحق على الالتزام بنقل المعرفة الفنية، ومناط اعتبار هذه التحسينات محلاً للنقل يتحدد بناءً على أهميتها وارتباطها بمحل العقد، فهي لا تكتسب هذا الوصف إلا إذا أضافت ميزة تنافسية جديدة، أو حسنت من ميزة قائمة، وبمعنى آخر لا يعتبر التحسين تحسيناً للمعرفة الفنية محل العقد، إلا إذا جعلها أكثر معرفة وفائدة[٣]، وتبرز أهمية هذا الالتزام على صعيد التجارة الدولية ومسايرة التطورات السريعة التي تتعلق بميدان المعرفة الفنية ونقلها، وأيضاً على صعيد استغلال المعرفة الفنية استغلالاً صحيحاً منسجماً مع الظروف المحيطة[٤].

---

(١) د. محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري (دراسة في نقل المعارف الفنية)، المرجع السابق، ص ٢٧ وما بعدها.

(٢) د. السيد مصطفى أحمد أبو الخير، المرجع السابق، ص ٤٤٦.

(٣) د. محمد محسن ابراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري، المرجع السابق، ص ٢٣٠.

(٤) دعاء طارق البشتاوي، المرجع السابق، ص ٩٠.

ولقد واجه المشرع المصري الفرض الذي قد يتوصل فيه مورد التكنولوجيا إلى إجراء تحسينات أو تعديلات على التكنولوجيا التي سبق أن تعاقد عليها، إذ أشار في الفقرة الثانية من المادة ٧٧ من قانون التجارة الحالي إلى ضرورة التزام المورد بإعلام المستورد بالتحسينات التي يدخلها على التكنولوجيا، وذلك خلال مدة سريان العقد، كما يلتزم بنقل هذه التحسينات إلى المستورد إذا طلب منه ذلك.

ويهدف المشرع المصري من فرض هذا الالتزام على المورد تمكين المستورد من تطوير إنتاجه السلعي والخدمي طوال مدة العقد(١)، وحبذا لو أن المشرع المصري جعل التزام المورد بنقل التحسينات إلى المتلقي التزام تلقائي لا يحتاج إلى طلب المستورد لذلك، على اعتبار أن التحسينات تابعة للمعرفة الفنية، وثمنها يدخل في المقابل الذي تم دفعة من قبل المتلقي.

ثالثاً ـ الالتزام بتخويل المتلقي الحق في استغلال حقوق الملكية الصناعية:

يعتبر هذا الالتزام من أهم الشروط التي ترد في عقد الامتياز التجاري، نظراً لأنه يلزم مانح الامتياز بتخويل متلقي الامتياز إمكانية استغلال اسمه وعلامته التجارية، والتي تؤدي إلى نجاحه في القطاع التجاري والاقتصادي الذي يمارس فيه مهنته، لذلك يشترط أن يكون المانح مالكاً لعلامة تجارية صحيحة ومسجلة في السجل الخاص بالملكية الصناعية والتجارية، إذ تلعب العلامة التجارية دوراً رئيسياً في تعريف جمهور المستهلكين بالشبكة، وما يقدمه من منتجات وخدمات، ولذلك فإن من مصلحة المتلقي أن تكون العلامة التي سمح له باستخدامها مشهورة، إذ من شأن ذلك أن يسهم في حث العملاء على التعامل مع المحل التجاري للمتلقي منذ افتتاحه، فالعلامة التجارية والاسم التجاري ليسا جزءاً من المعرفة الفنية، وإنما في عقد الامتياز يعبران عنها، ولقد نص قانون الالتزامات الذي وضعه الاتحاد الفرنسي للامتياز التجاري صراحة على هذا الالتزام بنصه على أنه: "يجب على مانح الامتياز ضمان صحة حقوقه على العلامات المميزة في الاتصال بالعملاء كالعلامة التجارية والسمعة التجارية والرسوم والنماذج التي استخدمها، كما يجب عليه أن يضمن للمتلقي القدرة الممكنة لهذه العلامات المميزة التي يضعها تحت تصرفه"(٢).

كما اعترف القضاء الفرنسي بضرورة هذا الالتزام من بين الالتزامات التي يرتبها عقد الامتياز التجاري في ذمة مانح الامتياز بقوله: "يجب على مانح الامتياز اتخاذ الإجراءات

---

(١) د. أحمد بركات مصطفى، المرجع السابق، ١٩٩٩، ص ٤١.

(٢) أورده د. فايز نعيم رضوان، المرجع السابق، ص ١٤٥.

اللازمة للمحافظة على شخصية وشهرة شبكة الامتياز التي تعبر عنها هذه العلامة"[١]، ونظراً لأهمية هذا الالتزام فإن تخلف المانح عن الوفاء به يؤدي حتماً إلى إبطال عقد الامتياز لمصلحة المتلقي، فالترخيص باستغلال العلامة التجارية والاسم التجاري يعتبر شرطاً إجبارياً لا يجوز التغاضي عنه، فهذا الالتزام يعتبر من الصفات المميزة لعقد الامتياز التجاري، وهو الذي يفرق بين هذا العقد وغيره من عقود التوزيع وعقود الشبكة، وهو ما أكدته محكمة استئناف (COLMAR) في حكمها الصادر في ٩ يونيو ١٩٨٢، إذ قررت أن عقد الامتياز التجاري يجب أن يتضمن قيام مانح الامتياز بتخويل متلقي الامتياز حق استغلال الاسم التجاري والعلامة التجارية، وكذلك معرفة فنية مصحوبة بتقديم بعض المنتجات، وبعض الخدمات المحددة، فضلاً عن بعض التقنيات والطرق التجارية الموجودة، والتي تم تجربتها من قبل[٢].

الفرع الثاني

الالتزامات التي تضمن حسن استيعاب المتلقي لمحل العقد

لا تقتصر التزامات المانح على تزويد المتلقي بالعناصر الأساسية التي تمكنه من مباشرة نشاطه الامتيازي فقط، بل يلتزم أيضاً تجاه المتلقي بمجموعة من الالتزامات التي من شأنها أن تضمن حسن استيعاب الأخير لمحل العقد، وتتمثل هذه الالتزامات بالتزام المانح بالإعلام، والتزامه بتقديم المساعدة الفنية، والتزامه بالضمان، وبالتالي سوف نتناول دراسة كل التزام من هذه الالتزامات وفقاً لما يلي:

أولاً ـ التزام المانح بالإعلام[٣]:

يلتزم كل من طرفي عقد الامتياز التجاري عن بيِّنة، الأمر الذي يفهم منه بشكل مبدئي علمهما بمقدار ما سوف يحصلان عليه من منفعة، وما سيترتب عليهما من التزامات، ولا شك أنَّ جهل أحد الأطراف المتعاقدة بمقدار المنفعة المتحصلة من العقد، من شأنه أن يجعله في

---

(١) د. فايز نعيم رضوان، المرجع السابق، ص ١٤٦.

(٢) أورده د. ياسر سامي قرني، عقود التجارة الدولية، المرجع السابق، ص ١٧٦ – ١٧٧.

(٣) يطلق على هذا الالتزام العديد من التسميات منها الالتزام بالتبصير، والالتزام بالإدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد، والالتزام بالإفصاح، والالتزام بالإخبار، ينظر؛ د. عبد المنعم زمزم، المرجع السابق، ص ٦٥. وأيضاً: د. مصطفى أبو عمرو، الالتزام بالإعلام في عقود الاستهلاك، دراسة في القانون الفرنسي والتشريعات العربية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠١٠، ص ٣٢. وأيضاً د.هاني صلاح سري الدين، المرجع السابق، ص ٧٣. وأيضاً: د. ياسر سامي قرني، عقود التجارة الدولية، المرجع السابق، ص٩٧.

وضعية تعاقدية أدنى مستوى في مقابل الطرف الآخر، بما يتعارض جوهرياً مع طبيعة العلاقات التعاقدية من حيث افتراض تعادل وضعية المتعاقدين[١]، لذا نصت معظم التشريعات صراحة على الالتزام بالإعلام، وأولَتهُ أهمية خاصة، وهذا الالتزام لا يقتصر على الفترة التعاقدية التي يتم خلالها تنفيذ العقد، بل يشترط توافره أيضاً في المرحلة السابقة للتعاقد، والتي تسمى بمرحلة المفاوضات التمهيدية، والعلَّة من ذلك تمكين المتلقي من الإحاطة بكافة جوانب التعاقد وظروفه، الأمر الذي يمكنه من المشاركة الفعالة والمسؤولة في عملية التفاوض، ومن هنا سوف نتناول في هذا الفرع دراسة الالتزام بالإعلام في عقد الامتياز التجاري، من خلال النقاط التالية:

أ ـ ماهية الالتزام بالإعلام وأهميته:

نشأ الالتزام بالإعلام في عقود نقل التكنولوجيا بشكل واضح وصريح مع نشأة ووجود قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩، حيث نص ضمن مواده على التزام مورد التكنولوجيا بالإعلام قبل المتلقي في مرحلتين، الأولى مرحلة ما قبل التعاقد أو المفاوضات التي تسبق إبرام عقد نقل التكنولوجيا، والثانية هي المرحلة التالية لإبرام العقد[٢].

ويعرَّف الالتزام بالإعلام ما قبل التعاقد بأنه: "التزام سابق على التعاقد، يتعلق بالتزام أحد المتعاقدين بأن يقدم للمتعاقد الآخر عند تكوين العقد، البيانات اللازمة لإيجاد رضاء سليم كامل متنور على علم بكافة تفصيلات هذا العقد، وذلك بسبب ظروف واعتبارات معينة قد ترجع إلى طبيعة هذا العقد، أو صفة أحد طرفيه، أو طبيعة محله، أو أي اعتبار آخر، يجعل من المستحيل على أحدهما أن يلم ببيانات معينة، أو يحتم عليه منح ثقة مشروعة للطرف الآخر، الذي يلتزم بناءً على جميع هذه الاعتبارات بالإدلاء بالبيانات"[٣].

أمَّا الالتزام بالإعلام التعاقدي فهو: "الإعلام الذي يتم في المرحلة التالية لإبرام العقد من جانب أحد المتعاقدين أو كليهما، تنفيذاً لنص في العقد أو نص في القانون يوجب عليه الإعلام، وهذا الإعلام هو الذي يحقق تنفيذ العقد المبرم مع ما يوجبه حسن النية في التعامل، وهو من شأنه أن يخلق التوازن الفعال في القوى العقدية فيما بين المتعاقدين، ويحقق النجاح الفعال للعقد والهدف المرجو منه"[٤].

---

(١) د. رشيد ساسان، المرجع السابق، ص ٨٩.

(٢) حيث نصت المادة ٧٦ من قانون التجارة المصري الحالي على أنه: (يلتزم مورد التكنولوجيا بأن يكشف للمستورد في العقد أو خلال المفاوضات التي تسبق إبرامه عما يأتي...).

(٣) د. نزيه محمد الصادق المهدي، الالتزام قبل التعاقدي بالإدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد وتطبيقاته على بعض أنواع العقود، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٨٢، ص ١٥.

(٤) تغريد عبد الحميد أبو المكارم، الالتزام بالإعلام في عقود نقل التكنولوجيا، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق جامعة عين شمس، ٢٠٠٧، ص ٦٩ – ٧٠.

وعلى ذلك فإن الالتزام بالإعلام بشكل عام يعرَّف بأنه: "التزام أحد الطرفين بتقديم كافة البيانات والمعلومات اللازمة لمساعدة الطرف الآخر على إبرام العقد أو تنفيذه، بل تحذيره ولفت نظره إذا استدعى الأمر ذلك"(١).

وانطلاقاً من هذه التعاريف فإن الالتزام بالإعلام يعتبر من الالتزامات الهامة التي تترتب على عاتق المانح في عقد الامتياز التجاري، إذ يعتبر هذا الالتزام مصدراً لحماية المتلقي في مرحلة المفاوضات، حيث أن هذه المرحلة تتميز بعدم امتلاك المتلقي للخبرة التفاوضية والتعاقدية الكافية في مواجهة المانح، خاصةً عندما يكون في مواجهة مانح قوي اقتصادياً ويتمتع بخبرة طويلة في هذا المجال(٢)، وأمام هذا الاختلال الواضح في التوازن العقدي بين الأطراف، يسعى المشرع إلى خلق بيئة تعاقدية سليمة، قوامها نشوء التزامات عقدية متوازنة، وذلك من خلال إلزام المانح بالإدلاء بالبيانات والمعلومات المتعلقة بالعقد، بحيث تتاح للمتلقي الفرصة الكافية ليكون على بصيرة من أمره قبل التعاقد، وبالتالي فإن الغاية المقصودة من وراء هذا الالتزام تتمثل بالدرجة الأولى في حماية المتلقي باعتباره المتعاقد الضعيف، من خلال بيان حقيقة مركز المانح وشبكته التي تربطه بالمتلقين الآخرين، كي تظهر أمامه جميع أبعاد التعاقد، ليقرر في النهاية قبول التعاقد أو رفضه(٣).

ويلاحظ أن هذا الالتزام لا يقتصر في فوائده على المتلقي فحسب، بل أنه يحتوي على فائدة مشتركة للمتعاقدين، إذ أنَّ هذا الالتزام من شأنه أن ينور بصيرة المتعاقدين بشأن ما سيقومان بالتعاقد عليه، وبشأن الاستخدام الأمثل للمتعاقد عليه لتلبية احتياجاتهم، وبذلك فإن فوائده لا تقتصر على المتلقي فقط، بل تصب أيضاً في مصلحة المانح، فبدون هذا الإعلام، قد يقع المتعاقد في ضلال بشأن ما سيتعاقد عليه، أو بشأن استخدام ما تعاقد عليه، الأمر الذي يُفقد العقد قيمته ويجعل العهد بالإيفاء بالتزاماته قاصراً وغير حقيقي ومخل أحياناً، والذي يتضح مما سبق أن أهمية الالتزام بالإعلام تتجسد في مجموعة النقاط الآتية(٤):

١- يمكن قيام المانح بإعلام المتلقي بكافة المعلومات المتعلقة بالامتياز من تكوين صورة واضحة لدى هذا المتلقي عن حقيقة المركز الاقتصادي والتجاري للمانح.
٢- يتمكن المتلقي من خلال التزام المانح بالإعلام من التعرف على كافة التفاصيل المتعلقة بشبكة الامتياز، سواء من حيث أعضاء هذه الشبكة المتوقع انضمامه إليها، أو من حيث

---

(١) د. مصطفى أبو عمرو، المرجع السابق، ص ٣٣.
(٢) آمال بن عزة، حماية المرخص له في عقد الترخيص التجاري (الفرنشايز)، رسالة ماجستير، جامعة حلب، ٢٠١٢، ص ٧٨.
(٣) د. عبد المنعم زمزم، المرجع السابق، ص ٦٥.
(٤) المرجع السابق، ص ٦٩.

شهرتها، وهما أمران يشكلان أهمية كبيرة بالنسبة للمتلقي.

٣- يمكن المتلقي من الإحاطة بالمزايا والسلبيات التي يمكن أن تترتب عن العقد قبل التعاقد، الأمر الذي يتمكن من خلاله المتلقي من دراسة الجدوى والفائدة المتوقع أن يرتبها هذا العقد بشكل أكثر واقعية.

وبالتالي يعتبر هذا الالتزام وسيلة لحماية المتلقي، فهو يبين مدى ملاءمة هذا العقد للمتلقي من جهة، كما أنه يساهم في معرفة ظروف التعاقد ويوضح النقاط الأساسية فيه من جهة أخرى.

