

التزامات مانح الامتياز في عقد الامتياز (دراسة تحليلية على ضوء نظام الامتياز التجاري السعودي)

سلمان شجاع سراج السلمي

طالب ماجستير - تخصص الأنظمة- كلية الحقوق -جامعة الملك عبدالعزيز
جدة – المملكة العربية السعودية

الملخص

نظراً لما لعقد الامتياز التجاري من أهمية اقتصادية، لا بدّ من توفير مناخ قانوني ملائم لهذا النوع من العقود، وبعد ما كان عقد الامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية بدون قواعد تحكم هذا العقد في نظام موحد، أصدر المنظم السعودي نظام الامتياز التجاري ولائحته التنفيذية عام 1441 هجري. و من أهم الخصائص التي يتفرّد بها نظام الامتياز السعودي الالتزامات التي تكون على عاتق مانح الامتياز؛ لذا يتناول هذا البحث الالتزامات المنصوص عليها في نظام الامتياز والتي تكون على عاتق مانح الامتياز في مرحلتي التفاوض والانعقاد وذلك ضمن دراسة قانونية تحليلية. فهدف الدراسة هو بيان هذه الالتزامات، وعرض الإشكالات القانونية التي يمكن أن تنشأ عنه. وقسمت الدراسة إلى مبحثين يسبقها تمهيد، خصص التمهيد لبيان ماهية عقد الامتياز التجاري وفق تعريف نظام الامتياز السعودي، في حين يتناول المبحث الأول التزامات مانح الامتياز في مرحلة التفاوض. ويناقش المبحث الثاني التزامات مانح الامتياز أثناء تنفيذ العقد. وذيل البحث خاتمة تضمنت النتائج التي توصل إليها البحث.

الكلمات المفتاحية: عقد الامتياز، التزامات مانح الامتياز ، وثيقة الإفصاح.

Abstract

Given the economic importance of the commercial concession contract, it is necessary to provide an appropriate legal environment for this type of contract, and after the commercial concession contract in the Kingdom of Saudi Arabia was without rules governing this contract in a unified system, the Saudi regulator issued the commercial concession system and its executive regulations in 1441 Hijri. One of the most important characteristics of the Saudi franchise system is the obligations of the franchisor; Therefore, this research deals with the obligations stipulated in the concession system, which are the responsibility of the franchisor in the negotiation and contract stages, within the framework of an analytical legal study. The aim of the study is to clarify these obligations, and to present the legal problems that may arise from it. The study was divided into two sections preceded by a preface. The preamble was devoted to explaining the nature of the commercial concession contract according to the definition of the Saudi Franchise System, while the first section deals with the obligations of the franchisor in the negotiation stage. The second topic discusses the obligations of the franchisor during the implementation of the contract. The research was appended to a conclusion that included the findings of the research.

Keywords: Franchise contract, Franchisor Obligations, full disclosure document.

المقدمة

يعدّ عقد الامتياز من العقود الهامة والمستحدثة، الذي شاع استعماله في العديد من الدول، لما يمثله هذا العقد من وسيلة ناجحة لنقل المعرفة الفنية والمشاريع الإنتاجية، بأسلوب يحقق أهداف المتعاقدين، ، بحيث يوفر لمناح الامتياز فرصة ممتازة للانتشار السريع، دون أن يشكل ذلك عبئا ماليا على نفقاته ، كذلك يوفر له فرصة الوصول للأسواق بسرعة.

بالمقابل يكون هذا العقد وسيلة لجذب الاستثمارات التي تجلب المعرفة الفنية ، ووسيلة لتطوير اليد العاملة الوطنية، من خلال التدريب الذي تتلقاه في المشاريع المقامة وذلك ما يسهم في رفع كفاءة القوى البشرية، وهذا ما تنص عليه رؤية المملكة العربية السعودية 2030⁽¹⁾ في برنامج تنمية القدرات البشرية. وكذلك تهدف الرؤية الى ارتفاع مساهمة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في إجمالي الناتج المحلي وزيادة الاستثمار في المشاريع المبنية على العلامات التجارية الوطنية الناجحة.

ونظراً لما لعقد الامتياز التجاري من أهمية اقتصادية، لا بدّ من توفير مناخ قانوني ملائم لهذا النوع من العقود، وبعد ما كان عقد الامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية بدون قواعد تحكم هذا العقد في نظام موحد، أصدر المنظم السعودي نظام الامتياز التجاري ولائحته التنفيذية عام 1441 هجري. وبصدور نظام الامتياز التجاري حققت المملكة العربية السعودية أحد اهداف رؤيتها الذي ينص على تطوير وتفعيل المنظومة التشريعية المتعلقة بالأسواق والأعمال.

يعدّ عقد الامتياز من عقود المعاوضة الملزمة للجانبين، حيث يحصل كل طرف على مقابل لما يعطي وبذلك فهو يوآد التزامات متبادلة تقع على عاتق طرفيه، وهذه الالتزامات هي التي تشكّل جوهر عقد الامتياز ، وتتنوع تلك الالتزامات وتختلف بحسب الأطراف ؛ فهناك التزامات تقع على عاتق المانح ، وأخرى تقع على صاحب الامتياز ؛ وعليه سوف نسلط الضوء في هذا البحث على الالتزامات التي تقع على عاتق المانح والمنصوص عليها في نظام الامتياز؛ بقدر ما يخدم المسألة المحورية في هذه البحث الخاص بالنظام السعودي.

(1) بدعم ورعاية خادم الحرمين الشريفين حفظه الله، أطلقت رؤية المملكة 2030، وهي رؤية سمو ولي العهد لمستقبل هذا الوطن العظيم، والتي تسعى لاستثمار مكامن قوتنا التي حباها الله بها، من موقع استراتيجي متميز، وقوة استثمارية راندة، وعمق عربي وإسلامي، حيث تولي القيادة لذلك كل الاهتمام، وتسخر كل الإمكانيات لتحقيق الطموحات.

أولاً- أهمية البحث

تستمد هذه الرسالة أهميتها من عدة جوانب نوجزها كالآتي:

1. يوضح هذه البحث ماهية عقد الامتياز التجاري وفق نظام الامتياز .
2. تبين هذه الدراسة الأساس القانوني لكل من مانح وصاحب الامتياز فيما يتعلق بالالتزامات التعاقدية وإمكان تنفيذها من عدمه مما يحقق استقرار العلاقة التعاقدية.
3. تامل هذه الدراسة في إيجاد الحلول القانونية لمانح وصاحب الامتياز في حال تعذر تنفيذهم لالتزاماتهم التعاقدية وبالتالي التخفيف من حدة النزاعات التي قد تنشأ جراء ذلك.

ثانياً- أهداف البحث

تسعى هذه الرسالة الى تحقيق الأهداف التالية:

1. تحديد ماهية عقد الامتياز التجاري.
2. تحديد مدى كفاية التنظيم السعودي في معالجة الاثار القانونية الناتجة عن الالتزامات الواردة في نظام الامتياز التجاري.
3. تقديم المقترحات والوسائل القانونية في ضوء العلاقة التعاقدية لغايات تحقيق التوازن في الالتزامات بين مانح الامتياز وصاحب الامتياز.

