المنافسة واحترام قواعد اقتصاد السوق، ومن الملاحظ أن تحديد هذه المدة كان من الأولى فرضها في حال عدم اتفاق الأطراف في العقد على مدة محددة يلتزم بها المتلقي بشرط عدم المنافسة، إذ ليس هناك ما يبرر الزامهم بمدة محددة، خاصةَ أن العقد يعكس إرادة أطرافه، وقيام الأطراف بتعيين مدة اتفاقية يشترط فيها عدم المنافسة لا يؤثر على مشروعية العقد.

أما بالنسبة للجزاء المترتب على إخلال المتلقي بشرط عدم المنافسة، فإنه يكون عرضةً للمساءلة القانونية والتعويض عن الضرر الذي تسبب به للمانح، وفقاً لأحكام المسؤولية المدنية، والمسؤولية الجنائية المقررة في قانون العقوبات، أو القوانين الخاصة الأخرى بحسب الحال.

نخلص من دراسة التزامات الأطراف في عقد الامتياز التجاري، إلى أن هذا العقد يعتبر من العقود التبادلية التي ترتب حقوقاً والتزامات لطرفيه، حيث يحتوي العقد على مجموعة من الالتزامات المترتبة على عاتق المانح من جهة، والتزامات تقع على عاتق المتلقي من جهة أخرى، الأمر الذي يساهم قدر الإمكان بتحقيق نسبة معينة من التوازن بين الأطراف، خاصةً وأن المانح يعتبر الطرف المسيطر في هذا العقد.

المبحث الثاني

انقضاء عقد الامتياز التجاري (الفرانشايز)

يعتبر انقضاء عقد الامتياز التجاري أمراً هاماً ودقيقاً لكل أطراف الشبكة، فبالنسبة للمتلقي سيكون انقضاء العقد سبباً في حدوث تغيرات شاملة في نشاطه التجاري، الأمر الذي ينعكس على حياته اليومية، وبالنسبة للمانح سيكون من الضروري البحث عن متلقي جديد، وهو أمر له تبعاته، مثل تدريب العضو الجديد والإشراف عليه، أما بالنسبة للمتلقين الآخرين أعضاء شبكة الامتياز التجاري ستكون غايتهم الأولى محاولة الحفاظ على شبكة الامتياز تجنباً للأضرار التي ستلحق بهم فيما لو تفككت هذه الشبكة[1].

على أية حال فإن عقد الامتياز التجاري ينقضي بتحقق إحدى حالات الانقضاء للعلاقات التعاقدية عموماً، والتي تنطبق على غيره من العقود، وخاصة العقود التي تلتقي معه في نفس الخصائص، حيث أن عقد الامتياز كغيره من العقود يقوم على الرابطة العقدية التي تجمع بين طرفيه، فهو يقوم بين مشروعين مستقلين، وبالتالي فإنه من الطبيعي أن ينقضي هذا العقد بمرور الزمن، أو بإخلال أحد أطراف العقد بالتزاماته، لكن ما يميز عقد الامتياز عن غيره من العقود الأخرى عند انقضائه، أنه يرتب بعض الآثار في مرحلة ما بعد الانقضاء.

---

(١) د. فايز نعيم رضوان، المرجع السابق، ص ١٧٩.

تأسيساً على ما تقدم سنتكلم في هذا المبحث عن انقضاء عقد الامتياز التجاري، وذلك من خلال تقسيم هذا المبحث إلى المطلبين الآتيين:

المطلب الأول: أسباب انقضاء عقد الامتياز التجاري.

المطلب الثاني: الآثار المترتبة على انقضاء عقد الامتياز التجاري.

المطلب الأول

أسباب انقضاء عقد الامتياز التجاري

على الرغم من أن عقد الامتياز التجاري قد يستمر طويلاً، وخصوصاً إذا كان لمؤسسات معروفة عالمياً، إلا أنه معرض في يوم من الأيام إلى الانحلال والزوال[1]، فينتهي عقد الامتياز التجاري بالأسباب ذاتها التي تنتهي بها العقود عموماً، والتي تنطبق على غيره من العقود، خاصة العقود التي تلتقي معه في نفس الخصائص، فينقضي بتحقق الهدف المرجو منه، وذلك من خلال قيام أطراف العقد بتنفيذ التزاماتهم حسب ما هو متفق عليه في العقد، وكذلك ينقضي بانتهاء مدته، أي انتهاء المدة المتفق عليها في العقد ذاته، كما ينقضي لأسباب قائمة على الاعتبار الشخصي، كالوفاة، والإفلاس، والتصفية، والاندماج.

وبناءً على ما تقدم سيتم في هذا المطلب دراسة بعض أهم أسباب انقضاء عقد الامتياز التجاري من خلال الفرعين الآتيين:

الفرع الأول: انتهاء عقد الامتياز بانتهاء المدة المحددة.

الفرع الثاني: أسباب الانقضاء القائمة على الاعتبار الشخصي.

الفرع الأول

انقضاء عقد الامتياز التجاري بانتهاء المدة المحددة

درج التعامل التجاري على أن يبرم عقد الامتياز التجاري لمدة محددة يستمر خلالها أطراف العقد في تبادل تنفيذ الالتزامات الملقاة على عاتق كل منهما، والذي يحدث عند انتهاء مدة العقد لا يخرج عن أحد الفروض الآتية:

الأول: انقضاء العقد آلياً بانقضاء مدته.

الثاني: تجديد العقد بإرادة المتعاقدين.

الثالث: رفض التجديد من قبل أحد المتعاقدين.

---

(١) د. محمود أحمد الكندري، المرجع السابق، ص ١٤٧.

obeikandi.com

أولاً ـ انقضاء العقد بانتهاء مدته:

يعتبر انقضاء عقد الامتياز التجاري بانقضاء مدته من الأسباب الطبيعة لانتهاء هذا العقد، على اعتبار أن عقد الامتياز التجاري يعد من عقود المدة[١]، ذلك أن تنفيذه عادة ما يستغرق وقتاً قد يطول أو يقصر وفقاً لإرادة المتعاقدين، فيقوم المانح والمتلقي في عقد الامتياز التجاري بوضع مدة محددة يستمر خلالها عقد الامتياز، وبحلول هذه المدة ينتهي العقد بشكل تلقائي، بيد أن طرفي العقد قد لا يحددان المدة التي ينتهي بها عقد الامتياز تحديداً صريحاً ومباشراً، وهو ما يعرف بالعقد غير محدد المدة، وانطلاقاً مما تقدم ينبغي التمييز بين العقد محدد المدة والعقد غير محدد المدة:

أ ـ عقد الامتياز التجاري محدد المدة:

يكون العقد محدد المدة إذا ارتبط بأجل محقق الوقوع ومعلوم لطرفي العقد سلفاً منذ إبرام العقد، وبالتالي يكون العقد محدد المدة إذا ارتبط بتاريخ محدد باليوم أو بالشهر أو بالسنة أو بمضي مدة محددة، كأن يقال ثلاث سنوات من تاريخ العقد، أومن تاريخ بدء العمل، أو بحلول واقعة أو مناسبة ثابتة التاريخ محتَّمة الوقوع كالأعياد مثلاً، أو إذا كان التعاقد قد تم لإنجاز عمل معين[٢].

على أية حال وبغض النظر عن طول مدة العقد أو قصرها، فإنه يفترض في عقد الامتياز محدد المدة أن ينتهي تلقائياً بمجرد بلوغه الأجل المحدد له، دون أن يترتب على هذا التحلل في الأصل أية مسؤولية على عاتق المتعاقدين، أو حتى التزامهما بالإخطار، وذلك بالنظر إلى تلقائية الانقضاء في غير الحالة التي يتضمن العقد فيها اشتراط التجديد الضمني، والذي يعني استخلاف العقد المنقضي بعقد جديد[٣].

---

(١) حيث أن الالتزامات العقدية تبقى مستمرة طيلة الفترة التي يمتد خلالها تنفيذ العقد، فمثلاً المقابل النسبي الذي يلتزم المتلقي بالوفاء به من رقم مبيعاته بشكل دوري (فترة شهر مثلاً)، يكون مقابل تمكين مانح الامتياز للمتلقي من استعمال عناصر الامتياز أثناء فترة تنفيذ العقد، أي خلال المدة التي تستمر خلالها العلاقة قائمة بين طرفي العقد، وبالتالي تعتبر المدة الزمنية التي يمتد خلالها العقد عاملاً جوهريا للقول باستمرار التزام الأطراف بتنفيذ التزاماتهم. ينظر ص ٣١ من هذه الرسالة. وينظر أيضاً: د. فايز نعيم رضوان، المرجع السابق، ص ١٧٢-١٧٣.

(٢) توفيق حسن فرج، قانون العمل في القانون اللبناني والقانون المصري الجديد، الدار الجامعية، بيروت، ١٩٨٦، ص ٤٢٢.

(٣) د. رشيد ساسان، المرجع السابق، ص ٢٠٨.

ويترتب على انقضاء عقد الامتياز التجاري المحدد المدة مجموعة من النتائج أهمها:

١- لا يكون من حق المتلقي تجديد عقد الامتياز التجاري.

٢- ليس من حق المتلقي التمسك بضرورة سبق الإخطار عند حلول الميعاد المتفق عليه في حال غياب شرط التجديد الضمني، إذ أن العقد ينقضي من تلقاء نفسه عند حلول الميعاد المتفق عليه، وبمعنى آخر إذا انتهى عقد الامتياز ولم يكن هذا العقد ينص على شرط التجديد الصريح أو الضمني، فللمانح في هذه الحالة الحق في إنهاء العقد دون أن يكون ملتزماً بالإخطار السابق عن رغبته في إنهاء العقد.

٣- إذا كان عقد الامتياز التجاري محدد المدة ولكنه يتضمن شرطاً بالتجديد، ولم يخطر أحد الطرفين الطرف الآخر برغبته بعدم التجديد قبل حلول الميعاد المتفق عليه بثلاثة أشهر على الأقل، ففي هذه الحالة إذا لم يخطر مانح الامتياز المتلقي بعدم رغبته في التجديد، فإن من حق المتلقي أن يجدد عقد الامتياز، ولا يستطيع المانح أن ينسحب من تنفيذ العقد.

٤- في حال استمرت العلاقة التعاقدية بين الطرفين، حتى في حال غياب شرط التجديد الضمني عقب انتهاء الفترة المنصوص عليها في العقد، يعتبر العقد محدد المدة مجدداً تلقائياً بنفس الشروط المنصوص عليها في العقد الأصلي[١].

ب ـ عقد الامتياز غير محدد المدة:

ليس هناك ما يمنع من إمكانية التعاقد على منح الامتياز دون تحديد مدة معينة ينتهي بها العقد، وبالتالي تطبق القواعد العامة التي تخضع لها العقود بشكل عام على عقد الامتياز التجاري غير محدد المدة، وتنص هذه القواعد على انتهاء العقد غير محدد المدة في أي وقت، شريطة أن يلتزم الطرف الذي يرغب في إنهاء العقد بإخطار الطرف الآخر قبل انتهاء العقد بوقت كافٍ برغبته في الإنهاء، وذلك بخطاب موصى عليه بعلم الوصول، أو بأية وسيلة أخرى مناسبة[٢]، فالإخطار ضروري فقط حين يكون العقد غير محدد المدة، ومرد ذلك إلى إن العلَّة من الإخطار تعتبر منتفية إذا كان العقد محدد المدة، فالإخطار في العقود غير محددة المدة يهدف إلى الحيلولة دون مفاجأة أحد أطراف العقد بانتهاء العقد، لأن ذلك يشكل إرباكاً له، ويدفعه إلى البحث عن متعاقد جديد في وقت ظن فيه أن أموره قد استقرت، وهذا كله غير متصور إذا كانت مدة العقد محددة مسبقاً، أو أن تاريخ انتهاء العقد معروف من قبل كلا الطرفين المتعاقدين[٣].