ب ـ الالتزام بالإعلام في الأنظمة المقارنة:

اتخذت الأنظمة المقارنة في البداية موقفاً عدائياً من فكرة الالتزام بالإعلام في العقود، إلا أنه هذا الرأي سرعان ما تبدل، نتيجةً لتطور الحياة الاقتصادية والتكنولوجية بشكل كبير، حيث كشفت الحياة العملية عن تراكم دعاوى تقرير بطلان عقود الامتياز التجاري استناداً لانعدام سبب التعاقد، نظراً لعدم وجود معرفة فنية حقيقة يقوم المانح بنقلها إلى المتلقي، ودعاوى طلب إبطال هذه العقود استناداً لما يكتنفها من غلط أو تدليس أو غش، مما أدى إلى تدخل المشرعين لفرض التزام على المانح بالإفصاح عن قدر من البيانات، تجعل المتلقي على بصيرة من أمره قبل الإقدام على التعاقد، وتزويده بالمعلومات الكافية لجعل رضائه سليماً[١].

١ ـ الالتزام بالإعلام في فرنسا:

نظراً لغياب التنظيم القانوني لإلزام مانح الامتياز بتقديم معلومات إلى متلقي الامتياز قبل توقيع العقد، ونوع البيانات التي يجب تقديمها، بالإضافة إلى عدم وضوح الرؤية بالنسبة لاتجاه القضاء في هذا الموضوع، كان لزاماً على المشرع أن يتدخل ليحسم الجدل الدائر، ويملأ الفراغ القانوني، فأقر المشرع الفرنسي القانون رقم (١٠٠٨/ ٨٩)، والمعروف باسم قانون دوبان La loi Doubin [٢]، فنص في الفقرة (١) من مادته الأولى على أن:" كل شخص يضع تحت تصرف شخص آخر اسماً تجارياً، علامة تجارية، أو عنواناً تجارياً، مقيداً إيَّاه بقصر نشاطه في خدمته، يكون ملتزماً قبل توقيع العقد، ومن أجل المصلحة المشتركة للطرفين، بأن يقوم بتزويد الطرف الآخر بمستند يحوي على بعض المعلومات الحيوية والجدية، التي تجعل هذا الطرف مُلمَّاً بكافة

---

(١) د. محمد الروبي، المرجع السابق، ص ٧١- ٧٢.

(٢) صدر هذا القانون في٣١ ديسمبر ١٩٨٩، وهو يتعلق بتنمية المشاريع التجارية والمهنية وإصلاح البيئة الاقتصادية والقانونية والاجتماعية، ويعد هذا القانون من التطبيقات الهامة على عقود التوزيع بشكل عام، وعلى عقد الامتياز التجاري بشكل خاص، إذ أنه يفرض موجبات محددة بشكل دقيق. لمعرفة المزيد حول هذا القانون ينظر؛ آمال بن عزة، المرجع السابق، ص ٢٩ وما بعدها.

الوقائع، ويقبل على الالتزام بعد معرفة سببه"، هذا وقد تم مؤخراً إدراج هذا القانون ضمن مواد القانون التجاري، لتأخذ هذه المادة بذلك رقم ٣/٣٣٠ من القانون التجاري الفرنسي(١).

ولقد تبنى العديد من الفقهاء الفرنسيين فكرة الالتزام بالإعلام، لما يحققه من توازن حقيقي بين الأطراف المتعاقدة، فالإعلام في عقود الامتياز التجاري يحقق التوازن الفعلي بين المانح والمتلقي، إذ أن تفوق المانح العلمي، وحاجة المتلقي للمعرفة الفنية، يخلق نوعاً من الهوة والفجوة، وهو ما تداركه الفقهاء الفرنسيون، بضرورة الالتزام بالإعلام في مثل هذه العقود(٢).

كما اعتنق القضاء الفرنسي فكرة الالتزام بالإعلام، وذهب إلى تعميم هذا الالتزام في كافة أنواع العقود، فقضت إحدى المحاكم الفرنسية بأن مبدأ حسن النية يلزم البائع بأن يعلم المشتري أو الراغب في الشراء، بكافة البيانات والمعلومات التي تعتبر من العناصر الهامة للتقدير، والتي يتوقف عليها رضاؤه بالعقد لحظة إبرامه(٣).

٢ ـ الالتزام بالإعلام في النظام الأنجلو أمريكي:

أكد المشرع الأمريكي على أهمية الالتزام بالإعلام، إذ فرض المشرع في قانون الكشف الكلي، التزام المانح بإعلام المتلقي بواسطة مستندات تتضمن عشرين نوعاً من المعلومات، ومن أهم هذه المعلومات، المعلومات المتعلقة بالمؤسسة، والتسجيل في السجل العقاري، والمعلومات الخاصة بالأحكام القضائية(٤).

كما تبنى الفقه الإنجليزي فكرة الالتزام بالإعلام، وقاموا بتأسيسها على مبدأ حسن النية في التعاقد، بحيث إن مخالفة هذا الالتزام يعرض العقد للبطلان، وافترض الفقهاء البريطانيين أن من الأسباب الرئيسية للالتزام بالإعلام قيام الثقة العقدية فيما بين المتعاقدين، والذي يوجب على الطرف الذي أودعت فيه هذه الثقة، أن يقوم بأداء واجبه بالإعلام نحو الطرف الآخر، هذا فضلاً عن المعلومات الجوهرية التي يحوزها أحد الطرفين دون الطرف الآخر بشأن العقد المزمع إبرامه، فعلى الطرف الحائز لهذه المعلومات، أن يفضي بها للطرف الآخر حتى يتمكن الأخير من اتخاذ قراره بشأن التعاقد(٥).

---

(١) د. ياسر سامي قرني، عقود التجارة الدولية، المرجع السابق، ص ٩٧.

(٢) تغريد عبد الحميد أبو المكارم، المرجع السابق، ص ٣٨.

(٣) أورده: د. خالد جمال أحمد حسن، الالتزام بالإعلام قبل التعاقد، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة أسيوط، ١٩٩٦، ص ١٣.

(٤) ينظر د. محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري، المرجع السابق، ص ١٨٦– ١٨٧.

(٥) تغريد عبد الحميد أبو المكارم، المرجع السابق، ص ٣٩ – ٤٠.

٣ ـ الالتزام بالإعلام في القانون المصري:

أكد المشرع المصري في قانون التجارة الحالي على التزام المانح بإعلام المتلقي أثناء العقد، أو خلال فترة المفاوضات بالوقائع القانونية والمادية المرتبطة باستخدام التكنولوجيا، فنص في المادة ٧٦ منه على ما يلي: "يلتزم مورد التكنولوجيا بأن يكشف للمستورد في العقد، أو خلال المفاوضات التي تسبق إبرامه عما يلي: أ- الأخطار التي قد تنشأ عن استخدام التكنولوجيا، وعلى وجه الخصوص ما يتعلق منها بالبيئة أو الصحة العامة أو سلامة الأرواح أو الأموال، وعليه أن يطلعه على ما يعلمه من وسائل لاتقاء هذه الأخطار. ب- الدعاوى القضائية وغيرها من العقبات التي قد تعوق استخدام الحقوق المتصلة بالتكنولوجيا لاسيما ما يتعلق منها ببراءات الاختراع. ج – أحكام القانون المحلى بشأن التصريح بتصدير التكنولوجيا".

يتضح من نص المادة السابقة أنه لا يكفي المانح لتنفيذ هذا الالتزام مجرد تحذير المتلقي، أو لفت نظره من مخاطر استعمال التكنولوجيا، بل يجب عليه القيام بإحاطة المتلقي بمعلومات تفصيلية كاملة وصريحة، بما يمكنه من الإلمام بكافة أوجه المخاطر المحتملة التي يمكن أن تترتب على هذا الاستخدام للتكنولوجيا، وجدير بالذكر أن أنواع المخاطر المشار إليها في المادة السابقة كتلك الخاصة بالبيئة والصحة العامة، قد وردت على سبيل المثال لا الحصر[١].

ج ـ البيانات التي يجب تقديمها:

تنقسم المعلومات التي يلتزم المانح بالإعلام عنها بشكل عام إلى قسمين، القسم الأول يتضمن معلومات تهدف إلى تعريف المتلقي بمؤسسة المانح، وهذه المعلومات يمكن أن نطلق عليها تسمية المعلومات العامة. أمَّا القسم الثاني فيشمل المعلومات التي تمكن المتلقي من الاطلاع على ما يقدمه العقد من منافع، ويمكن التعبير عنها بالمعلومات الاقتصادية، ومن هنا سوف نتناول هذين النوعين من المعلومات بالتفصيل كما يلي:

١ ـ **المعلومات العامة:** يشمل هذا النوع من المعلومات مجموعة البيانات المتعلقة بذاتية المانح أو شركته، ويتضمن ذلك الاسم التجاري للمانح، التجربة المهنية لكل واحد من أعضاء فريق المانح خلال الخمس سنوات الأخيرة، التجربة المهنية للمانح نفسه أو شركته، الماضي والحاضر القضائي والجنائي والتجاري للمانح ولفريقه الخاص بالامتياز المقترح، نسبة المدفوعات الدورية المقدرة طوال مدة العقد، شخصية الممولين المقبولين أو المستشارين أو المشتركين مع المانح، سوابق المانح وفريقه في تصفية الممتلكات والنظم القضائية والإفلاس، بيان أهم البنوك والمؤسسات التي يتعامل معها المانح، الصيغة الحقيقية للامتياز المقترح، مجمل المبالغ المطلوبة من البداية وحتى إتمام الامتياز، درجة

---

(١) د. هاني صلاح سري الدين، المرجع السابق، ص ٧٤.

المشاركة الفعلية المطلوبة من المانح في نشاط الامتياز، محتوى عقد الامتياز من جميع جوانبه، اختيار الموقع، وغيرها من المعلومات التي تتعلق بالامتياز، وتشكل فائدة للمتلقي في حال اطلاعه عليها[١].

٢ ـ **المعلومات الاقتصادية:** يقصد بالمعلومات ذات الطابع الاقتصادي، مجموعة البيانات المرتبطة بمكانة شبكة الامتياز داخل السوق، حتى يتمكن المرشح للتعاقد من تكوين صورة واضحة حول الامتياز، وتبعاً لذلك تقدير درجة ربحية العقد، وتشمل هذه المعلومات مجموعة من البيانات، منها تقديم بيان مفصل عن خريطة شبكة الامتياز، ومناطق تواجدها، وحجم النشاط الذي يزاوله المانح، وأسماء أعضاء الشبكة المتلقين، وعددهم، والعلاقة القانونية التي تربط أعضاء الشبكة بالمانح، وأيضاً اطلاعه على الإحصائيات حول حجم الإقبال من جمهور المستهلكين على شبكة الامتياز، الوضعية العامة والمحلية لسوق السلعة أو الخدمة محل الامتياز، توقعات تطور الامتياز، درجة المنافسة داخل السوق بالنظر إلى المؤسسات المتلقية للنشاط ذاته من قبل المانح وغيرها من المعلومات التي تتعلق...إلخ[٢].

ومن الملاحظ أن أهمية هذه المعلومات تتجلى في كونها تشكل الدافع الرئيسي لإقناع المتلقي بالتعاقد مع المانح بغية استثمار نشاط معين، وعلى اعتبار أن المتلقي في هذه المرحلة يكون حذراً في تعامله مع المانح، فإنه يخشى التوقيع بدون معرفة حقيقة ما سيؤول إليه الوضع، لذلك فإن هذه المعلومات لا تكفي بحد ذاتها، فلا بد إذن من تدعيم المعلومات بمستندات تثبت صحتها، بحيث تعطي صورة واضحة عن واقع الحال، وتلافياً لأي مخاطر تنجم عن الإخلال بهذا الالتزام، من خلال التمادي في إعطاء معلومات متفرقة، وفي أوقات طويلة، فإنه يفضل تقديم المعلومات السابقة في مستند واحد يشمل كافة المعلومات السابقة[٣].

د ـ الجزاء المترتب على مخالفة هذا الالتزام:

اختلفت التشريعات المقارنة بشأن المسؤولية المقررة عن الإخلال بالالتزام بالإعلام، وبيان ذلك كما يلي:

١ ـ **المسؤولية التقصيرية:** السائد لدى قوانين العائلة اللاتينية من حيث هذه المسؤولية، أنها تقرر البطلان كجزاء على الإخلال بهذا الالتزام، والبطلان بطبيعة الحال هو البطلان

---

(١) ينظر؛ د. محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري، المرجع السابق، ص ١٨٦– ١٨٧.

(٢) د. رشيد ساسان، المرجع السابق، ص ١٠٣– ١٠٤.

(٣) دعاء طارق البشتاوي، المرجع السابق، ص ٧٩.

النسبي، أي المقرر لمصلحة المتلقي وبناءً على طلبه، وكذلك يرتب أغلبها حق التعويض عن الأضرار التي لحقت بالمتلقي جراء مخالفة الالتزام بالإعلام، بينما لا نجد هذين الجزاءين مقررين في قانون الإفصاح الشامل في الولايات المتحدة إلا في حالات ضيقة للغاية، وذلك تماشياً مع الفلسفة العامة للنظم الأنجلوسكسونية بشأن المسؤولية المدنية قبل التعاقدية(١)، بينما يرتب المشرع المصري البطلان كنتيجة لعدم الإعلام، مؤسساً ذلك على نظرية الخطأ أو التدليس، كما يرتب التعويض كجزاء على الإخلال بالالتزام بالإعلام. ولقد استقر الفقه المصري على أن للدائن الذي أضير من مخالفة مدينه لالتزامه قبل التعاقدي بالإعلام، حق الرجوع عليه بالتعويض، وفقاً لقواعد المسؤولية التقصيرية إذا توافرت عناصرها، وهي الخطأ والضرر وعلاقة السببية، فعلى المتلقي المتضرر أن يثبت إخلال المانح بالالتزام بالإعلام قبل التعاقد، كما يشترط أن يتوفر عنصر الضرر في جانب المتلقي، وأخيراً يشترط قيام علاقة السببية بين خطأ المانح والضرر الواقع على المتلقي، بحيث يكون الضرر نتيجة لذلك الخطأ(٢).

٢ ـ **المسؤولية العقدية:** يتعين على أطراف عقد الامتياز التجاري أن ينفذوا التزاماتهم العقدية التي ينشئها عقد الامتياز على أفضل وجه ممكن، فالعقد بمجرد نشوئه يرتب التزامات على عاتق أطرافه، وبالتالي ينبغي على الأطراف تنفيذ هذه الالتزامات، وبناءً على ما تقدم، إذا أخل المانح بالتزامه بالإعلام تجاه المتلقي، فإنه يكون مسؤولاً مسؤولية عقدية عن عدم تنفيذ هذا الالتزام، ويحق للمتلقي في هذه الحالة أن يطلب فسخ العقد كجزاء للإخلال بهذا الالتزام، وذلك على اعتبار أن الفسخ هو الجزاء المترتب على إخلال أحد المتعاقدين بالتزامه قبل الآخر، فيستطيع المتلقي أن يحل الرابطة العقدية، وأن يتحرر منها نهائياً، كما يحق له التمسك بالعقد، والإصرار على تنفيذه، مع المطالبة بالتنفيذ العيني للالتزامات التي أخل بها المانح، كما يحق له أن يطلب التعويض نتيجة لما أصابه من ضرر جراء عدم التنفيذ، وهو ما أكدت عليه المادة ١٥٧ من القانون المدني المصري حيث نصت على أنه: "في العقود الملزمة للجانبين إذا لم يوف أحد المتعاقدين بالتزامه، جاز للمتعاقد الآخر بعد إعذاره المدين، أن يطالب بتنفيذ العقد أو بفسخه مع التعويض في الحالتين إذا كان له مقتض".

٣ ـ **المسؤولية الجنائية:** وضع المشرع الفرنسي عقاباً لمخالفة هذا الالتزام، وذلك في المادة الثانية من قانون دوبان، إذ نص على معاقبة مانح الامتياز الذي لا يقدم هذ البيانات خلال

---

(١) ينظر د. محمد الروبي، المرجع السابق، ص ٨١ – ٨٢.

(٢) د. لطفي رمزي أمين جندي، المرجع السابق، ص ٦٥ وما بعدها.