ثالثاً – إشكالية البحث

أصدر المنظم السعودي نظام خاص بعقود الامتياز التجاري ولائحته التنفيذية ونص على شروط والتزامات يجب توافرها بعقود الامتياز ، ويثور التساؤل في هذا البحث عن مدى كفاية الالتزامات التي نص عليها المنظم السعودي في معالجة الإشكاليات القانونية الناتجة عن عقد الامتياز التجاري ، و هل الالتزامات الواردة في النظام قواعد أمره لا يجوز مخالفتها أم لا؟.

رابعاً - منهجية البحث

يعتمد هذا البحث على المنهج التحليلي ، فالمنهج التحليلي يبين الهدف من الدراسة وهو تحديد ماهية التزامات عقد الامتياز التجاري الواردة في النظام وبيان اثارها القانونية.

خامساً- مخطط البحث

مطلب تمهيدي: مفهوم عقد الامتياز التجاري

المبحث الأول: التزامات مانح الامتياز اثناء التفاوض

المبحث الثاني: التزامات مانح الامتياز اثناء تنفيذ العقد

لذا يتناول هذا البحث الالتزامات المنصوص عليها في نظام الامتياز والتي تكون على عاتق مانح الامتياز في مرحلتي التفاوض والانعقاد وذلك ضمن دراسة قانونية تحليلية. وقسمت الدراسة إلى مبحثين يسبقها مطلب تمهيدي، خصص التمهيدي لبيان ماهية عقد الامتياز التجاري وفق تعريف نظام الامتياز السعودي، في حين يتناول المبحث الأول التزامات مانح الامتياز في مرحلة التفاوض. ويناقش المبحث الثاني التزامات مانح الامتياز أثناء تنفيذ العقد.

مطلب تمهيدي

عرّف النظام السعودي الامتياز التجاري⁽¹⁾ في مادته الأولى⁽²⁾ بأنه : قيام شخص يسمى مانح الامتياز بمنح الحق لشخص آخر يسمى صاحب الامتياز في ممارسة الأعمال -محل الامتياز- لحسابه الخاص ربطاً بالعلامة التجارية أو الاسم التجاري المملوك لمانح الامتياز أو المرخص له باستخدامه، بما في ذلك تقديم الخبرات التقنية والمعرفة الفنية لصاحب الامتياز، وتحديد طريقة تشغيله لأعمال الامتياز، وذلك نظير مقابل مالي أو غير مالي لا يدخل ضمنه المبالغ التي يدفعها صاحب الامتياز لمانح الامتياز مقابل السلع أو الخدمات.

وبالنظر إلى التعريف نرى أن المنظم السعودي ذكر ثلاث ركائز أساسية في عقد الامتياز وهي: أطراف عقد الامتياز، محل عقد الامتياز، المقابل المالي لعقد الامتياز.

(1) صدر نظام الامتياز التجاري بالمرسوم ملكي رقم م / 22 بتاريخ 9 / 2 / 1441 هـ.
(2) المادة الأولى من نظام الامتياز التجاري تناولت تعريف المصطلحات والعبارات الواردة في النظام .

أ- أطراف عقد الامتياز التجاري

1. مانح الامتياز

ويقصد بمانح الامتياز شخص ذو صفة طبيعية أو اعتبارية يُمنَح الامتياز بموجب اتفاقية الامتياز، ويشمل ذلك صاحب الامتياز الرئيس فيما يتعلق بعلاقته بصاحب الامتياز الفرعي⁽¹⁾. ويمكننا القول بأنه هو مالك العلامة التجارية والمشروع الاقتصادي الناجح والذي قام بمنح الحق في استعمال هذه العلامة أو الاسم التجاري للطرف الاخر، وكذلك نقل المعرفة الفنية والإدارية المتعلقة بمشروعه التجاري للطرف الاخر (صاحب الامتياز) وذلك مقابل مبلغ مالي.

2. صاحب الامتياز

صاحب الامتياز هو شخص ذو صفة طبيعية أو اعتبارية يُمنَح الامتياز بموجب اتفاقية الامتياز، ويشمل ذلك صاحب الامتياز الفرعي فيما يتعلق بعلاقته بصاحب الامتياز الرئيس⁽²⁾. وهو الذي يحصل على الحق في استعمال علامته التجارية أو اسمه التجاري ويقوم باستغلال شهرته الواسعة في بدء مشروعه الخاص والمستقل في تحت نظر ومسمع من مانح الامتياز، واختلفت المسميات لصاحب الامتياز فمنهم من يقول بمنح الامتياز أو متلقي الامتياز ويرى الباحث أن مصطلح صاحب الامتياز قد يفهم منه الاشارة إلى مانح الامتياز وأن المصطلح الأمثل هو ممنوح الامتياز .

ويقسم الدكتور نعيم مغيبب صاحب الامتياز الى :

- صاحب امتياز ممتهن

الممتهن هو الشخص الذي قد تمرّس وعرف ما يتطلب القيام به في النشاط التجاري أو الصناعي، وبالنسبة للممتهن يكون إيصال المعلومات إليه اسهل وأقدر على التفاوض في الشروط والالتزامات.

- صاحب الامتياز غير الممتهن

في معظم الأحيان يكون أصحاب الامتياز من غير الأشخاص الممتهين للتجارة ، وهم يشكلون نسبة كبيرة من العمليات التي تتم في الواقع، ويرى الباحث أن صاحب الامتياز غير الممتهن معرض لصعوبات ناشئة عن جهله بمفهوم الامتياز ويكون أكثر عرضة للاستغلال من قبل

(1) المادة الأولى من نظام الامتياز التجاري .

(2) المادة الأولى من نظام الامتياز التجاري.

المانح؛ لذلك لا بدّ من زيادة التوعية بالاستشارات القانونية والفنية في مجال الامتياز خصيصاً لأصحاب الامتياز الذين يرغبون بالعمل بصيغة الامتياز لأول مرة ، والجدير بالذكر أن مركز الامتيازات التجارية⁽¹⁾ أصدر مشروع لائحة لتنظيم مكاتب الوساطة في أعمال الامتياز ؛ ويقصد بأعمال الوساطة في منح الامتياز بين المانح وصاحب الامتياز مقابل مبلغ مادي أو عمولة يُتفق عليهما الأطراف، وتشمل على سبيل المثال لا الحصر التسويق للعلامة التجارية، دراسة عروض الامتياز، التفاوض، تقريب وجهات النظر ، والهدف الذي يراه الباحث الأهم في تنظيم مكاتب الوساطة هو حث للراغبين في امتلاك رخصة امتياز لأول مرة الى اللجوء إلى المختصين المرخصين لدراسة عروض الامتياز، ويعدّ خطوة أولى ربما لاشرط اللجوء الى مركز وساطة في أعمال الامتياز قبل توقيع اتفاقية الامتياز للأشخاص غير الممتهين.

ب- محل عقد الامتياز

الحقيقة أن الدراسة المتعمقة لنظام الامتياز التجاري، والتعاريف التي تناولته، تظهر أن اختلاف المحل الذي يقوم عليه عقد الامتياز عن غيره من عقود التوزيع الأخرى، ذلك أن الهدف الرئيسي الذي يصبو إليه أطرافه هو تحقيق التكرار الأمين للنموذج الناجح للنشاط التجاري أو الخدمي الذي يمارسه المانح، ويصبح البحث عن هذا النجاح أهم ما يميز عقد الامتياز عن غيره من سائر العقود، فيصبح تكرار النجاح هو المحل الرئيسي المستهدف من هذا العقد (الحديدي، عقد الفرنشايز التجاري، 2012، صفحة 79).