---

(١) د. فايز نعيم رضوان، المرجع السابق، ص ١٨٣- ١٨٤.

(٢) د. ماجد عمار، عقد الامتياز التجاري، المرجع السابق، ص ١٠٧.

(٣) د. فراس يوسف الكساسبة، مدى انسجام إعفاء صاحب العمل من الإشعار عند انهاءه للعقد مع فلسفة الإعفاء من الإشعار، دراسة في ضوء قانون العمل الأردني، مجلة الشريعة والقانون، العدد الخامس والأربعون، يناير، ٢٠١١، ص ٢٦٥.

وقد ينص عقد الامتياز التجاري غير محدد المدة على الفترة التي يجب على الطرف الذي يرغب في إنهاء العقد إخطار الطرف الآخر خلالها، وفي هذه الحالة ينبغي على الأطراف احترام هذه الفترة، ولكن ماذا لو خلا العقد من تحديد مثل هذه الفترة الزمنية؟

سار القضاء على أنه يجب على الطرف الذي يرغب في إنهاء العقد أن يخطر الطرف الآخر قبل التاريخ المحدد لانتهاء العقد بثلاثة شهور على الأقل، إلا أن هذه القاعدة تقضي باختلاف مدة الإخطار السابق على إنهاء عقد الامتياز التجاري غير محدد المدة، بحسب طول مدة استمرار العلاقات التعاقدية بين الطرفين، وبحسب حجم استثمارات المتلقي في مجال الامتياز التجاري، ووفقاً للظروف الخاصة بكل علاقة تعاقدية[١].

وتجدر الإشارة في هذا المقام إلى أن المشرع الفرنسي والأوروبي لم يتضمنا نصاً يحدد مدة عقد الامتياز التجاري، ولقد أفرز العمل التجاري تحديداً عرفياً يدور بين سنة وخمس سنوات، بحيث تكون حرية الأطراف مطلقة في تحديد المدة وتجديدها[٢]، بينما نص المشرع المصري في المادة ٨٦ من قانون التجارة الحالي على مدة عقد نقل التكنولوجيا بشكل عام بقوله: "يجوز لكل من طرفي عقد نقل التكنولوجيا بعد انقضاء خمس سنوات من تاريخ العقد أن يطلب إنهاءه أو إعادة النظر في شروطه بتعديلها بما يلائم الظروف الاقتصادية العامة القائمة، ويجوز تكرار تقديم هذا الطلب كلما انقضت خمس سنوات ما لم يتفق على مدة محددة أخرى"، والذي يتضح من هذا النص ضرورة الالتزام بمدة العقد إذا كانت أقل من خمس سنوات، أما إذا كانت هذه المدة تزيد على خمس سنوات فيجوز لكل طرف في العقد أن يطلب إنهاءه، أو إعادة النظر في شروطه بعد انتهاء الخمس سنوات الأولى من العقد بما يناسب الظروف القائمة.

نخلص مما تقدم إلى أنه يمكن إبرام عقد الامتياز التجاري لمدة محددة، أو غير محددة، ولا شك أن مصلحة المتلقي باعتباره الطرف الضعيف في العقد تقتضي تحديد المدة الزمنية التي ينتهي بها هذا العقد بشكل صريح وواضح، الأمر الذي يمكنه من تجنب الآثار السلبية التي قد تنعكس عليه نتيجة الإنهاء المفاجئ لعقد الامتياز من قبل المانح إذا كان العقد غير محدد المدة، وفي حال تم إبرام العقد دون تحديد مدة انتهاء معينة، يفضل أن يدرج المتلقي في العقد شرطاً ينص على مدة إخطار طويلة قبل إنهاء العقد.

---

(١) د. فايز نعيم رضوان، المرجع السابق، ص ١٨٦.

(٢) د. محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري، المرجع السابق، ص ٣٠٦.

ثانياً ـ تجديد عقد الامتياز التجاري:

الأصل في عقود الامتياز محددة المدة أنها تنقضي بانتهاء المدة المحددة التي اتفق عليها الأطراف في العقد، لكن قد يتفق الأطراف على تجديد العقد في حال انتهاء مدته، وقد يكون الاتفاق على التجديد بشكل صريح أو ضمني، والتجديد الصريح يكون عندما ينص صراحة في العقد أن يتجدد بصورة إلزامية وتلقائية، أمَّا التجديد الضمني فيكون عندما يتخذ سكوت الأطراف عن اللفظ الصريح على أنه دلالة لقبول التجديد، كأن يستمر الطرفان في تبادل التزاماتهما التعاقدية فيما بينهما بعد انقضاء مدة العقد، ويظهر هذا الاستمرار في دعم مانح الامتياز للمتلقي تجارياً وفنياً وتموينياً من جهة، ومن جهة أخرى إبقاء المتلقي على المظهر الخارجي الخاص بشبكة الامتياز، واستمراره في دفع مستحقات الامتياز المالية من إتاوات ومبالغ دورية، والخضوع لتعليمات المانح المتعلقة بالجوانب الإدارية والمحاسبية والتجارية، بحيث يكون هذا الاستمرار في تنفيذ الطرفين لالتزاماتهم التعاقدية بمثابة صدور إيجاب من أحد الطرفين أعقبه قبول الطرف الثاني[١]، كما يكون التجديد ضمنياً مثلاً حين ينص العقد على شرط التجديد إذا حقق نسبة مبيعات معينة، واستمرار الأطراف في تنفيذ هذا العقد بعد انتهاء مدته دون تصريح أي منهم في رغبته بعدم تجديد العقد[٢].

وتبدو أهمية التجديد بشكل عام في أنه يحقق نوعاً من المصلحة المشتركة بين طرفي عقد الامتياز، لاسيما للمتلقي الذي يكون في الغالب مرتبطاً اقتصادياً بالعقد المنقضي، وهو ما يؤدي إلى استمرار وجوده واستكمال مسيرة نجاحه التجاري، كما أنه يحقق فائدة للمانح، إذ يضمن له استمرار استغلال الامتياز في إقليم المتلقي، مما يؤمن استمرار تدفق الأرباح التي يتقاضاها[٣].

وتجدر الإشارة إلى أن العقد المتضمن شرط التجديد يعتبر من العقود المحددة المدة، فعند انتهاء العقد الأصلي دون إبداء الأطراف الرغبة في إنهاء العقد فإنه يتجدد لمدة مماثلة، وبالتالي في حال اتجهت إرادة المتعاقدين في عقد الامتياز التجاري إلى عدم تجديد العقد، فيلزم الإخطار المسبق بالإنهاء، بمعنى أن العقد يجدد تلقائياً في حال عدم إخطار أحد الأطراف المتعاقدة للطرف الآخر بعدم رغبته في التجديد، ويعتبر تجديد العقد في هذه الحالة تنفيذاً لبنود تم الاتفاق عليها وليس اتفاقاً على عقد جديد، لأن العقد المتضمن الشرط المذكور يظل قائماً ومنتجاً لآثاره طالما لم يعترض عليه أحد الأطراف المتعاقدة[٤].

---

(١) د. رشيد ساسان، المرجع السابق، ص ٢١٤– ٢١٥.

(٢) رشا إبراهيم عبد الله عبد الله، المرجع السابق، ص ٨١.

(٣) سمير عبد السميع الأودن، تسويق الشهرة التجارية (الفرانشايز) ودور التحكيم في منازعاتها، دار المعارف، الإسكندرية، الطبعة الأولى، ٢٠٠٩، ص ١٧٥.

(٤) د. لطفي رمزي أمين جندي، المرجع السابق، ص ٢٦٧.

ثالثاً ـ رفض تجديد العقد:

يترتب على انتهاء عقد الامتياز التجاري العديد من النتائج السلبية التي قد تلحق بالمتلقي في حال رفض المانح تجديد العقد، وذلك بالنظر إلى التكاليف الباهظة التي تكبدها المتلقي والتي عادة ما ترافق نشاط الامتياز، وبالتالي فالسؤال الذي يطرح نفسه، هل يلزم المانح بتجديد العقد عند انتهاء مدته ما دام المتلقي يرغب في ذلك، وعلى الرغم من أن الأخير قد حقق النجاح المطلوب، ولم يرتكب من الخطأ أو التقصير ما يسوغ إنهاء العلاقة العقدية معه؟

في الحقيقة تعتبر مسألة رفض تجديد العقد من قبل المانح من المسائل الجدلية، حيث ثار الخلاف بين التشريعات والفقه بين مؤيد ورافض لمبدأ حق المانح في عدم تجديد العقد، فذهب البعض إلى ضرورة الاعتراف بحق المانح في عدم تجديد العقد[١]، مبررين ذلك بالحجج التالية:

١ـ مبدأ القوة الإلزامية للعقد.

٢ـ الاعتراف بحق المتلقي في تجديد العقد يجعل من الامتياز حكراً على فئة معينة من التجار.

٣ـ الاعتراف بحق المتلقي في تجديد العقد يدفع بالمانحين إلى الإحجام عن إبرام مثل هذه العقود، الأمر الذي سيشكل في نهاية المطاف تدميراً لعقد الامتياز التجاري.

٤. تقييد حق المانح في عدم التجديد بعدم استعماله بطريقة تعسفية، وذلك من خلال إلزام المانح بالإخطار عند عدم التجديد، ومدى إمكانية الزام المانح بتبرير رفض التجديد[٢].

بينما ذهب البعض الآخر إلى ضرورة وضع قيد على حق المانح في عدم تجديد العقد، ويتمثل هذا القيد في أن يكون عدم التجديد من قبل المانح له ما يبرره[٣]، مثل عدم التزام المتلقي بقيود المنافسة المفروضة عليه، أو عدم قيام المتلقي بالأعمال المطلوبة منه على الوجه الأكمل، أو قيام المتلقي بتقديم حسابات غير صحيحة لشبكة الامتياز والمانح[٤]، مبررين قولهم بالحجج الآتية:

١ـ إن القول بعدم إعطاء المتلقي الحق في تجديد العقد له آثار سلبية على نظام الامتياز.

٢ـ هناك مخاوف من إساءة استعمال حق عدم التجديد من قبل المانح.

---

(١) د. 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، ص ٧.

(٢) د. سمير عبد السميع الأودن، المرجع السابق، ص ٩٣– ٩٤.

(٣) د. حسام الدين خليل فرج محمد، المرجع السابق، ص ٢٢٥.

(٤) د. ياسر بن فضل السريحي، المرجع السابق، ص ٦. وينظر أيضاً: د. محمود أحمد الكندري، المرجع السابق، ص ١٥٣– ١٥٥.