الميعاد المحدد، بغرامة مالية تتراوح ما بين(٣٠٠٠ و١٢٠٠٠) فرنك فرنسي، مع حبسه مدة تتراوح بين شهر إلى شهرين، وتعتبر أحكام هذا القانون ولائحته التنفيذية من النظام العام وفقاً للرأي السائد[١]. أمَّا القانون الأمريكي فيعاقب بالغرامة التي تصل كحد أعلى إلى (١٠٠٠٠) دولار أمريكي[٢]. بينما يتيح القانون الجنائي المصري معاقبة المانح إذا أخل بالتزامه قبل التعاقدي تجاه المتلقي، فبالإضافة إلى إمكان عقابه على جريمة النصب إذا توافرت شروطها، فإن كتمان المعلومات أو البيانات الواجب إعلام المتلقي بها يعاقب عليه إذا أدى إلى غش المتلقي أو التدليس عليه، فقد جرم القانون خداع أحد المتعاقدين للآخر في المادة الأولى من القانون رقم ٤٨ لسنة ١٩٤١، بشأن قمع التدليس والغش المعدل بالقانون رقم ١٠٦ لسنة ١٩٨٠[٣]، وقد يتخذ هذا الخداع شكلاً إيجابياً، كأن يقوم أحد المتعاقدين بأعمال مادية من شأنها أن تظهر البضاعة على غير حقيقتها، أو أن يقوم بإخفاء بيانات ومعلومات حول نوع البضاعة أو أوصافها الجوهرية، وقد يتخذ شكلاً سلبياً من خلال السكوت عن البيانات والمعلومات الجوهرية التي من شأنها أن تضلل المتعاقد الآخر[٤]، وبالتالي فإن هذا القانون ينسحب حكمه على كافة فروض عقد الامتياز، نظراً للغاية التي قصدها المشرع، والمتمثلة بحماية الطرف المتعاقد من وقوعه ضحية تدليس وخداع الطرف الآخر، سواء كان هذا الخداع تم نتيجة قيام المانح بإعطاء معلومات خاطئة، أو امتناعه عن الإدلاء بها ابتداءً.

ثانياً ـ الالتزام بتقديم المساعدة الفنية:

إذا كان التزام المانح بنقل المعرفة الفنية إلى المتلقي يعتبر التزام جوهري يقع على عاتق المانح في عقد الامتياز التجاري، فإن الالتزام بتقديم المساعدة الفنية إلى المتلقي لا يقل أهمية عن الالتزام بنقل المعرفة، بل يمكننا القول إن الالتزام بتقديم المساعدة يتلازم مع الالتزام بنقل المعرفة الفنية، ولا يتصور أن ينفك عنه، وبيان ذلك أنه لمَّا كان الالتزام بنقل المعرفة الفنية يستوجب نقل معارف فنية سرية وقابلة للتطوير، فإن المانح لا يكون قد أوفى بالتزامه، بمجرد نقل المعارف والخبرات إلى المتلقي، دون اقتران ذلك بالتزامه بالعمل على استيعاب المتلقي لهذه المعارف المنقولة بشكل كامل، مما يستلزم إحاطة المتلقي بكيفية تطبيقها والتعامل معها،

---

(١) د. ياسر سامي قرني، عقود التجارة الدولية، المرجع السابق، ص١٠٠.

(٢) د. محمد الروبي، المرجع السابق، هامش ص ٨٦.

(٣) د. لطفي رمزي أمين جندي، المرجع السابق، ص٦٨.

(٤) تغريد عبد الحميد أبو المكارم، المرجع السابق، ص ٣٧٩.

وتشغيلها، والاستفادة منها وكذلك إزالة كافة العقبات التي تعترض طريق المتلقي في الاستفادة من هذه المعارف والخبرات المنقولة إليه، ولا يتصور ذلك إلا من خلال اقتران الالتزام بنقل المعرفة الفنية بالالتزام بتقديم المساعدة الفنية طوال مدة التعاقد، إذاً فالغرض من تقديم المساعدة الفنية هو تمكين الكوادر الفنية والإدارية للمتلقي من استيعاب المعرفة واحتوائها.

وكنا قد بينَّا في الفصل الأول من هذه الرسالة، مفهوم المساعدة الفنية، كما تناولنا بالدراسة مراحل تقديمها، وفي هذا المقام سوف نقوم ببيان وسائل تقديم المساعدة الفنية من المانح إلى المتلقي، إذ يوجد عدة أنماط شائعة من تقنيات تقديم الدعم الفني، منها ما يتم في منشأة المتلقي، بحيث يقوم بإرسال فنيين أو عمال من منشأته لتدريب عمال المتلقي، ومنها يتم من خلال الإنترنت والذي هو مستخدم من قبل شركات عديدة في الوقت الراهن(١)، وغيرها الكثير من الأنواع الأخرى، وهنا سوف نتناول بالتفصيل بعض أهم طرق تقديم الدعم الفني حسب الآتي:

أ ـ إيفاد الخبراء:

يقوم المانح بإيفاد الخبراء إلى المتلقي، ويشترط فيهم أن يتمتعوا بالخبرة والدراية الكاملة بالمعرفة الفنية محل العقد، كأن يكونوا من القائمين على تطبيقها في منشأة المورد، أو من الذين ساهموا في ابتكارها وتطويرها، على أن يتم ذلك في منشأة المتلقي، أي في موقع العمل، عن طرق النصح والإرشاد والمشاركة الفعلية والعملية في التطبيق العملي، وقد يتطلب ذلك إلقاء المحاضرات والدروس(٢)، وفي حال كان تقديم المساعدة الفنية يتم عن طريق الخبراء، ينبغي الاتفاق على كافة التسهيلات التي يتم تقديمها لهؤلاء الخبراء، من حيث مكان إقامتهم والإنفاق عليهم في معيشتهم وملبسهم، وكيفية الانتقال من أماكن العمل للسكن، أي توفير وسيلة مواصلات مناسبة لتنقلاتهم وتحركهم، لأنهم غالباً ما يكونون من خارج دولة المتلقي لذلك ينبغي توفير كافة وسائل الحياة الطبيعة لمعيشتهم، وكذلك تحديد مرتباتهم، وكيفية حمايتهم من أخطار العمل(٣).

ب ـ التدريب:

تعتمد هذه الوسيلة من وسائل المساعدة الفنية على تدريب عمال ومستخدمي متلقي الامتياز، وتتطلب عملية تقديم المساعدة الفنية إلى مشروع المتلقي، أن يتوافر لدى هذا الأخير

---

(١) ينظر؛

Jack Pearce, c. effective development of franchise support organization. Franchise Relations Committee, Washington DC, (2005), p.10.

(٢) إبراهيم المنجى، عقد نقل التكنولوجيا، التنظيم القانوني لعقد نقل التكنولوجيا والتجارة الإلكترونية، منشأة المعارف، الإسكندرية، الطبعة الأولى ٢٠٠٢، ص ١٧٩.

(٣) د. السيد مصطفى أحمد أبو الخير، المرجع السابق، ص ٤٤٦ وما بعدها.

العمالة الفنية والكوادر ذات المستوى المتقدم، واللازمة لاستيعاب المعرفة الفنية وتطبيقها بما يؤهلهم لبدء نشاط الامتياز، ويقوم خبراء المانح بتدريب عمال ومستخدمي المتلقي قبل بدء تشغيل المتلقي للمشروع بوقت كافٍ، وذلك حتى يتمكن المشروع المتلقي من العمل والانتاج عن طريق عماله ومستخدميه[١]، وينقسم التدريب من حيث طبيعته إلى نوعين:

١ـ **التدريب العملي:** هذا النوع من التدريب يتم في منشأة المانح، و ذلك عن طريق إرسال عدد من العاملين لدى المتلقي لقضاء فترة تمرين في هذه المنشأة، وينبغي في هذه الحالة أن يكون برامج التمرين والقطاعات التي يجري فيها مبيَّنة في العقد، كما ينبغي بيان الساعات التي تخصص له، وعدد المشرفين الذين يتولون الشرح للتمرين، والإجابة عن أسئلتهم وتقديم التقارير عنهم.

٢ـ **التدريب النظري:** يتخذ هذا التدريب شكل دروس تلقى على العاملين في مركز التدريب، سواءً كان مركز التدريب في منشأة المانح، وهنا يقتضي الأمر إرسال عمال المتلقي إلى منشأة المانح، أو كان في منشأة المتلقي إذا كان يوجد بها مركز تدريب[٢].

مهما يكن الأمر وسواءً اتخذت المساعدة الفنية شكل التدريب العملي، أو النظري، أو الأمرين معاً، نستطيع القول بأن الهدف منها مساعدة المتلقي على استيعاب المعرفة الفنية، على نحو يسمح له بإحلال العاملين لديه والمسؤولين عن إدارة نشاطه الامتيازي، محل الخبراء الموفدين من قبل المانح.

ج ـ المساعدة من خلال الوثائق المادية:

قد يكون مشروعي المانح والمتلقي متقاربين في المستوى التكنولوجي، ولا يحتاج الأمر أن يقوم المانح بإيفاد الخبراء، أو أن يقوم المانح بتدريب عمال ومستخدمي المتلقي، وبالتالي يلجأ إلى هذه الطريقة، بحيث يكتفي المانح بتسليم المتلقي الوثائق المادية التي تبين طرق استغلال المعارف المنقولة، والتي منها الكتيبات الإرشادية لطرق التشغيل الخاصة بالأجهزة والآلات الخاصة بالنشاط محل الامتياز[٣].

د ـ المساعدة عبر الإنترنت:

بدأت الشركات تعتمد بصورة واسعة على تقديم المساعدة والدعم الفني من خلال شبكة الإنترنت، وذلك من خلال إنشاء مكتبات على الإنترنت، تتضمن معلومات وشرح عن كيفية

---

(١) د. السيد مصطفى أحمد أبو الخير، المرجع السابق، ص ٤٤٧.

(٢) ينظر؛ دعاء طارق البشتاوي، المرجع السابق، ص٩٥– ٩٦.

(٣) د. ياسر سيد الحديدي، المرجع السابق، ص ١٨٢.

الوصول إلى تحقيق النتائج المطلوبة، وأيضاً من خلال إنشاء منتديات على الإنترنت تشتمل عضويتها على أعضاء شبكة الامتياز لذات الغرض السابق[١].

نلاحظ مما تقدم أنه لا يوجد نمط محدد تعتمد عليه الشركات في طريقة تقديمها للدعم، ولا يوجد فلسفة دعم محددة من المانح للمتلقي، والنتيجة التي لا مفر منها هي عدم وجود هيكلية واحدة لتقديم المساعدة الفنية توافق كل أنواع الامتياز[٢].

ويثور التساؤل عن مدى التزام مانح الامتياز بتقديم المساعدة الفنية على الرغم من عدم إدراجها في العقد ؟

يذهب جانب من الفقه في هذه المسألة إلى التمييز بين نوعين من المساعدة الفنية:

- **النوع الأول:** المساعدة الفنية الثانوية التي لا تنصب على التطبيق العملي للمعرفة الفنية، كالمساعدة الفنية في اختيار العمالة، والوسائل المالية التي يتم استخدامها لتحقيق أكبر استفادة ممكنة من الأرباح، ففي هذا النوع من المساعدة الفنية لا يتوجب على المانح تقديم المساعدة إذا لم يتضمنها نص العقد، لذلك ينبغي النص عليها صراحةً في العقد، حتى يتمكن المتلقي من مساءلة مانح الامتياز في حالة عدم تقديمها.
- **النوع الثاني:** المساعدة الفنية التي تعتبر عنصراً مكملاً للمعرفة الفنية، والتي لا يمكن للمتلقي مباشرة العمل بدونها، مثل (التدريب الفني، إيفاد الخبراء ...إلخ)، وهذا النوع من المساعدة الفنية يتوجب على المانح تقديمه ولو لم ينص عليه العقد، وذلك لتعذر الاستفادة من المعرفة الفنية في هذه الحالة، وبالتالي فإن الامتياز يفرغ من مضمونه[٣].

بينما يرى جانب آخر من الفقهاء أن التزام المانح بتقديم المساعدة الفنية يعتبر من الالتزامات الضمنية المنبثقة عن العقد، حتى لو لم ينص عليها صراحةً في العقد، طالما أن هذه الخدمات الفنية من الأمور اللازمة لنقل المعرفة الفنية واستيعابها، وأن التزام المانح بتقديم المساعدة الفنية هو التزام معلق على شرط طلب هذه الخدمات الفنية من قبل المتلقي، سواء طلب المتلقي ذلك عند إبرام العقد أو عند تنفيذه، وأن القول بغير ذلك يجرد الالتزام بنقل المعرفة

---

(١) ينظر؛

Jack pearce, c. previous reference , p.10 – 11.

(٢) ينظر؛

Pearce, J. *International Franchise Association.* (2012, Sep). Retrieved from http://www.franchise.org/Franchise-Industry-News-Detail.aspx?id=58260.

(٣) ينظر؛ د. لطفي رمزي أمين، المرجع السابق، ص ١٥٢. وأيضاً: د ياسر سيد الحديدي، عقد الفرانشايز التجاري، المرجع السابق، ص ١٨٩– ١٩٠.

obeikandl.com

الفنية من مضمونه[١]، وهذا الرأي هو الراجح، حيث تتبدى ضرورة تقديم المساعدة الفنية في عقد الامتياز حتى في حال عدم النص عليها صراحة في العقد، باعتبار أن المساعدة الفنية ملازمة للمعرفة الفنية وهي عنصر رئيسي من عناصر محل العقد، كما أن الالتزام بتقديمها يعتبر التزاماً مكملاً لالتزام المانح بتقديم المعرفة الفنية، وإذا تخلف الأخير عن تقديم المساعدة الفنية جاز للمتلقي طلب فسخ العقد.

ويلاحظ أن المشرع المصري في صدد تنظيمه لعقود نقل التكنولوجيا، قدر أنَّ المستورد للتكنولوجيا تنقصه الخبرة والدراية الكافية بشأن استيعاب التكنولوجيا الحديثة، كما يلاحظ أن تطبيق التكنولوجيا يحتاج في أغلب الأحيان إلى أخصائيين وخبرة فنية لا تتوافر في منشأة المورد، لذلك ومن أجل استيعاب الطرف المستورد للتكنولوجيا محل العقد، فرض المشرع التزاماً على مورد التكنولوجيا بضرورة تقديم المساعدة الفنية، وجعل هذا الالتزام من الالتزامات الأساسية المكمِّلة لالتزام المورد بتقديم المعارف التكنولوجية، إذ أنَّه وطبقاً للقواعد الواردة في قانون التجارة الحالي، لا يكفي المستورد أن يقدم البيانات والرسوم والوثائق التي تمكن من استيعاب التكنولوجيا، بل يلتزم المورد أيضاً بتقديم المساعدة الفنية حتى يتمكن المستورد من استيعاب التكنولوجيا محل العقد، ويستفاد هذا الالتزام من نص المادة (٧٧ فقرة ١) من قانون التجارة الحالي، والتي تنص على ما يلي: "يلتزم المورد أن يقدم للمستورد المعلومات والبيانات وغيرها من الوثائق الفنية اللازمة لاستيعاب التكنولوجيا وكذلك ما يطلبه المستورد من الخدمات الفنية اللازمة لتشغيل التكنولوجيا وعلى وجه الخصوص الخبرة والتدريب"[٢].

ونشير أخيراً إلى أن إخلال المانح بهذا الالتزام يترتب عليه إمكانية فسخ العقد لمصلحة المتلقي، وقد أكدت على ذلك محكمة النقض الفرنسية في حكمها الصادر في ٤ نوفمبر لسنة ١٩٨٥، حيث أيدت الحكم المطعون فيه والقاضي بفسخ العقد تأسيساً على عدم التزام الشركة الطاعنة بتقديم المساعدة الفنية [٣].