نلاحظ هنا أن المحل الذي يقوم عليه الامتياز هو تحقيق التكرار الناجح للنموذج التجاري ويسأل الباحث هنا عن عناصر تكرار النجاح في صيغة العمل بعقد الامتياز التجاري؟ نصت لائحة اللجنة الأوروبية للفرنشايز في مادتها الأولى بأنه يجب ان يتضمن عقد الفرنشايز على ثلاثة عناصر، وبدونها لايعتبر عقد فرنشايز ،وهي الترخيص باستعمال العلامة التجارية أو الشعار التجاري ،نقل المعرفة الفنية، المساعدة الفنية⁽²⁾.

(1) مركز الامتيازات التجارية المنشأ بقرار مجلس الوزراء رقم 122 وتاريخ 1441/2/9هـ. وهو مركز يُعنى بالمساهمة في ازدهار هذه الصناعة واستدامتها، من خلال خلق آفاق جديدة للمستثمرين ورواد الأعمال للتوسع وتنمية أعمالهم التجارية؛ مما ينتج عنه توفير العديد من الفرص الوظيفية، وزيادة الناتج المحلي الإجمالي، وتحسين بيئة الأعمال التجارية والاستثمارية.

(2) Commission Regulation (EEC) No 4087/88 of 30 November 1988 on the application of Article 85 (3) of the Treaty to categories of franchise agreements.

وبالرجوع إلى تعريف الامتياز في النظام السعودي نجده ارتكز على نفس ما ذكرته اللائحة الأوروبية وهي ثلاثة عناصر تصلح ان تكون محلاً لعقد الامتياز التجاري:

1. الترخيص باستعمال العلامة التجارية أو الاسم التجاري
2. نقل المعرفة الفنية
3. المساعدة الفنية

ج- المقابل المالي لعقد الامتياز

عقد الامتياز هو عقد تجاري هدفه الربح، وذكر تعريف الامتياز أن الخدمات التي يقدمها المانح من معرفة فنية ومساعدة تقنية وترخيص باستعمال العلامة التجارية نظير مقابل مالي أو غير مالي لا يدخل ضمنه المبالغ التي يدفعها صاحب الامتياز لمانح الامتياز مقابل السلع أو الخدمات.

ويعتبر تحديد الرسوم المختلفة التي سيدفعها صاحب الامتياز للمانح إضافة إلي تحديد طريقة الدفع وأسلوبه من أهم نصوص اتفاقية الامتياز، وبالإضافة إلى ذلك يعتبر أمر معرفة الرسوم المتوجب دفعها من أهم الأمور الواجب على صاحب الامتياز تفحصها وأخذها بعين الاعتبار قبل اتخاذ القرار بشراء الامتياز وهناك طرق كثيرة التحصيل أو تأدية تلك الرسوم حيث يمكن أن تأخذ الشكل النقدي الفوري أو تأخذ شكل دفعات نقدية مستمرة ومتعددة أو تشمل كلا النوعين، كما سيرد ذكر هذا الالتزام لاحقاً.

ذكر تعريف الامتياز أن الخدمات المقدمة لصاحب الامتياز تكون مقابل نظير مالي أو غير مالي ويسأل الباحث عن إمكانية منح الامتياز مقابل غير مالي؟

قد يكون المقابل عينياً، فيقدم الممنوح له مواد عينية وخاصة المواد الأولية الموجودة لديه للمانح، ويجب عندها تحديد كمية ونوع تلك المواد وطرق تسليمها، وقد يكون المقابل مقايضة معرفة بمعرفة، في حالة وجود معرفة فنية لدى الممنوح له بحاجة إليها المانح، ولا يشترط أن تكون المعارف المتبادلة في المجال نفسه أو النوعية أو الكمية أو الجودة نفسه (العتبي، العلاقات الناشئة عن عقد الامتياز، 2008، صفحة 126).

يلاحظ هنا أن المقابل العيني لا يتصور إلا في امتياز التصنيع فقط ، ويرى الباحث أن الصورة الأكثر شيوعاً وسهولة هي المقابل المالي ؛ ويعود ذلك لصعوبة تقدير المقابل العيني، وتقليلاً لاحتمالات النزاع المتعلقة بالمقابل العيني كان من الأفضل اقتصار المنظم السعودي على المقابل المالي.

وبعد أن بينا تعريف المنظم السعودي للامتياز التجاري نجد أنه امتاز بالوضوح وذكر الأساس الذي يبني عليه العقد من أطراف العقد إلى محل الامتياز ربطاً بالعلامة التجارية وتقديم المعرفة الفنية والمساعدة التقنية نهاية بالمقابل المالي او غير المالي لهذه الخدمات، إلا أنه لم يخلوا من المآخذ الآتية :

- 1- كان من الأجدر من المنظم استخدام مصطلح "ممنوح امتياز" بدلاً من "صاحب الامتياز" لأن صاحب الامتياز قد يفهم من الإشارة إلى مانح الامتياز وأن المصطلح الأمثل هو ممنوح الامتياز.
- 2- مع تبني المنظم السعودي حظر التصرف بالاسم التجاري مستقلاً عن المحل، كان من الأفضل اقتصار ربط عقد الامتياز التجاري بالعلامة التجارية فقط.

المبحث الأول: التزامات عقد الامتياز في مرحلة التفاوض

تعد المفاوضات مرحلة أساسية في عملية التعاقد، ذلك أن التوازن العقدي للعقد المراد إبرامه يعتمد على حسن سير هذه المفاوضات، والتفاوض في عقود الامتياز التجاري هو عملية طرح وتبادل المقترحات بين مانح الامتياز وصاحب الامتياز، بهدف التوصل إلى أفضل الشروط الأولية والتعاقدية التي تحقق مصالح الطرفين، وتحدد حقوق والتزامات كل منهما تجاه الآخر. وتعتبر مرحلة التفاوض من أهم و المراحل التي تمر بها عقود التجارية الدولية بصورة عامة وعقود الامتياز التجاري بصفة خاصة؛ ويعود سبب ذلك الالتزام بالإفصاح عن جميع المعلومات التي الذي تتمتع به المعرفة الفنية محل التفاوض والتعاقد. وسوف نتناول في هذا المطلب شروط المنح المنصوص عليها في النظام (شروط منح الامتياز) أولاً، ثم الالتزام بالإفصاح عن المعلومات في مرحلة التفاوض، (وثيقة الإفصاح) ثانياً.

المطلب الأول: الالتزام بشروط منح الامتياز

اشترط المنظم على مانح الامتياز عدم عرض فرصة الامتياز أو منح الامتياز إلا بعد ممارسة أعمال الامتياز وفقاً لنموذج عمل الامتياز مدة لا تقل عن سنة واحدة من قبل شخصين أو في منفذ بيع مختلفين على الأقل، ويجوز أن يكون أحد هذين الشخصين مانح الامتياز أو أي شخص ضمن مجموعته، يعد هذا الشرط من ضمن المواد الحمائية التي أسبغها المنظم وهدفه من ذلك:

1. اختبار فاعلية العمل بنموذج نظام الامتياز للمانح ومدى نجاحه.
2. حماية صاحب الامتياز من ان يكون هدفا لتجارب المانحين.
3. رفع مستوى جودة الاستثمار وفرص الامتياز المعروضة في المملكة.