ومن القوانين التي تعترف بحق المانح في عدم تجديد العقد، القانون الفرنسي، والقانون الألماني، والقانون الأمريكي[١]، أما القوانين التي تقيد حق المانح في عدم تجديد العقد، القانون الروسي، وقوانين بعض الولايات المتحدة الأمريكية، حيث حظرت على المانح رفض تجديد عقد الامتياز التجاري ما لم يستند ذلك الرفض إلى مبرر معقول[٢].

أمَّا بالنسبة للنظام القانوني في مصر، فيلاحظ أنه اعترف مؤخراً بحق المانح في عدم تجديد العقد، مؤسساً ذلك على قاعدة حرية التعاقد، وصيانة الحرية الشخصية، وأن عدم الاعتراف بهذا الحق يؤدي إلى الإخلال بالتوازن بين طرفي العلاقة العقدية[٣].

---

(١) د. ياسر بن فضل السريحي، المرجع السابق، ص ٥، وينظر أيضاً د.محمود الكندري، المرجع السابق، ص ١٥١. وينظر أيضاً: د. ياسر سامي قرني، عقود التجارة الدولية، المرجع السابق، ١٧٩.

(٢) ينظر؛ د. حسام الدين عبد الغني الصغير، الترخيص باستعمال العلامة التجارية، المرجع السابق، ص ١٣٣. وينظر أيضاً: د. ياسر بن فضل السريحي، المرجع السابق، ص ٥.

(٣) ذهب المشرع المصري سابقاً في صدد تنظيمه لوكالة العقود إلى تبنى الاتجاه القائل بضرورة وضع قيد على حق المانح في عدم تجديد العقد، ويتمثل هذا القيد في أن يكون لعدم التجديد ما يبرره، وإلا استحق المتلقي التعويض، وذلك استناداً لنص المادة ١٨٩ من قانون التجارة المصري الجديد لعام ١٩٩٩، إلا أن المحكمة الدستورية العليا حكمت في القضية المقيدة بجدول المحكمة الدستورية العليا برقم ١٩٣ لسنة ٢٩ قضائية "دستورية"، بتاريخ الرابع عشر من يونيه سنة ٢٠١٢م، بعدم دستورية نص المادة السابق، وسقوط نص البند رقم (١) من المادة (١٩٠) من هذا القانون، معللة ذلك بأن: ((الأحكام التي حواها هذا النص تستحيل إلى قيود فرضها المشرع على حرية الاختيار وهي جوهر حرية التعاقد، باعتبارها أحد روافد الحرية الشخصية التي كفلتها المادة (٨) من الإعلان الدستوري الصادر في ٢٠١١/٣/٣٠، كما تعد كذلك إخلالاً منه بالتوازن بين طرفي العلاقة الناشئة عن عقد وكالة العقود، والذى تعتبر كفالته التزاماً على عاتق المشرع تفرضه قواعد العدالة التي حرص الإعلان الدستوري على توكيدها في المادة (٥) منه، فضلاً عما يمثله هذا النص من مساس بحق الملكية وانتقاصاً منه باقتحامه مادياً دون مقتض أو مصلحة مشروعة تبرره، وذلك بالمخالفة لنص المادة (٦) من الإعلان الدستوري، الأمر الذى يتعين معه القضاء بعدم دستورية النص المطعون فيه برمته)). وبالتالي انتهى الحكم في القضية المذكورة إلى عدم استحقاق الوكيل للتعويض جراء الضرر الذي أصابه نتيجة عدم تجديد الموكل للعقد من قبل الموكل، للمزيد من التفاصيل ينظر نص الحكم كاملاً على موقع الإنترنت:
http://kenanaonline.com/users/tamerelrashedy/posts/539078 .
نشر بتاريخ ١٦ يونيو ٢٠١٣.

الفرع الثاني

أسباب الانقضاء القائمة على الاعتبار الشخصي

تبين من دراستنا سابقاً لخصائص عقد الامتياز التجاري أنه من العقود القائمة على الاعتبار الشخصي[١]، حيث أن شخصية المتعاقدين تلعب دوراً هاماً في إبرام عقد الامتياز وتنفيذه، إذ تشكل السمعة التجارية، والكفاءة الفنية والتجارية، والقدرة المالية للأطراف دافعاً رئيسياً لإبرام العقد من عدمه، وبالتالي يترتب على فقدان هذا الاعتبار انقضاء عقد الامتياز التجاري، وهذا الفقدان لمفهوم الاعتبار الشخصي يتحقق في عدة حالات، سنقوم بدراسة أهمها على النحو الآتي:

أولا ـ الوفاة:

الأصل في انقضاء العقود أن وفاة المتعاقد لا ترتب انقضاء العقد تلقائياً، إذ ينتقل العقد بما يرتبه من حقوق والتزامات إلى الورثة الذين يحلون مكان مورثهم في تنفيذ العقد، إلا أن هذا الوضع لا يتحقق إلا إذا كان محل الاعتبار في العقد عينياً، بحيث يستوي لدى أحد أطراف العقد أن يقوم المتعاقد الأصلي بتنفيذ الالتزام، أو أن يقوم به غيره متى حصل على ذات مقدار المنفعة محل العقد[٢]، ولكن على اعتبار أن عقد الامتياز التجاري من العقود القائمة على الاعتبار الشخصي فإنه من الطبيعي تماماً أن ينقضي هذا العقد بوفاة أحد المتعاقدين، على اعتبار استحالة حلول الغير محل المتعاقد المتوفى في تنفيذ الالتزامات التعاقدية، والواقع العملي يبين أن انقضاء هذا العقد بسبب الوفاة يلعب دوراً كبيراً في حال وفاة المتلقي أكثر من الدور الذي يلعبه في حال وفاة المانح، والعلَّة من ذلك أن المتلقي في كثير من الأحيان يكون شخصاً طبيعياً، وذلك على عكس المانح الذي عادةً ما يكون شخصاً معنوياً كشركة مساهمة، أو شركة ذات مسؤولية محدودة[٣].

وعلى الرغم من عدم وجود نص صريح في القانون المصري ينص على انقضاء عقد الامتياز التجاري عن طريق الوفاة، إلا أنه يمكننا قياس عقد الامتياز التجاري على عقد الوكالة، باعتباره من العقود التي تتشابه مع عقد الامتياز من حيث قيامها على الاعتبار الشخصي، إذ تنص المادة رقم (٧١٤) من القانون المدني المصري على أنه: " تنتهي الوكالة بانتهاء العمل الموكل فيه أو بانتهاء الأجل المعين للوكالة وتنتهى أيضاً بموت الموكل أو الوكيل"[٤].

---

(١). ينظر ص ٣٠ من هذه الرسالة.

(٢) د. رشيد ساسان، المرجع السابق، ص ٢٩٩.

(٣) د. فايز نعيم رضوان، المرجع السابق، ص ١٨٢.

(٤) كما أن قانون تنظيم أعمال الوكالة التجارية رقم ١٢٠ لسنة ١٩٨٦ قد قرر في المادة ٢٢ فقرة (ج) إلغاء قيد الوكالة في حال وفاته إذا كان شخصاً طبيعياً أو انقضائه إذا كان شخصاً اعتبارياً.

وبناءً على ما تقدم، وطالما كان عقد الامتياز التجاري عقداً يقوم على الثقة الشخصية بين الطرفين، لذا فإن وفاة المتلقي تعد سبباً مبرراً لانتهاء الامتياز، فالمانح لم يتعاقد معه إلا لاعتبارات شخصية تحلى بها، ومن ثم فهو لا يأمن على مستقبل معرفته الفنية وأسراره التجارية في حال استلام الورثة لها.

وجدير بالذكر أن انقضاء عقد الامتياز التجاري بوفاة المتلقي ليس من النظام العام، لذلك يجوز الاتفاق في عقد الامتياز التجاري على استمرار العلاقة التعاقدية بين المانح وورثة المتلقي في حال وفاة هذا الأخير(١)، ولا شك أن ذلك يحقق مصلحة أكيدة لهؤلاء الورثة، إذ يتيح لهم الاستفادة من رصيد العملاء الذي ساهم مورثهم في تكوينه(٢)، وعليه فإن مشروعية الاستمرار في العقد بالنسبة للورثة يظل رهناً بموافقة الطرف الثاني.

ثانياً ـ الأهلية:

ينقضي عقد الامتياز التجاري في حال فقدان أحد الأطراف لأهليته، كأن يصاب بجنون أو عته أو سفه أو غفلة، أو أن يكون محكوماً عليه بعقوبة جنائية(٣)، وذلك لأن أطراف الامتياز يمارسون عملاً تجاريا(٤)، ومن ثم فهو تاجر يتطلب فيه الأهلية التجارية، وأيضاً كما هو الحال في الوفاة فإن موضوع الأهلية يثور في حال تعلق الأمر بالمتلقي أكثر منه في حال تعلقه بالمانح، حيث أن المانح عادة ما يكون شخصاً اعتبارياً.

ثالثاً ـ الإفلاس:

إن شهر الإفلاس ينشئ وضعاً يجعل من صدر في حقه هذا الحكم غير مؤهل قانوناً لمباشرة أعماله القانونية ذات الطابع المالي، بما فيها إدارة أمواله أو التصرف فيها، حتى يرد إليه اعتباره التجاري، مما يجعله في وضع غل اليد بحيث يستحيل معها قانوناً استمراره في تنفيذ التزاماته التعاقدية(٥)، الأمر الذي ينعكس سلباً على كل من طرفي العقد، فبالنسبة للمتلقي فإن

---

(١) ينظر؛ د. سميحة القليوبي، الخصائص المميزة للشركات ذات المسئولية المحدودة، دراسة مقارنة – القانون المصري والفرنسي والكويتي، مطبعة جامعة القاهرة والكتاب الجامعي، ١٩٧٩، ص ٧٧.

(٢) د. لطفي رمزي أمين جندي، المرجع السابق، ص٢٦٤.

(٣) إذا حكم على الشخص كامل الأهلية بعقوبة جنائية، عوقب تبعياً وفقاً لنص المادة ٢٥ من قانون العقوبات المصري بحرمانه من إدارة أمواله طيلة مدة اعتقاله، كما لا يجوز له مباشرة أعمال التصرف إلا بناءً على إذن المحكمة.

(٤) ينظر في خصائص عقد الامتياز التجاري في المبحث الأول من هذه الدراسة، ص ٢٨.

(٥) حيث تنص المادة ٥٨٩ من قانون التجارة الجديد لعام ١٩٩٩ على أنه: " تغل يد المفلس بمجرد صدور حكم شهر الإفلاس عن إدارة أمواله والتصرف فيها وتعتبر التصرفات التي يجريها المفلس في يوم صدور حكم الإفلاس حاصلة بعد صدوره".

إفلاس المانح يؤدي إلى انتقال العلاقة بينه وبين هذا المانح إلى علاقة بينه وبين إدارة التفليسة، الأمر الذي من شأنه أن يعوق انسياب المعرفة الفنية، وهو ما من شأنه أن يعرض مستقبل العقد إلى الخطر، يضاف إلى ذلك أن انتقال المعرفة الفنية إلى إدارة التفليسة يهدد وجودها، فقد يترتب على ذلك سقوط المعرفة في الدومين العام مما يهدد وجودها، وبالتالي لا ينقضي العقد نتيجة سبب عارض ألمَّ بالمشروع وإنما لهلاك محل الالتزام.

