Tikrit University Journal For Rights Year (10) Vol (10) NO (1) Part (2) (2025) 21-32

٢١

ISSN: 2519 – 6138 (Print)
E-ISSN: 2663 – 8983(On Line)

TUJR
مجلة جامعة تكريت للحقوق
Tikrit University Journal for Rights

IRAQI Academic Scientific Journals
العراقية المجلات الاكاديمية العلمية

Tikrit University Journal for Rights
Journal Homepage : http://tujr.tu.edu.iq/index.php/t

كلية القانون
College of Law

Legal Analysis of the Franchise Contract - A Comparative Study

Assistant .Dr. Ekhlas hameed hamzah jorani
College of Media, University of Baghdad, Baghdad, Iraq

akhlashameed2018@gmail.com

Article info.

Article history:
- Received 14 June 2024
- Accepted 5 May 2025
- Available online 1 September 2025

Keywords:

Abstract: The franchise contract is applied in more than 80 countries, as independent legislation is adopted in only some of them, as there are special considerations in each country regarding the method used in the legal organization of this contract, and since there is no legal regulation of the franchise contract in Iraq, although It is now widely accepted that franchising plays an important role in promoting modern business development, The current research aims to identify the concept and characteristics of a franchise contract, define the standard terms of a franchise contract, reveal the features of the legal nature of a franchise contract, and clarify the legal rights defined and established by the franchise contract. The research concluded that the legislative authorities in Iraq must rewrite this type of contract even though it is not explicitly stipulated in the domestic legal frameworks, provided that it complies with the advanced models for the legal regulation of these contracts, especially in the United States of America.

© 2023 TUJR, College of Law, Tikrit University

التحليل القانوني لعقد الفرانشايز-دراسة مقارنة

م.د. اخلاص حميد حمزة جوراني
كلية الاعلام ,جامعة بغداد, بغداد ,العراق
akhlashameed2018@gmail.com

معلومات البحث :

تواريخ البحث:
- الاستلام : ١٤/ حزيران/ ٢٠٢٤
- القبول : ٥ / ايار/ ٢٠٢٥
- النشر المباشر: ١/ ايلول/٢٠٢٥

الكلمات المفتاحية :

الخلاصة: يتم تطبيق عقد الفرانشايز في أكثر من ٨٠ دولة، حيث يتم اعتماد تشريع مستقل في بعض منها فقط، حيث توجد في كل دولة اعتبارات خاصة فيما يتعلق بالطريقة المستخدمة في التنظيم القانوني لهذا العقد، وحيث أنه لا يوجد تنظيم قانوني لعقد الفرانشايز في العراق رغم انه من المقبول الآن على نطاق واسع أن الفرانشايز يلعب دورًا مهمًا في تعزيز تطوير الأعمال الحديثة يهدف البحث الحالي إلى التعرف على مفهوم عقد الفرانشايز وخصائصه، تحديد شروط عقد الفرانشايز القياسية، الكشف عن ملامح الطبيعة القانونية لعقد الفرانشايز، توضيح الحقوق القانونية التي يحددها ويؤسسها عقد الفرانشايز. وتوصل البحث إلى أنه يجب على الجهات التشريعية في العراق إعادة صياغة هذا النوع من العقود على الرغم من أنها غير منصوص عليها صراحةً في الأطر القانونية الداخلية شريطة أن تمتثل للنماذج المتقدمة للتنظيم القانوني لهذه العقود وخاصة في الولايات المتحدة الأمريكية.

© ٢٠٢٣, كلية القانون، جامعة تكريت

المقدمة: في الأدبيات العلمية ، يركز جوهر مصطلح الفرنشايز على توصيفه كآلية لأداء الأنشطة القائمة على التنازل عن الحقوق لأداء العمليات التجارية في منطقة معينة. يتجلى تطور الظاهرة في تطورها التدريجي والميل إلى تنفيذها كوسيلة لخلق نماذج معاصرة لأنظمة الفرانشايز. يوجد في النظرية المتخصصة عدد كبير من التعريفات لتوضيح الظاهرة، والتي تقر بأنه وراء الفرانشايز توجد دائمًا علاقة تعاقدية بين المشاركين

يتم تطبيق عقد الفرانشايز في أكثر من ٨٠ دولة، حيث يتم اعتماد تشريع مستقل في جزء منها فقط. توجد في كل دولة اعتبارات خاصة فيما يتعلق بالطريقة المستخدمة في التنظيم القانوني. يتم استخدام نهجين تشريعيين بشكل أساسي: أ) من خلال صياغة تشريعات خاصة مثل الولايات المتحدة الأمريكية وأستراليا وكندا ورومانيا ومولدوفا، أو ب) من خلال تعديل التشريع الحالي من خلال التنفيذ المناسب لمبادئ القانون المدني والتجاري من أجل استقلالية الإرادة والعدالة وحرية التعاقد كما في إيطاليا وألمانيا وروسيا وبريطانيا العظمى وبلغاريا[١].

المشاكل المرتبطة بتعريف الطبيعة القانونية لعقد الفرانشايز ناتجة عن البيئة التنظيمية المتنوعة في البلدان المنفصلة. أدت الدراسات البحثية العديدة التي قام بها ممثلون عن مختلف مجالات العلوم إلى تعريفات مختلفة للطبيعة القانونية لعقد الفرنشايز وجميع أنواع الأطر المنهجية المرتبطة بدراسته.

حدد البعض السمات المحددة للفرانشايز من وجهة نظر الإدارة الإستراتيجية على هذا الأساس يتم تعريفه على أنه شكل تنظيمي مختلط يتم وضعه بين التعاون الرأسي من جهة، وتطوير الأنشطة بين المشاركين المستقلين من جهة أخرى. بينما قام البعض بتحليله من خلال الكشف عن جوهره كأداة تسويق. ويستند هؤلاء إلى الطريقة التي يتم من خلالها تطبيق الفرانشايز كنموذج عمليًا ويعزز فرص مانح الفرانشايز لإعادة إنتاج مفهوم أعماله الخاصة[٢].

يتخذ بعض الباحثين الوظائف الاقتصادية للفرانشايز كأساس يحددونه على أساسه كأداة عمل لتوزيع أو توفير السلع أو الخدمات للمستهلكين. يوجد في عقد الفرانشايز خصائص تميزه بشكل كبير عن الأشكال المختلفة للتفاعل التجاري. من ناحية، هناك حصة عالية من الخدمات التي يؤديها مانح الفرانشايز والتي يجب أن تصل إلى نطاق أوسع من المستهلكين في مناطق جغرافية مختلفة. من ناحية أخرى، فإن محتويات عقد الفرانشايز محددة في ضوء توزيع الحقوق والقرارات والإدارة والأرباح بين مانح الفرانشايز ومتلقي

[١] محمود صديق رشوان، عقد الامتياز التجاري (فرانشايز - Franchise): دراسة فقهية مقارنة، مجلة العلوم الشرعية , مج١٢, ع٥، جامعة القصيم، ٢٠١٩، ص ٤٠٥٠ - ٤١٢٤.
[٢] خالد محمد فالح الصوالحه، الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية والقانونية , مج٣, ع٥، المركز القومي للبحوث غزة، ٢٠١٩، ص ١١٢ - ١٤٠.