ولكن يصطدم ذلك مع عدم انطباق بعض أنواع الامتياز على هذا الشرط وأذكر منها الامتياز الصناعي؛ حيث أنه لا يتصور قيام بعض المصانع فتح مصانع جديدة لتجربة نموذج العمل بنظام الامتياز، كما أن اللائحة التنفيذية لم تبين معنى منفذ البيع الذي يمكن من خلاله الامتثال لشرط المنح، وأيضاً من عدم منطقية الشرط نجد أن المنظم ينص على " ويجوز أن يكون أحد هذين

الشخصين مانح الامتياز أو أي شخص ضمن مجموعته" وأجد أنه لا يتصور أصلاً تجربة العمل بمفهوم الامتياز الا على هذين الشخصين لحماية أهداف الشرط التي ذكرناها أنفاً فلا عبرة بهذه العبارة ، ختاماً أجد أن هذا الشرط من الصعوبة تطبيقه أو التحقق من امتثال مانحي الامتياز له ، وأجد أن الاجدى من ذلك وضع قيد لمانحي الامتياز – الغير ممارسين - عدم منح أكثر من شخصين او منفذي بيع لمدة سنة بحيث يتم اختبار فاعلية العمل بنموذج نظام الامتياز للمانح ومدى نجاحه للمنح من غيره . والسؤال الذي يطرح هنا عن إذا كان مانح الامتياز لا يمارس أعمال الامتياز في المملكة بنفسه، فهل يجوز لصاحب الامتياز الذي يملك حق منح امتياز فرعي عرض فرصة الامتياز أو منح الامتياز؟ أجاب المنظم بأنه لا يجوز لصاحب الامتياز -الذي يملك حق منح امتياز فرعي- عرض فرصة الامتياز أو منح الامتياز إلا بعد ممارسته -أو غيره من أصحاب الامتياز- لأعمال الامتياز في المملكة مدة لا تقل عن سنة واحدة، وللوزير تعديل المدد المنصوص عليها في هذه المادة.

المطلب الثاني: الالتزام بالإفصاح (وثيقة الإفصاح)

يمثل عقد الامتياز مثلاً حياً لاختلال التوازن المعرفي والمعلوماتي بين طرفيه، وعدم تكافؤ المركز التفاوضي بينهما، إذ يحتكر المانح المعرفة الفنية؛ التي هي قوام العقد، ولا يتسنى لطالب الامتياز الالمام بتفاصيلها والوقوف عليها؛ إلا بمقدار ما يكشفه له المانح ؛ موجها إياه الوجهة التي تخدم مصالحه وتحقق أهدافه؛ فعادة يحرص المرخصون على الدعاية المكثفة لشبكاتهم بغية إغراء متلقين جدد بالانضمام إليها، وفي مقابل ذلك ؛ فقد تدفع قلة الخبرة بعض المرخص لهم، و رغبتهم في الثراء السريع إلى الاقتناع بالدعاية الزائفة، وإبرام عقود الامتياز، دون التزود بالمعلومات والبيانات الضرورية حول المانح ومؤسسته، والعقد المزمع إبرامه، وحقوق والتزامات كل من طرفيه (علي، الجوانب القانونية لعقد الفرشاييز، 2020، صفحة 91). سنتناول في هذا البيان مفهوم الالتزام بالإفصاح في مرحلة التفاوض و أساسه القانوني ، والمعلومات والبيانات التي يلتزم بها مانح الامتياز بالإفصاح عنها، حسب ما أورده اللائحة التنفيذية لنظام الامتياز.

1. مفهوم الالتزام بالإفصاح

يقصد بالالتزام بالإفصاح في العقود بصفه عامه إخطار إعلام أو تحذير احد المتعاقدين الذي يكون في مركز اقوى من المتعاقد الاخر بإخطار الطرف الآخر في العقد بكافة البيانات عند إبرامه للعقد والتي تساهم في تكوين الرضا الحر المستنير والتي تمكن المتعاقد الضعيف من الإقدام على العقد عند إبرامه أو التحلل منه (عبدالسلام ، 2000، صفحة 8) ، فهو التزام سابق على العقد يتعلق بالالتزام أحد المتعاقدين بأن يقدم للطرف الاخر عند تكوين العقد البيانات الكافية اللازمة لإيجاد رضا صحيح وكامل ومنتور على علم بكافة تفاصيل جزئيات هذا العقد (بلحاج، 2015). وأما الأساس القانوني لقيام هذا الالتزام كان محل تجاذب فقهي، حيث لم يزل الاختلاف قائما بين من يعتقد بتعارض عدم الإعلام مع مقتضيات حسن النية في العقود ، وبين من يذهب إلى تأسيس هذا الالتزام إلى التزام مستقل مصدره حماية الرضا ، سنتعرض لبيان هذين الاتجاهين ومن ثم تبيان موقف المنظم السعودي من ذلك.

الاتجاه الأول: ويذهب أنصاره إلى أن الالتزام بالإفصاح عن المعلومات في مرحلة المفاوضات قبل التعاقدية هو التزام مستقل وله ذاتيته المستقلة، التي تساهم في تكملة نصوص التشريع، فهي وسيلة تدعم الثقة المشروعة في الروابط العقدية، وليس التزاما تابعة للعقد، فاستقلاله ضروري لإعطاء سلطة تقديرية للقضاء لتحقيق التوازن العقدي بعد إبرام العقد .

الاتجاه الثاني: يذهب أنصار هذا الاتجاه إلى أن أساس الالتزام بالإعلام قبل التعاقد يرجع إلى مبدأ حسن النية والذي هو مصدر وأساس التزام كل مفاوض راغب في إبرام العقود، بأن يقدم للمفاوض الآخر المعلومات الضرورية التي يعلم بها أو كان ينبغي العلم بها، مادامت هذه المعلومات مجهولة لدى الأخير، إذ يقتضي حسن النية إن يجري التفاوض بشرف وأمانة، وأن مما يتنافى مع الأمانة ومن ثم يعد إخلالا بمبدأ حسن النية كتمان بيانات يعلم من يكتتمها إن المفاوض الآخر لو علم بها سيغير موقفه في المفاوضات وقراره النهائي بالتعاقد ورضاه بالشروط التي تم العقد بها.

الزم نظام الامتياز التجاري في مادته السابعة مانح الامتياز تزويد صاحب الامتياز بنسخة من وثيقة الإفصاح قبل (أربعة عشر) يوماً على الأقل من إبرام اتفاقية الامتياز، وعرف وثيقة الإفصاح بأنها وثيقة تتضمن أبرز الحقوق والواجبات والمخاطر الجوهرية المتعلقة بفرص الامتياز. فيتضح لنا أن المنظم السعودي أخذ بالرأي الفقهي الذي اعتبر وثيقة الإفصاح التزاماً مستقلاً أساسه حماية الرضا، بحيث أن عدم الاطلاع عليها يجعل إرادة المتعاقد مشوبة بعيب من عيوب الرضا، على اعتبار أن المتعاقد كان على غير بينة من أمره، فأصبح المنظم السعودي حمايةً لصاحب الامتياز، تتمثل في دعم صحة التراضي بالشكل الذي يحقق لصاحب الامتياز التعاقد عن بينة ودراية بجميع معطيات العقد، والهدف من هذا التنظيم عدم الانتقاص من الرضا، لاسيما لدى المتعاقد الموجود في مركز تعاقد ضعيف، أو تابعا له من حيث إمكانية الاطلاع على البيانات المرتبطة بالعقد، وبذلك يحقق المنظم أحد أهداف النظام المتمثل ضمان الإفصاح عن الحقوق والواجبات والمخاطر المتعلقة بفرص الامتياز؛ لمساعدة صاحب الامتياز المحتمل على اتخاذ قرارات استثمارية صائبة، ونسأل هنا عن ماهية المعلومات والبيانات التي يلتزم مانح الامتياز بالإفصاح عنها المنصوص عليها في اللائحة التنفيذية لنظام الامتياز؟

2. متطلبات وثيقة الإفصاح

تحوز وثيقة الإفصاح أهمية كبيرة، خاصة في عقود الامتياز المبرمة مع أصحاب الامتياز حديثي العهد بهذه النوعية من العقود، ويتوقف بداية نجاح العلاقة التعاقدية بين الطرفين على مدى الالتزام بالشروط والضوابط التي وضعها النظام فيما يتعلق بميعاد ومحتوى هذه الوثيقة.