ثالثاً ـ الالتزام بالضمان:

بمقتضى القواعد العامة في القانون المدني، فإن أحكام الضمان لا تقتصر على عقد البيع فقط، بل تشمل كافة أنواع العقود التي تستوجبه، سواءً كان عقد إيجار، أو عقد ترخيص

---

(١) د. هاني صلاح سري الدين، المرجع السابق، ص ٧١. وينظر أيضاً أنس السيد عطيه سليمان، الضمانات القانونية لنقل التكنولوجيا إلى الدول النامية والمشروعات التابع لها، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٦، ص ٣٠٠ – ٣٠١.

(٢) أحمد بركات مصطفى، أحكام عقد نقل التكنولوجيا في قانون التجارة الجديد، المرجع السابق، ص ٣٤.

(٣) أورده د. أنس السيد عطيه سليمان، المرجع السابق، ص ٢٩٩.

بالاستعمال، أو غير ذلك من العقود القائمة على الاعتبار الشخصي، وإن كانت أحكام الضمان قد أوردتها مختلف التشريعات في باب عقد البيع، فليس لأنها لا تنطبق على غيرها من العقود، بل لأن واضعي هذه التشريعات تأثروا بالفكرة التاريخية في وضع هذه الأحكام في باب عقد البيع، والحقيقة أن أحكام الضمان في عقد البيع تعتبر من القواعد العامة التي يتعين الرجوع إليها كلما اقتضت الضرورة إلى تطبيقها على العقود التي تستوجب طبيعتها لذلك(١)، وبناءً على ذلك تنطبق هذه الأحكام أيضاً على عقد الامتياز التجاري، حيث تستمد أحكام الضمان بشأنه من القواعد العامة للعقود، وأيضاً من طبيعة العقد المؤسسة على الاعتبار الشخصي(٢).

ويعد الالتزام بالضمان واحداً من الالتزامات الهامة الملقاة على عاتق المانح في عقد الامتياز التجاري، والذي من خلاله يتمكن المتلقي من استغلال المعرفة الفنية بصورة هادئة، مع ملاحظة التفاوت في مدى هذا الضمان وشروطه في العقود المختلفة، ولا يغير من أهميته أنه ليس من النظام العام، ومن حق أطراف العقد انقاصه أو زيادته، وأيًّا كان الأمر فإن الضمان الذي نحن بصدد بحثه في هذا المقام يتعلق بتنفيذ التزام جوهري سواءً كان عقدياً أم قانونياً، وتأسيساً على ذلك نجد أن الضمان يندرج في فئتين، الفئة الأولى الضمان القانوني، والفئة الثانية الضمان الاتفاقي (الشرطي).

أ ـ الضمان القانوني:

سميت هذه الفئة من الضمان بالضمان القانوني، لأن الضمان فيها واجب الوفاء به بنص القانون، ولا ضرورة للنص على هذا الضمان في العقد، لأن القانون قد حل محل إرادة المتعاقدين في ذلك، ولا يحتاج الحال لوجوبه على المانح وتمسك المتلقي به إلى شرط يرد في العقد(٣).

ومما لا شك فيه أن الغرض الأساسي من إبرام عقد الامتياز التجاري يتمثل في الاستعمال الهادئ لعناصر عقد الامتياز التجاري، بما يمكن المتلقي من الانتفاع الفعلي بها، ولكي يتم ذلك يقع على المانح الالتزام بضمان كل عيب في محل العقد من شأنه أن يحول دون الانتفاع به، أو ينتقص من هذا الانتفاع نقصاً كبيراً، وكذلك ضمان خلو الامتياز من الصفات التي تحول دون الانتفاع به، أو من الصفات التي يكون قد تعهد بعدم وجودها به (ضمان العيوب الخفية)، كما يجب أن يمتنع المانح عن التعرض لاستعمال المتلقي للعناصر المكونة لمحل الامتياز، سواء

---

(١) د. محمود الكيلاني، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص ٢٣٨.

(٢) د. عباس مصطفى المصري، المرجع السابق، ٥٢٧. ينظر أيضاً: د. لطفي رمزي أمين جندي، المرجع السابق، ص ١٥٣.

(٣) د. محمود الكيلاني، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص ٢٣٩.

obeikandi.com

كان التعرض مادياً أو قانونياً، كما يتوجب على المانح ضمان عدم التعرض الصادر من الغير، شريطة أن يكون هذا التعرض قانونياً (ضمان التعرض)، وفي حال لم يتمكن المانح من دفع التعرض، فإنه يعتبر مخلاً بالتزامه بالضمان، ويكون للمتلقي أن يرجع على المانح بضمان الاستحقاق، ويكون من حقه أن يطلب الفسخ أو تعديل شروط العقد أن كان له مقتضى بحسب الحال (ضمان الاستحقاق)[١]، وبناءً على ما تقدم سوف نقوم بدراسة كل نوع من أنواع الضمان السابقة بشكل مفصل حسب الآتي:

١ـ **ضمان العيوب الخفيَّة:** إن ضمان العيوب الخفيَّة في عقد الامتياز التجاري يعني التزام المانح بتسليم المعرفة الفنية باعتبارها العنصر الرئيسي في محل هذا العقد، بكامل عناصرها، خالية من أي عيوب تجعلها غير صالحة للغرض المخصص لها، الأمر الذي يترتب عليه عدم تأدية المعرفة الفنية للغرض المرجو منها، مما يجعل المانح في وضع المخل بالتزاماته، لأنه قام بتسليم شيء غير مطابق لما تم الاتفاق عليه، ذلك أن تحقيق الهدف المرجو من العقد، يرتبط إيجاباً وسلباً بصلاحية المعرفة الفنية، وقدرتها على تحقيق هذه النتيجة.

وبناءً على ما تقدم فإنه يمكن للمتلقي التمسك بحقه في ضمان المانح للعيوب الخفية في حال تبين له أن المعرفة الفنية التي قام المانح بنقلها له ذات طابع معيب، إذ أنه وفقاً لقواعد عقد الامتياز، يتعين على المانح ضمان أن تكون التكنولوجيا المنقولة إلى المتلقي، والوثائق، وكتب الإرشادات، وكتيبات التشغيل المرفقة بالعقد مطابقة للشروط التي تم الاتفاق عليها مع المتلقي[٢]، وبمعنى آخر يتوجب على المانح الالتزام بتسليم المعرفة الفنية إلى المتلقي خالية من أي عيوب تجعلها غير صالحة للغرض المخصص لها، بحيث يعتبر المانح مخلاً بالتزامه إذا قام بتسليم معرفة فنية غير مطابقة للمواصفات التي تم الاتفاق عليها، لأنها في هذه الحالة تكون غير قادرة على تحقيق النتيجة، ويتعين على المانح أن يبادر إلى اصلاحها على نفقته، لأن غاية المتلقي في عقد الامتياز التجاري هي تحقيق نتيجة معينة، وهي تكرار النجاح الذي حققه المانح في منشأته عن طريق المعرفة الفنية السرية، وطرق ووسائل تطبيقها، والاستفادة منها لزيادة الإنتاج وتحقيق الفائدة، وهذا هو سبب التعاقد، لذلك يعد الإخلال بهذه النتيجة إخلالاً بالتزام رئيسي في العقد يسأل عنه المانح وفقاً لأحكام العقد والقواعد العامة[٣]، بل يذهب بعض الباحثين والفقهاء

---

(١) ينظر؛ د. أنس السيد عطيه سليمان، الضمانات القانونية لنقل التكنولوجيا إلى الدول النامية والمشروعات التابعة لها، المرجع السابق, ص ٥٨٠ – ٥٨١. وينظر أيضاً: د. لطفي رمزي أمين الجندي، المرجع السابق، ص ١٥٣ – ١٥٤.

(٢) د. فاروق أحمد زاهر، المرجع السابق، ص ٣١.

(٣) د. لطفي رمزي أمين جندي، المرجع السابق، ص١٥٤– ١٥٥.

إلى أبعد من ذلك، فيرون أنه لا يجوز أن يقدم المانح تكنولوجيا بديلة للمتلقي حتى ولو كانت تحقق الإنتاج المطلوب، لأن المتلقي يهمه ويهم عملاءه أن تكون التكنولوجيا المستخدمة في إنتاج السلعة من انتاج منتج معين، وذلك نظراً للثقة التي يولونها لتلك التكنولوجيا(١).

وأيّاً يكن الأمر فإن وجود العيوب الخفية يعتبر سبباً مبرراً لضمان المانح، ويقع على عاتق المتلقي عبء إثبات الخاصية الخفية للعيب، بمعنى أنه لم يكن في استطاعة الأخير تبين هذا العيب بالفحص المعتاد عند إبرام العقد، كما يتوجب عليه أيضاً إثبات جسامة العيب، وإثبات أنه يحول دون بلوغ النتائج المتفق عليها في العقد، فإذا تمكن المتلقي من إقامة الدليل على ذلك، كان بإمكانه أن يطالب المانح بإصلاح العيب أو فسخ العقد، والتعويض عمَّا أصابه من أضرار بحسب الحال، إذ أن تحديد مدى مقدار الضمان المترتب على المانح، يتوقف على مدى جسامة العيب وتأثيره على النتائج الممكن استخلاصها من التكنولوجيا(٢).

ويلاحظ أن المشرع التجاري المصري في صدد تنظيمه لعقود نقل التكنولوجيا، اتخذ موقفاً مشدداً تجاه مسؤولية المورد عن ضمان العيوب الخفية، حيث تنص المادة (١/٨٥) من قانون التجارة الحالي على أنه: "يضمن المورد مطابقة التكنولوجيا والوثائق المرفقة بها للشروط المبينة في العقد كما يضمن إنتاج السلعة أو أداء الخدمات التي اتفق عليها بالمواصفات المبينة في العقد، مالم يتفق على خلاف ذلك"، والذي يتضح من هذا النص أن المشرع المصري ألزم مورد التكنولوجيا بضمان مطابقة المعلومات الفنية التي قدمها المورد للمعلومات المبيَّنة في العقد، كما يضمن مطابقة الرسوم والنماذج وكافة حقوق المعرفة الفنية وفقاً لما هو ثابت في العقد، الأمر الذي يكفل تحقيق النتيجة المطلوبة، أو أداء الخدمات طبقاً للشروط الواردة في العقد.

٢ـ ضمان تحقيق النتيجة: يثور التساؤل حول مدى ضمان المانح من تحقيق التكنولوجيا التي ينقلها إلى المتلقي للنتائج المرجوة منها، وهل هو التزام بتحقيق نتيجة، أم هو التزام ببذل العناية؟

الحقيقة أن التفرقة بين هذين الالتزامين يعتبر ذات أهمية كبيرة من حيث الوقوف على تداعيات عدم التنفيذ، ذلك أنه إذا كان ما تعهد به المانح هو التزام بتحقيق نتيجة، فإن عدم الوصول إلى تحقيق هذه النتيجة يكفي للقول بعدم التزام المانح في تنفيذ ما تعهد به، أمَّا إذا كان الالتزام هو بذل عناية، أي بذل الجهد في سبيل تحقيق النتيجة وليس ضمان تحقيقها، فإن عدم التنفيذ يتم تقريره في حال لم يبذل المانح جهداً معيناً للوصول إلى تحقيق النتيجة، وتحديد الجهد

---

(١) د. فاروق أحمد زاهر، المرجع السابق، ص ٣١.

(٢) د. أنس السيد عطيه سليمان، المرجع السابق، ص ٥٨١.

الواجب بذله في هذه الحالة يتم الاتفاق عليه بين المتعاقدين أو بنص القانون، ويمكن التعرف عليه وفقاً لطبيعة العلاقة التعاقدية، وهنا يكفي بذل الجهد المتفق عليه أو الموصوف قانوناً للقول بأن المدين قد أوفى بالتزامه دون النظر في تحقيق النتيجة من عدمه(١).

والواقع أن موضوع ضمان نتائج معينة يحققها عقد نقل التكنولوجيا بشكل عام، وعقد الامتياز التجاري بشكل خاص، يعتبر واحداً من أكثر المواضيع إثارة للخلاف، ولا يوجد اتفاق فقهي بشأنها، إذ يرى بعض الباحثين أن التزام مورد التكنولوجيا بالضمان هو التزام ببذل عناية، وليس التزاماً بتحقيق نتيجة، وعلى ذلك لا يضمن المورد استيعاب التكنولوجيا التي انتقلت إليه إلا اذا اتفق الطرفان على ذلك كتابة، وفي حالة عدم الاتفاق على ضمان النتيجة، فإن المورد لا يضمن إلا مطابقة التكنولوجيا والوثائق المرفقة بها للشروط المبينة في العقد(٢)، بينما يذهب جانب آخر إلى القول بأن التزام المانح في عقود نقل التكنولوجيا هو التزام بتحقيق نتيجة، وأنَّ مورد التكنولوجيا يلتزم بضمان صحة المستندات والبيانات المتعلقة بالتكنولوجيا، وأنها تحقق النتائج المتفق عليها، ويترتب على استغلالها استيعاب المستورد للتكنولوجيا، وتحقيق نتائج معينة من حيث الكم والجودة والمستوى، وأن هذا الالتزام تمليه طبيعة العقد بوصفه من عقود التنمية والتكنولوجيا، وبحسبان أن الباعث الدافع إلى التعاقد هو الرغبة في زيادة الانتاج وتحقيق التنمية(٣).

والذي يمكن القول به أن العقد هو الحكم في الفصل في هذه المسألة، وهو الذي يحدد نوع الالتزام هل هو التزام بنتيجة أم أنه التزام بعناية، فالمتعاقدان بإمكانهما النص في صلب العقد على ضمان المانح لهذه النتيجة، أي ضمان تحقيق التكنولوجيا والمعرفة الفنية لنتائج معينة محددة المواصفات في بيئة المتلقي، كما أنه من الممكن الاتفاق في العقد على استبعاد ضمان المانح من تحقيق النتيجة، لا بل يمكن الاتفاق على إعفاء المانح من الضمان كلياً، فالعقد شريعة المتعاقدين، وبالاستناد إلى ما هو متفق عليه يمكن تحديد نوع الضمان بسهولة، وبذلك يتجنب المتعاقدين الوقوع في إشكاليات التفسير والتأويل حال حدوث مشكلات ناتجة عن عدم تحقيق العقد للنتائج المرجوة منه، وفي حال عدم النص في العقد على نوع الضمان لا بد من تفسير التصرف الذي أنشأه، أي تفسير النية المشتركة للطرفين، والنظر إلى الغاية التي استهدفها

---

(١) د. محمود الكيلاني، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص ٢٥٤.

(٢) د. أحمد بركات مصطفى، أحكام عقد نقل التكنولوجيا في قانون التجارة الجديد، المرجع السابق، ص٣٦.

(٣) ينظر؛ إبراهيم المنجى، المرجع السابق، ص ١٨٧ – ١٨٨. وينظر أيضاً: فهد بجاد الملافخ، تسوية منازعات عقد نقل التكنولوجيا، دراسة في القانون المصري ونظام التحكيم السعودي، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٩، ص ٩٥.

المتعاقدان، وإلى إرادة كل منهما، الأمر الذي يؤدي إلى تحديد طبيعة ذلك الالتزام.

٣ـ **ضمان التعرض:** يجب على المانح في عقد الامتياز التجاري أن يمكن المتلقي من الانتفاع بحقوق الملكية الفكرية الواردة في العقد، انتفاعاً هادئاً لا يعكر صفوه التعرض منه أو من غيره، لذلك يلتزم المانح بالامتناع عن القيام بأي عمل من شأنه أن يحول كلياً أو جزئياً من استعمال المتلقي للحقوق التي يحددها عقد الامتياز[١]، ويستوي في ذلك التعرض المادي أو القانوني الصادر منه، كما يلتزم المانح بضمان التعرض القانوني الصادر من الغير دون التعرض المادي بطبيعة الحال وفقاً لما هو مقرر قانوناً في هذا الصدد[٢]، ويتم التعرض القانوني من الغير في الواقع العملي من خلال ادعاء شخص أو جهة ما بأن المعرفة الفنية محل التعاقد تشكل حقاً خاصاً بهم، وأن أسرارها تسربت إلى مانح الامتياز من خلال وسائل غير مشروعة، وهنا يلتزم المانح بحماية المتلقي من التعرض القانوني الصادر من الغير، وتعويضه عن أيّة مصروفات يكون قد تكبدها للرد على مثل هذه المطالبات، أو دفع التعويض المقرر إذا استحق فعلاً للغير بموجب دعوى قضائية[٣]، أما بالنسبة للتعرض المادي الذي يصدر من الغير فإن المانح لا يضمنه، لأن السلطة العامة هي من تضمن ذلك[٤].