الفرانشايز. هذه السمات المحددة هي بالضبط الخصائص التي تميزها عن الأشكال التنظيمية المماثلة، مثل المؤسسات المشتركة واتحادات رأس المال.

تم التحقق من معاني مختلفة لمصطلح عقد الفرانشايز بناءً على التحليل المقارن، والذي يمكن تلخيصه في الفئات التالية: أ) كعقد تجاري بموضوع محدد؛ ب) كنظام علاقات دائمة؛ ج) كشكل معين من أشكال التوزيع؛ د) كوسيلة لتسويق السلع والخدمات.

يوجد في الولايات المتحدة الأمريكية الإطار القانوني الأكثر تطورًا وتفصيلاً، حيث يتم تنظيم اعقد الفرانشايز على مستوى الولاية والمستوى الفيدرالي. يشمل المصطلح ثلاثة عناصر في جميع الحالات: أ) العلامة التجارية؛ ب) المراقبة والتعاون؛ ج) الدفع[١].

في ألمانيا يتم التركيز على خصائص عقد الفرانشايز كنظام توزيع قائم على شراكة طويلة الأمد. يعتبر الفرانشايز بمثابة نظام بيع منظم على أساس التعاون الرأسي بين الشركات - كيانات مؤسسية مستقلة من خلال إبرام عقود طويلة الأجل. الشرط الأكثر أهمية هو وجود مفهوم عمل معتمد في الممارسة وله كفاءة مثبتة[٢].

في بريطانيا العظمى، يتم تحديد عقد الفرانشايز على أنه اتفاق للحق في إجراء أنشطة ريادة الأعمال، بحكم أن الفرد يكسب أرباحًا أو دخلاً باستخدام الحق في العلامة التجارية أو التصميم أو الملكية الفكرية الأخرى، باستثناء السمعة، المقدمة له على أساس الاتفاق[٣].

في روسيا، يُنظر إلى عقد الفرانشايز في سياق اتفاقية الامتياز التجاري (الترخيص). لكي يعتبر العقد ساري المفعول، يجب تنفيذه كتابةً وتسجيله في إدارة براءات الاختراع أو أي وكالة متخصصة أخرى[٤].

في النظرية المتخصصة، يتم تحديد عقد الفرانشايز على أنها اتفاقية يشتري فيها صاحب الفرانشايز من مانح الفرانشايز الحق في بيع المنتجات أو الحق في استخدام علامة تجارية في مكان معين لفترة زمنية معينة. الميزة الأكثر أهمية للاتفاقية هي التنازل غير المبرر عن حق الفرانشايز كهيئة من الحقوق الاستئثارية في جزء من الملكية الفكرية و / أو الصناعية، والتي يتم رسمها كجزء جوهري من موضوعها.

يتطلب رسم استنتاج موثق حول الطبيعة القانونية لعقد الفرانشايز معايير تأهيل لتحديد مكانها في نظام قانون العقود. في هذه الدراسة يتم استخدام معايير علمية مرتبطة بالعناصر الأساسية للاتفاقية: الأطراف، الموضوع، الحقوق والالتزامات، المدة والغرض[٥].

أهمية البحث

حق الفرانشايز معروف بالفعل وله دور متزايد في الاقتصاد الوطني، كما يساعده أيضًا برامج سحب الاستثمارات في الدولة والشركات المملوكة ملكية عامة. في بعض البلدان النامية، تم اعتماد حق الفرانشايز من قبل الحكومات الوطنية كإحدى استراتيجيات التنمية الاقتصادية الأسرع، ويعتبر أداة رئيسية لتوفير فرص عمل أسرع ودخول جديدة. لقد حددت العديد من الدراسات البحثية أن معدل فشل الشركات التي تستخدم حق الفرانشايز أقل بشكل عام من الشركات الناشئة "التقليدية". ومع ذلك، فقد ثبت أيضًا أن تطوير الفرانشايز يعتمد على الظروف الاقتصادية العامة وأن نموه يمكن أن يتأثر بشكل كبير بأداء الاقتصاد ككل. وتجدر الإشارة أيضًا إلى أن حالات الفشل في منح الفرانشايز ممكنة وأن الفرانشايز ليس "الدواء الشافي" لعلاج الأمراض[٦].

تسلط كل هذه القضايا الضوء على الحاجة إلى فهم الفوائد وكذلك القيود في استخدام الفرانشايز كأداة لفتح الأعمال. من الضروري أيضًا تحديد التدابير والأدوات التي يجب استخدامها وكيفية استخدامها لتسهيل الفرانشايز وتعزيزه بهدف تحسين فوائده. من المهم أيضًا فهم طرق بناء الفرانشايز في مشروع تجاري ناجح في تنمية اقتصادية شاملة.

---

[١]محمود صديق رشوان، مصدر سابق، ص ٤٠٥٠ - ٤١٢٤.
[٢]محمود صديق رشوان، نفس المصدر، ص ٤٠٥٠ - ٤١٢٤.
[٣]محمود صديق رشوان، نفس المصدر، ص ٤٠٥٠ - ٤١٢٤.
[٤]محمود صديق رشوان، نفس المصدر ، ص ٤٠٥٠ - ٤١٢٤.
[٥]حمدي محمود بارود، عقد الترخيص التجاري " الفرانتشايز" : وفقاً لأحكام مشروع قانون التجارة الفلسطيني، مجلة الجامعة الإسلامية للبحوث الإنسانية , مج١٦, ع٢، الجامعة الإسلامية بغزة - شئون البحث العلمي والدراسات العليا، ٢٠٠٨، ص ٨١١ - ٨٥٤.
[٦]عبد الهادي محمد ألغامدي، الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)، مجلة كلية الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية , ع ٢، جامعة الإسكندرية - كلية الحقوق، ٢٠١٠، ص ٩٠٩ - ٩٤٨.

مشكلة البحث

لا يوجد تنظيم قانوني لعقد الفرانشايز في العراق رغم انه من المقبول الآن على نطاق واسع أن الفرانشايز يلعب دورًا مهمًا في تعزيز تطوير الأعمال الحديثة. تم تأسيس الفرانشايز كمفهوم تجاري بالكامل في الولايات المتحدة الأمريكية، وفي الواقع لم يتم تطويره بشكل مكثف في أي مكان آخر في عدد من القطاعات الفرعية الصناعية التي تتألف من شركات الخدمات الغذائية وغير الغذائية والمالية وغيرها من شركات الخدمات. حتى خارج الولايات المتحدة، فإن معدل نمو الفرانشايز مثير للإعجاب. فيما يتعلق بأوروبا، ظهر الامتياز لأول مرة في عام ١٩٢٩ في فرنسا وظل في ازدياد منذ ذلك الحين[١]..