أمَّا بالنسبة إلى إفلاس المتلقي فإنه يؤدي إلى غل يده عن إدارة أمواله، دون العناصر المادية أو المعنوية المكونة لمحل العقد، على اعتبار أن عقد الامتياز التجاري يولد نوعين من الحقوق بالنسبة للمتلقي، الأول حق انتفاع يقع على العناصر المكونة لمحل العقد من معرفة فنية وعلامة تجارية، حيث تخرج هذه العناصر من أموال التفليسة، باعتبار حق المتلقي فيها هو حق انتفاع واستغلال فقط، وهذا الحق لا ينتقل للغير دون موافقة المانح، والنوع الثاني من الحقوق هو حق ملكية، وذلك بالنسبة للتحسينات التي قام هذا المتلقي بإدخالها على المعرفة، وهذه الحقوق أيضاً لا يجوز إدخالها ضمن التفليسة لارتباطها الوثيق بالعناصر المعنوية الأخرى للمانح(١).

ولا شك أن هذه الصعوبات التي يتعرض لها أحد أطراف عقد الامتياز التجاري تشكل عاملاً قوياً يبرر قيام المتعاقد الآخر بطلب إنهاء العقد، وذلك على اعتبار أن هذه الأسباب تشكل تهديداً للثقة القائمة بين أطراف العقد، والتي بني العقد عليها أساساً، وذلك خلافاً للعقود الملزمة للجانبين التي لا تستند على اعتبارات شخصية، وهو ما أكد عليه المشرع المصري في المادة ٦٢٣ /١ من قانون التجارة المصري الحالي والتي تنص على أنه:" لا يترتب على الحكم بشهر الإفلاس فسخ العقود الملزمة للجانبين التي يكون المفلس طرفاً فيها إلا إذا كانت قائمة على اعتبارات شخصية".

رابعاً ـ التصفية:

بما أن الوفاة كما تبين سابقاً هي تعبير عن زوال الاعتبار الشخصي الذي يقوم عليه عقد الامتياز التجاري، فيمكن قياس انقضاء الشركة عن طريق التصفية على وفاة أي من طرفي عقد الامتياز، إذ أنه بانقضاء الشخص المعنوي يزول الاعتبار الشخصي، وعلى اعتبار أن المشرع لم يذكر الشخص المعنوي، وإنَّما ذكر فقط وفاة الأشخاص الطبيعيين، إلا إنه ليس ثمة ما يمنع من أن يكون المانح أو المتلقي من الشركات ذات الشخصية المعنوية، ومن ثم تأخذ نفس حكم الوفاة المطبق على الأشخاص الطبيعيين في حال تمت تصفية الشركة، وترتيباً على ذلك فإن انحلال وتصفية الشركة يعني انتهاء عقد الامتياز التجاري، إلا أن الشركة تحت التصفية تبقى محتفظة

---

(١) د. محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري، ص١٥٥– ١٥٦.

بالشخصية المعنوية الخاصة بها لحين الانتهاء من التدابير الخاصة بعملية التصفية، وبالتالي تبقى العقود التي سبق أن أبرمها المانح سارية المفعول بالقدر اللازم حتى انتهاء أعمال التصفية، وهو ما من شأنه أن يولد بعض الأضرار التي تصيب المتلقي بشكل خاص، إذ أن تغير شخص المانح إلى المصفي قد يؤدي إلى إلحاق ضرر بالغ بالخدمات التي كانت تقدم للمتلقي من تدريب ومساعدة فنية وغيرها، الأمر الذي يؤثر سلباً على أداء المتلقي، فضلاً عن أن سرية المعرفة الفنية تبقى مهددة أثناء فترة التصفية[١].

خامساً ـ الاندماج:

يعرف الاندماج بأنه عملية قانونية تتوحد بمقتضاها شركتان أو أكثر، ويتم هذا التوحد إما بانصهار أحدهما في الأخرى، وإما بمزجهما في شركة جديدة تحل محلهما، والتوحد في الحالة الأولى يعرف باسم الاندماج بطريق الضم أو الابتلاع، وفي الحالة الثانية يعرف باسم الاندماج بطريق المزج[٢]، وفي كلتا الحالتين فإن الاندماج يؤدي إلى انقضاء الشخص المعنوي، إذ أن الاندماج بطريق الضم يؤدي إلى انقضاء الشركة المندمجة، وانتقال ذمتها المالية بعناصرها الإيجابية والسلبية إلى الشركة الدامجة التي تبقى وحدها محتفظة بشخصيتها المعنوية، أمَّا إذا حصل الاندماج بطريق المزج، فإنه يؤدي إلى انقضاء الشركات المندمجة وظهور شركة جديدة لها شخصية معنوية مختلفة عن شخصية كل من الشركات المندمجة تتكون ذمتها المالية من الذمم المالية للشركات المندمجة[٣]، وانطلاقاً من ذلك ينبغي علينا بيان الأثر الذي يرتبه كل من هذين النوعين على عقد الامتياز التجاري.

أ ـ الاندماج بطريق الضم:

في حالة الاندماج بطريق الضم، إذا كانت شركة المانح دامجة لشركة أخرى، فلا يؤدي الدمج في هذه الحالة إلى انقضاء عقد الامتياز التجاري، إذ أن شركة المانح في هذه الحالة تبقى محتفظة بشخصيتها المعنوية، ولا تأثير لهذا الاندماج على وجودها القانوني، أما إذا كانت شركة المانح هي الشركة المندمجة، فإن ذلك يؤدي إلى اندثار شخصيتها القانونية، وخلافة الشركة الدامجة لها خلافة عامة، بما لها من حقوق وما عليها من التزامات، وبالتالي فإن من شأن ذلك

---

(١) رشا إبراهيم عبد الله عبد الله، المرجع السابق، ٨٧-٨٨.

(٢) د. محمد فريد العريني، الشركات التجارية، المشروع التجاري الجماعي بين وحدة الإطار القانوني وتعدد الأشكال، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠١٤، ص ٤٠٨.

(٣) د. عزيز العكيلي، الوسيط في الشركات التجارية، دراسة فقهية قضائية مقارنة في الأحكام العامة والخاصة، دار الثقافة، عمان، ٢٠٠٧، ص ٨٠.

أن يهدد مصالح المتلقي، حيث أنه سيتعامل مع إدارة جديدة قد لا توفر له مستوى المعرفة الفنية نفسها، والمساعدة التي كان يوفرها المانح الرئيسي، والتي كانت سبباً أساسياً لدفع المتلقي للتعاقد، وهوما يعطي الحق للمتلقي للمفاضلة بين الاستمرار في هذه العلاقة التعاقدية، أو إنهاء العقد، كما يستطيع المتلقي في هذه الحالة المطالبة بالتعويض إذا كان له مقتضى(١).

وفيما يتعلق بالمتلقي، إذا كانت شركته هي الدامجة، ففي هذه الحالة تحتفظ هذه الشركة بشخصيتها القانونية، إلا أن ذلك لا يحد من قدرة المانح على مراقبة عملية الاندماج، ويحق للمانح الاعتراض على هذا الاندماج واعتباره غير نافذ في مواجهته كدائن للمتلقي، إذا ترتب على هذا الاندماج إعسار المتلقي، أو كان من شأنه أن يلحق ضرراً بمعرفته الفنية، وهنا يحق لهذا المانح إنهاء العقد(٢)، أمَّا إذا كانت شركة المتلقي هي الشركة المندمجة، فإن ذلك يؤدي إلى انقضاء الشخصية المعنوية لها، وبالتالي يحق للمانح إنهاء العقد بسبب زوال الاعتبار الشخصي لشركة المتلقي(٣).

ب ـ الاندماج بطريقة المزج:

يؤدي هذا النوع من الاندماج إلى خلق شركة جديدة تختلف شخصيتها المعنوية عن شخصية الشركتين المندمجتين، فتعد الشركة الجديدة خلفاً للشركات المندمجة، وتحل محلها قانوناً بما لها من حقوق وما عليها من التزامات، فإذا كانت شركة المانح هي الشركة المندمجة بطريق المزج، يكون المتلقي في هذه الحالة أمام أحد خيارين، إما أن يطلب فسخ العقد باعتبار زوال الشخصية القانونية لشركة المانح لقيام العقد على أساس الاعتبار الشخصي لهذه الشركة، أو أن يستمر في العلاقة العقدية، أي أن العقد لا ينفسخ إلا في حال طلب المتلقي ذلك بشكل صريح باعتباره صاحب المصلحة في ذلك(٤).

أمَّا إذا اندمجت شركة المتلقي مع شركة جديدة بطريق المزج، فإن ذلك يؤدي إلى نشوء شركة جديدة تنقضي معها الشخصية القانونية لشركة المتلقي، ويترتب على ذلك أحقية المانح في إنهاء العقد لانتهاء الاعتبار الشخصي، ذلك أن من شأن هذا الاندماج أن يهدد معرفته الفنية(٥).

---

(١) د. حسام الدين خليل فرج محمد، المرجع السابق، ص ٩٢ – ٩٣.

(٢) د. لطفي رمزي أمين جندي، المرجع السابق، ص ٢٧٦.

(٣) سمير عبد السميع الأودن، المرجع السابق، ص ١٨٩.

(٤) رشا إبراهيم عبد الله عبد الله، المرجع السابق، ص ٨٩.

(٥) د. لطفي رمزي أمين جندي، المرجع السابق، ص ٢٧٧.

obeikandl.com

المطلب الثاني

آثار انقضاء عقد الامتياز التجاري

تبين لنا من خلال دراستنا لأسباب انقضاء عقد الامتياز التجاري أن هناك العديد من الأسباب التي تلعب دوراً كبيراً في إنهاء هذا العقد، وعلى الرغم من اختلاف هذه الأسباب إلا أنها تؤدي بالنهاية إلى نتيجة واحدة، ألا وهي انتهاء العلاقة التعاقدية بين كل من المانح والمتلقي، الأمر الذي ينتج عنه بعض الآثار، وانطلاقاً مما تقدم فإن آثار انتهاء عقد الامتياز التجاري ستكون محل دراستنا في هذا المطلب وذلك وفق التفصيل الآتي:

الفرع الأول: تسوية الأوضاع الناشئة عن انقضاء عقد الامتياز.

الفرع الثاني: حقوق الطرفين.

الفرع الأول

تسوية الأوضاع الناشئة عن انقضاء عقد الامتياز

يترتب على انقضاء عقد الامتياز التجاري نشوء وضع جديد، يقوم بموجبه المتلقي بالتوقف عن استغلال عناصر العقد، ويثور خلاله موضوع مصير البضائع المخزونة لدى المتلقي، والتي قام المانح بتوريدها له قبل انقضاء العقد، وبالتالي سوف نتناول بالدراسة كل من النقطتين السابقتين حسب الآتي:

أولاً ـ توقف المتلقي عن استغلال عناصر العقد:

من الطبيعي أن يترتب على انتهاء عقد الامتياز التجاري توقف المتلقي عن استخدام كافة المزايا التي وفرها له عقد الامتياز، من استغلال للمعرفة الفنية، والعلامة التجارية، وغيرها من العناصر الأخرى التي حصل عليها المتلقي بمناسبة الامتياز، وبالتالي يجب على المتلقي عند انقضاء العقد أن يجري التعديلات اللازمة على الشكل الخارجي للمنشأة، بما من شأنه أن يمنع من الإشارة إلى انتمائه القديم لشبكة الامتياز، وفي مقابل ذلك يتوقف هذا الأخير عن دفع المقابل المادي الذي كان يدفعه للمانح مقابل انتفاعه بالمعرفة الفنية، والعلامة التجارية، والمساعدة الفنية[1].