٤ ـ **ضمان الاستحقاق:** يضمن مانح الامتياز أنه صاحب الحق في ملكية المعرفة الفنية والعلامة التجارية محل الامتياز، وأنه لا ينازعه أحد في هذه الملكية، وأنها ليست مقلدة أو مزورة، فإذا تبين عدم ملكية المانح لهذه العناصر محل عقد الامتياز، ففي هذه الحالة تنعقد مسؤوليته، ويكون من حق المتلقي فسخ العقد، واسترداد كافة المبالغ التي دفعها فضلاً عن التعويضات[٥].

ب ـ الضمان الاتفاقي (الشرطي):

يقصد بالضمان الاتفاقي خروج أطراف العقد عن قواعد الضمان المنصوص عليها قانوناً، سواءً بالتعديل تشديداً أو تخفيفاً أو بالإسقاط، وتتبدى أهمية هذا النوع من الضمان بالنسبة لعقد

---

(١) ندوة الويبو الوطنية عن المليكة الفكرية لأعضاء مجلس الشورى، ترخيص الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا، مسقط، عمان، ٢٠٠٤، ص ٨.

(٢) محمود محمد علي صبره، ترجمة العقود التجارية، بدون دار نشر، ٢٠٠٠، ص ٢٧٥.

(٣) د. عباس مصطفى المصري، المرجع السابق، ص ٥٢٨.

(٤) د. محود الكيلاني، عقود نقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص ٢٤٢.

(٥) ندوة الويبو الوطنية عن المليكة الفكرية لأعضاء مجلس الشورى، المرجع السابق، ص ٩.

الامتياز من كون الضمان القانوني بنظامه التقليدي قد يكون قاصراً عن تحقيق غاية المتلقي للامتياز، وذلك نظراً للطبيعة الخاصة للمعرفة الفنية كمال معنوي، عندما تكون محلاً للعمليات القانونية التقليدية، فالضمان القانوني في صوره وأنواعه التقليدية، يستهدف ضمان حيازة هادئة ونافعة للشيء محل التعاقد، وهو عادةً ما يكون كافياً في حال كان محل التعاقد مالاً مادياً.

أما بالنسبة للتكنولوجيا كأحد الأموال المعنوية على وجه الخصوص، فإنه إزاء افتقار المتلقي للخبرة وقدراته التكنولوجية المحدودة، فقد لا يشكل الضمان القانوني بمفرده حماية كافية للمتلقي[١]، لذلك يجوز للمتعاقدين في هذه الحالة، أن يتفقا على ضمان قد يختلف بصورة أو بأخرى عن الضمان القانوني، ذلك أن أحكام الضمان القانوني ليست من النظام العام، إذ يمكن للطرفين تعديله أو استبعاده، باستثناء شرط إعفاء المانح من ضمان تعرضه الشخصي فهو شرط باطل، كما يقع باطلاً كل شرط يسقط الضمان أو ينقصه، إذا كان المانح قد تعمد فعلاً إخفاء حق الغير، أو إخفاء أي عيب من العيوب الخفية والتي تطرقنا لها سابقاً، وبذلك فإن أحكام الضمان هنا ممكن تعديلها بشرط عدم الإضرار بالمتلقي أو الغير، وذلك طبقاً للقواعد العامة في القانون المدني[٢].

إذاً وكنتيجة لما سبق يجوز للمتعاقدين الاتفاق على تشديد الضمان أو تخفيفه حسب الحال، لكن السؤال الذي يطرح نفسه هو: إلى أي مدى يمكن تشديد الضمان؟

الحقيقة أن الواقع العملي لعقود الامتياز يكشف أن أقصى قدر من الضمان يمكن للمتلقي أن يطلبه من المانح، هو ضمان كفاءة المعرفة الفنية لتحقيق نتيجة معينة، والغالب أن يتمسك المانح إزاء ذلك باحتفاظه بحق الإشراف والسيطرة على تعيين وتدريب العاملين، فضلاً عن تمسكه بضرورة مراعاة المتلقي لتعليمات وقيود استخدام المعرفة الفنية والتكنولوجيا، وفي النهاية فإن فاعلية هذا الضمان تبقى رهناً بقدرة أي من الطرفين على إثبات أن عدم تحقق النتيجة، إنَّما يرجع إلى سبب من قبل الطرف الآخر[٣].

---

(١) د. أنس السيد عطيه سليمان، المرجع السابق، ص ٥٨٨ – ٥٨٩.

(٢) علاء عزيز الجبوري، عقد الترخيص دراسة مقارنة، دار الثقافة، عمان، ط١، ٢٠١١، ص ١٣٦ – ١٣٧.

(٣) د. أنس السيد عطيه سليمان، المرجع السابق، ص ٥٩٧.

المطلب الثاني

الالتزامات المترتبة على عاتق المتلقي

المتلقي هو من يمكنه المانح من استغلال العناصر محل عقد الامتياز والانتفاع بها، حيث يقوم المانح بكشف سر المعرفة الفنية أمام المتلقي، ويصرح له باستعمال العلامة التجارية واستغلالها، وعلى اعتبار أن عقد الامتياز التجاري من العقود الملزمة للجانبين، فإن الالتزامات في هذا العقد لا تقتصر على مانح الامتياز فقط، بل إنها تمتد لتشمل متلقي الامتياز كذلك، ومن شأن هذه الالتزامات أن تحقق نوعاً من التوازن بين طرفي العقد، وإن اختلفت من حيث طبيعتها عن الالتزامات المترتبة على عاتق المتلقي، وتأسيساً على ذلك سوف نقوم بدراسة أهم الالتزامات المترتبة على عاتق المتلقي وفق التقسيم الآتي:

الفرع الأول: الالتزامات المتعلقة بطبيعة الامتياز.

الفرع الثاني: الالتزامات المتعلقة بالمعلومات.

الفرع الثالث: الالتزامات المتعلقة بالحد من المنافسة.

الفرع الأول

الالتزامات المتعلقة بطبيعة الامتياز

تشتمل الالتزامات المتعلقة بطبيعة عقد الامتياز التجاري على ثلاثة التزامات رئيسية تتمثل بالالتزام بدفع المقابل، والالتزام باستعمال الطرق والأساليب التجارية الخاصة بالمانح، والالتزام بالمحافظة على جودة المنتج، وسوف نتناول دراسة كل التزام من هذه الالتزامات وفق الآتي:

أولاً ـ الالتزام بدفع المقابل (أداء الثمن):

من البديهي القول بأن العلاقة بين مانح الامتياز ومتلقي الامتياز علاقة تجارية، أي أن أساسها تحقيق الربح والمنفعة المادية، وعليه فإن الالتزامات المالية، والشروط المتعلقة بالواجبات المالية من حق الدخول إلى شبكة الامتياز، والرسوم الدورية (الإتاوات)، تعد من أهم شروط العقد، وهنا يمكننا القول بأن المقابل المادي يعتبر عصب عقد الامتياز ومحل الالتزام الأول للمتلقي، ويلاحظ ذلك من جملة التعريفات التي تناولت عقد الامتياز، إذ أن معظم هذه التعريفات، قد أشارت إلى أن حزمة الالتزامات التي يلتزم بها المانح، يقابلها حزمة أخرى من الالتزامات التي ينفرد بها المتلقي، وقد خصت بالذكر المقابل المادي، فالالتزام المادي هو الالتزام الحقيقي المقابل لالتزام المانح بنقل حق المعرفة الفنية، والترخيص باستعمال العلامة التجارية، وتقديم المساعدة الفنية، وإذا كان الالتزام بدفع المقابل المالي هو أمر دارج في كافة العقود التي

تتضمن نقلاً للمعارف الفنية، إلا أنه يتسم في عقد الامتياز التجاري بِخَاصِّية تكسبه رونقاً خاصاً يميزه عن غيره من العقود، نظراً لأن تقدير هذا المقابل لا يستند على ما أنفقه المانح على البحث والتطوير الذين أوصلاه إلى مستوى تكنولوجي متميز، مضافاً إليه هامش ربح معقول فقط، ولا يستند أيضاً إلى أهمية المعارف المنقولة وحيويتها، على غرار ما هو متعارف عليه في عقود نقل التكنولوجيا، وإنما يستند في تقديره بدرجة رئيسية علاوة على العنصرين السابقين إلى شهرة العلامة التجارية، وذيوع الاسم التجاري، وحسن سمعة العلامة التجارية لشبكة المانح، ومصداقيتها، ونطاق انتشارها، وعدد متلقيها، ودرجة هيمنة المانح على السوق، ومساحة المنطقة الجغرافية التي سوف يمارس فيها نشاطه، ومقدار المنفعة المتوقع أن تعود عليه من وراء العقد(١).

والمقابل في عقد الامتياز قد يتخذ عدة صور سوف نتطرق لها تباعاً، كما سوف نقوم ببيان الجزاء المترتب على تخلف المتلقي عن الالتزام بدفع الثمن، وذلك على النحو الآتي:

أ ـ **المقابل النقدي:** المقابل النقدي عبارة عن مبلغ من النقود يقوم المتلقي بدفعه إلى المانح كمقابل (ثمن) لنقل المعرفة الفنية، والمساعدات الفنية والتدريبية، وحق استغلال العلامة التجارية، ومباشرة المتلقي نشاطه تحت مظلة نظام الامتياز التجاري، وقد يكون المقابل النقدي الذي يلتزم المتلقي بالوفاء به مبلغاً إجمالياً، أو نصيباً نسبياً من عائد تشغيل التكنولوجيا، وقد يكون الأمرين معاً، فيكون مبلغاً إجمالياً عند إبرام العقد ونسبة معينة عند بدء ممارسة النشاط(٢).

١ـ **المقابل النقدي كمبلغ إجمالي:** نتيجة سماح المانح للمتلقي بالانضمام إلى شبكة الامتياز الخاصة به، فإن الأخير يلتزم بأن يقدم للأول مبلغاً نقدياً يشاع التعبير عنه بما يسمى ثمن أو مقابل حق دخول شبكة الامتياز(٣)، ويقوم أسلوب الوفاء هذا على قيام المتلقي بدفع كامل المبلغ المتفق عليه للمانح دفعة واحدة عند بداية التنفيذ، أو يقوم بدفع جزء معين عند بداية التنفيذ، ثم يُكمل الجزء الثاني من المبلغ خلال التنفيذ على أن لا يعتبر ذلك من قبيل دورية التسديد(٤).

---

(١) د. محمد الروبي، عقد الامتياز التجاري في القانون الدولي الخاص، المرجع السابق، ص ١٢٢– ١٢٣.

(٢) د. محمود الكيلاني، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا، المرجع السابق، ص ٢٦٨. وينظر أيضاً: د. ماجد عبد الحميد السيد عمار، عقد الترخيص التجاري وأهميته للدول النامية، رسالة دكتوراه، جامعة القاهرة، ١٩٨٢، ص ١٨٥.

(٣) د. فايز نعيم رضوان، المرجع السابق، ص ١٧١.

(٤) علاء عزيز الجبوري، المرجع السابق، ص ١٥٢.

وتبرز أهمية هذه الطريقة للوفاء كونها تحقق مزايا لكلا طرفي عقد الامتياز، إذ أنها تتميز بالبساطة وعدم التعقيد، فمن جهة تحقق فائدة للمتلقي، فهي أفضل له إذا كان لا يرغب في إنشاء علاقة مستمرة مع المانح، كونها تقيه من رقابة المانح على حساباته ودفاتره التي تخص مبيعاته، ومن جهة أخرى فإن المانح يفضل هذه الطريقة إذا كانت المعرفة الفنية التي يقوم بتوريدها إلى المتلقي مهددة بظهور تكنولوجيا أحدث منها، كما أنه يفضل هذه الطريقة ليكون في مَأمَن من التشريعات المتباينة لحكومة المتلقي التي عادةً ما توجد في الدول النامية[1]، ولكن يؤخذ على هذه الطريقة للدفع أنها قد تلحق خسارة فادحة بالمتلقي إذا لم يبلغ الإنتاج الحجم المتوقع له، أي في حال عدم وجود تناسب بين حجم الإنتاج والمبلغ المدفوع كمقابل للمعرفة الفنية.

أمَّا عن كيفية تحديد المبلغ الإجمالي الواجب دفعه استناداً لهذه الطريقة، فالغالب أن تحديد هذا المبلغ يكون بطريقة تحكميَّة من قبل المانح، وذلك بسبب احتكاره لهذا المنتج وعلامته التجارية باعتباره الطرف القوي في العقد، إلا أن هناك عدة عوامل تساهم في تقدير هذا المقابل، منها الأخذ بعين الاعتبار المصاريف التي أنفقها مانح الامتياز، وعدد المتلقين المنتمين لشبكة الامتياز، إذ كلما ارتفع عدد المتلقين كلما زاد المبلغ الاجمالي، ويرجع السبب في ذلك إلى أن متلقي الامتياز الجدد يستفيدون من آثار مضاعفة العملاء، وزيادة شهرة الماركة، كما أن حجم الخدمات السابقة على الافتتاح يساهم في تحديد قيمة هذا المقابل الإجمالي [2]، والذي يتضح مما سبق أن تقدير هذا المبلغ يختلف من مانح لآخر، وفقاً لمدى شهرة العلامة التجارية، وأهمية المعرفة الفنية والتكنولوجيا محل العقد، والخدمات، والمساعدات المقدمة من مانح الامتياز إلى المتلقي.

تجدر الإشارة إلى أن المشرع المصري قد أجاز الوفاء بالمقابل من خلال هذه الطريقة، حيث نص في الفقرتين الثانية والثالثة من المادة ٨٢ من قانون التجارة الحالي، وذلك في صدد تنظيمه لعقد نقل التكنولوجيا على أنه: "٢ ـ يجوز أن يكون المقابل إجمالياً يؤدى على دفعة واحدة أو عدة دفعات متعددة كما يجوز أن يكون المقابل نصيباً من رأس المال المستثمر في تشغيل التكنولوجيا أو نصيباً من عائد هذا التشغيل. ٣ـ ويجوز أن يكون المقابل كمية معينة من السلعة التي تستخدم التكنولوجيا في إنتاجها أو مادة أولية ينتجها المستورد ويتعهد بتصديرها للمورد".

---

(١) د. ماجد عبد الحميد السيد عمار، عقد الترخيص التجاري وأهميته للدول النامية، المرجع السابق، ص ١٨٥.

(٢) د. ماجد عمار، عقد الامتياز التجاري، المرجع السابق، ص ١٠١.

يتضح من نص المادة السابقة أن المشرع المصري لم يحدد شكلاً معيناً من أشكال أداء المقابل النقدي، كما لم يتدخل بوضع حد أقصى لمقابل نقل التكنولوجيا، وإنَّما ترك المسألة لآليات وظروف السوق والقواعد العامة، وعليه فإن أي اتفاق يتم في هذا الخصوص، يعتبر صحيح قانوناً طالما أنه لا ينطوي على مخالفة للنظام العام والآداب وفقاً للقواعد العامة.