- ميعاد تقديم وثيقة الإفصاح

نص نظام الامتياز على أن يلتزم مانح الامتياز بتزويد صاحب الامتياز بنسخة من وثيقة الإفصاح، قبل (أربعة عشر) يوماً على الأقل من إبرام اتفاقية الامتياز أو من تاريخ دفع صاحب الامتياز أي مقابل في شأن الامتياز، أيهما أسبق.

والاربعة عشر يوم تعتبر ميعادا كاملا، يحظر فيه صاحب الامتياز عن اصدار قبوله بالإيجاب وتوقيع الاتفاقية. ويطلق على هذه المدة فترة التروي، ويقصد بها المجال الزمني الذي يحظر

خلاله نظاماً على متلقي الايجاب اصدار قبوله تحت طائلة بطلان التصرف ، وتقرر مدة التروي في الوضع الذي يريد المنظم من خلاله حماية الطرف الذي وجه اليه الايجاب من احتمال قبول التعاقد بشكل متسرع .

تعتبر مدة التروي- إلى جانب أحكام حمائية- أخرى من بين تطبيقات النظام العام الحمائي في الأوضاع التي يبرر فيه تدخل المشرع بدعم الطرف الضعيف في العلاقات التعاقدية، منها على الأخص الإعلام المسبق، و عليه فإن الوضع غير المتكافئ بين المتعاقدين في عقد التوزيع بترخيص استعمال العلامة التجارية يفسح المجال أمام التدخل التشريعي لإعادة التوازن بينهما، من خلال فرض مدة تروي يكون خلالها العقد كما سبق توضيحه- مؤجل الإبرام إلى حين التثبيت من خلو إرادة المتعاقد من أي عيب، أو التحقق عدم تسرعه في تقدير المنافع و الالتزامات المترتبة عن التعاقد، مما يجعلنا نعتقد أن مدة التروي حماية للمتعاقد كذلك من احتمال رعونته و عدم حيظته. (ساسان، عقد الفرشايذ، 2013، صفحة 144)

- محتوى وثيقة الإفصاح

(1) التمهيد: يتضمن (مسمى الوثيقة "وثيقة الإفصاح")، اسم منح الامتياز، وصف أعمال الامتياز، تاريخ إعداد وثيقة الإفصاح النص في الوثيقة على التالي: "تحتوي وثيقة الإفصاح على معلومات تساعد الممنوح المحتمل على اتخاذ قرار بشأن إبرام الاتفاقية. ومن المهم قراءة أحكامها بدقة، ويمكن تقديم الاستفسارات الإضافية المتعلقة بفرصة الامتياز إلى المانح، بالإضافة إلى أصحاب الامتياز الحاليين، والحصول على مشورة قانونية ومالية متخصصة قبل توقيع الاتفاقية"

(2) قائمة المحتويات: بيان رقم الصفحة التي يبدأ فيها كل عنصر من عناصر وثيقة الإفصاح، بالإضافة إلى تضمين نموذج اتفاقية الامتياز كمرفق من المرفقات مع الوثيقة.

(3) معلومات منح الامتياز ومجموعته: (الاسم التجاري)، (العنوان ووسائل الاتصال)، (العلامة التجارية أو الاسم التجاري المستخدم في نموذج عمل الامتياز)، (تاريخ التأسيس ومكانه)، (مالك منح الامتياز)، (معلومات أعضاء مجموعة منح الامتياز، الذين سيستخدم صاحب الامتياز منتجاتهم أو خدماتهم) "الاسم التجاري لكل منهم وعنوانه وعلاقة كل منهم بمانح الامتياز"، (المنتجات أو الخدمات التي سيقدمها كلي منهم)

(4) خبرة العمل: (بيان خبرة مانح الامتياز خلال (5) السنوات الأخيرة من الناحية التشغيلية)، قائمة بأعضاء مجلس الإدارة وكبار التنفيذيين الحاليين)، (الخبرة المتعلقة بأعمال الامتياز والعمل لدى مانح الامتياز)

(5) معلومات مانح الامتياز (الرئيس) ومجموعته: إذا كان مانح الامتياز هو صاحب امتياز رئيس ، فيجب تضمين عدة معلومات أهمها: (اسمه التجاري)، (عنوانه وتفاصيل الاتصال به)، (علاقته بصاحب الامتياز الرئيس)، (بيان تاريخي بشأن أعمال الامتياز خلال الخمس السنوات الأخيرة). بيان بعض المعلومات المتعلقة بالاتفاقية المبرمة بين مانح الامتياز وصاحب الامتياز ومنها: (بيان النطاق الجغرافي للاتفاقية)، (حقوق كل طرف والتزاماته)، (تاريخ انتهاء الاتفاقية مع توضيح قابليتها للتجديد من عدمه)، (مدى تأثير اتفاقية الامتياز المحتمل إبرامها في حال إنهاء اتفاقية الامتياز الرئيسية)

(6) التقاضي: التفاصيل المتعلقة بأي دعوى قضائية أو تحكيمية حالية، ضد مانح الامتياز أو أعضاء مجموعته فيما يتعلق بمشاركة أي منهم في نموذج عمل الامتياز

(7) إجراءات الإفلاس: بيان ما إذا كان مانح الامتياز وأي من أعضاء مجموعته في العشر السنوات الأخيرة افتتح له أي من إجراءات التسوية الوقائية أو إعادة التنظيم المالي بموجب نظام الإفلاس في المملكة أو بموجب أحد قوانين الإفلاس خارج المملكة، أو كان طرفاً في أي اتفاقية مع دائنين لإعادة جدولة للديون

(8) المبالغ المطلوب سدادها لمانح الامتياز: المبلغ المطالب مانح الامتياز بسداده قبل إبرام اتفاقية الامتياز. وبالنسبة إلى كل دفعة واجبة السداد من صاحب الامتياز إلى مانح الامتياز بعد إبرام اتفاقية الامتياز، فيتعين بيان (وصف الدفعة والمبلغ وتاريخ أداء الدفعة)

(9) تقدير الاستثمار المبدئي: التكاليف التقديرية الإجمالية التي سيتحملها صاحب الامتياز لبدء تشغيل أعمال الامتياز في المملكة العربية السعودية

(10) مناطق وحصريّة الامتياز : توضيح هل حق الامتياز حصري أم لا

(11) موقع ممارسة أعمال الامتياز: بيان أي سياسة المانح الامتياز بشأن اختيار موقع ممارسة أعمال الامتياز، ومدى مساعدة مانح الامتياز صاحب الامتياز بشأن تحديد الموقع والتفاوض على شرائه أو استنجاره