---

(١) د. لطفي رمزي أمين جندي، المرجع السابق، ص ٢٧٨.

openkandil.com

وفيما يتعلق بأوراق تشغيل العمل داخل منشأة المتلقي، التي يقدمها المانح للمتلقي لمساعدة المتلقي على أداء عمله على أفضل وجه، مثل الفواتير، ومستندات فحص البضائع وغيرها، كل هذه الأوراق من حق المانح أن يستردها عند انقضاء عقد الامتياز التجاري[١].

كما يترتب على انتهاء عقد الامتياز توقف جميع خطوط الهاتف والفاكس والإنترنت، حيث تعتبر من الوسائط الأساسية لتسهيل المعاملات التجارية، وفي حال أراد المتلقي مزاولة أي نشاط تجاري آخر لا يعتبر مزاحمة غير مشروعة، فيجوز في هذه الحالة الإبقاء عليها باسمه الشخصي[٢].

وفي حال استمر المتلقي في استغلال عناصر العقد، أو أنه توقف عن استغلالها، ولكنه استنبط نظاماً قريب الشبه بنظام الامتياز السابق، فإن ذلك يكفي لقيام مسؤوليته التي تستند على مخالفة المتلقي لبندين رئيسين يترتبان على انتهاء عقد الامتياز، وهما:

١ـ يتوجب على المتلقي استبعاد كل ما من شأنه إثارة اللبس في ذهن المستهلك، وذلك من خلال الابتعاد عن كل أمر من شأنه أن يوهم بأن العقد مازال قائماً ومستمراً.

٢ـ افتراض أن كل سلوك قريب الشبه بنظام الامتياز السابق يقوم به المتلقي يعتبر تقليداً محرماً، وذلك استناداً إلى مركز المتلقي الذي مكَّنه من الاطلاع على المضمون السري للمعرفة الفنية، ومن ثم فإن مخالفته لمبدأ حسن النية يصبح هو الغالب[٣].

وفي حال استمر المتلقي في استغلال عناصر العقد على الرغم من انقضائه، فيمكن للمانح في هذه الحالة اللجوء للقضاء المستعجل لوضع حد لتصرفات المتلقي، ولقد أقر القضاء الفرنسي ضرورة الاستعجال في وضع نهاية لهذه الأخطار بنصه على أنه: " قد يتفنن المتلقي في استعمال العلامات المميزة للامتياز التجاري بعد انتهاء العقد، إمَّا باستمراره في مزاولة نشاطه تحت نفس العلامة، وإمَّا تحت سمة تجارية مختلفة، ولكن يمكن أن تكون مختلفة في أذهان العملاء مع العلامات المميزة لشبكة الترخيص التجاري"، ويمكن لقاضي الأمور المستعجلة أن يحكم بغرامة تهديدية حتى يجبر المرخص له على التوقف عن هذا الاستعمال التعسفي للعلامة المميزة لشبكة الترخيص التجاري[٤].

---

(١) د. ماجد عمار، عقد الامتياز التجاري، المرجع السابق، ص ١١٨.

(٢) د. نعيم مغبغب، المرجع السابق، ص ٢٣٩.

(٣) د. محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري، المرجع السابق، ص ٣٣٩-٣٤٠.

(٤) د. فايز نعيم رضوان، المرجع السابق، ص ١٩٦.

ولكن يثور التساؤل حول طبيعة توقف المتلقي عن استعمال عناصر عقد الامتياز، هل هو توقف آني ومطلق، أم أن هناك حالات يمكن للمتلقي فيها أن يستعمل عناصر العقد حتى بعد تاريخ انتهائه؟

القاعدة هي امتناع المتلقي عن استعمال أو استغلال أي من هذه العناصر، وإزالة أيَّة علامات أو شارات أو لافتات، وتسليم كافة الوثائق المادية المرتبطة بمحل العقد، والعلَّة من ذلك تجنب وقوع المستهلك في اللبس من أي نشاط يمارسه المتلقي، فيعتقد مخطئاً أن المتلقي ما زال يعمل ضمن شبكة المانح، وفي حال لم يلتزم المتلقي بما ورد أعلاه، فإنه يعتبر مرتكباً لعمل من أعمال المنافسة غير المشروعة(١).

ولكن هذه القاعدة ليست مطلقة، حيث اتجهت المحاكم الفرنسية إلى تبرير استغلال المتلقي لعناصر عقد الامتياز حتى بعد انتهائه، معللةً ذلك بتمكين المتلقي من تصريف البضاعة التي بحوزته، والتي تحمل علامة المانح واسمه التجاري، حيث قضت بأن :"المتلقي لا يعد مرتكباً لخطأ عند استمراره في استغلال عناصر العقد بعد انقضائه، إذا كان تصرفه من شأنه أن يسهل في عملية تصريف البضائع المخزونة لديه، والتي سبق واشتراها من المانح وتحمل علامته التجارية، نظراً لصعوبة قيامه ببيعها دون اقترانها بهذه العلامة"(٢).

ثانياً ـ مصير البضاعة الموجودة في مخازن المتلقي:

من المعلوم أنه في أغلب عقود الامتياز يكون المتلقي مرتبط بالمانح في مسألة التزود بالمواد التي يحتاجها (الالتزام بالتزود الحصري من المانح)، وهذا التزود يكون مستمراً بشكل دائم، فنجد مخازن المتلقي مليئة بهذه البضائع، ولكن قد يتحقق في حالات معينة انقضاء عقد الامتياز التجاري في غير الموعد المحدد لانتهائه، وفي هذه الحالات تثور مشكلة البضائع المكدسة في مخازن المتلقي، على اعتبار أن المتلقي يرغب في تصريف هذه البضائع وتصفيتها، تجنباً للأضرار المادية التي تلحق به نتيجة كساد هذه البضائع في مخزنه، وإن كانت هذه المشكلة لا تثور في عقود امتياز الخدمات، إلا أنها قد تتسبب بآثار كارثية بالنسبة للمتلقي في عقود الامتياز الصناعي والتوزيعي، بسبب أن تصريف هذه البضائع في مثل هذه العقود يعتمد بشكل رئيسي على علامة المانح واسمه التجاري، على سبيل المثال المواد الخاصة بالوجبات السريعة، ولقد تبين لنا سابقاً أن أحد الآثار التي يولدها الانقضاء منع المتلقي من استغلال عناصر العقد، وبالتالي فإننا نكون أمام التساؤل التالي: هل يحتفظ المتلقي بالبضائع الموجودة لديه ويعمل على تصريفها بنفسه تحت الاسم التجاري والعلامة التجارية للمانح، أم تتم إعادة هذه البضائع للمانح؟

---

(١) د. حسام الدين خليل فرج محمد، المرجع السابق، ص ١٠١.

(٢) أورده: رشا إبراهيم عبد الله عبد الله، المرجع السابق، ص ٩٢– ٩٣.

للإجابة على هذا التساؤل ينبغي علينا أن ننظر في نص العقد أولاً، هل يتضمن اتفاق الأطراف حول مسألة استرداد البضائع أم لا؟

أ ـ وجود اتفاق بين الأطراف حول مصير البضائع المخزونة لدى المتلقي:

في حال اتفق الأطراف على مصير البضاعة المخزونة لدى المتلقي فإننا نكون أمام أحد احتمالين:

الأول ـ اتفاق الأطراف على شرط تصريف المخزون: قد يتفق الأطراف في حال انتهاء عقد الامتياز على قيام المتلقي بتصريف البضاعة الموجودة في مخازنه تحت العلامة التجارية للمانح، وباستخدام المعرفة الخاصة به لحين نفاذ المخزون من هذه البضاعة، وهو ما يسمى بشرط تصريف المخزون(١)، وفي حال كان هناك اتفاق بين الأطراف على مدة زمنية يتعين على المتلقي خلالها أن يقوم بتسويق هذه البضائع وتصريفها فلا تثور أية إشكالية، حيث ينبغي على الأطراف الالتزام بهذه المدة، ولكن ما هو الحال إذا لم يتفق الأطراف على مدة محددة؟

في هذه الحالة تحتسب الفترة الزمنية التي يتعين على المتلقي الالتزام بها في تصريفه للمنتجات والبضائع على أساس معدلات البيع التي كان يحققها الممنوح له طول فترة الامتياز(٢).

الثاني ـ اتفاق الأطراف على شرط استرداد المخزون: على اعتبار أن البضائع الموجودة في مخازن المتلقي تعتبر ملكاً له، فإن المانح لا يكون ملزماً كقاعدة عامة بشرط استرداد المخزون الموجود لدى المتلقي، ولكن قد يدرج الأطراف في العقد شرطاً يقضي بإلزام المانح باسترداد المخزون الموجود لدى المتلقي في حال انقضاء العقد، ويكون تقدير ثمن هذه البضائع عائداً لاتفاق الأطراف، آخذين في اعتبارهم إنقاص هذا الثمن بما يوازي قدم المخزون، وفي حال عدم اتفاقهم يخضع في تقديره إلى رأي خبير قضائي مختص، معين للتحقيق في مدى الأضرار التي تلحق بالمتلقي(٣).

وسواءً اتفق الأطراف على استرداد المانح للمخزون، أو تصريفه من قبل المتلقي، فلا يوجد أي إشكالية في ذلك حيث أن العقد شريعة المتعاقدين(٤).

---

(١) د. رشيد ساسان، المرجع السابق، ص ٢٨٧.

(٢) د. ماجد عمار، عقد الامتياز التجاري، المرجع السابق، ص١١٧.

(٣) د. فايز نعيم رضوان، المرجع السابق، ص ١٩٧.

(٤) د. نعيم مغبغب، المرجع السابق، ص ٢٣٩.

obeikandi.com

ب ـ عدم وجود اتفاق على مصير البضاعة المخزونة:

تبين لنا سابقاً أن مصير البضاعة المخزونة لدى المتلقي لا يثير أي إشكالية في حال اتفاق الأطراف مسبقاً على شرط يدرج في العقد، يقررون فيه مصير البضاعة في حال انتهاء العقد، وسواء كان هذا الاتفاق يقضي ببقاء البضائع لدى المتلقي، أو بالزام المانح باستردادها، ولكن تثور مشكلة تقرير مصير البضاعة في حال عدم اتفاق الأطراف على ما ينبغي فعله في حال انتهاء العقد، والحقيقة أن الآراء الفقهية والقضائية الواردة في علاج هذه المشكلة كانت متباينة ومختلفة، وبيان ذلك كالآتي:

١ـ استند بعض الفقهاء إلى مبدأ النية المشتركة للقول بإمكانية استرداد المانح للبضائع الموجودة في مخازن المتلقي، فطبقاً لنص المادة ١١٥٦ من القانون المدني الفرنسي فإنه من الممكن البحث في مضمون العقد والنية المشتركة للمتعاقدين، والتي قد تحتاج إلى بحث المغزى الحقيقي لأحكام العقد الذي قد يكون متخفياً وراء المعنى الظاهري لعبارات العقد، ونتيجة البحث في النية المشتركة بين طرفي عقد الامتياز التجاري تشير إلى أن قيام المتلقي بشراء المنتجات من مانح الامتياز، إنَّما يتم بناءً على عقد بيع مقترن بشرط فاسخ، مقتضاه أن يقوم متلقي الامتياز ببيع المنتجات والبضائع الموجودة لديه إلى المستهلكين خلال مدة عقد الامتياز التجاري وإلا يفسخ العقد ويسترد مانح الامتياز منتجاته، وذلك على الرغم من عدم إدراج شرط في العقد يلزم المانح من استرداد البضائع من متلقي الامتياز بعد انتهاء العقد(١).