٢- **المقابل الدوري(المقابل النسبي):** يلتزم المتلقي وفق هذه الطريقة بدفع المقابل على فترات دورية، أي محددة زمنياً، كأن يقوم بدفع مبلغ معين كل شهر طول مدة تنفيذ العقد ضمن المهلة التي يتفق عليها الطرفين، ويحسب المقابل هنا على أساس نسبة مئوية من حجم المبيعات والأرباح، وعادةً ما يقبل المانح الوفاء بالثمن وفقاً لهذا الأسلوب، عندما يكون على ثقة تامة من أنَّ النتائج التي سوف تحققها عناصر الامتياز ستكون نتائج إيجابية، أي أنّ هذه الطريقة في الوفاء لا تعتمد على التكنولوجيا المجردة فقط، بل وتعتمد أيضاً على ما حققته تلك التكنولوجيا من نجاح ينعكس من خلال العلامة التجارية والشعار المملوكين للمانح، ومن مدى قدرته على الاحتكار التكنولوجي أكثر من اعتمادها على مقدار كفاءة المانح وحجم النفقات التي قام بإنفاقها[١]، والسؤال الذي يطرح نفسه هنا: هل هناك نسب دورية محددة للوفاء يلتزم بها الأطراف في عقد الامتياز التجاري؟

الحقيقة أنه لا توجد نسب دورية ثابتة متفق عليها بالنسبة لعقد الامتياز بشكل عام، بل إن هذه النسب تختلف من عقد لآخر، وذلك حسب طبيعة كل عقد، وحسب شهرة العلامة التجارية التي يملكها، وحجم الخدمات التي يقدمها المانح للمتلقي، وإن كان التعامل في ميدان العمل التجاري قد سار على أن هذه النسبة تتراوح بين ٢% إلى ١٠ %، إلا أن هذه النسبة غير ملزمة للطرفين، بل أنهم قد يضعون حداً أدنى أو أعلى للمبلغ المدفوع دورياً[٢].

ومهما يكن الأمر فإن هذه الطريقة للوفاء تتميز بأنها تتفادى النتائج السلبية لطريقة الدفع من خلال أسلوب المبلغ الإجمالي، فهي تحقق نوعاً من التناسب بين حجم الإنتاج والمبيعات، وبين المقابل المدفوع، وبالتالي يمكن وصفها بأنها أكثر عدالة للمتلقي، إضافةً إلى ذلك فإنها تحقق مصلحة الطرفين من خلال التواصل المستمر بينهما، إذ قد يرغب المانح أن يكون المقابل بصورة دورية، للحصول على أكبر قدر من المنفعة الناتجة من استعمال المتلقي للمعرفة الفنية الخاصة به، ولأطول مدة ممكنة، خاصة إذا كان واثقاً من نتائج معرفته السرية، أما المتلقي فإن

---

(١) وفاء مزيد فلحوط، المرجع السابق، ص ٤١٧.

(٢) د. فايز نعيم رضوان، عقد الترخيص التجاري، المرجع السابق، ص١٧٣.

هذه الطريقة تجعله يطمئن إلى أن المعرفة الفنية المنقولة إليه جديرة بالثقة، طالما أن المانح وافق أن يتم الوفاء من خلال هذه الطريقة[١].

٣- **المقابل النقدي المختلط:** تقوم هذه الطريقة في الدفع على فكرة الحل الوسط، والجمع بين الطريقتين السابقتين، طريقة المبلغ الإجمالي، وطريقة المقابل النسبي، فيقوم المتلقي بناءً على هذه الطريقة بدفع جزء من المقابل عند بداية التنفيذ، على أن يتم دفع الجزء المتبقي على شكل دفعات دورية تحدد بشكل واضح ضمن بنود العقد، ويمكن اعتبار الجزء الذي يدفعه المتلقي وفق هذه الطريقة عند بداية التنفيذ، بأنه ضمان للمانح لما يكشفه من أسرار صناعية أثناء المفاوضات، ويمكن تكييفه بأنه عربون، وهو يحتسب من المبلغ الكلي للتكنولوجيا المنقولة[٢].

ب - **المقابل العيني:** لقد درج التعامل الدولي في مجال عقود نقل التكنولوجيا بشكل عام، وعقد الامتياز التجاري بشكل خاص، على أن يكون المقابل مبلغاً نقدياً، إلا أنه ليس هناك ما يمنع من أن يكون المقابل عينياً، بحيث يلتزم المتلقي بتسليم كمية محددة بشكل دقيق من المنتجات الصناعية، كما قد يكون هذا المقابل على شكل نسبة محددة من المواد الخام المتوفرة لدى المتلقي، ولقد أكدت المادة ٨٣ /٣ من قانون التجارة المصري الحالي على جواز أداء المقابل العيني في عقود نقل التكنولوجيا بنصها على أنه: " ويجوز أن يكون المقابل كمية معينة من السلعة التي تستخدم التكنولوجيا في إنتاجها، أو مادة أولية ينتجها المستورد ويتعهد بتصديرها إلى المورد ".

ولا تخلو هذه الطريقة من بعض السلبيات، خاصةً أن المانح بما له من قوة تفاوضية قد يفرض على المتلقي جملة من المتطلبات العينية المبالغ فيها، مقارنةً مع المنفعة العائدة على المتلقي والمتولدة من استعمال التكنولوجيا محل التعاقد.

ج - **الجزاء المترتب على تخلف التزام المتلقي بدفع المقابل:** يعتبر المقابل المادي وبحق العنصر الذي يحقق الوظيفة الاقتصادية لعقد الامتياز التجاري، حيث نص قانون الالتزامات الأوروبي لعقد الامتياز التجاري على أنه: "يتطلب كل عقد امتياز تجاري التزام المتلقي بدفع مقابل تحت أي شكل للمانح، نظير الخدمات التي يقدمها له هذا الأخير الذي يقدم له أيضا اسمه وطرق أساليبه الفنية والتقدم الفني لمعرفته الفنية"[٣]، الأمر الذي يستشف منه أن تخلف المتلقي عن الوفاء بهذا الالتزام في عقد الامتياز التجاري يستوجب

---

(١) د. لطفي رمزي أمين الجندي، المرجع السابق، ص ١٦٠.

(٢) علاء عزيز الجبوري، عقد الترخيص دراسة مقارنة، المرجع السابق، ص ١٥٥- ١٥٦.

(٣) أورده د. فايز نعيم رضوان، المرجع السابق، ص ١٧٠.

فسخ العقد، والذي إمَّا أن يكون فسخاً قضائياً، أي أن يطلبه المانح من القضاء، أو فسخاً اتفاقياً في حال تضمن العقد شرطاً فاسخاً صريحاً يقضي باعتبار العقد مفسوخاً من تلقاء نفسه، دون الحاجة إلى إنذار أو تنبيه، أو استصدار حكم قضائي به، وذلك في حال امتناع المتلقي عن الوفاء بالتزامه بدفع الثمن(١)، وهو ما أكَّدته محكمة النقض الفرنسية في الدائرة التجارية بتاريخ ١٩٩٤/٦/٧، وتتلخص وقائع هذه القضية في أن إحدى الشركات الفرنسية، قد أبرمت مع المدعو نيوكولوني عقد امتياز تجاري لتركيب آلات طباعة، إلا أن المدعو نيوكولوني أخَّل بالتزامه بدفع المقابل لتلك لشركة، الأمر الذي دفعها إلى طلب فسخ العقد بينهما، وأجابت محكمة النقض الفرنسية لطلب الشركة بفسخ العقد في حكمها الصادر بتاريخ ١٩٩٤/٦/٧، على اعتبار أن الالتزام بدفع المقابل في عقد الامتياز التجاري، هو التزام رئيسي يقع على عاتق المتلقي، وأنَّ الإخلال بهذا الالتزام يستوجب فسخ العقد(٢).

ثانياً ـ التزام المتلقي باحترام الطرق والأساليب التجارية الخاصة بالمانح:

يعتبر قيام المانح بتقديم الحماية والدعم المستمر للمتلقي مقابل تعهد الأخير بالعمل وبشكل مستمر تحت اسم المانح وعلامته التجارية، وطبقاً لأساليب وطرق المانح، جزءاً لا يتجزأ من طبيعة العلاقة بين المانح والمتلقي وفق نظام الامتياز(٣)، إذ تشكل الطرق والأساليب الخاصة بالمانح أهمية كبيرة بالنسبة له كونها كانت سبباً في تحقيق النجاح الذي توصل إليه، ولتكرار هذا النجاح في حال منح الامتياز، فإنه ينبغي إعادة استعمال ذات الطرق والأساليب التي اعتمدها المانح من قبل، وذلك على اعتبار أن المتلقي ينتمي إلى شبكة امتياز تتوحد فيها أساليب وطرق تقديم الخدمة للعميل، كما أن لهذه الشبكة علامتها التجارية المميزة، ولها طرقها الخاصة في استغلالها، حيث قام المانح بمجهودات مكثفة حتى يصل إلى النجاح الذي يود المتلقي تكراره في منشأته، ولقد استطاع المانح أن يخلق صورة خاصة لمنتجاته أو لخدماته التي تحمل علامة

---

(١) د. محمد الروبي، عقد الامتياز التجاري في القانون الدولي الخاص، المرجع السابق، ص ١٢٦.

(٢) ينظر؛

La cour de cassation , chambre commerciale 7 Juin 1994 arret No 1375 – Reget Pourvoi. No 92 – 21.

أورده د. لطفي رمزي أمين الجندي، المرجع السابق، ص ١٥٨.

(٣) ينظر؛

Brian Duckett, Paul Monaghan-How to Turn Your Business into the Next Global Brand_ Creating and Managing a Franchised Network Published by How To Content A division of How To Books Ltd, Oxford , (2008), p. 138.

تجارية مميزة، بحيث يستطيع المستهلك أن يعلم حيثما كان بما تدل عليه هذه العلامة، وهو متيقن تماماً من أنه سوف يحصل على نفس المنتج أو الخدمة المقدمة تحت هذه العلامة، وبأسعار مماثلة[١].

بناءً على ما تقدم يجب على المتلقي في معرض ممارسته لنشاط الامتياز، أن يحاكي مؤسسة المانح شكلاً ومضموناً، والمحاكاة شكلاً تكون من خلال اتخاذ مؤسسة المانح ذات الاسم الخاص بالمانح وتحمل علامته التجارية، وأن تتبنى ذات الشعار، ونفس التقسيمات، والديكورات، والألوان، وأن يرتدي عمال المتلقي نفس الزي الذي يرتديه عادةً عمال المانح، وأن يكون أسلوب عملهم على منوال ما هو متبع عادةً في مؤسسة المانح، وباختصار ينبغي أن يكون الشكل الخارجي لمؤسسة المتلقي عبارة عن نسخة مصغرة أو صورة طبق الأصل لمؤسسة المانح، أمَّا المحاكاة موضوعاً فتكون من خلال اعتماد المتلقي على المعارف التقنية والتنظيمية والإدارية المنقولة إليه من قبل المانح، وبصفة عامة يجب على المانح أن يلتزم في مباشرة نشاطه قواعد الإدارة التجارية التي تتضمنها المعرفة الفنية، وأن يقوم بالاستثمارات المتفق عليها في العقد، وأن يتبع التعليمات التي يشير بها المانح، وأن يتقيد بالمواصفات القياسية التي يحددها المانح، بحيث يتولد انطباع لدى المستهلك بأنه يتعامل مع فرع حقيقي للشركة الأم، وفي حال عدم التزام المتلقي بما تقدم، جاز للمانح أن يقرر عدم كفاءته وله أن يطلب فسخ العقد، كما يمكن للمانح أن يطالب بالتعويض استناداً إلى قواعد المسؤولية العقدية[٢].

ثالثاً ـ الالتزام بالمحافظة على جودة المنتج:

يفرض هذا الالتزام على المتلقي التقيد بالمعايير والنسب التي يحددها المانح في تصنيع المنتج النهائي الذي يعتمد في إنتاجه بصورة أساسية على المعرفة الفنية محل العقد، بحيث يكون على مستوى معين من الجودة، ويمكن تبرير ذلك بضرورة المحافظة على السمعة التجارية للمنتج، حيث أنه يحمل ذات العلامة التجارية لشركة المانح الرئيسية، وبالتالي من غير المقبول أن يختلف في الجودة من مكان لآخر.

ويحرص المانح على النص على هذا الالتزام بشكل خاص، في حالة كان الاتفاق على قيام المتلقي بأداء المقابل على شكل نسبة معينة من قيمة المبيعات، ذلك أن درجة الجودة سوف تؤثر بالتأكيد على حجم المبيعات، وبالتالي على قدر النسبة التي سوف يحصل عليها المانح نتيجة

---

(١) د. ماجد عمار، عقد الامتياز التجاري، المرجع السابق، ص ٩٦ – ٩٧.

(٢) د. محمد الروبي، المرجع السابق، ص ١٢٨ – ١٣٧.

لذلك[١]، وهذا الالتزام من شأنه أن يفرض على المتلقي رقابة مستمرة من قبل المانح بحجة إلزام المتلقي بضرورة المحافظة على مستوى معين لجودة المنتج، ومن المظاهر التي تدل على رقابة الجودة (إثبات رقابة الجودة) ما يلي:

١- إقرار المتلقي بحق المانح في التحكم بجودة المنتج.
٢- موافقة المتلقي على مستوى الجودة المقرر من المانح، وذلك بمناسبة وصفة معينة قدمها المانح، أو بموافقته على العينات التي قدمها.
٣- حق المانح في التفتيش على منشأة المتلقي.
٤- توفير المتلقي عينات من المنتج بصفة دورية كل ستة أشهر أو عند طلب المانح[٢].

وعلى أية حال فإن المتلقي لا يجد حرجاً في رقابة المانح على مستوى جودة منتجاته أو خدماته، ذلك أن هذه الرقابة تصب في مصلحة المتلقي، كونها تعتبر عاملاً مهماً في تكرار النجاح الذي حققه المانح، وهي بالنهاية الغاية التي يبتغيها الطرفان في عقد الامتياز، ولذلك نلاحظ تواتر عقود الامتياز في النص صراحة على بحق المانح في مراقبة صارمة على جودة الإنتاج داخل مشروع المتلقي[٣]، على أن هذه الرقابة يجب أن تبقى في حدود المعرفة الفنية، والمساعدة التي يطلبها المتلقي، دون أن تمس استقلال العلاقة بين المانح والمتلقي.

وكنتيجة لأهمية هذا الالتزام فقد شدد المشرع الأوروبي على ضرورة التزام المتلقي باحترام الحد الأدنى من مستوى الجودة، وذلك من خلال اتباع الطرق واستخدام الوسائل التي تحقق ذلك، مثل بيع أو استعمال المواد أو السلع التي تؤدي إلى تحقيق هذه الجودة [٤].

أمَّا عن جزاء إخلال المتلقي بهذا الالتزام، فيترتب عليه إمكانية طلب الفسخ مع التعويض[٥]، ويرجع السبب في ذلك كون هذا الالتزام يؤثر بشكل كبير على سمعة مانح الامتياز ومنتجاته، كما يؤثر على مستوى التسويق، حيث تعتبر الجودة مطلباً يتطلع إليه المستهلك دائماً في كل منشأة تحمل علامة تجارية للمنتج المقصود.

---

(١) ينظر؛ د. عباس مصطفى المصري، المرجع السابق، ص ٥٣١.
(٢) دعاء طارق البشتاوي، المرجع السابق، ص ١٠٩.
(٣) د. محمد الروبي، المرجع السابق، ص ١٣٥.
(٤) د. محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري، المرجع السابق، ص ٢٤١.
(٥) د. حسام الدين خليل فرج محمد، المرجع السابق، ص ٨٦.