(12) المعلومات المتعلقة بأصحاب الامتياز الحاليين: عدد أعمال الامتياز المشغلة بموجب نموذج عمل الامتياز، في بداية ونهاية كل سنة من السنوات المالية الثلاث الأخيرة، داخل أو خارج المملكة

(13) معلومات الوضع المالي لمانح الامتياز: تقديم بيان الوضع المالي المانح الامتياز في نهاية سنته المالية الأخيرة، موقعاً من مدير أو مسؤول مانح الامتياز أو مراجع حساباته؛ والقوائم المالية لكل سنة من السنتين الماليتين الأخيرتين

(14) حقوق استخدام الملكية الفكرية: بيانات العلامات التجارية المستخدمة في تمييز نموذج عمل الامتياز وأي حقوق ملكية فكرية أخرى تتعلق به

(15) توريد سلع أو خدمات لأصحاب الامتياز: أي اشتراط على صاحب الامتياز للاحتفاظ بمستوي من المخزون أو شراء حد أدنى من السلع أو الخدمات، والتزام مانح الامتياز بتوريد سلع أو خدمات لصاحب الامتياز في حال تم الاتفاق على ذلك

(16) التسويق والإعلان: وصف الحقوق والالتزامات المتعلقة بالتسويق والإعلان عن أعمال الامتياز. توضيح إذا كان هناك حساب تسويق، أو أي حساب تشاركي آخر، يسيطر عليه مانح الامتياز أو يديره بنفسه أو يسيطر عليه الغير

(17) انتهاء مدة الاتفاقية: بيان ما إذا كان صاحب الامتياز يستحق تعويضا عند انتهاء مدة الاتفاقية، وآلية تحديده، إن وجد. تفاصيل الترتيبات، إن وجدت، التي سيتم تطبيقها على المخزون غير المبيع ومواد التسويق، والمعدات، والأصول الأخرى، التي سبق شراؤها عند إبرام الاتفاقية

نص المنظم على أنه في حال كان أي جزء من متطلبات وثيقة الإفصاح لا ينطبق على الامتياز أو مانح الامتياز، فيتعين كتابة عبارة: «لا ينطبق»

المبحث الثاني : التزامات المانح أثناء تنفيذ العقد

يرتّب عقد الامتياز مجموعة من الالتزامات تقع على عاتق المانح ويكون ملزما بها من لحظة إبرام العقد، وسوف نخصص فرعا مستقلا لكل التزام من تلك الالتزامات على النحو التالي:

المطلب الأول : التزام المانح بنقل المعرفة الفنية

قد أتينا فيما سبق على ذكر المعرفة الفنية وبيان دورها في عقد الامتياز التجاري، والخصائص التي تتميز بها هذه المعرفة، وكما تمّ البيان فإن نقل المعرفة الفنية يشكل جوهر هذا العقد وأحد أهم الركائز التي يركز عليها، ويتلخص مضمون هذا الالتزام في أن يقوم المانح بنقل المعرفة الفنية بكافة عناصرها وتحويل المتلقي السلطة عليها إمّا بالاستعمال والاستغلال تبعا لما تم الاتفاق عليه، ونسأل هنا عن ماهية هذه العناصر وعن كيفية نقلها لصاحب الامتياز؟

مما يجدر ذكره أن مضمون المعرفة الفنية المنقولة عامل متغير بتغير العناصر التي يتم نقلها ونوع الامتياز محل العقد، وهي تكون إما على صورة مادية أو صورة معنوية، فالمكونات المادية للمعرفة كقطع الغيار والأجهزة ولوازم المصنع، والغير مادية كالرسوم والنماذج الصناعية الكتالوجات والتصميمات وشروح وصور المستندات والخرائط والطرق الفنية المشتملة على التعليمات والإرشادات.

بالنسبة للعناصر المادية يلتزم المانح بنقلها وفق المكان والزمان المتفق عليه في العقد، وفي حالة عدم الاتفاق على ذلك يلتزم المانح بتسليمها ونقلها وفق ما هو منصوص عليه في القواعد العامة المتعلقة بالبيع، أما بالنسبة للعناصر غير المادية فيلتزم المانح بتقديم الوثائق الفنية المشتملة على هذه المعرفة الفنية حتى يتمكن صاحب الامتياز من استيعابها. أو ما يسميه البعض دليل التشغيل Manual Operational، والذي يمثل خبرة المانح والسياسات والإجراءات المتبعة لإدارة وتشغيل المشروع والتي يفترض أن تعود على الممنوح له بالنفع والفائدة. فالدليل يعد المصدر الأساسي والمرجعي الذي يبين كيفية تشغيل الامتياز، حيث يشتمل على المعايير والنظم والإجراءات اللازمة لتشغيل المشروع وبجاحه والذي على صاحب الامتياز التقيد بها (الغامدي، 2010، صفحة 912).

المطلب الثاني: التزام المانح بتقديم المساعدة الفنية

نصت المادة الثامنة من نظام الامتياز على أن يلتزم مانح الامتياز - ما لم يتفق كتابة مع صاحب الامتياز على غير ذلك- بما يأتي وذكر منها ثلاث وسائل أوردتها المنظم على سبيل المثال لا الحصر ؛ والقول بأنها على سبيل المثال يعود إلى نصّ المنظم ما لم يتفق كتابة مع صاحب الامتياز على غير ذلك ، فالمنظم مكن الأطراف من تحديد ما يتعاقدون عليه من وسائل ، والسبب الاخر يعود لاختلاف أنواع الامتياز ، فلا يمكن إيجاد قالب واحد يجمع وسائل المساعدة الفنية في إطار تنظيمي موحد.

وأما عن وسائل تقديم المساعدة الفنية التي ذكرها المنظم السعودي كالآتي:

1. إصدار التعليمات التي يتعين على صاحب الامتياز التقيد بها عند ممارسة أعمال الامتياز ، بما يمكنه من تشغيل تلك الأعمال ، وكذلك تزويده بكتيبات التشغيل . يقوم المانح بتزويد الحاصلين على حق الامتياز بتعليمات إدارية، تشمل الإدارات المحاسبية، إدارة الأفراد، التسهيلات الإدارية إلخ من المساعدات. وعلى الرغم من وجود شخص لديه الخبرة في هذه المجالات إلا أنه ربما لا يستطيع توظيفها بالشكل الجيد، لذا فإن المانح يقوم بمساعدته في توظيفها على أكمل وجه.
- وكتيبات التشغيل تحتوي على طريقة التشغيل التي سوف يستخدمها المتلقي طيلة مدة العقد، وتكون في صورة بطاقات وصفية تتضمن نموذج التشغيل الذي يجب أن يتبعه المتلقي طيلة مدة العقد.
2. تقديم الخبرات التقنية والتسويقية وغيرها من الخبرات التي تتطلبها طبيعة الامتياز الممنوح. يقدم المانح مزايا تسويقية عديدة فهو يقوم بإعداد خطط تسويقية وترويجية متخصصة وعلى مستوى عالي من المهنية بتنمية وتوسعة حصته في السوق. إن الخطط التسويقية المحلية والإقليمية والدولية تساعد في نمو وانتشار المنتج أو الخدمة موضوع الدعاية والإعلان، وبالتالي فإن ذلك يعود بالفائدة علي جميع الممنوحين، كما أن المانح أيضا يقدم النصح والمشورة لبعض الممنوحين في عمل برامج تسويقية محلية لهم، إن خطط التسويق المحلية والإقليمية والدولية غالباً ما تكون ذات تكلفة على الطرفين، فالمانح عادة ما يطلب من الممنوحين المساهمة بنسبة محددة من إجمالي

إيراداتهم في صندوق تسويقي تعاوني من أجل تنمية وتنشيط المبيعات ليس علي المستوى المحلي فقط بل علي المستوى الدولي أيضا.