٢ـ بينما انطلق جانب آخر في تحديده لمصير البضائع المخزونة من النظر إلى طبيعة العلاقة بين المانح والمتلقي، والتي على أساسها حاز المتلقي هذه البضاعة، فإذا كان المتلقي قد اشترى البضاعة من المانح باسمه ولحسابه الخاص، بهدف الإتجار بها وتحقيق الربح، فلا يلزم المانح في هذه الحالة باسترداد البضاعة من المتلقي مالم يتم الاتفاق على غير ذلك، على اعتبار أن المتلقي في هذه الحالة يعتبر مالكاً للبضاعة، أما إذا كان المتلقي مجرد شخص مؤتمن، تودع لديه منتجات بهدف بيعها، وما باعه منها يعتبر أنه قد اشتراه وعليه أن يسدد ثمنه للمانح، ففي هذه الحالة يلتزم المانح باسترداد البضاعة الموجودة في مخازن المتلقي، وتكون تكاليف ردها على نفقته أيضاً، لأنها تعتبر مملوكة له(٢).

٣ـ يذهب البعض إلى أن المانح يلتزم باسترداد البضائع الموجودة لدى المتلقي استناداً إلى قاعدة التزام البائع بضمان أفعاله الشخصية، حيث أن المانح يعتبر بمثابة بائع لهذه البضاعة،

---

(١) ينظر؛ د. ياسر سامي قرني، عقود التجارة الدولية، المرجع السابق، ص ١٨٣– ١٨٤.

(٢) د. حسام الدين فرج محمد، المرجع السابق، ص ٢١٣.

وبالتالي عليه أن يمتنع عن كل ما من شأنه إعاقة قيام المتلقي ببيعها، وفي حالة قام هذا المانح بإنهاء العقد واستبدال المتلقي القديم بمتلقٍ جديد، فإنه يعتبر مخلاً بالتزاماته، وهو ملزم في هذه الحالة بإعادة شراء البضائع المخزونة وفقاً لقاعدة من التزام بالضمان امتنع عليه التعرض، فهذه الفكرة تقوم على المزج بين الالتزام بالضمان، والالتزام برد المخزون المتبقي من البضاعة، فيكون للمرخص له المطالبة بتعويض كامل عن الأضرار التي لحقت به إذا كان انتهاء العقد غير مشروع(١).

٤ـ انطلق جانب آخر من النظر إلى الظروف التي رافقت إنهاء هذا العقد لإمكان الزام مانح الامتياز باسترداد البضائع من المتلقي، فإذا كان إنهاء العقد يرجع إلى خطأ متلقي الامتياز، ففي هذه الحالة لا يمكن القول بإمكانية إلزام المانح برد البضائع الموجودة لدى هذا المتلقي، أمَّا إذا كان بقاء بعض البضائع لدى المتلقي سببه مانح الامتياز، بمعنى أنه إذا تعسف المانح في استعمال حقه لإنهاء العلاقة التعاقدية، فإن ذلك يكون سبباً في إلزامه باسترداد البضاعة بعد انقضاء العقد، حيث أن القول بغير ذلك يخل بقواعد العدالة، ومثال ذلك أن يقوم المانح بمنع المتلقي فور انتهاء العقد من استعمال الاسم والعلامة التجارية الخاصة به بشكل فوري، دون إعطائه بعض الوقت لكي يتمكن من تصريف هذه البضائع، ففي هذه الحالة يمكن الزام المانح باسترداد المنتجات والبضائع حتى لو لم ينص عقد الامتياز على ذلك(٢).

والأرجح هو الأخذ بالاتجاه القائم على النظر إلى الظروف التي رافقت انتهاء العقد لتقرير مصير البضائع المخزونة، فإذا كان سبب الإنهاء في غير الحالات الطبيعية يرجع إلى خطأ من المتلقي، فلا يمكن في هذه الحالة إلزام المانح باسترداد البضاعة، ولو كان هناك شرط يلزم المانح باسترداد البضائع الموجودة لدى المتلقي، أمَّا في حال كان الإنهاء بسبب خطأ من المانح، فإنه يجب إلزام المانح باسترداد البضائع بعد انتهاء العقد.

ومهما يكن الأمر فإن المانح يلتزم باسترداد البضاعة المخزونة لدى المتلقي في حال تضمن العقد شرطاً يُلزم المتلقي بالاحتفاظ بمخزون إضافي من المنتجات والبضائع لمواجهة أية طلبات طارئة للمستهلكين طوال مدة العقد، والعلَّة في ذلك صعوبة تصريف هذه البضائع من قبل المتلقي بعد زوال صفته من الشبكة(٣).

---

(١) سمير عبد السميع الأودن، المرجع السابق، ص ١٨٠.

(٢) ينظر؛ د. ياسر سامي قرني، عقود التجارة الدولية، المرجع السابق، ص ١٨٥.

(٣) رشا إبراهيم عبد الله عبد الله، المرجع السابق، ص ٩٦.

وعلى أيَّة حال فإن موضوع مصير البضاعة المخزونة لدى المتلقي يعتبر محل جدل فقهي واسع، خاصةً في ظل عدم وجود نص تشريعي يحكم مصيرها عند انقضاء العقد، الأمر الذي يدعو أطراف العقد عند إبرامه إلى تحديد مصير البضاعة بدقة، وذلك تجنباً للمشاكل التي قد تنتج عن انتهاء العقد، وكحل لهذه المسألة فإنه من المناسب أن يقوم المانح بإعطاء المتلقي مهلة كافية لتصريف المخزون المتبقي من البضاعة، وذلك باستخدام عناصر الامتياز من علامة تجارية ومعرفة فنية مع تحديد المدة التي يمكن للمتلقي استعمال هذه العناصر خلالها، ذلك في حال تم إنهاء العقد بالحالة الطبيعية.

الفرع الثاني

حقوق الطرفين

يتولد عن انقضاء عقد الامتياز التجاري مجموعة من الآثار التي تتعلق بحقوق طرفي العقد، تتمثل هذه الآثار في محافظة الأطراف على مصالح شبكة الامتياز، وحق الطرف المضرور في الحصول على تعويض مناسب، وبيان ذلك كما يلي:

أولاً- الحفاظ على مصالح شبكة الامتياز التجاري:

بعد انقضاء عقد الامتياز التجاري يبقى المتلقي ملتزماً ببعض الالتزامات التي تترتب عن عقد الامتياز بالرغم من انتهائه، وذلك خلافاً للقواعد العامة للعقود التي تنص على انقضاء الالتزامات بين الأطراف بانقضاء العقد، ومن أهم الالتزامات المترتبة على العقد بالرغم من انقضائه ما يأتي:

أ - استمرار التزام المتلقي بالسرية:

تبين لنا سابقاً عند دراستنا لالتزامات المتلقي، إن واحداً من أهم تلك الالتزامات هو المحافظة على سرية المعرفة الفنية، إذ أن المانح يقوم خلال مدة العقد بإفشاء السر الصناعي للمتلقي، وبعد انتهاء مدة العقد يبقى المتلقي على علم بذلك السر، الأمر الذي يوجب على الأخير عدم إفشاء هذا السر للغير، لاسيما لمنافسي المانح، وبالتالي فإن التزام المتلقي ببند السرية لا يقتصر على فترة إبرام العقد، أو فترة سريانه، بل يلتزم أيضاً بعدم إفشاءه الأسرار المتعلقة بالمعرفة الفنية التي نقلها إليه مانح الامتياز بعد انتهاء العقد، ويعتبر هذا الالتزام امتداداً طبيعياً للالتزام الأصلي بالسرية خلال مدة سريان العقد، وهو التزام ضروري لحماية نظام الامتياز والحفاظ على مصالح المانح، والحفاظ على ملكيته لنظام الامتياز الذي أقامه على أساس مجهوده المالي والمعنوي.

ب ـ استمرار التزام المتلقي بالامتناع عن منافسة المانح (شرط عدم المنافسة):

ذكرنا سابقاً أنه قد يرد في معظم عقود الامتياز التجاري بنداً يلتزم من خلاله المتلقي بعدم منافسة صاحب نظام الامتياز وأعضاء شبكته أثناء سريان العقد أو بعد انتهاءه، أي أن المتلقي يظل ملتزماً بشرط عدم المنافسة حتى بعد انقضاء عقد الامتياز، وبمقتضى هذا الالتزام يمتنع المتلقي عن ممارسة نشاط مماثل للنشاط الذي كان يمارسه من قبل بموجب عقد الامتياز المنتهى المدة، وذلك في إقليم تواجده أو في منطقة يمكن أن ينافس بها عضو منتمي لشبكة صاحب نظام الامتياز المتعاقد معه سابقاً، وهذا الالتزام بالامتناع عن المنافسة بعد انقضاء مدة العقد، يوصف بأنه التزام محدد مكانياً ومؤقت زمنياً، حيث نصت المادة الثالثة من لائحة الإعفاء الأوروبي رقم (٤٠٨٧ / ٨٨) على أنه: "يمتنع المتلقي عن القيام بطريقة مباشرة أو غير مباشرة بأي نشاط تجاري مماثل ينافس فيه أحد أعضاء شبكة الامتياز، بمن فيهم مانح الامتياز، ويمكن إلزام المتلقي بهذا الالتزام بعد انتهاء عقد الامتياز التجاري بفترة زمنية معقولة لا تتعدى السنة، وفي الإقليم الذي كان يمارس فيه نشاطه خلال انضمامه بشبكة الامتياز"[١].

ورغم قصر المدة التي يمتنع فيها المتلقي عن ممارسة نفس نشاط المانح، إلا أنه يشترط حصول المتلقي على مقابل، وهذا المقابل ليس ثمناً، وإنما هو مقابل لسلوك سلبي يتمثل في الامتناع عن القيام بعمل، ويؤخذ بعين الاعتبار عند تحديد مقابل عدم المنافسة النفقات التي تكبدها المتلقي أثناء فترة سريان الشرط، وكذلك ما يفقد المتلقي من أرباح كادت أن تتحقق لو أنه ظل على رأس تجارته[٢].

ج ـ عدم الإضرار بأطراف شبكة الامتياز:

يتوجب على المتلقي بعد انقضاء عقد الامتياز تجنب القيام بكافة الأعمال التي من شأنها الإضرار بأطراف شبكة الامتياز، إذ من شأن ذلك أن يعتبر من قبيل المنافسة غير المشروعة، وهي على سبيل المثال، الأعمال التي من شأنها الإضرار بسمعة المانح والتشهير به، وتسري عليها القواعد العامة المطبقة على أفعال المنافسة غير المشروعة[٣].