منهجية البحث

اتبع الباحث المنهج التحليلي ، والمنهج التأصيلي ، بحيث يتم تحليل الاتفاقيات المتعلقة بعقد الفرانشايز من حيث مفهومه وشروطه والكشف عن ملامح الطبيعة القانونية للعقد محل الدراسة وما هي الحقوق القانونية التي يحددها هذا العقد.

خطة البحث

لتحقيق الأهداف المرجوة من هذا البحث ،ارتأينا إن نقسمه إلى أربع مطالب وعلى النحو الآتي:

المطلب الأول : مفهوم عقد الفرانشايز
المطلب الثاني: شروط عقد الفرانشايز
المطلب الثالث: ملامح الطبيعة القانونية لعقد الفرانشايز
المطلب الرابع: الإحكام القانونية التي يحددها ويؤسسها عقد الفرانشايز

[١] محمد محمد سادات، التنظيم القانوني لعقد الامتياز : دراسة مقارنة، مجلة الدراسات القضائية , مج٩, ع١٦، وزارة العدل - معهد التدريب القضائي، ٢٠١٦، ص ٣٠ - ١٠٢.

المطلب الأول
مفهوم عقد الفرانشايز

عقد الفرانشايز هي تسوية ملزمة قانونًا تحدد شروط مانح الامتياز وظروفه بالنسبة إلى صاحب الفرانشايز. يحدد عقد الفرانشايز أيضًا التزامات مانح الفرانشايز والتزامات الحاصل على الفرانشايز. يتم توقيع عقد الفرانشايز من قبل الشخص الذي يدخل نظام الفرانشايز، يحكم عقد الفرانشايز العلاقة المصرح بها بين صاحب الفرانشايز والكيان المؤسسي ويتكون من الأحكام الضرورية للإجراءات المستقبلية إذا كان الاتصال بحاجة إلى إنهاء[١].

عادة ما تكون الاتفاقات مع شركات الفرانشايز القوية غير قابلة للتفاوض. يبحث معظم أصحاب الفرانشايز المحتملين عن نظام ناجح ومربح. يفخر أصحاب الفرانشايز الحاليون بتصميمهم على دخول الفرانشايز. لقد أدركت شركات الفرانشايز الناجحة أن أبسط إستراتيجية لإدارة نظامها مع تحقيق أكبر قدر من الربح هو أن يكون كل صاحب فرانشايز في برنامج مماثل، وهذا يبدأ بعقد موحد[٢].

يمكن أن يكون استعداد شركة الفرانشايز لمقايضة الأحكام الموضوعية لتسوية الفرانشايز إشارة تحذير. إذا كان كل شيء صغيرًا مفتوحًا للتفاوض، فيجب الاستعلام عن ثقة الشركة ودرجة اليقين فيما يتعلق بصحة نموذجها ونظام عملها.

عادة ما تكون عقود الفرانشايز أحادية الجانب بطبيعتها. أثناء مراجعة العقد، حتى لو لم تكن محاميًا، يفهم أنه مكتوب من منظور الشركة. أحد الأهداف الأساسية لتسوية الفرانشايز هو حماية نظام الفرانشايز ككل. يتكون هذا من النموذج وسلامة نظام العمل وسلوك أصحاب الفرانشايز داخل الخليط.

تعتقد شركة الفرانشايز أنها تدرك أفضل طريقة لإنجاز نموذج العمل المطروح، وهذه هي الطريقة التي يتم بها كتابة العقد. بالنسبة لأولئك الذين لا يشعرون بالارتياح تجاه هذه الإستراتيجية تحتوي اتفاقية الامتياز عادةً على العديد من الإجراءات المطلوبة.

يحدد عقد الفرانشايز أيضًا العديد من الإجراءات التي لا يمكن القيام بها. سوف يشير عقد الفرانشايز إلى مجموعة كبيرة من الإجراءات التي لا يمكن القيام بها بصفتك صاحب الفرانشايز. العديد من هذه العناصر هي عناصر منطقية، مثل البنود غير المتنافسة. نظرًا لأن مانح الفرانشايز يستعد للكشف عن العديد من المنتجات والعمليات والخدمات المملوكة لك، فمن المنطقي بالنسبة لهم فقط حماية استثماراتهم تعاقديًا. هذا مهم أيضًا بالنسبة لك، لأنه سيحمي اهتماماتك حيث ينمو الفرانشايز العام ويضيف امتيازًا إضافيًا[٣].

توجد العديد من الإرشادات الأخرى التي تحدد الانتهاكات في السلوك لحماية نزاهة المجموعة ككل وأيضًا للسيطرة على تصرفات أعضاء الفرانشايز التي تتجاوز رؤية الفرانشايز. بمعنى آخر، يجب وضع مثل هذه القيود، وأن تكون محددة وتغطي العديد من السيناريوهات. هذا يسمح للمؤسسة العامة بالنمو بطريقة صحية ويمنع الإصابة والتأثيرات الضارة على جميع أصحاب الفرانشايز في النظام[٤].

ووفقًا لقواعد لجنة التجارة الفيدرالية الأمريكية (FTC)، هناك ثلاث ضرورات طبيعية للترخيص حتى يُنظر إليه على أنه فرانشايز: ١) ترتبط مؤسسة صاحب الفرانشايز إلى حد كبير بنموذج صاحب الفرانشايز؛ ٢) يتحكم مانح الفرانشايز في التدريبات أو يقدم مساعدة مهمة إلى صاحب الفرانشايز في كيفية استخدام نموذج صاحب الفرانشايز في إدارة مؤسسته؛ ٣) يتلقى مانح الفرانشايز من صاحب الفرانشايز دفعة مقابل الحق في الدخول في الاتصال وتشغيل مؤسسته باستخدام شعارات مانح الفرانشايز[٥].

يتم تقنين اتفاقية الفرانشايز في تسوية مكتوبة لتعكس علاقة العمل المستقبلية المقصودة. من المفترض أن يستمر هذا عادةً أكثر من ٢٠ عامًا (عادةً ١٠ سنوات). وبالتالي، يجب أن توفر شروط العلاقة لمانح الفرانشايز المرونة لتطوير النموذج ومتلقي الفرانشايز القدرة على النمو وتلبية الاحتياجات المحلية.