الفرع الثاني

الالتزامات المتعلقة بالمعلومات

تنقسم الالتزامات المتعلقة بالمعلومات إلى التزامين رئيسين، الأول يتمثل في قيام المتلقي بتقديم كافة المعلومات الهامة المتعلقة بالامتياز (الالتزام بالإعلام)، والثاني يتمثل في التزام المتلقي بالحفاظ على سرية المعلومات التي يقوم المانح باطلاعه عليها (الالتزام بالسرية)، وانطلاقاً مما تقدم سنقوم بدراسة هذين الالتزامين، وذلك على النحو الآتي :

أولاً ـ التزام المتلقي بالإعلام:

لا يقتصر الالتزام بالإعلام على المانح فقط، بل إنه يعتبر من الالتزامات التبادلية التي تقع على عاتق كل من المانح والمتلقي أيضاً، وبالتالي ينشأ على عاتق المتلقي التزام مفاده أن يقوم المتقدم إلى عضوية شبكة الامتياز بتقديم معلومات موثقة حول شخصه، تتضمن اسمه، وسنه، وعنوانه، وغيرها من المعلومات الشخصية المتعلقة به إذا كان شخصاً طبيعياً، والاسم التجاري للمؤسسة، وشكلها القانوني، ومركز إدارتها إذا كان شخصاً اعتبارياً، كما ينبغي عليه إيضاح الأسباب التي دفعت به إلى التقدم بطلب الانضمام للشبكة، وهل مارس النشاط التجاري من قبل أم لا، وما مدى ملاءته المالية، وما هي مصادر تمويله، وتوقعاته لمدى ملاءمة نشاط الامتياز للسوق المحلي، ورقم المبيعات المتوقعة، وحاجة السوق المحلية، بما يمكن المانح من اتخاذ القرار المناسب حول جدارة المتقدم للانضمام إلى شبكة الامتياز من عدمه، كما ينبغي على المتلقي تقديم شرح مفصل عن القيود التي تتضمنها القوانين المحلية، وبشكل خاص الأحكام المتعلقة بتحويل الأرباح إلى الخارج، والضرائب، والجمارك، والعمل، والاستيراد والتصدير، والمنافسة، وأيضاً يتوجب على المتلقي أن يقدم معلومات دقيقة عن المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها المشروع، وتقديم الحلول المناسبة للتغلب عليها[1].

وبعد أن يقوم المانح بدراسة هذه المعلومات دراسة وافية، يصدر قراره برفض أو قبول عضوية المتقدم كأحد أعضاء شبكة الامتياز، وطبعاً يكون المانح من خلال المعلومات المقدمة من المتلقي قد حقق العديد من الفوائد والمزايا والتي من أهمها توفير الجهد في جمع المعلومات عن السوق الأجنبي، وتوفير المال الذي كان سيتكلفه فيما لو قام بدراسة هذا السوق بالاعتماد على وسائله الخاصة، بالإضافة إلى أن المعلومات التي يقدمها المتقدم لعضوية الشبكة تكون بشكل عام أكثر دقة من المعلومات التي يخلص إليها المانح فيما لو قام بنفسه بدراسة السوق،

---

(١) د. محمد الروبي، المرجع السابق، ص ١١٧ وما بعدها.

حيث أن المتقدم يكون ملمَّاً بحال السوق ضمن البيئة التي يعيش فيها أكثر من غيره، وأوفر حظاً في إصابة التوقعات المفترضة[١].

ولقد ذهب المشرع المصري إلى ضرورة التزام المتلقي باطلاع المانح على مثل هذه المعلومات وذلك في معرض تنظيمه لعقود نقل التكنولوجيا، إذ نص في المادة ٨٠ من قانون التجارة الحالي على أنه: "يلتزم المستورد بأن يطلع المورد على أحكام التشريعات الوطنية المتعلقة باستيراد التكنولوجيا".

والذي يتضح من نص هذه المادة، أن المشرع قد ألزم المتلقي بإعلام المانح بكافة المعلومات المتعلقة بأحكام القوانين الوطنية على سبيل الوجوب، أي أن يُبَصِّرَ المانح بكافة أنواع التكنولوجيا المحظور استيرادها، والمواصفات الواجب توافرها في التكنولوجيا المستوردة، وقوانين الجمارك، والقوانين الخاصة بتحويل العملات، وغير ذلك من المعلومات الهامة، ذلك أن أحكام القانون الوطني للمتلقي قد تحظر بعض أنواع النشاط، لأنها قد تولد آثاراً سلبية تنعكس بالضرر على المجتمع أو البيئة مثلاً، كحظر بعض أنواع التكنولوجيا لأن لها آثاراً سلبية على الصحة العامة، كما أن القانون الوطني للمتلقي قد يحظر استيراد تكنولوجيا من دول معينة لأسباب معينة كالحرب أو المقاطعة الاقتصادية مثلاً[٢]، وتتجلى أهمية هذا الالتزام في أنه يجنب كلا المتعاقدين الوقوع في أخطاء قد تكلفهم الكثير من المال والوقت.

وعلى أية حال فإن فشل المتلقي في إعطاء معلومات دقيقة عن حقيقة وضعه الاقتصادي والمالي أو إخلاله بهذا الالتزام يعتبر أمراً مبرراً لإبطال العقد، وكذلك الحال أيضاً إذا قام أحد تابعي المتلقي بإعطاء المانح معلومات خاطئة أو مضلِّلة بمعرفة المتلقي، أو أنه لم يوصل المعلومات بشكل صحيح، وذلك في كلتا فترتي التعاقد، فترة الحصول على الامتياز وفترة تنفيذ العقد[٣].

ثانياً ـ الالتزام بالمحافظة على سرية المعرفة الفنية:

تبين من دراستنا سابقاً أن المعرفة الفنية محل عقد الامتياز تعتمد بصورة أساسية على الطابع السري لها، أي أنَّ السرية هنا تعتبر من الأوصاف الملازمة لهذه المعرفة، وعليه فإن

---

(١) د. محمد الروبي، المرجع السابق، ص١٢٠.

(٢) د. فاروق أحمد زاهر، المرجع السابق، ص ٣٥.

(٣) ينظر؛

Germann, S. termination of master franchise agreements and consequences. *SGL* (stewart german law office, public notary) , (2013), p. 1.

المانح عندما يقوم بإبرام عقد امتياز مع المتلقي، فمن الطبيعي أن يترتب على هذا العقد التزام من المتلقي بالمحافظة على سرية هذه المعرفة، فالمانح عندما يقوم بتوريد معرفة سرية للمتلقي، لا ينقلها إليه ليفشي أسرارها، بل لينتفع من استغلالها، والدليل على ذلك يتجلى وبكل وضوح في أن المانح منذ البداية لم يفضل الحصول على براءة اختراع لحمايه ما توصل إليه من تكنولوجيا، بل إنه فضل نقلها للغير بمقابل مادي، وبقاء هذا التصور قائماً يحتم المحافظة على سرية هذه المعرفة من قبل من تنقل له، ليس وقت إبرام العقد فقط، بل أثناء تنفيذه وبعد انقضاءه أيضاً.

وكنتيجة لما تقدم فإن الالتزام المترتب على عاتق المتلقي بالمحافظة على سرية المعرفة الفنية يعد من الالتزامات الأساسية التي يرتبها هذا العقد على عاتق المتلقي، بما يضمن للمانح استمرار استغلالها والانتفاع بها، وهذا ما أكدت عليه النصوص الواردة في عقود الامتياز النموذجية، حيث تنص المادة ٢٢ فرانشيز غرفة التجارة على أنه: "١- يتعهد المتلقي بأن كل المعلومات المنقولة إليه من المانح في إطار عقد الامتياز تتسم بالسرية الشديدة ويجب عليه استغلالها وفقاً لهذا المفهوم.٢.... ٣- يلتزم المتلقي بعدم إفشاء أسرار المعرفة الفنية سواء بشكل مباشر أو غير مباشر إلا لموظفيه"(١).

ولا شك أن التزام المتلقي في المحافظة على سرية المعرفة الفنية يحقق للمانح فوائد عديدة، من أهمها إمكانية قيام المانح بإبرام عقود امتياز أخرى مع متلقين آخرين، كون المعرفة الفنية محل العقد ما زالت تتمتع بطابع الغموض والسرية بالنسبة للراغبين في الحصول على امتياز من المانح، وأيضاً فإن المنافسين للمانح لا يستطيعون التوصل لهذه المعرفة بسهولة كونها ما زالت تتصف بالسرية، مع ملاحظة أن مثل هكذا التزام لا يمكن أن يُفرَض على المتلقي في حال كانت المعرفة الفنية منتشرة نوعاَ ما، وكان بمقدور أي شخص الوصول إليها، وبالأخص الأشخاص الذين سوف يستخدمونها لأغراض ربحية(٢).

ويثور التساؤل حول نطاق الالتزام بالمحافظة على السرية، وبمعنى آخر هل التزام المتلقي بالمحافظة على السرية يمتد ليشمل كافة المعلومات المتعلقة بالامتياز مهما كانت؟ وإذا كان الجواب بالنفي، فما هي المعلومات التي لا يجوز للمتلقي إفشائها في حال علمه بها؟

الحقيقة أن المعرفة الفنية السرية التي يلتزم المتلقي بعدم الإفصاح عنها ينبغي أن تتوافر فيها مجموعة من الشروط وهي:

---

(١) ينظر؛ د. عبد المنعم زمزم، المرجع السابق، ص ١١٧.

(٢) ينظر؛

Libonati, B. Guide to International Master Franchise Agreements , *UNIDROIT*, (2007), P. 133.

١- أن يكون مجموع هذه المعارف في هيئتها وفي ترتيبها غير متاحة للمشروعات الأخرى العاملة في ذات المجال.

٢- أن تتمتع هذه المعلومات بقيمة تجارية، أي أنه ينبغي أن تكون قابلة للتقويم بالمال وبالتالي إمكانية تداولها.

٣- أن تكون هناك قرينة تثبت في ضوء الظروف والملابسات المحيطة، أن المانح قد بذل جهداً معقولاً للحفاظ على سرية هذه المعرفة[١].

ومن هنا يمكن القول بأنه ليس بالضرورة أن تكون كافة المعلومات المتعلقة بالامتياز ملزمة للمتلقي بعدم الإفصاح عنها، بل ينبغي أن تكون هذه المعلومات والمعارف سرية بالنسبة للغير، كما ينبغي أن تكون لها قيمة تجارية، ومتى توافرت الشروط السابقة في المعلومات التي ينقلها المانح إلى المتلقي فإنه يقع على المتلقي التزام بالحفاظ على سريتها بغض النظر عن المرحلة التي يتم فيها هذا النقل، سواءً كان في مرحلة التفاوض أو بعد إبرام هذا العقد.

ويثور التساؤل أيضاً حول طبيعة الالتزام المترتب على عاتق المتلقي، هل هو التزام بتحقيق نتيجة أم أنه التزام بعناية؟

اختلف الفقهاء والباحثين في تحديد طبيعة هذا الالتزام، فذهب جانب منهم إلى القول بأن التزام المتلقي بالمحافظة على السرية هو التزام بوسيلة، بحيث يلتزم المتلقي ببذل قصار جهده لعدم إفشاء المعرفة الفنية [٢]، بينما يذهب أخرون إلى اعتبار التزام المتلقي بعدم إفشاء سرية المعرفة الفنية هو التزام بتحقيق نتيجة، ولا يكفي أن يبذل المتلقي قصار جهده ليمتنع عن إفشاء الأسرار أو استغلالها، بل يجب عليه أن يمتنع عن ذلك بالفعل، وإلا قامت مسؤوليته[٣].

والحقيقة أنه ينبغي أن نميِّز هنا بين ما إذا كان يوجد تقصير من المتلقي في المحافظة على سرية هذه المعرفة أم لا، فإذا كان قد وقع إهمال أو تقصير من جانب المتلقي، ففي هذه الحالة يكون من حق المانح أن يرجع على المتلقي بالتعويض بسبب إهماله أو تقصيره، أما إذا كان قد بذل كامل الجهد في المحافظة على سرية هذه المعرفة، فهنا يحق للمانح الرجوع على الغير فقط دون متلقي الامتياز.

ولم يكن المشرع المصري غافلاً عن الإشارة إلى هذا الالتزام، وذلك في صدد تنظيمه لعقود نقل التكنولوجيا، حيث نص في المادة ٨٣ من قانون التجارة الحالي على أنه:

---

(١) د. هاني صلاح سرى الدين، المرجع السابق، ص ٨٣ – ٨٤.

(٢) د. ياسر سامى قرني، عقود التجارة الدولية، المرجع السابق، ص ٢٢١.

(٣) د. هاني صلاح سري الدين، المرجع السابق، ص ٨٥.

١- يلتزم المستورد بالمحافظة على سرية التكنولوجيا التي يحصل عليها، وعلى سرية التحسينات التي تدخل عليها، ويسأل عن تعويض الضرر الذي ينشأ عن إفشاء هذه السرية، سواء وقع ذلك في مرحلة التفاوض على إبرام العقد، أو بعد ذلك.

٢- وكذلك يلتزم المورد بالمحافظة على سرية التحسينات التي يدخلها المستورد، وينقلها إليه بموجب شرط في العقد، ويسأل المورد عن تعويض الضرر الذي ينشأ عن إفشاء هذه السرية.

نستنتج مما سبق أن التزام المستورد (المتلقي) بالمحافظة على السرية في القانون المصري لا يقتصر على المعلومات المتعلقة بالتكنولوجيا محل العقد، بل يدخل في نطاق هذا الالتزام المحافظة على سرية التحسينات التي تدخل عليها، كما يلاحظ من نص هذه المادة أن المشرع المصري قد حسم مسألة تحديد الوقت الذي ينشأ فيه الالتزام بالسرية، وذلك حين أشار صراحة إلى أن التزام المتلقي بالمحافظة على السرية، يسري على فترة المفاوضات الأولى وما بعدها من مراحل التعاقد.

وأخيراً فإنه يترتب على إخلال المتلقي بالتزامه بالمحافظة على سرية المعرفة الفنية التعويض استناداً إلى قواعد المسئولية التقصيرية أثناء مرحلة التفاوض، والتعويض وفقاً لقواعد المسئولية العقدية أثناء مرحلة تنفيذ العقد، ولكن إذا كان التزام المتلقي بالمحافظة على السرية أثناء التعاقد هو التزام عقدي يترتب التعويض أو طلب الفسخ على الإخلال به، فما هو أساس التزام المتلقي في المحافظة على سرية المعلومات في مرحلة التفاوض؟

ما يمكن القول به أن التزام المتلقي في المحافظة على سرية المعرفة الفنية في هذه المرحلة يتبدى أساسه في مبدأ حسن النية الذي يعتبر أساس العلاقات التعاقدية بشتى صورها، وأن الإخلال بهذا المبدأ يترتب عليه تعويض المانح حتى في حال عدم حدوث أضرار مادية نتيجة الامتناع عن المحافظة على السرية، وهو ما أكد عليه القضاء البريطاني عندما قرر قيام المسؤولية جراء الإخلال بالالتزام بالسرية، ومن إحدى أهم الأساسيات التي تبناها القضاء البريطاني في هذه الشأن، إمكانية منع الشخص الذي أفصحت له المعلومات في إطار من الثقة، سواءً بصورة صريحة أو ضمنية، من إفشاء ما حصل عليه من معلومات، أو أن يستخدمها بنفسه، إذ أن مثل هذا السلوك يعد خرقاً للثقة التي تم التعويل عليها بدايةً، الأمر الذي يشكل خطأً موجباً للمسؤولية، ومن ثم التعويض[١].

---

(١) ينظر؛

Bruce R Clark &Brendan J Sweeney , Marketing and the law ,printed by Robert Burton, Australia ,1999, p. 42-63.

الفرع الثالث

الالتزامات المتعلقة بالحد من المنافسة

تنقسم الالتزامات التي تتعلق بالحد من المنافسة إلى التزامين رئيسيين، الالتزام الأول يتمثل في التزام المتلقي بالتزود الحصري من المانح، والالتزام الثاني يتمثل في عدم منافسة المتلقي للمانح، وبالتالي سوف نتناول دراسة كل من هذين الالتزامين وفق الآتي:

أولاً ـ التزام المتلقي بالتزود الحصري من المانح:

يلتزم المتلقي في عقد الامتياز التجاري، وبشكل خاص إذا كان هذا العقد من نوع امتياز التوزيع، بالتزود كلياً أو جزئياً من جانب المانح بالسلع والمقومات المادية اللازمة لمباشرة نشاط الامتياز، وتختلف طبيعة هذه المقومات المادية من عقد امتياز لآخر تبعاً لاختلاف نوع عقد الامتياز، فالمقومات المادية اللازمة لمباشرة النشاط في عقد الامتياز الصناعي تكون مكونات مادية غير كاملة الصنع، بينما تكون هذه المقومات في عقد الامتياز التوزيعي عبارة عن بضائع كاملة الصنع، بحيث لا يقوم المتلقي بأي نشاط مادي يغير من طبيعة البضائع، إذ يقتصر دوره هنا على استغلال تقنيات المانح المتعلقة بالتسويق دون الإنتاج(١).

