

الموضوع
الأول

• التكيف القانوني للاعتماد
المستندي

الموضوع
الثاني

• الجوانب القانونية للامتياز
التجاري (الفرنشايز)

الموضوع الأول

التكييف القانوني للاعتماد
المستندي

الاعتماد المستندي

● عقد يتعهد بمقتضاه البنك بفتح اعتماد بناء على طلب عميله لصالح شخص آخر (المستفيد) بضمان مستندات تمثل بضاعة منقولة أو معدة للنقل.

● **من صور الاعتماد :** 1. الاعتماد القابل للنقض 2. الاعتماد غير القابل للنقض 3. الاعتماد الغير قابل للنقض والمؤيد أو المعزز 4. الاعتماد المتجدد 5. الاعتماد القابل للتحويل

● الآثار الناشئة عن الاعتماد المستندي :

1. **العلاقة بين العميل الأمر والمستفيد:** تستند إلى عقد البيع (يلتزم كل طرف بالعقد وشروطه وكيفية التنفيذ)
2. **العلاقة بين العميل الأمر والبنك:** تستند إلى عقد فتح الاعتماد (التزامات البنك: فتح الاعتماد - إخطار المستفيد - فحص مستندات البضاعة - تسليم المستندات للعميل. التزامات العميل: دفع العمولة - رد مبلغ الاعتماد - تحمل المصاريف).
3. **العلاقة بين البنك والمستفيد:** تستند إلى خطاب الاعتماد (لا يحق للبنك الامتناع عن دفع مبلغ الاعتماد حتى ولو أمر بذلك العميل الأمر أو حتى في حالة وفاة العميل الأمر أو إفلاسه أو إعساره - إلا في حالة الحكم ببطلان عقد البيع أو فسخه)

دفع قيمة الكمبيالة

شحن البضاعة إلى المستورد

مصدر

بنك بلد المستورد

موافقة البنك

مستورد

بنك بلد المصدر
(البنك المراسل)

تسليم مستندات البضاعة

تحصيل قيمة الكمبيالة
وتسليم مستندات البضاعة

دفع قيمة الكمبيالة للحصول على مستندات البضاعة

3
يجب كمبيالة
على البنك

2
إرسال خطاب الاعتماد

1
طلب فتح الاعتماد

6

5

4

التكييف القانوني للاعتماد المستندي

النظريات العقدية لتكييف الاعتماد المستندي

نظرية الإرادة المنفردة كمصدر استثنائي للالتزام

الطابع المميز للاعتماد

تكييف الاعتماد المستندي بالرجوع إلى عقد الوكالة

تكييف الاعتماد المستندي بالرجوع إلى حوالة الحق

تكييف الاعتماد المستندي بالرجوع إلى الاشتراط لمصلحة الغير

تكييف الاعتماد المستندي بالرجوع إلى نظرية الإنابة

تكييف الاعتماد المستندي بالرجوع إلى عقد الكفالة

الغش في الاعتماد وآثره على التزام المصرف تجاه

المستفيد

- مفهوم الغش في الاعتماد المستندي

- الأساس القانوني: «الغش يفسد كل شيء»

- كيفية الحد من غش المستفيد

الموضوع الثاني

الجوانب القانونية للامتياز التجاري

(الفرنشايز)

توسع العمل بعقود الامتياز التجاري لتبلغ عدد شركات الفرانشايز في العالم اكثر من 15000 شركة تعمل في 110 قطاع من قطاعات الاعمال. وقدر الاقتصاديون، قبل الأزمة المالية العالمية، أن هناك امتيازاً جديداً كل ستة دقائق ونصف في العالم. فشركة Eleven-7، مثلاً، بلغ عدد امتيازاتها أكثر من ثلاثين ألف امتيازاً، وبلغ عدد الامتيازات الممنوحة في جميع أنحاء العالم من شركة الفنادق العالمية انتركونتيننتال Intercontinental أكثر من ثلاثة آلاف امتيازاً. وضحى استخدام عقود الامتياز التجاري في صناعات كبيرة كصناعة البترول والسيارات والأدوية وغيرها، وكذلك في قطاعات إنتاجية وخدمية كثيرة، كالمأكولات والمشروبات والأثاث والأجهزة الكهربائية والإلكترونية، وخدمات النقل، وخدمات الصيانة والنظافة والكمبيوتر، والخدمات التعليمية والسفر والسياحة

الامتياز التجاري كعقد وكمنظومة

عقد الامتياز التجاري

الامتياز التجاري كمنظومة

العنصر الأول: علامة تجارية مميزة ومعروفة، ومكتسبة لشهرة تجارية معينة بحيث يسهل استدلال المستهلك وتعرفه عليها.

العنصر الثاني: المعرفة الفنية *Know-how*، وتظم نظم إنتاجية وتسويقية وإدارية ومحاسبية معينة ومحددة أثبتت فعاليتها ونجاحها، وتُعرف هذه النظم بحزمة الامتياز ((*Franchise Package*)، وتشمل ثمانية عناصر.

أنواع الامتياز التجاري

1- امتياز التصنيع *Manufacturing Franchise*

2- امتياز التوزيع *Distributing Franchise*

3- امتياز صيغة العمل *Business Format Franchise*

خصائص عقد الامتياز التجاري

أولاً: عقد رضائي

ثانياً: من العقود الغير مسماة

ثالثاً: من العقود المستمرة

رابعاً: يقوم على الاعتبار الشخصي

خامساً: من عقود المعاوضة الملزمة للجانبين

سادساً: الصفة التجارية

آثار عقد الامتياز التجاري

التزامات مانح الامتياز

التزامات الممنوح له الامتياز

انقضاء عقد الامتياز التجاري

تعسف المانع في إنهاء عقد الامتياز التجاري

**التنظيم القانوني
للامتياز التجاري
في المملكة**