---

[١] خالد محمد فالح الصوالحه، مصدر سابق، ص ١١٢ - ١٤٠.
[٢] خالد محمد فالح الصوالحه، مصدر سابق، ص ١١٢ - ١٤٠.
[٣] عبد الهادي محمد ألغامدي، إشكاليات الامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية: دراسة تحليلية نقدية، مجلة جامعة الملك عبد العزيز - الاقتصاد والإدارة , مج٢٩, ع١، جامعة الملك عبد العزيز، ٢٠١٥، ص ٢٧٣ - ٣١٧.
[٤] حمدي محمود بارود، مصدر سابق، ص ٨١١ - ٨٥٤.
[٥] حمدي محمود بارود، مصدر سابق، ص ٨١١ - ٨٥٤.

المطلب الثاني
شروط عقد الفرانشايز القياسية

عقد الفرانشايز هو عقد بين مانح الفرانشايز ومتلقي الفرانشايز. يختلف شكل العقد من نظام الفرانشايز إلى آخر. ومع ذلك، على الرغم من أن كل اتفاقية ستختلف من حيث النوع واللغة والمحتوى، فإن جميع الاتفاقيات لها عهود، كل منها يحدد الوعد أو المناسب أو المسؤولية التي يدين بها صاحب الفرانشايز أو مانح الفرانشايز للعكس أو يوفر مزايا لمانح الفرانشايز أو صاحب الفرانشايز:

- المنحة - يتيح جزء "المنحة" لأصحاب الفرانشايز إدراك أن مانح الفرانشايز يمنحهم الحق المقيد وغير القابل للتحويل وغير ألحصري للاستفادة من شعارات مانح الفرانشايز وشعاراته وعلاماته ونظام تشغيل مانح الفرانشايز في ذلك الوقت الفترة المحددة في عقد الفرانشايز. لا يحصل الحاصل على الفرانشايز على حقوق ملكية للعلامات أو النظام ويحتفظ صاحب الفرانشايز طوال الوقت بأفضل ما لديه لوقف منح صاحب الفرانشايز للترخيص بسبب أي انتهاكات للاتفاقية[١].
- تاريخ الافتتاح وحدود المنطقة والبناء والحقوق ذات الصلة - يحدد تاريخ الافتتاح وقيود المنطقة والبناء والحقوق ذات الصلة أراضي صاحب الفرانشايز ويضع جدولاً زمنيًا يجب على صاحب الفرانشايز من خلاله اكتشاف الموقع، يجب أن تكون المخططات الخاصة بالوحدة معتمدة ويجب إكمالها وفتحها. يمكن أن يوضح هذا الجزء أيضًا المشكلات المختلفة التي قد تنشأ في الولاية القضائية المحلية[٢].
- الرسوم والمشتريات المطلوبة - سيكشف جزء الرسوم والمشتريات المطلوبة عن أي رسوم إضافية موصوفة بالكامل في مكان آخر داخل التسوية. تشمل الرسوم سعر الفرانشايز الأولي، وأي رسوم تم دفعها إلى مانح الفرانشايز قبل الافتتاح وطوال الفترة الزمنية للفرانشايز، وجميع التزامات الأسعار الترويجية، وما شابه ذلك[٣].
- الإعلان - ضمن مكون الإعلان، يجب أن تحدد الاتفاقية الالتزامات التسويقية لمتلقي الفرانشايز كما هو معترف به في تسوية الفرانشايز والرسوم المعترف بها على أنها ذات صلة.
- الفترة الزمنية والتجديد - تحدد الفترة الزمنية وميثاق التجديد الفترة الزمنية لاتفاقية الفرانشايز من تاريخ توقيع تسوية الفرانشايز حتى انتهاء صلاحية علاقة الفرانشايز. إذا تم منح حقوق التجديد، فيمكن أيضًا توضيح هذا الجزء في شروط هذا الارتباط[٤].
- الخدمات التي يقدمها مانح الفرانشايز - على الرغم من أن جميع مانحي الفرانشايز لن يكرروا خدمات ما قبل وما بعد الافتتاح التي يقدمونها لمتلقي الفرانشايز ضمن الأوراق الخاصة بالإفصاح عن الفرانشايز، فإن مبادئ الصياغة السليمة تتطلب تكرار هذه المشكلات في تسوية الفرانشايز. جنبًا إلى جنب مع الخدمات التي يقدمها مانح الفرانشايز ضمن تسوية الفرانشايز، فإن هذا يلغي شبح التقاضي كوسيلة لتضمين الحقوق في العقد التي لم يتم ذكرها[٥].
- سلامة بيانات الملكية والعلامات والملكية الفكرية المختلفة - سيقوم معظم مانحي الفرانشايز بتنفيذ ذلك على أساس أن مانح الفرانشايز يسمح بترخيص موجز لمتلقي الفرانشايز من خلال تضمين لغة معينة تحدد كل منتج يشكل ملكيته وسريته وتجارته- بيانات سرية. ثم يشير إلى القيود المفروضة على استخدام صاحب الفرانشايز لهذه البيانات[٦].
- التدريب - يجب أن يكشف الجزء التدريبي عن أي تدريب يقدمه مانح الفرانشايز، جنبًا إلى جنب مع أي تدريب إضافي وندوات ومؤتمرات أو ما شابه ذلك الذي سيطلبه صاحب الفرانشايز أو يشجعه على الحضور.
- إدارة عالية الجودة - كما يوحي العنوان، سيتناول مانحو الفرانشايز جوانب من واجبات مراقبة الجودة الخاصة بالحاصل على الفرانشايز. هذا امتياز سليم ومهم لضمان أن المنتجات والموردين في جميع أنحاء النظام يتوافقون مع الحد الأدنى من متطلبات مانح الفرانشايز.
- عمليات النقل - تتضمن جميع اتفاقيات الفرانشايز تقريبًا شروطًا تتعلق بقدرة الحاصل على الفرانشايز على نقل حقوقه ضمن علاقة الفرانشايز.
- التخلف عن السداد، والأضرار، وقيود النقد - ستتضمن كل اتفاقية الفرانشايز بعض التلاوة لانتهاكات تسوية الفرانشايز التي من المحتمل أن يتم التعامل معها على أنها خرق. يمكن أيضًا تقسيم هذه الانتهاكات إلى هذه الانتهاكات التي تؤدي إلى الإنهاء السريع لاتفاقية الفرانشايز التي لا يتم تقديم أي علاج لها، وتفاصيل عند تقديم العلاج[٧].
- الالتزامات عند انتهاء الصلاحية أو الإنهاء - بمجرد انتهاء علاقة الفرانشايز، سواء كنتيجة لوقت انتهاء الفترة الزمنية بشكل طبيعي أو عدم تجديدها أو نتيجة الإنهاء بسبب خرق، فمن الطبيعي أن يسجل العقد عدد من الخطوات التي يجب أن يتخذها صاحب الفرانشايز "لإلغاء تحديد" المؤسسة وانتماء صاحب الفرانشايز إلى نظام الفرانشايز[٨].
- حق مانح الفرانشايز في الرفض الأول - تسمح معظم اتفاقيات الفرانشايز لمانح الفرانشايز بالاختيار، ولكن ليس الواجب، لتدريب الرفض الأساسي المناسب لشراء مشروع صاحب الفرانشايز - في الحالة التي يرغب فيها صاحب الفرانشايز في تبديل المشروع، أو الأساسي المناسب لشراء ممتلكات صاحب الفرانشايز في الوقت الذي تنتهي فيه تسوية الفرانشايز أو يتم إنهاؤها[٩].