3. تدريب موظفي صاحب الامتياز.

تتطلب عملية نقل المعرفة الفنية إلى صاحب الامتياز أن يتوفر لدى هذا الأخير كادر ومستخدمين على المستوى اللازم لاستيعاب هذه المعرفة و تطبيقها لكي يكونوا مؤهلين لبدء نشاط الامتياز وهذا يتطلب تدريباً وإعداداً أساسياً يقع على عاتق المانح، وقد نص على ذلك المنظم السعودي في المادة الثامنة أن يلتزم المانح بتدريب موظفي صاحب الامتياز.

ويهدف التدريب إلى صقل وشحن مهارات الكوادر الوطنية المشاركة في عقود الامتياز ومواكبة التطورات والمساعدات الفنية .

والتدريب يكون عادة على جانبين، أحدهما نظري والآخر عملي ، ويتم الأول في منشأة صاحب الامتياز أو في منشأة المانح أو في كليهما. ويتطلب هذا النوع توافر الامكانيات التدريبية ومساعدات التدريب المختلفة، لذا يتم في الأغلب في منشأة المانح. أما التدريب العملي فعادة ما يتم في البداية في منشأة المانح لإتاحة الفرصة لموظفي صاحب الامتياز على كيفية تطبيق المفهوم من قبل المانح.

المطلب الثالث: التزام المانح بالحصريّة

يقصد بالالتزام بشرط الحصريّة، ذلك الالتزام المنصّب على تقييد حرية المتعاقدين في ممارسة النشاط الخاص بهما جغرافياً أو موضوعياً، ويقع هذا الالتزام تحت طائلة الالتزامات التي تجعل من هذا العقد عقداً متفرداً وتجعله متميزاً عن العقود التجارية التي يمكن أن تتشابه معه ولهذا نصّ المنظم السعودي على التزام المانح بالحصريّة على صورتين أولهما، الالتزام بالحصريّة الجغرافية ، أما الصورة الثانية فهي الالتزام بحصريّة الامداد

1. الالتزام بالحصريّة الجغرافي

يتمثّل الالتزام بالحصريّة في امتناع المانح عن القيام بعملية بيع، أو أداء الخدمة داخل النطاق الإقليمي لأصحاب الامتياز ، سواء كان ذلك بالبيع بالطرق التقليدية أم بالإنترنت أم بغيرها. والحصريّة بهذا المعنى تتحدد بنشاط الامتياز ولا تمتد إلى أي نشاط آخر عن مفهوم نشاط الامتياز خارج عن مفهوم نشاط الامتياز ، كذلك لا يعنى شرط الحصر امتناع المانح عن ممارسة خارج منطقة الحصر فيظل هذا من حقه دائماً (الحديدي، 2012، صفحة 251)، ولقد أُلزم المنظم السعودي

المانح " بعدم إقامة أي منشأة تمارس نشاطاً مماثلاً لنشاط صاحب الامتياز في المنطقة الجغرافية المحددة في اتفاقية الامتياز، أو منح الحق للغير في ذلك، خلال مدة سريان الاتفاقية". وقد ثار خلاف فقهي حول عما اذا كان التزام الحصرية الإقليمية التزام تفرضه طبيعة العقد، وبالتالي فليس هناك حاجة للنص عليه ضمن بنود العقد أم أن هذا الالتزام لا تفرضه طبيعة العقد وبالتالي لا بد من النص عليه في العقد، بالنسبة الى موقف المنظم السعودي من جوهرية هذا الالتزام في عقد الامتياز نجده يشير وبوضوح على وجوب أن يتضمن عقد الامتياز على " اعمال الامتياز ووصفها ، ومدة اتفاقية الامتياز وطريقة تعديلها ونطاقها الجغرافي"⁽¹⁾، ونجد أيضا الاحكام القضائية تؤكد على جوهرية هذا الالتزام منها تسبب المحكمة التجارية في أحد أحكامها: "إذا لم يستند الممنوح له من الحصرية وهو أهم عنصر، وأقل حقوقه فلا معنى أبدا للامتياز"⁽²⁾.

2. الالتزام بحصرية الإمداد والتمويل

تتضمن معظم عقود الامتياز شرطا يلزم المانح بتزويد صاحب الامتياز جزئياً أو كلياً بمستلزمات ممارسة نشاط الامتياز الى صاحب الامتياز ، من بضائع ومهمات وغيرها من مستلزمات الإنتاج ، سواء مواد خام أو مدخلات صناعية أو تراكيب أو نكهات أو خلطات معينة. ولقد تنبّه المنظم السعودي لأهمية هذا الالتزام فذكر يلتزم مانح الامتياز بتزويد صاحب الامتياز - سواء بشكل مباشر أو عبر طرف آخر- بالسلع أو الخدمات الخاصة بالامتياز، وذلك طوال مدة سريان اتفاقية الامتياز، ما عدا السلع والخدمات التي يترك لصاحب الامتياز شراؤها من الغير. ويختلف شرط الحصريّة الإقليمية عن حصرية الامداد والتمويل في أنّ الأول إن كان الاتجاه الغالب فيه أنه شرط تفرضه طبيعة العقد في بعض أنواع عقود الامتياز كالتوزيع وبالتالي يعد شرطاً مفترضا يلتزم به المانح ولو لم ينص عليه في العقد ، فإن شرط حصرية الامداد يغلب عليه الطابع الاتفاقي حيث يجب النص عليه في العقد .

(1) المادة الحادية عشر من نظام الامتياز التجاري الفقرة (أ).

(2) الحكم في القضية رقم ١/٣٣٣٠/ق لعام ١٤٣٢هـ المؤيدة بحكم الاستئناف برقم ٤٢٤ لعام ١٤٣٩هـ. المنشور في موقع وزارة العدل ، البوابة القضائية العلمية.

المطلب الرابع: التزام المانح بالقيود في سجل الامتياز التجاري.

أوجبت المادة الثالثة من اللائحة التنفيذية لنظام الامتياز التجاري على مانح الامتياز قيد كل اتفاقية امتياز موقعة وثيقة الإفصاح المتعلقة بها ، خلال (تسعين) يوماً من تاريخ توقيع الاتفاقية، يرفق بهذا الطلب المستندات المسوغة للقيود كما نص عليه النظام واللائحة وهي:

1. اتفاقية الامتياز مكتوبة باللغة العربية وموقعة من طرفيها، وإذا كانت محررة بغير اللغة العربية فتجب ترجمتها إلى اللغة العربية ترجمة معتمدة.
2. وثيقة الإفصاح ويجب أن يراعى فيها ما يأتي:
أ- أن تحرر باللغة العربية، وإذا كانت محررة بغير اللغة العربية فتجب ترجمتها إلى اللغة العربية ترجمة معتمدة.
ب- أن تكون واضحة ودقيقة.