ويلاحظ أن المانح يؤكد على ضرورة التزام المتلقي بالتزود الحصري منه نظراً لما يحققه ذلك من فوائد عديدة تعود عليه أهمها:

١- انفراد المانح بميزة الإمداد الحصري يعني ترسيخ تبعية المتلقي له.
٢- توظيف كافة جهود المتلقي في خدمة عقد الامتياز.
٣- ضمان المانح في هذه الحالة عدم قيام المتلقي بتوزيع أيَّة منتجات منافسة، أو استخدامه لأي تكنولوجيا واردة إليه من مانحين آخرين(٢).

ويثور التساؤل هنا عن مدى التزام المتلقي بالتزود الحصري من المانح. بمعنى هل يلتزم المتلقي بالتزود بشكل مطلق بما يحتاجه من بضائع وخدمات من المانح؟

الحقيقة أن التزام المتلقي بالتزود الحصري من المانح مرهون بما اتفق عليه الأطراف، فقد يكون مطلقاً، أي أن المتلقي لا يستطيع التزود بالسلع والخدمات إلا من المانح نفسه، أو الموردين الذين يحددهم، وقد يكون هذا الشرط نسبياً، بحيث تكون هناك سلعاً محددة يلتزم المتلقي بقصر

---

(١) د. محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري، المرجع السابق، ص ٥٥.
(٢) د. عبد المنعم زمزم، المرجع السابق، ص ١٢٢.

التزود بها على المانح، أمَّا السلع المتبقية فللمتلقي الحرية في اختيار من يزوده بها، خصوصاً إذا لم تكن هذه المنتجات ضمن نشاط المانح[١].

وفي كل الأحوال يجب أن لا يكون هذا الالتزام مخالفاً للقواعد التي تحكم المنافسة التجارية، وهو ما أكد عليه القانون الأوروبي للامتياز التجاري، إذ نص على ذلك بقوله: "في ظل عقد الامتياز التجاري الذي يشتمل على التزام المتلقي بالتزود من المانح، أو من الغير المعتمدين لدى المانح، فإنه يجب على المتلقي التزود من هذا المانح سواءً بكل السلع أو المنتجات محل العقد، أو بجزء منها بشرط أن تتلاءم هذه الشروط مع القواعد والأعراف التجارية التي تحكم المنافسة غير المشروعة"[٢].

بالإضافة إلى ما تقدم يجب أن يكون ثمن المنتجات أو الخدمات التي يلتزم متلقي الامتياز بالتزود بها من المانح محدداً أو قابل للتحديد، وإلا كان هذا الالتزام غير مشروع، ولا يقتصر الأمر على الثمن، بل يجب أن تكون المنتجات والخدمات محل العقد قابلة بدورها للتحديد، الأمر الذي أكدت عليه محكمة النقض الفرنسية بنصها على: "إذا ما أدرج في عقود الامتياز شرط قصر الشراء، الذي يلزم متلقي الامتياز بشراء المنتجات، سواءً من مانح الامتياز، أو من شركات أخرى مختارة من قبله، فإن هذا الالتزام لا يكون مقبولاً إلا إذا كانت هذه المنتجات وثمنها محددين، أو على الأقل قابلة للتحديد طبقاً للمواد (١١٢٩) . (١٥٩١) من القانون المدني، وفي حال ما إذا كان تحديد المنتجات وثمنها يخضع للإرادة المنفردة لمانح الامتياز، فإن شرط قصر الشراء يكون باطلاً، بل يجب إبطال عقد الامتياز ذاته، طالما كان هذا الشرط جوهرياً فيه"[٣]، وعليه فإن الخلل الواقع في طبيعة هذا الالتزام يترتب عليه بطلان الشرط، أو بطلان العقد كاملاً إذا كان هذا الالتزام جوهري فيه، ولكن ما هو الجزاء المترتب على عدم التزام المتلقي بهذا الالتزام فيما لو كان صحيحاً خالياً من العيوب؟

ذهب المشرع المصري في هذه الحالة إلى إمكانية إبطال شرط التزام المتلقي بالتمون الحصري من المانح، في حال ترتب على هذا الشرط تقييد حرية المتلقي في ممارسة نشاطه الامتيازي أو تطوير هذا النشاط، حيث نصت الفقرة (و) من المادة ٧٥ من قانون التجارة الحالي على أنه :"يجوز إبطال كل شرط يرد في عقد التكنولوجيا ويكون من شأنه تقييد حرية المستورد في استخدامها أو تطويرها أو تعريف الإنتاج أو الإعلان عنه، وينطبق ذلك بوجه الخصوص على

---

(١) د. رشيد ساسان، المرجع السابق، ص ١٩٧– ١٩٨.

(٢) أورده د. فايز نعيم رضوان، المرجع السابق، ص ١٦٨.

(٣) أورده د. ياسر سامى قرني، عقود التجارة الدولية المرجع السابق، ص ٢٠١.

الشروط التي يكون موضوعها الزام المستورد بأمر مما يأتي: (أ)...(ب)...(و) شراء المواد الخام أو المعدات أو الآلات أو الأجهزة أو قطع الغيار لتشغيل التكنولوجيا من المورد وحده أو من المنشآت التي يعينها دون غيرها ".

بينما ذهب القضاء الفرنسي في حال كان هذا الشرط صحيحاً شكلاً وموضوعاً إلى أن عدم التزام المتلقي به يوجب عليه تعويض المانح عن الضرر الذي أصابه جراء ذلك، أي أن القضاء الفرنسي أقر بحق المانح في التعويض عن الضرر الذي أصابه من جراء عدم التزام المتلقي بهذا الالتزام، ولا يستطيع المتلقي في هذه الحالة المطالبة بفسخ أو إبطال العقد(١).

ثانياً ـ الالتزام بعدم المنافسة:

تبين لنا سابقاً أن المعرفة الفنية السرية التي يتملكها المانح تعتبر من العناصر الجوهرية في عقد الامتياز، إلا أن هذه المعرفة تزول عنها صفة السرية بالنسبة للمتلقي، حيث يفترض علم المتلقي بأسرار المعرفة الفنية العائدة للمانح في عقد الامتياز التجاري، وبالتالي فإن قيام المتلقي باستغلال هذه المعرفة في المرحلة اللاحقة لانتهاء مدة عقد الامتياز، يؤدي إلى حدوث ضرر كبير يلحق بالمانح، ولذلك فلقد درج العمل على وضع التزام في عقود الامتياز التجاري يطلق عليه شرط عدم المنافسة، يلتزم بموجبه متلقي الامتياز بالامتناع عن القيام بأي أعمال تهدف إلى منافسة المانح، أو أحد أعضاء شبكة الامتياز في الإقليم المخصص له، وبموجب هذا الشرط يقع على متلقي الامتياز التزام ذو شقين:

الشق الأول يلتزم بموجبه متلقي الامتياز طيلة فترة سريان العقد بالامتناع عن إنتاج، أو عرض، أو بيع أيَّة خدمات منافسة لما تنتجه أو تقدمه شركة المانح. والتزام المتلقي بعدم منافسة المانح خلال حياة العقد أمر لا يتنافى مع طبيعة هذا العقد، إذ لا بد أن يتمكن المانح من اتخاذ التدابير التي من شأنها الحفاظ على سمعة علامته، لأن كل بيع للمنتجات المنافسة يؤثر بطريقة

---

(١) صدر عن القضاء الفرنسي حكم بتعويض المانح عن الضرر الذي أصابه من جراء عدم التزام المتلقي بهذا الالتزام، "ففي دعوى تتخلص وقائعها في أنه تم إبرام عقد بين المانح والمتلقي لمدة ثلاث سنوات تجدد ضمنياً مالم يعترض أحد الطرفين، وبالفعل تجدد العقد ثلاث سنوات، بيد أن الشركة المانحة، وأثناء قيامها بواجب الرقابة بمقتضى العقد، لاحظت وجود بضائع من إنتاج مانحين آخرين في المحل التجاري للمتلقي، مما دفع الشركة المانحة إلى إنذار المتلقي وتحريك دعوى قضائية للمطالبة بالتعويض استناداً لشرط قصر الشراء الوارد في عقد الامتياز التجاري، ولقد دفع المتلقي ببطلان العقد بصورة أصلية لاشتماله على هذا الشرط، وفسخه بصورة احتياطية، إلا أن محكمة باريس التجارية قضت بتعويض المانح عن الأضرار التي أصابته نتيجة لمخالفة المتلقي لأحد الالتزامات الجوهرية التي يرتبها العقد، مع رفض طلب الأخير بفسخ العقد أو بطلانه، ولقد أيدت هذا الحكم محكمة النقض الفرنسية". نقلاً عن د. عبد المنعم زمزم، المرجع السابق، ص ١٢٢– ١٢٣.

سلبية على علامة المانح، وعلى عملية التسويق للسلع التي ينتجها، ومهما يكن الحال فإن المانح يتمتع بسلطة الإشراف والرقابة على المتلقي الأمر الذي من شأنه أن يجعل إخلال الأخير بهذا الشق أمر نادر الحدوث.

أما الشق الثاني من هذا الالتزام وهو الأهم فيقوم في الفترة اللاحقة على انتهاء مدة التعاقد، وبموجبه يلتزم متلقي الامتياز بالامتناع عن ممارسة نفس نشاط المانح في المنطقة الجغرافية التي كان يمارس نشاطه فيها، حتى ولو كان يمارس نفس النشاط قبل انضمامه إلى شبكة الامتياز، كما يَمتَنع كذلك عن الانضمام إلى أي شبكة منافسة تمارس نفس النشاط الذي كان يمارسه المانح، وذلك ضمن مدة محددة في الفترة اللاحقة لانتهاء العقد يتفق عليها الطرفان[١]، ولا يقتصر مفهوم شرط عدم المنافسة على توقف المتلقي عن استغلال المعرفة الفنية وعناصر الامتياز الأخرى، بل يمتد أيضاً لالتزامه بعدم إفشاء أسرارها، ولذلك فإن فاعلية هذا الشرط تتحقق من خلال تحديد غايته التي توصف بأنها غاية مركبة تتبلور في تكريس احتكار المانح، وهذا الاحتكار يتطلب أولاً استبعاد أهم منافسيه وهو المتلقي، كونه يعتبر من أكثر منافسيه دراية بنشاطه[٢]، وبصفة عامة ينبغي أن تتوافر شروط ثلاثة لإمكانية القول بصحة شرط عدم المنافسة وهي:

١- يجب أن يكون محدداً بمدة معينة، ويجري العمل على امتداد أثر هذا الشرط طوال فترة تنفيذ العقد فضلاً عن استمرار الالتزام بعدم المنافسة في الفترة اللاحقة لانتهاء مدة العقد، والتي عادةً ما تكون محددة بمدة سنة.
٢- تحديد النطاق الجغرافي الذي يمتنع على المتلقي ممارسة النشاط ضمنه، لإمكانية القول بأنه لا يعتبر منافساً للمانح، أي تحديد المنطقة التي يسري عليها هذا الشرط بدقة في عقد الامتياز.
٣- تحديد الأنشطة التي يشملها شرط عدم المنافسة، أي الإشارة بشكل واضح إلى الأنشطة التي ينبغي على المتلقي الامتناع عنها[٣].

ومن الملاحظ أن الهدف من تحديد شرط عدم المنافسة زمانياً ومكانياً وموضوعياً، هو تحقيق التوازن بين المصالح المشروعة للمانح في حماية نشاطه من منافسة متلقيه أو شركائه، وبين تشجيع التنافس بين المؤسسات التجارية المختلفة.

---

(١) د محمد الروبي، المرجع السابق، ص ١٤٦ – ١٤٧.
(٢) د. محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري، المرجع السابق، ص ٣٢٣.
(٣) فايز نعيم رضوان، المرجع السابق، ص ١٦١.

وتجدر الإشارة إلى أن الدائرة المدنية لمحكمة النقض الفرنسية، قد تبنت في بادئ الأمر صحة شرط عدم المنافسة، دون اشتراط أن يقترن التحديد المكاني مع التحديد الزمني، بمعنى أنه يكفي لصحة هذا الشرط أن يكون محدداً زمانياً، حتى ولو لم يشتمل على تحديد منطقة جغرافية معينة يلتزم متلقي الامتياز بعدم المنافسة فيها(١)، ثم ما لبثت أن عدلت عن اتجاهها السابق، حيث أنه وفي اتجاه حديث لها اشترطت ضرورة التحديد الزماني والمكاني لنطاق شرط عدم المنافسة للقول بصحة هذا الشرط(٢).

ومهما يكن الأمر فإنه ليس من الصعوبة تحديد النطاق الجغرافي لشرط عدم المنافسة، إذ أنه غالباً ما يتحدد بالنطاق الإقليمي محل التعاقد الأول، ولكن تثور مشكلة التحديد الزمني لشرط عدم المنافسة، أي ما هي المدة التي يلتزم بها المتلقي بعدم منافسة المانح؟

لا شك أن المتلقي لا يستطيع مزاولة نفس النشاط الذي يمارسه المانح، لذلك فإنه يبقى مترقباً لحظة انقضاء هذه المدة، وبمعنى آخر فإن تحديد مدة قصيرة يلتزم بها المتلقي بعدم منافسة المانح يصب بشكل كبير في مصلحة المتلقي، ومن جهة أخرى فإن طول المدة ينعكس إيجاباً على المانح، على اعتبار أن المتلقي بعد انقضاء العقد يصبح واحداً من أهم المنافسين.

والحقيقة أن المشرع المصري قد وضع حداً أقصى لهذا الالتزام، وذلك في المادة ١١٨ من قانون التجارة الحالي، وذلك بشأن عقود التوريد التي تنص على أنه: "لا يجوز الاتفاق على منع طالب التوريد من التعاقد مع غير المورد على شراء بضائع أو الحصول بمقابل على خدمات مماثلة للبضائع أو الخدمات محل عقد التوريد إلا لمدة محددة لا تجاوز خمس سنوات من تاريخ العقد، وذلك أياً كانت الميزات التي يقررها المورد لطالب التوريد، وكل اتفاق على مدة أطول يخفض إلى خمس سنوات، ولا يجوز تجديد المدة إلا بعد انتهائها ولمرة واحدة وباتفاق صريح"، الأمر الذي يفهم منه أن الحد الأقصى للالتزام بعدم المنافسة عشر سنوات(٣).

والذي يمكن استنتاجه من نص المادة السابقة أن المشرع المصري قد انحاز لحماية المتلقين، إذ وضع في اعتباره أن أكثر المتلقين الذين يشكلون الأغلبية الساحقة في عقود الامتياز، هم من بلدان متخلفة تكنولوجياً، ومن ثم فإن الموقف السابق يجد أساسه في حماية المتلقين الوطنيين، وحماية مصالح الدول المستوردة للتكنولوجيا، وهو ما يتماشى مع مبدأ حرية

---

(١) حيث ذهبت الدائرة المدنية لمحكمة النقض الفرنسية في حكم شهير لها صدر عام ١٩٤٥، إلى الاعتراف بحجية وقانونية شرط عدم المنافسة في حالتين: إما أن يكون الشرط أبدياً أي غير محدد المدة، ولكن محدد بمناطق جغرافية معينة، أو أن يكون محدد المدة ولكنه مع ذلك غير محدد بمناطق جغرافية معينة. مشار إليه في مؤلف د. ياسر قرني، عقود التجارة الدولية، المرجع السابق، ص ٢٣٠.

(٢) د. ياسر سامى قرني، عقود التجارة الدولية، المرجع السابق، ص ٢٢٩ – ٢٣٠.

(٣) د. عبد المنعم زمزم، المرجع السابق، ص ١٢٩.