---

[١] محمد محمد سادات، مصدر سابق، ص ٣٠ - ١٠٢.
[٢] محمد محمد سادات، نفس المصدر ص ٣٠ - ١٠٢.
[٣] محمد محمد سادات، نفس المصدر، ص ٣٠ - ١٠٢.
[٤] عبد الهادي محمد ألغامدي، مصدر سابق، ص ٩٠٩ - ٩٤٨.
[٥] عبد الهادي محمد ألغامدي، نفس المصدر، ص ٩٠٩ - ٩٤٨.
[٦] عبد الهادي محمد ألغامدي، نفس المصدر، ص ٩٠٩ - ٩٤٨.
[٧] خالد محمد فالح الصوالحه، مصدر سابق، ص ١١٢ - ١٤٠.
[٨] عبد الهادي محمد ألغامدي، مصدر سابق، ص ٢٧٣ - ٣١٧.

- العلاقة بين الكيانات - يتم التعامل مع أصحاب الفرانشايز في جميع الأوقات كمقاولين مستقلين لمانح الفرانشايز. المقاول المستقل ليس عاملًا أو وكيلًا للمدير. يدفع الأطراف ضرائبهم، والإيجارات الخاصة بهم، وهم مسؤولون عن موظفيهم، وعادة ما يعملون بشكل منفصل في معظم الأمور.
- التعويض - ستشمل كل اتفاقية حاصل على الفرانشايز تعهدًا بالتعويض، والذي يشير إلى أن صاحب الفرانشايز سوف يعيد صاحب الفرانشايز عن أي خسارة يعاني منها بسبب إهمال أو خطأ من صاحب الفرانشايز. دائمًا ما تكون العهود من جانب واحد وتؤيد مانح الفرانشايز - والذي ينص بصراحة على أن صاحب الفرانشايز وليس صاحب الفرانشايز مسؤولان عن التشغيل اليومي وصيانة المشروع[١].
- ميثاق غير المنافسين والقيود المماثلة - ميثاق عدم المنافسة هو الذي يسعى إلى منع صاحب الفرانشايز من فتح مؤسسة قد تتنافس مع الشركة صاحبة الفرانشايز. يتم تحديد العهد بشكل عام من خلال مكونين: العهد "في الأجل" و "ما بعد الأجل". كما يوحي العنوان، يمنع ميثاق طويل الأجل صاحب الفرانشايز من التنافس في معارضة مانح الفرانشايز وبعض أصحاب الفرانشايز الآخرين في حين أن تسوية الفرانشايز قيد التشغيل[٢].
- القيود الجغرافية - في بعض الأحيان، يغطي هذا العهد مساحة جغرافية لكل مؤسسة حاصلة على الفرانشايز ومملوكة للشركة ومملوكة للشركة التابعة لها. يغطي العهد اللاحق المدة الحاصل على الفرانشايز السابق بعد انتهاء تسوية الفرانشايز أو إنهائه في وقت سابق بسبب انتهاك الاتفاقية[٣].
- قرار النزاع - يحدد هذا العهد الاستراتيجيات التي يستخدمها مانح الفرانشايز لحل النزاعات مع أصحاب الفرانشايز.
- التغطية التأمينية - تتطلب كل اتفاقية فرانشايز من صاحب الفرانشايز الحصول على تغطية تأمينية لتغطية عمليات مؤسسته. في جميع الحالات، تتطلب كل وثيقة تأمين التغطية التأمينية لمتلقي الفرانشايز أن يتم تسمية صاحب الفرانشايز على أنه "مؤمن إضافي"، مما يعني أن صاحب الفرانشايز يتمتع بنفس الحماية التي يتمتع بها صاحب الفرانشايز، على الرغم من أن صاحب الفرانشايز لا يدفع مقابل الحماية[٤].
- أحكام إضافية أو "متنوعة" - هذا جزء شامل من اتفاقية الفرانشايز التي تستوعب بعض اللغة "المعيارية"، وهذا يعني أنها لغة "عادية" نموذجية في أي عقد. في كل اتفاقيات الفرانشايز تقريبًا، سترى العهود التي تتناول عمليات الدمج والتعديلات أو التعديلات وأحكام عدم التنازل والعناصر الخاصة بالدولة وما إلى ذلك[٥].

---

[٩] عبد الهادي محمد ألغامدي، نفس المصدر ص ٢٧٣ - ٣١٧.

[١] خالد محمد فالح الصوالحه، مصدر سابق، ص ١١٢ - ١٤٠.

[٢] كريمة فردي، النظام القانوني لعقد الامتياز في إطار الاستثمار، مجلة العلوم الإنسانية , ع٤٦، جامعة متنوري قسنطينة، ٢٠١٦، ص ١٠٩ - ١٢٠.

[٣] كريمة فردي، نفس المصدر، ص ١٠٩ - ١٢٠.

[٤] كريمة فردي، نفس المصدر، ص ١٠٩ - ١٢٠.

[٥] عبد الهادي محمد ألغامدي، مصدر سابق، ص ٩٠٩ - ٩٤٨.

المطلب الثالث
ملامح الطبيعة القانونية لعقد الفرانشايز

في طبيعته القانونية، يعتبر عقد الفرانشايز ميسر، وثنائي، وغير مجاني، وتبادلي، وطويل الأجل. المبدأ الرئيسي في بناء عقد الفرانشايز هو أن الأطراف كيانات مستقلة اقتصاديًا وقانونًا، حيث يعمل الحاصل على الفرانشايز نيابةً عنه وحسابه ولكن بموجب علامة تجارية مقدمة من الطرف الآخر. مانح الفرانشايز هو مع مؤسسة معتمدة، حيث يتم منح مفهوم العمل المطوَّر شخصيًا لاستخدامه في الحاصل على الفرانشايز مقابل النظر وممارسة السيطرة في تحقيق أنشطته. تعلق الظروف المذكورة على الاتفاقية تسويقًا، والتي بدورها تحدد مجال تنفيذها: نشاط ريادة الأعمال وضرورة احتفاظ الأطراف بالحق في أدائها وفقًا لتشريعاتهم الوطنية[١].