ونسأل هنا عن أهمية القيد في مركز الامتياز التجاري وهل تتطلب خدمة القيد من الوزارة مراجعة الطلبات قبل تقييدها؟

تبرز أهمية القيد في أمور عدة منها:

1. استخدام العلامة التجارية لمانح الامتياز على لوحات المحلات أو المطاعم يضاف في السجل التجاري للممنوح أنه صاحب حق امتياز للشركة المانحة.
2. إعطاء الشركة السعودية قوة تسويقية وثقة تجارية في التعامل كونها صاحبة حق امتياز لشركة ذات سمعة عالمية، وأيضاً أمام البنوك في حالة الاقتراض.
3. عدم امكانية قيام الشركة مانحة الامتياز بتسجيل صاحب حق امتياز آخر في نفس النطاق المكاني محل عقد الامتياز.
4. تساعد خدمة القيد كذلك المنظم برسم صورة واضحة ومتابعة ما ينتج من تطورات او تحديات في سوق الامتياز التجاري ليسهل تقديم الدعم والتطوير لهذا السوق الواعد. وبالنسبة إلى الفقرة الثانية من السؤال نجيب، لا تتطلب الخدمة وجود مدقق للطلبات قبل تقييدها لدى الوزارة وفي حالة وجود أي مخالفات يتم تطبيق العقوبات المنصوص عليها في نظام الامتياز التجاري.

الخاتمة

في ختام هذا البحث الذي تحدّثت فيه عن التزامات مانح الامتياز المنصوص عليها في نظام الامتياز وتطبيقاتها في القضاء السعودي ، توصلت إلى النتائج التالية:

1. جاء نظام الامتياز التجاري لينظم العلاقة التعاقدية بين الأطراف بنظام مستقل بعد ما كان يخضع سابقاً ، لنظام الوكالات التجارية .

2. بالنظر إلى تعريف الامتياز في النظام السعودي نجده ارتكز على ثلاثة عناصر مميزة تكون محلاً لعقد الامتياز التجاري وتميزه عن غيره ، الترخيص باستعمال العلامة التجارية أو الاسم التجاري ، نقل المعرفة الفنية، المساعدة الفنية.

3. فرض المنظم التزامات خاصة على مانح الامتياز فرضتها طبيعة العقد.

4. أعمل المنظم السعودي مبدأ سلطان الإرادة في الالتزامات المتبادلة بين الأطراف أثناء تنفيذ العقد ، من خلال العديد من النصوص حيث تضمنت عبارات مثل " بالإضافة إلى ما يتفق عليه بين طرفيها" أو عبارة مالم يتفق كتابةً مع صاحب الامتياز " أو عبارة " ما لم تنص اتفاقية الامتياز على غير ذلك".

5. اشترط المنظم على مانح الامتياز عدم عرض فرصة الامتياز أو منح الامتياز إلا بعد ممارسة أعمال الامتياز وفقاً لنموذج عمل الامتياز مدةً لا تقل عن سنة واحدة من قبل شخصين أو في منفذي بيع مختلفين على الأقل.

6. اعتنى المنظم السعودي بتوفير الحماية اللازمة لصاحب الامتياز على شكل التزامات منها التزام المانح بشرط المنح ، والتزام المانح بتقديم وثيقة الإفصاح .

وفي الختام نسأل الله -تبارك وتعالى- أن أكون قد أحسنت فيه وأوضحت وأجزت، وأن أكون قد راعية معايير الدقة وأن أكون في هذا البحث قد قدّمت المعلومة الدقيقة الصحيحة، سائلاً المولى - عزّ وجلّ- أن يجع أعمالنا جميعها خالصة لوجهه الكريم وأن يجعلنا ممن يستمعون القول فيتبعون أحسنه، والحمد لله رب العالمين.

المصادر و المراجع

أولاً- الأنظمة واللوائح

1. قانون (نظام) العلامات التجارية لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية الصادر بالمرسوم ملكي رقم م/51 بتاريخ 26 / 7 / 1435 هـ.
2. اللائحة التنفيذية لنظام الامتياز التجاري السعودي الصادر بالمرسوم ملكي رقم م / 22 بتاريخ 9 / 2 / 1441 هـ.
3. نظام الامتياز التجاري السعودي الصادر بالمرسوم ملكي رقم م / 22 بتاريخ 9 / 2 / 1441 هـ.

ثانياً- الكتب العامة

1. بلحاج، العربي أحمد(2015)، الجوانب القانونية للمفاوضات العقدية ، دار حافظ.
2. الجبر، محمد حسن (1418)، العقود التجارية وعمليات البنوك في المملكة العربية السعودية، الطبعة الثانية، جامعة الملك سعود.
3. دسوقي، محمد إبراهيم(1995)، الجوانب القانونية في إدارة المفاوضات وإبرام العقود، الناشر معهد الإدارة، الإدارة العامة للبحوث.
4. عبدالسلام، سعيد سعد(2000)، الالتزام بالافصاح في العقود، دار النهضة العربية.
5. الغامدي، محمد عبدالهادي (2020)، الملكية الفكرية ، بدون دار نشر.
6. الغامدي، محمد عبدالهادي(1437)، القانون التجاري السعودي، بدون دار نشر.
7. قرمان، عبدالرحمن السيد (2010)، العقود التجارية وعمليات البنوك :بالمملكة العربية السعودية، الطبعة الثانية، مكتبة الشقري .
8. القليوبي، سميحة (1992)، شرح العقود التجارية، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية .

ثالثاً- الكتب المتخصصة

1. أنور محمد، أحمد (2010) ، المحل في عقد الامتياز التجاري، منشورات الحلبي القانونية.
2. الحديدي، ياسر سيد (2006) ،النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، دار الفكر العربي .
3. ساسان، رشيد (2013)، عقد الفرانشايز، دار النهضة العربية.
4. عزوز، بن ربيعة (2021)، النظام القانوني لعقد الفرانشيز، دار الفكر العربي.
5. عمر علي، عاطف (2020) ،الجوانب القانونية لعقد الفرانشايز ، دار النهضة العربية.
6. ماهر، وليد علي (2018)، عقود الفرانشايز، مركز الدراسات العربية .
7. مغبغب، نعيم (2009) ، الفرانشايز ، منشورات الحلبي الحقوقية.
8. النجار، محمد محسن(2007)، عقد الامتياز التجاري دار الجامعة الجديدة .

رابعاً- الرسائل والبحوث العلمية

1. البطاشية، شمسة بنت سيف بن عدى، (2019)، عقد الامتياز التجاري في إطار القانون العماني (رسالة ماجستير غير منشورة). جامعة السلطان قابوس، مسقط
2. رشوان، محمود صديق. (2019)، عقد الامتياز التجاري (فرانشايز - Franchise): دراسة فقهية مقارنة. مجلة العلوم الشرعية، مج12، ع5 ، 4050 - 4124.
3. سادات، محمد محمد (2016)، التنظيم القانوني لعقد الامتياز: دراسة مقارنة. مجلة الدراسات القضائية، مج9، ع16 ، 30 - 102.
4. السعدي، صالح بن عبدالله بن صالح (2021)، تكييف عقد الامتياز التجاري في الفقه والنظام. مجلة الفرائد في البحوث الإسلامية والعربية، ع40، ج2 ، 1135 – 1182

5. العتيبي، خالد ضيف الله، (2008)، العلاقات القانونية الناشئة عن عقد الامتياز التجاري: دراسة مقارنة (رسالة دكتوراه غير منشورة). جامعة عمان العربية، عمان.
6. الغامدي، عبدالهادي محمد (2010)، الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرنشايز). مجلة كلية الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، ع 2 ، 909 - 948.
7. الكندري، محمود أحمد (2000)، أهم المشكلات العملية التي يواجهها عقد الامتياز التجاري. مجلة الحقوق، مج 24، ع 4 ، 91 - 172.