وفيما يتعلق بعقد الامتياز التجاري، يعتبر من قبيل الأفعال غير المشروعة على سبيل المثال، الطعن في شخص المانح، أو النيل من سمعته التجارية، بما يؤدي إلى اهتزاز ثقة العملاء في هذا المانح وانصرافهم عنه، كأن يدعي بطريق الكذب من خلال الإعلانات أو

---

(١) د. ياسر سامي قرني، عقود التجارة الدولية، المرجع السابق، ص ٢٣٢.

(٢) دعاء طارق البشتاوي، المرجع السابق، ص ١١٨.

(٣) د. ماجد عمار، عقد الامتياز التجاري، المرجع السابق، ص ١٢١.

المقالات في الصحف، أو حتى بالإبلاغ الفردي للمتلقين، أن هذا المانح على وشك الإفلاس[١]، ومن الأفعال غير المشروعة أيضاً توظيف تابعي أحد الطرفين من قبل الطرف الآخر، حيث يعتبر تحريض الموظفين أو العمال الذين يعتمد عليهم المشروع صورة من صور المنافسة غير المشروعة، لذلك يهدف المتعاقدان في عقد الامتياز التجاري إلى حماية مصالهم بالدرجة الأولى، إذ يعتبر تجنب الافتقار البشري لصاحب المشروع لصالح المشروع الآخر واحدة من هذه المصالح، لذلك يلجأ الأطراف في عقد الامتياز إلى إدراج شرط في العقد يحظر على طرفي العقد بالتبادل خلال مدة محددة – سنتين مثلاً – من تاريخ انتهاء عقد الامتياز التجاري، أياً كان تاريخ هذا الانتهاء أو سبب انتهائه، أن يضم لصفه موظفاً، أو أن يستخدم تحت أي مسمى، سواءً بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، موظفين سابقين لدى الطرف الآخر، وبالتالي يجب على المتعاقد الالتزام بهذا الشرط، وتتبدى فائدة هذا الشرط في أنه يسهل إثبات الخطأ من جانب أحد الطرفين عند إقامة دعوى المنافسة غير المشروعة، كما يعتبر انضمام المتلقي إلى شبكة امتياز منافسة لشبكة المانح من قبيل المنافسة غير المشروعة، إذ قد يقوم مجموع المتلقين الذين انتهت عقودهم مع المانح بتكوين شبكة امتياز جديدة فيما بينهم، الأمر الذي من شأنه أن يوجه ضربة قاضية لنظام الامتياز الخاص بالمانح، لذلك يدرج شرط في العقد يحظر بموجبه على المتلقي الانضمام إلى أي تجمع تجاري مهما كان شكله، وسواءً كان هذا التجمع يتمتع بشخصية معنوية أم لا، وتجدر الإشارة إلى أن هذا الحظر لا يسري إلا إذا كان التجمع الذي يرغب المتلقي في الانضمام إليه يمارس نفس نشاط المانح الأساسي[٢].

ثانياً- التعويض:

ثار الخلاف بين الفقهاء حول تحديد الأساس القانوني الذي يستند إليه التعويض، خاصة في ظل عدم وجود أي تشريع قانوني يشير إلى هذا الموضوع، بالإضافة إلى عدم وجود استقرار قضائي في هذا الشأن، والواقع أن دراسة موضوع التعويض في عقد الامتياز التجاري تتطلب منا الوقوف على الموضوعات الآتية:

أ - التعويض نتيجة لعدم تجديد العقد من قبل المانح:

من حيث المبدأ لا يستحق المتلقي عند انتهاء العقد أي تعويض نتيجة عدم تجديد المانح للعقد، وهو أمر طبيعي يتماشى مع كون المانح يمارس حقه العقدي، إلا أن انقضاء العلاقة العقدية بين المتعاقدين تعني اضطرار المتلقي لإغلاق هذه المنشأة، الأمر الذي قد يسفر عن

---

(١) ينظر؛ د. محمد السيد الفقي، القانون التجاري، الأعمال التجارية – التجار – الأموال التجارية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠٠٨، ص ٣١٤ وما بعدها.

(٢) د. فايز نعيم رضوان، المرجع السابق، ص ١٩٩– ٢٠٠.

ضرر كبير قد يلحق بالمتلقي نتيجةً للتكلفة الباهظة التي تكبدها لقيام منشأته، والتي لم يشاركه المانح دفع أي جزء منها، بالإضافة إلى ما يتكبده المتلقي من خسائر أخرى نتيجة إزالة كافة المظاهر المرتبطة بالشبكة، بما في ذلك إزالة الأثاث والديكور الخاص بالمنشأة، وبالتالي هل يلزم المانح عند عدم تجديد العقد بدفع التعويض للمتلقي عن الأضرار التي تصيبه جراء ذلك؟

للإجابة على هذا التساؤل نميز بين قيام الأطراف بالاتفاق صراحةً أو ضمناً على تجديد العقد عند انتهاء مدة العقد من عدمه، ففي حال اتفق الأطراف على تجديد عقد الامتياز عند انتهاء مدته، فإن امتناع المانح عن تجديد العقد بعد انتهاء مدته الأصلية، يعطي الحق للمتلقي بطلب التعويض عما أصابه من ضرر، إذا أثبت الأخير أن نشاطه أدى إلى نجاح ظاهر في إنتاج سلع وخدمات المانح، أو ساهمت في زيادة عملائه[١]، أمَّا في حال لم يتفق الأطراف صراحة أو ضمناً على التجديد عند انتهاء مدة العقد، فيثور التساؤل هنا عن مدى استحقاق المتلقي للتعويض عن الضرر، إذا رفض المانح إجابته إلى تجديد العقد دون سبب مقبول يدعوه للرفض؟

الواقع أنه في العقود المحددة المدة لا تعويض عن عدم تجديد العقد من قبل المانح ولو ترتب على ذلك ضرر يصيب المتلقي، ذلك أن الحقوق التي يتمتع بها المتلقي تكون محددة بمدة العقد فقط[٢]، إذ أن حق المتلقي في استغلال الامتياز يكون محدداً بمدة العقد فقط، ولقد أكدت محكمة النقض الفرنسية على هذا الأمر، حيث اعتبرت أن امتناع المانح عن تجديد العقد مع المتلقي لا يمثل إساءة لاستعمال الحق، إنَّما هو ممارسة لحقه العقدي، وبالتالي لا يمكن للمتلقي تبرير موقفه المستند لاعتبار عدم التجديد من قبل المانح بأنه تعسف لاستعمال الحق، بناءً على طول مدة العلاقة العقدية أو حجم التعاملات بينهما[٣].

أمَّا في العقود غير محددة المدة، لا يثور موضوع التعويض نتيجة عدم تجديد العقد، حيث أن مشكلة تجديد العقد تثور في حال كان العقد محدد المدة فقط.

---

(١) دعاء طارق البشتاوي، عقد الامتياز التجاري، المرجع السابق، ص ١١٢.

(٢) ينظر؛ د. سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، المرجع السابق، ص ٢٠٣ – ٢٠٤.

(٣) ينظر؛ رشا إبراهيم عبد الله عبد الله، المرجع السابق، ص ١٠٣. وتقول أيضاً: "على الرغم من محاولات محكمة النقض الفرنسية من إرساء مبدأ عام في هذا الأمر إلا أن هناك العديد من المحاكم التي قضت باعتبار عدم التجديد من قبل المانح هو تعسف في استعمال الحق، إلا أن هذه الأحكام ارتبطت بالعديد من الأسباب التي تختلف باختلاف كل حالة عن الأخرى، خاصةً في حال استخدام المانح أساليب غير شريفة، بقصد استبعاد المتلقي من العقد وعدم التجديد له، وعلى أية حال لعلَّ سبب هذه الأحكام المتناقضة مرده إلى أنها تهدف دائما للوصول إلى عين الحقيقة، وذلك ببذل الجهد والبحث في وجود تعسف من قبل المانح أم لا".

ب ـ التعويض في حال الإنهاء المفاجئ للعقد(عدم الإخطار):

قد يتفق أطراف عقد الامتياز التجاري غير محدد المدة على إمكانية إنهاء العقد فور رغبة أحد طرفيه في إنهائه، فيقوم الطرف الراغب في إنهاء العقد بإنهائه فجأةً دون إخطار مسبق للطرف الآخر، في هذه الحالة يتحمل الطرف الراغب في الإنهاء تعويض الطرف الآخر الذي يفاجأ بإنهاء العقد دون إخطار مسبق عن الأضرار التي تلحق به، فإذا كان المانح هو من يرغب في الإنهاء، فيجب أن يعوض المتلقي عن جميع الأضرار التي لحقت به سواء كانت مادية أو معنوية، وهنا يتحمل المتلقي مسؤولية إثبات خطأ المانح، وإثبات الأضرار التي لحقت به، مثل فقدان السمعة والعلامة التجارية التي يترتب عليها فقدان عنصر العملاء، وانخفاض رقم المبيعات التي كان يحققها في ظل نظام الامتياز، كما يتوجب عليه أن يثبت أن هذه الأضرار هي نتيجة مباشرة لمخالفة المانح لسبق الإخطار، ولقد قضت محكمة النقض الفرنسية في حكم لها بتعويض المتلقي عندما تبيَّن من ظروف التعاقد أن المانح اشترط على المتلقي القيام بإنشاء وتجهيزات ضخمة واستثمارات كبيرة لمنحه حق الامتياز، على أساس التعاون معه فترة طويلة، ثم قام بإنهاء العقد من جانبه فجأةً، وبدون عذر مقبول[١].

أمَّا في حال كان المتلقي هو من أبدى رغبته المفاجئة في الإنهاء بدون سبق الإخطار، فهنا يقع على عاتقه تعويض المانح عن الإضرار التي تسبب له بها، وبالمثل فإن عبء إثبات خطأ المتلقي المتمثل في عدم الإخطار المسبق، وإثبات الضرر الذي أصاب المانح جراء هذا الخطأ، مثل فقد العائد المادي الذي كان المتلقي يدفعه، أو تضرر المانح من جراء عدم شراء المتلقي كمية من البضائع كانت مرصودة له، وكذلك فراغ المنطقة الجغرافية من المتلقين، كما يقع على المانح إثبات علاقة السببية بين خطأ المتلقي والضرر الذي أصابه[٢]، أما مقدار التعويض في هذه الحالة، فيقدره القاضي وفقاً لظروف كل حالة على حدة، مراعياً في ذلك الخسارة التي لحقت بالمضرور والكسب الذي فاته[٣].

ج ـ فقد العملاء كسبب لتعويض المتلقي:

لا شك أن عنصر العملاء كان وما زال يحتل مكانة بارزة في مكونات المحل التجاري، كما يعتبر مصدر قيمته، وبالتالي فإن أي إنهاء لعقد الامتياز التجاري، يعني فقدان المحل لعنصر العملاء، نتيجة لعدم إمكانية استمراره في توفير السلعة أو الخدمة التي كان يوفرها لهم من خلال هذا الاتفاق، الأمر الذي يترتب عليه حق للمتلقي في الحصول على تعويض عن الخسارة الناشئة

---

(١) د. سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، المرجع السابق، ص ٢٠٥.