يرتبط تفسير الطبيعة القانونية لعقد الفرانشايز ارتباطًا وثيقًا بتحديد موضوعها. بغض النظر عن حقيقة أن الاتفاقية تم إبرامها نتيجة لحرية الطرفين في التعاقد، لا تزال هناك بنود تتطلب صياغتها الدقيقة لتحديد العقد. تتمثل النقطة الرئيسية للاتفاقية التعاقدية في تكوين الموضوع كحزمة من الحقوق في الملكية الصناعية أو الفكرية، والتي يتم تخصيصها لمتلقي الفرانشايز بغرض تنظيم مشروعه الخاص من خلال مضاعفة أعمال مانح الفرانشايز. قبل إبرامها، يدخل الأطراف في علاقات تعاقدية مسبقة، مما يشير إلى الوعي (متطلبات الإفصاح) بالعناصر الرئيسية لأنشطة مانح الفرانشايز. في البلدان المختلفة، ترتبط مسألة تبادل المعلومات المسبقة بمتطلبات الشفافية في أداء الأنشطة، ومن ثم الرقابة التي تمارسها السلطات المعنية. الدولة التي لديها أفضل الآليات التنظيمية فيما يتعلق بمرحلة ما قبل التعاقد في إبرام اتفاقية الفرانشايز هي الولايات المتحدة الأمريكية، حيث تنص على تقديم وثيقة (وثيقة إفصاح) من قبل مانح الفرانشايز تحتوي على معلومات أساسية حول أنشطته أربعة عشر يومًا على الأقل قبل إبرام الاتفاقية[٢].

تتكون محتويات الاتفاقية من جزأين: أساسي واختياري بطبيعته، ويتضمن وحدة حقوق والتزامات محددة للطرفين. تظهر الدراسات التجريبية وجود فقرات متكررة، مما يؤدي إلى تصنيف الهيكل القانوني للاتفاقية وإنشاء نموذج موحد لاتفاقية الامتياز.

في النظرية المتخصصة، تثبت أطروحة وجود البنود القياسية التالية في عقد الفرانشايز: طريقة الإنتاج، والتحكم من قبل مانح الفرانشايز، والدفع، ومدة الاتفاق. على هذا الأساس، من الممكن تحقيق توحيد محتويات الاتفاقية لتعكس خصائصها الأساسية. في كل عقد فرانشايز يمكن الإشارة إلى العناصر التالية من فئة التفاوض: أ) توفير فرانشايز للاستخدام كحزمة من الحقوق الاستئثارية في الملكية الصناعية / الفكرية؛ ب) الرقابة العامة والإدارة من قبل مانح الفرانشايز؛ ج) الطبيعة غير المبررة للعلاقات؛ د) وجود التزامات غير مسجلة الملكية للأطراف، تتعلق بالتعليم والرقابة وحظر الأنشطة التنافسية؛ هـ) العلاقات طويلة الأمد[٣].

يعكس التحليل القانوني للأحكام والشروط الأساسية للاتفاقية سماتها المميزة التي تتميز بها عن الأشكال المعروفة للعقود. ترتبط المشكلة الرئيسية فيما يتعلق بتقييم طبيعته القانونية بالطابع المعقد للعلاقات بين المشاركين، بما في ذلك: أ) وجود اتفاقية ترخيص للتنازل عن حق استخدام عناصر الملكية الفكرية / الصناعية؛ ب) اتفاقية خدمات مدفوعة ذات طبيعة هندسية أو اقتصادية؛ ج) أداء الأنشطة المشتركة لتسويق السلع / الخدمات. د) العلاقات غير المتعلقة بالملكية فيما يتعلق بالرقابة والإدارة من جانب مانح الفرانشايز؛ وجد أيضًا ميزة محددة مرتبطة بحقوق والتزامات الأطراف. إن وجود حقوق والتزامات غير مملوكة ملكية مرتبطة بتنظيم علاقات الإدارة والرقابة التي يملكها مانح الفرانشايز فيما يتعلق بالفرانشايز، هو أمر معتاد لعقد الفرانشايز[٤].

لذلك، فإن تحليل بعض العناصر الأساسية لعقد الفرانشايز يدعم الاستدلال على الطابع الفردي والمستقل للاتفاقية. إنها تمتلك نمطًا تجاريًا نظرًا لشرط أن يمتلك مانح الفرانشايز مؤسسة تجارية معتمدة. يكون موضوع الاتفاقية محددًا، حيث تشكل عناصره المنفصلة كلاً متكاملاً وعضويًا يضفي شخصية قانونية على الاتفاقية. على أساس الاتفاقية، يتم إنشاء تعاون دائم وطويل الأجل بين المشاركين والمنظمات الذين يعاملون على قدم المساواة من أجل تحقيق إستراتيجية تسويق وتجارية وإدارية متكاملة. الغرض من عقد الفرانشايز محدد أيضًا - توزيع مفهوم العمل من خلال تطوير مؤسسة جديدة من قبل صاحب الفرانشايز على نموذج مانح الفرانشايز[٥].

في الختام، يمكن تحديد الاتجاه الرئيسي للتنظيم القانوني لعقد الفرانشايز كظاهرة اجتماعية. يوفر وجود بنود تعاقدية من نفس النوع فرصًا لإنشاء أطر اتفاق موحدة. ودعماً لهذا الاستنتاج، تم وضع قانون الإفصاح عن الفرانشايز النموذجي الذي وضعه المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص (UNIDROA) في عام ٢٠٠٢ لغرض توحيد الفئات والتعارف[٦].

---

[١] عبد المهدي كاظم ناصر، المعرفة الفنية وأثرها في عقد الفرانشايز، مجلة جامعة بابل - العلوم الإنسانية , مج ١٧, ع ٢، جامعة بابل، ٢٠٠٩، ص ٢٧٤ - ٢٩٤.
[٢] عبد المهدي كاظم ناصر، مصدر سابق ، ص ٢٧٤ - ٢٩٤.
[٣] محمود صديق رشوان، مصدر سابق، ص ٤٠٥٠ - ٤١٢٤.
[٤] خالد محمد فالح الصوالحه، مصدر سابق، ص ١١٢ - ١٤٠.
[٥] عبد المهدي كاظم ناصر، مصدر سابق، ص ٢٧٤ - ٢٩٤.
[٦] محمد محمد سادات، مصدر سابق، ص ٣٠ - ١٠٢.

المطلب الرابع

الإحكام القانونية التي يحددها ويؤسسها عقد الفرانشايز

يمكن أن يكون شراء الفرانشايز ثم تشغيله إما "حلمًا يتحقق" أو "كابوسًا" حقيقيًا! يعتمد النجاح أو الفشل، إلى حد كبير، على العلاقة التي يتم تطويرها بين مانح الفرانشايز ومتلقي الفرانشايز. هذه بعض من أهم الأسئلة التي تتعلق بعقد الفرانشايز نفسه والتي يجب معالجتها قبل إبرام الأطراف في عقد الامتياز:

- هل طول المدة الأولية (عادة عشر سنوات) كافٍ لجعل الفرانشايز قابلاً للاستمرار من الناحية المالية؟ يجب على صاحب الفرانشايز المحتمل تحديد إجمالي رأس المال المطلوب في البداية، والرسوم المستمرة المستحقة لصاحب الفرانشايز، والتكاليف الأخرى (المحاسبة، وكشوف المرتبات، والإعلان، وما إلى ذلك)، وتكاليف الإيجار ومقارنة هذه التكاليف بالإيرادات المتوقعة أو المتوقعة. كيف "تتطابق" هذه النفقات مع أي "مطالبات أرباح"؟ هل سيكون لمتلقي الفرانشايز أي حق بموجب العقد لتجديد الاتفاقية الأولية بشروط وأحكام معقولة؟ قد يشمل ذلك توقيع اتفاقية الفرانشايز الحالية، والتي قد تتغير بشكل كبير عن الاتفاقية الأصلية، لا سيما فيما يتعلق بهيكل الرسوم[١].
- إذا كان ذلك مناسبًا (بموجب ترتيب التوزيع)، ما هي حقوق صاحب الفرانشايز في توريد كاف وموثوق للسلع "بأسعار تنافسية" وبموجب شروط وأحكام معقولة؟
- ما هي مسؤوليات مانح الفرانشايز فيما يتعلق بحماية ملكيته الفكرية (العلامات التجارية أو علامات الخدمة أو براءات الاختراع أو المواد المحمية بحقوق النشر)؟ ماذا يحدث لهذه العلامات إذا أوقف مانح الفرانشايز عملياته التجارية؟
- هل يحق لمتلقي الفرانشايز بيع الشركة إلى "طرف ثالث" "بسعر السوق العادل" في نهاية العلاقة دون فرض شروط أو طلبات غير معقولة من قبل مانح الفرانشايز؟
- هل يرغب صاحب الفرانشايز في التوقف عن ممارسة الأعمال التجارية، أو يقرر التقاعد، أو يصبح عاجزًا أو يموت ، فهل يحق لمتلقي الفرانشايز أو ممتلكاته نقل أو "التنازل" عن عقد الفرانشايز إلى قريب / زوج بشروط معقولة؟[٢]
- ما هي المتطلبات أو المحظورات على حق مانح الفرانشايز في الإنهاء التعسفي أو غير المعقول للفرانشايز، أو الاستيلاء (على عكس "الحصول" بشروط معقولة) على الفرانشايز؟
- إذا كان ذلك مناسبًا، فما هي العلاقة بين الفرانشايز والمباني التجارية؟ هل الحاصل على الفرانشايز هو مالك العقار أم المستأجر؟ أماكن العمل؟
- هل سيكون الفرانشايز مطلوبًا للتحكيم في أي نزاعات مع مانح الفرانشايز أم سيتم السماح لمتلقي الفرانشايز بالتقاضي بشأن هذه القضايا؟

بعد ذلك وبدون الإشارة إلى أي عقد فرانشايز محدد، يجب إجراء مناقشة عامة للعديد من الأحكام القياسية لعقد الفرانشايز. لقد طرحنا هذه القضايا في شكل أسئلة يجب معالجتها مباشرة في المفاوضات بين صاحب الفرانشايز المحتمل ومانح الفرانشايز:

أولا: الأحكام العامة

- وصف الأطراف. الترتيبات المالية؛ خبرة مانح الفرانشايز؛ أحكام الكشف الإلزامي.
- القضايا المتعلقة بعلامات الخدمة أو العلامات التجارية أو الأسماء التجارية. (قد يُطلب من صاحب الفرانشايز التوقيع على اتفاقية يوافق بموجبها صاحب الفرانشايز على عدم الطعن في ملكية أو صلاحية العلامة خلال مدة الاتفاقية أو بعد ذلك). هل سيتمكن صاحب الفرانشايز من استخدام "الاسم التجاري" بعد الإنهاء؟[٣]
- الإقليم: هل سيُمنح المستفيد من الفرانشايز منطقة يكون فيها صاحب الفرانشايز مرخصًا لممارسة الأعمال التجارية؟ ما هي المعايير التي يتم على أساسها اختيار الموقع؟ ما هو المجال الأساسي لمسؤولية صاحب الفرانشايز؟ هل يستطيع التجار التنافس "عبر الأراضي"؟[٤]
- إقرارات مانح الفرانشايز: المساعدة التي يقدمها مانح الفرانشايز. هل كان هناك أي أرباح متوقعة؟

ثانيا. أحكام بدء التشغيل

- إيداع الرسوم: رسوم الفرانشايز الأولية (عادةً ما تكون "بمبلغ مقطوع".) ما هي طبيعة الإتاوات (عادةً ما تستند إلى نسبة مئوية من إجمالي المبيعات)؟ يجب تحديد الرسوم الأولية بدقة فيما يتعلق بما يذهب إليه صاحب الفرانشايز لتلقي؟ هل ستكون هناك رسوم إعلانية؟ هل يمكن لمانح الفرانشايز الاحتفاظ ببعض الرسوم إذا تراجع صاحب الفرانشايز عن العقد؟[٥]

---

[١] عبد الهادي محمد ألغامدي، مصدر سابق، ص ٢٧٣ - ٣١٧.
[٢] عبد الهادي محمد ألغامدي، نفس المصدر، ص ٢٧٣ - ٣١٧.
[٣] كريمة فردي، مصدر سابق، ص ١٠٩ - ١٢٠.
[٤] كريمة فردي، مصدر سابق، ص ١٠٩ - ١٢٠.
[٥] حمدي محمود بارود، مصدر سابق، ص ٨١١ - ٨٥٤.