(٢) د. ماجد عمار، عقد الامتياز التجاري، المرجع السابق، ص١٢٤.

(٣) د. لطفي رمزي أمين الجندي، المرجع السابق، ص ٢٦٨.

عن هذا الإنهاء[١]، ولقد تبنّت التشريعات والمحاكم هذه الفكرة، فقضت محكمة استئناف (فرساي) في فرنسا في حكمها الصادر بتاريخ ٢٤ مارس ١٩٨٨، بأن: "الامتياز التجاري يشكل عنصراً جوهرياً للمحل التجاري للمتلقي، وأن العملاء غير الدائمين ينتمون بصورة أكيدة إلى المتلقي"[٢]، كما أكدت على ذلك محكمة النقض الفرنسية حيث قضت بتعويض المتلقي بعدما تبيَّن أن المانح تملك عملاء المتلقي بعد فسخ العلاقة التعاقدية[٣]، الأمر الذي يؤكد على أهمية عنصر العملاء في المحل التجاري، والذين يكون انتمائهم عادةً للمتلقي، وبالتالي استحقاق المتلقي للتعويض عن خسارته لعملائه المنتمين له، والذي بذل الجهد والعمل لجذبهم ونيل ولائهم.

ولقد تباينت الآراء الفقهية والقضائية في تحديد الأساس القانوني الذي يمكن الاستناد إليه في تقرير التعويض للمتلقي نتيجة فقده عنصر العملاء بعد انتهاء عقد الامتياز التجاري، فذهب البعض إلى الاستناد على نظرية الإثراء بلا سبب، بينما ذهب البعض الآخر للقول بأن المتلقي يستحق التعويض تأسيساً على مبدأ المصلحة المشتركة، وبيان ذلك كما يلي:

١- انطلق بعض الفقه في بناء موقفه من حق المتلقي في الحصول على تعويض على أساس نظرية الإثراء بلا سبب، على اعتبار أن المانح سوف يثرى على حساب المتلقي بدون سبب في حال لم يقم بتعويضه عن عنصر العملاء، ولقد تبنَّت محكمة النقض الفرنسية هذه النظرية، معتبرةً أن قيام مانح الامتياز بإنهاء العقد أو عدم تجديده، مع عدم وجود خطأ من المتلقي، بالإضافة إلى إلزام الأخير بالامتناع عن منافسة مانح الامتياز وشبكة توزيعه عقب انتهاء العقد، إنَّما هو أمر يعود على مانح الامتياز بالفائدة، نظراً لاستفادته دون مقابل من كل عملاء المتلقي الذي نجح في تكوينهم خلال فترة تنفيذ العقد، وبالتالي فإن استبعاد المتلقي من شبكة الامتياز سوف يحرمه من هؤلاء العملاء لصالح المانح دون أدنى مقابل، وعليه فإن المانح يكون قد أثري بلا سبب، فيترتب عليه تعويض المتلقي، ولقد أصدرت هذه المحكمة قراراً بإلغاء حكم الاستئناف في الدعوى القائمة ضد شركة الاتصالات الفرنسية (SFR) لمخالفته نص المادة ١٣٧١ مدني، والخاصة بتجريم الإثراء بلا سبب، وذلك لرفضه منح متلقي الامتياز تعويضاً لعدم تجديد عقده، على الرغم من إلزامه بالامتناع عن ممارسة أي نشاط ينافس به مانح الامتياز وشبكة توزيعه عقب انتهاء العقد، مما كان يتعين معه

---

(١) سمير عبد السميع الأودن، المرجع السابق، ص ١٨٤- ١٨٥.

(٢) رشا إبراهيم عبد الله عبد الله، المرجع السابق، ص ١٠٢.

(٣) د. سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، ص ٢٠٦.

تعويض متلقي الامتياز عن الخسائر التي تكبدها لحرمانه من عملاءه دون مقابل[١].

٢. يذهب اتجاه آخر إلى اعتماد نظرية المصلحة المشتركة كأساس يستند إليه الحكم بالتعويض للمتلقي، ويقوم هذا المبدأ على أساس توافق مصلحتي طرفي العقد، حيث يهدف كل من المانح والمتلقي لتحقيق مصلحة واحدة، والمتمثلة في تكوين عملاء، ولقد أشار قانون (دوبان) في المادة الأولى منه إلى السماح للمتلقين بأخذ تعويض في العقود ذات المصلحة المشتركة عند نهاية العقد، وهو ما يسمى بالحق في التعويض عن العملاء[٢].

وتقوم هذه النظرية على أساس أن إرادة طرفي عقد الامتياز التجاري تتجه إلى تكوين عملاء مشتركين، مما يعود بالنفع على كليهما، بمعنى أن يلتزم المانح بتكوين أكبر عدد من العملاء الذين يكنون الولاء للعلامة التجارية الخاصة بالمانح دون شخص المتلقي، مقابل حصول المتلقي على تعويض في حال انهاء العقد من قبل المانح نظير جهوده التي بذلت في تكوين هؤلاء العملاء، ويعتبر من أهم الأحكام القضائية في هذا الشأن حكم محكمة AMIENS الصادر عام ١٩٧٣[٣]، والتي اعتبرت أن عقد التوزيع الإقليمي يعتبر في حقيقة الأمر عقداً للمصلحة المشتركة، يلتزم بموجبه الموزع الإقليمي بتكوين أكبر عدد من العملاء، الذين يظلون متعلقين بالعلامة التجارية والمنتجات حتى بعد انتهاء عقد التوزيع، ما يخدم مصالح المورد، وبالتالي فإن تعسف الأخير في إنهاء العقد يجعله ملتزماً بتعويض الموزع عن جهوده التي بذلت لجذب العملاء للعلامة التجارية [٤].

ومن الملاحظ أن الاتجاه القائل بنظرية الإثراء بلا سبب، كأساس للقول بحق المتلقي في التعويض هو اتجاه راجح، حيث لا يخفى على عاقل أن الجهد المبذول من قبل المتلقي يشكل عاملاً رئيسياً في حصول المانح على الأرباح المتوقعة، وبالتالي فإنه يستحق التعويض.

على أية حال وسواءً كان التعويض بالاستناد لنظرية الاثراء بلا سبب، أو بالاستناد لنظرية المصلحة المشتركة، ينبغي أن يحصل المتلقي على تعويض عادل بما يتناسب مع اعتبارات

---

(١) ينظر؛ د. ياسر سامي قرني، عقود التجارة الدولية، المرجع السابق، ص ١٩٣.

(٢) رشا إبراهيم عبد الله عبد الله، المرجع السابق، ص ٩٩.

(٣) ينظر؛

CA.AMIENS, 29 nov,1973, Gaz.Pal,1974, P 140.

أورده د. ياسر سامي قرني، عقود التجارة الدولية، المرجع السابق، ص ١٩٠.

(٤) المرجع السابق، ص ١٩٠.

العدالة والإنصاف، الأمر الذي يعتبر مقابل لما بذله هذا المتلقي من جهد ومال في تنمية النشاط الامتيازي الخاص بالمانح.

وأخيراً وبعد الانتهاء من دراسة أسباب انقضاء عقد الامتياز التجاري وآثاره، نخلص إلى أن هذا العقد يتشابه مع كثير من العقود الأخرى في أسباب الانقضاء، فينقضي نتيجة لأسباب قائمة على الاعتبار الشخصي، كما ينقضي بسبب تغير نشاط العمل داخل المنشأة، وغيرها من أسباب الانقضاء التي حاولنا تقديم شرح واف لها، أما بالنسبة للآثار المترتبة على الانقضاء، فتبين لنا أن انقضاء عقد الامتياز يخلق مشاكل كثيرة، كما توضح لنا أن المتلقي يكون المتأثر الأكبر في انقضاء هذا العقد، لأسباب عدة منها كون المتلقي عادةً شخصاً طبيعياً على عكس مؤسسة المانح، وأيضاً الملاءة المالية له تكون عادة أقل من الملاءة المالية للمانح، وبالتالي فإن استبعاد هذا المتلقي من نظام الامتياز من شأنه أن ينعكس عليه بشكل سلبي، إذ يفقده الميزات العديدة التي سبق وأن حصل عليها نتيجة انتماءه إلى شبكة الامتياز، والتي تعتبر سبب نجاحه في النشاط التجاري الذي يقوم به.

د ـ التعويض نتيجة الإخلال بالالتزامات التعاقدية:

تبين لنا عند دراستنا لخصائص عقد الامتياز التجاري أنه من العقود الملزمة للجانبين، وتقتضي هذه القوة الملزمة للعقد وفقاً لقاعدة العقد شريعة المتعاقدين، قيام أطرافه بتنفيذ ما يقع على عاتقهم من التزامات، فإذا عدل أي من الطرفين عن تنفيذ التزاماته، أو تأخر في تنفيذها، كان بالإمكان إلزامه بدفع تعويض يتناسب مع مقدار الضرر الذي ألحقه بالطرف الآخر، وتنقسم الالتزامات التعاقدية التي تترتب على الإخلال بها تعويض الطرف المضرور إلى قسمين، الأول التزامات تعاقدية أثناء فترة تنفيذ العقد، والثاني التزامات تعاقدية بعد انقضاء العقد:

١ـ الالتزامات التعاقدية أثناء فترة تنفيذ العقد:

إن عقد الامتياز التجاري باعتباره من العقود الملزمة للجانبين، يولد التزامات متبادلة على عاتق أطرافه أثناء مدة سريان العقد، وبالتالي ينبغي على كل طرف في العقد تنفيذ هذه الالتزامات، وإلا كان مسؤولاً مسؤولية عقدية عن تعويض الطرف المضرور، ومن الالتزامات التي تترتب على عاتق المانح أثناء الفترة التعاقدية، نقل المعرفة الفنية والتحسينات التي تطرأ عليها، والالتزام بالإعلام أثناء الفترة التعاقدية، ومن الالتزامات التي تقع على عاتق المتلقي أثناء الفترة التعاقدية، دفع مقابل الامتياز، والالتزام بالإعلام أثناء الفترة التعاقدية، والالتزام باستعمال الأساليب والطرق التجارية الخاصة بالمانح، وبالتالي فإن أي تقصير أو إخلال في تنفيذ هذه الالتزامات يرتب على عاتق المدين بها تعويض الطرف الآخر.

٢ـ الالتزامات التعاقدية بعد انقضاء العقد:

المبدأ العام في الالتزامات التعاقدية أنها تنقضي بمجرد انقضاء العقد بغض النظر عن سبب الانقضاء، إلا أن ما يتميز به عقد الامتياز التجاري أنه يرتب بعض الالتزامات في الفترة التالية على الانقضاء، وبالتالي فإن إخلال المتعاقد بهذه الالتزامات يلزمه بالتعويض، وتتمثل هذه الالتزامات التي توجب التعويض بعد انقضاء عقد الامتياز في إخلال المتلقي بالتزامه في المحافظة على سرية المعرفة الفنية، وأيضاً عدم التزامه بالامتناع عن منافسة المانح ضمن المنطقة المتفق على عدم المنافسة فيها.

obeikandl.com