- ما هو نوع الكيان القانوني الذي سيكون صاحب الفرانشايز؟ (شركة، شراكة، إلخ) هل ستكون الضمانات الشخصية مطلوب من صاحب الفرانشايز؟ هل يمكن تعيين الفرانشايز لاحقًا إلى شركة أنشأها صاحب الفرانشايز لهذا الغرض؟
- ما هو اسم الفرانشايز؟ عند الإنهاء، هل يمكن لمتلقي الفرانشايز الاستمرار في استخدام اسم الفرانشايز؟ هل ستكون هناك "فترة معقولة من الوقت "لإحداث أي تغيير؟ هل يمكن لصاحب الفرانشايز تحويل الاسم إلى اسم ليس" مشابهًا بشكل مربك "؟ هل يمكن لصاحب الفرانشايز استخدام التسمية" المعروفة سابقًا باسم ..... "؟[١]
- الأرض والمبنى: يجب أن يكون المبنى تحمل تصميم مميز؟ هل هناك أي أسئلة عن الموقع؟ هل يجب أن يكون العقد مشروطًا بإيجاد مبنى مناسب بإيجار معقول أو على تنفيذ رهن عقاري مرضٍ؟ هل يمكن أن يُطلب من صاحب الفرانشايز الدخول في عملية "مفتاح التشغيل" أم أن عملية "تسليم المفتاح" التي يقدمها مانح الفرانشايز؟[٢]
- المعدات: ما هي متطلبات المعدات المحددة الموجودة في عقد الفرانشايز؟ ما هي المعدات التي يجب شراؤها أو تركيبها؟ هل من المحتمل أن تنتهك هذه الترتيبات أحكام مكافحة الاحتكار؟
- التدريب: الأسباب؛ الطبيعة والمدى. ما مقدار التدريب الذي تغطيه الرسوم الأولية؟ هل التدريب الإضافي لمتلقي الامتياز أو للموظفين الآخرين؟ إذا كان الأمر كذلك، فمن الذي سيُطالب بالدفع مقابل هذا التدريب الإضافي؟
- انتقال المعايير (تسمى "مراقبة الجودة"). هذه مسؤولية أساسية لصاحب الفرانشايز. قد تكون القدرة على الاستمرار في فرض رسوم الفرانشايز متوقفة على ما إذا كان مانح الفرانشايز قد حافظ على "مراقبة الجودة" أم لا. وبالمثل، قد تُفقد العلامة التجارية بسبب الافتقار إلى مراقبة الجودة ويمكن أن تتحول إلى ما يُطلق عليه "ترخيص عارية"[٣].

ثالثا. افتتاح الأعمال

- متطلبات الشراء: ما هو مدى التخزين الأولي؟ ما هي قدرة مانح الفرانشايز على طلب شراء الإمدادات؟
- توجيهات مانح الفرانشايز في مسك الدفاتر والمحاسبة: هل سيقدم مانح الفرانشايز مساعدة إعلانية؟
- المبيعات والعروض الترويجية الأخرى: طبيعة إلزامية؟ استخدام عبارة "في المواقع المشاركة".
- "المسؤولية الأساسية": هل يستطيع صاحب الفرانشايز فتح مواقع "قمر صناعي" أو مواقع ثانوية؟ هل يستطيع صاحب الفرانشايز التنافس مباشرة في نفس المنطقة مع صاحب الفرانشايز؟
- حصص المبيعات: هل هناك أي مبيعات إلزامية مطلوبة؟
- مدفوعات الإتاوة: في أي نقطة تبدأ مدفوعات الإتاوة؟ هل هناك "فترة سماح" للدفع؟
- السرية: خاصة فيما يتعلق بدليل العمليات.

رابعًا إنهاء الفرانشايز

- الأسباب للإنهاء: مفاهيم الإنهاء "بحسن نية"؛ "عهد المعاملات العادلة".
- التزامات الأطراف عند الإنهاء.
- حل النزاعات.

[١] حمدي محمود بارود، نفس المصدر، ص ٨١١ - ٨٥٤.
[٢] عبد المهدي كاظم ناصر، مصدر سابق ص ٢٧٤ - ٢٩٤.
[٣] عبد المهدي كاظم ناصر، نفس المصدر، ص ٢٧٤ - ٢٩٤.

الخاتمة والتوصيات

الأساس القانوني لعقد الفرانشايز هو سؤال لا يزال يطارد أذهان كل منا، نظرًا لطبيعته القانونية وخاصة حقيقة أنه لا يوجد قانون معين ينظم هذا النوع من الاتفاقيات، والذي يمثل أهمية كبيرة للشركات في الدول النامية. ليس من المستغرب أن نقول إن الفرانشايز هو أحد الاتفاقيات التجارية الرائعة التي تساهم، قدر الإمكان، في النمو الاقتصادي لأي بلد. ما عليك سوى إلقاء نظرة على شركة Coca Cola، وهي واحدة من أكثر الشركات شهرة في العالم، وذلك بفضل تقنية الفرانشايز على وجه الخصوص.

وبهذا المعنى، يجب على الجهات التشريعية في العراق إعادة صياغة هذا النوع من العقود على الرغم من أنها غير منصوص عليها صراحةً في الأطر القانونية الداخلية شريطة أن تمتثل للنماذج المتقدمة للتنظيم القانوني لهذه العقود وخاصة في الولايات المتحدة الأمريكية.

من المسلم به أن العديد من الشركات ورجال الأعمال ينخرطون في عقود تجارية ذات طبيعة دولية، لكن هؤلاء يواجهون مشكلة مرتبطة بالأساس القانوني لهذه الالتزامات. وهذا يشكل عائقا أمام تطور الشركات العراقية. ما يهمنا هو أن نرى هذا النوع من العقود منصوصًا عليه في قوانين محددة من أجل إزالة أي غموض في إبرام وتنفيذ هذه العقود.

المراجع

١. حمدي محمود بارود، عقد الترخيص التجاري " الفرانتشايز" : وفقاً لأحكام مشروع قانون التجارة الفلسطيني، مجلة الجامعة الإسلامية للبحوث الإنسانية , مج١٦, ع٢، الجامعة الإسلامية بغزة - شئون البحث العلمي والدراسات العليا، ٢٠٠٨.
٢. خالد محمد فالح الصوالحه، الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية والقانونية , مج٣, ع٥، المركز القومي للبحوث غزة، ٢٠١٩.
٣. عبد الهادي محمد ألغامدي، إشكاليات الامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية: دراسة تحليلية نقدية، مجلة جامعة الملك عبد العزيز - الاقتصاد والإدارة , مج٢٩, ع١، جامعة الملك عبد العزيز، ٢٠١٥.
٤. عبد الهادي محمد ألغامدي، الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)، مجلة كلية الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية , ع ٢، جامعة الإسكندرية - كلية الحقوق، ٢٠١٠.
٥. عبد المهدي كاظم ناصر، المعرفة الفنية وأثرها في عقد الفرانشايز، مجلة جامعة بابل - العلوم الانسانية , مج ١٧, ع ٢، جامعة بابل، ٢٠٠٩.
٦. كريمة فردي، النظام القانوني لعقد الإمتياز في إطار الإستثمار، مجلة العلوم الإنسانية , ع٤٦، جامعة منتوري قسنطينة، ٢٠١٦.
٧. محمد محمد سادات، التنظيم القانوني لعقد الامتياز : دراسة مقارنة، مجلة الدراسات القضائية , مج٩, ع١٦، وزارة العدل - معهد التدريب القضائي، ٢٠١٦.
٨. محمود صديق رشوان، عقد الامتياز التجاري (فرانشايز - Franchise): دراسة فقهية مقارنة، مجلة العلوم الشرعية , مج١٢, ع٥، جامعة القصيم، ٢٠١٩.