

**جامعة الشام الخاصة**

**كلية الحقوق**

**أعزائنا الطلاب في السنة الرابعة في كلية الحقوق**

**جامعة الشام الخاصة**

**نتابع محاضراتنا في العقود الدولية**

**وهذه هي المحاضرة السابعة وموضوعها:**

**نظام حق الامتياز(الفرنشاين)**

## نظام حق الامتياز (الفرنشايز)

ويعتبر حق الامتياز (الفرنشايز) واحداً من أهم آليات الاستثمار اللامحدود في العصر الحاضر، ويمكن تمييزه عن غيره من نظم الاستثمار بأنه أسلوب عالمي وإداري حديث ذا طابع نفوذي بين شركتين، واحدة مانحة والأخرى ممنوحة. ولقد بدأ نظام حق الامتياز (الفرنشايز) يغزو الكثير من دول العالم معتمداً على ما يقدمه من معرفة تكنولوجية أو فنية تحت اسم أو علامة تجارية لشركة ناجحة، ويراعى في عملية نقل المعرفة الفنية لعلامة تجارية ما يتطلبه ذلك من عقد اتفاقيات محددة بين المانح والممنوح، لذا فإن الدخول في مثل هذا النوع من الأنشطة يتطلب المزيد من المعرفة القانونية والمالية والمعلوماتية التي يجب أن يتسلح بها الممنوح قبل توقيع أي عقد للدخول في هذا النوع من أنشطة الاستثمار تفادياً لأية مشاكل أو عقبات قد ينتج عنها التزامات مالية ومادية هو في غنى عنها،

هذا وتجدر الإشارة هنا إلى أن الاستثمار عن طريق حق الامتياز (الفرنشايز) يتم في صناعات كبيرة كصناعة البترول والسيارات والأدوية وغيرها من الصناعات الكبيرة، وكذلك يتم في قطاعات إنتاجية وخدمية (متوسطة وصغيرة) كثيرة جداً تعمل بنظام حق الامتياز (الفرنشايز) مثل المأكولات والمشروبات والأثاث والأجهزة الكهربائية والإلكترونية، وخدمات النقل، وخدمات الصيانة والنظافة والكمبيوتر والخدمات التعليمية والسفر والسياحة ... إلخ من القطاعات المختلفة. ولما كان عنوان الدراسة "نظام الفرنشايز كأداة لاستثمارات صغيرة ناجحة" فإن هذه الدراسة سوف تركز في جانبها النظري والعملية على الصناعات الصغيرة دون غيرها كأداة لاستثمار ناجح وفعال.

الهدف هو نشر الثقافة الاستثمارية وتوعية رجال الأعمال الذين يرغبون في الاستثمار عن طريق نظام حق الامتياز (الفرنشايز) وتنبههم إلى ما قد يتعرضون له من مشاكل ومعوقات في نظام حق الامتياز (الفرنشايز) بصفة عامة وعند كتابة العقد بصفة خاصة تفادياً لأية مشاكل قد تؤدي إلى فشل المشروع أو الوقوع في التزامات مادية ومالية لا يستطيع الوفاء بها في المستقبل. اشتقت كلمة حق الامتياز (Franchise) من كلمة باللغة اللاتينية تعني السيطرة، ولقد استعملت هذه الحقوق منذ العصور الوسطى في تحصيل الضرائب لصالح الحكومات. وأول ظهور لحق الامتياز (الفرنشايز) بمعناه الحالي كان في الولايات المتحدة الأمريكية، وكان ذلك بعد انتهاء الحرب الأمريكية الأهلية وبالتحديد في عام ١٨٧١ حيث ظهر في عملية تسويق وتوزيع ماكينات سنجر للخياطة، حيث كانت المشكلة التي تواجه مصنعي ومنتجي ماكينات سنجر هي كيفية تسويقها وساعد على ذلك عدم وجود نظام سريع للاتصالات في ذلك الوقت فابتدع منتج ماكينات الخياطة هذا المفهوم من أجل تعيين أشخاص يقومون بتوزيع الماكينات وعمل صيانة لها وبيعها. وفي نفس الفترة تقريبا قامت شركات تصنيع المشروبات بالولايات المتحدة الأمريكية بإعطاء حق الامتياز (الفرنشايز) لتوزيع منتجاتها لبعض الفنادق. وعندما انتشرت صناعة السيارات وتطورت وأصبح هناك إنتاج ومنافسة بين كثير من المنتجين أخذ أصحاب مصانع السيارات يفكرون في وسيلة تمكنهم من عرض منتجاتهم للجماهير وتسويقها وتوفير الخدمة والصيانة لها.

فما كان لهم من خيار سوى التقاط مفهوم حق الامتياز (الفرنشايز) حيث لا يستطيع الصانع أن يقوم بفتح مصنع أو ورشة صيانة وخدمة ومعرض في كل ولاية أو مدينه. فنظور هذا المفهوم عن طريق قيام مصنعي السيارات بمنح حق امتياز (فرنشايز) لبعض التجار في الولايات الأخرى، حيث يقوم بعمل معارض وورشة لعرض المنتجات وذلك تحت إشراف المصنع. إن الطرف المحلى يعرف السوق المحلية بالتأكيد ولكنه لا يعرف السوق العالمية وظروفها، مما يعنى أن فرص نجاح المشروع أقل في الأسواق البعيدة وكلفتها أكثر. ودفع ذلك المصنعين إلى

السماح بالتصنيع بتلك الأسواق وتسويقها أيضاً تحت شروط معينه وكان ذلك بعد الحرب العالمية الثانية.

حيث كان يقوم مانح حق الامتياز (الفرنشايز) قبل تلك الحرب بوضع الترتيبات اللازمة وإرسال مندوب أو ممثل من طرفه لدي الممنوحين وذلك للقيام بالرقابة والإشراف وكان يتحمل مصاريف مندوبيه، ولكن بعد الحرب العالمية الثانية أصبح لا يتحمل مصاريف ورواتب مندوبيه وبالتالي تخلص من أية أعباء أو التزامات مالية في هذا الصدد وأصبح أكثر حرية عن ذي قبل، وانتشر هذا المفهوم، وانتشرت المنتجات وأصبح ما يسمى بالسوق العالمي. وقد تطور في الخمسينات من القرن العشرين ولم يصبح قاصراً على السيارات بل تعدى إلى منتجات وخدمات أخرى كثيرة.

الفرنشايز:

لا يوجد تعريف واحد معتمد لحق الامتياز (الفرنشايز) حيث يختلف تعريف حق الامتياز (الفرنشايز) من بلد لآخر وذلك باختلاف الهيئة أو الجهة التي وضعت هذا التعريف لكن ما اصطلح عليه هو ان الفرنشايز او الامتياز التجاري عقد يقوم أحد طرفيه (المانح للامتياز) بالموافقة للطرف الآخر (الممنوح له الامتياز) على استخدام حق أو أكثر من حقوق الملكية الفكرية والصناعية أو المعرفة الفنية لإنتاج السلعة أو توزيع منتجاته أو خدماته تحت العلامة التجارية للمانح ووفقاً لتعليماته وتحت إشرافه، حصرياً في منطقة جغرافية معينة ولفترة محددة مع التزامه غالباً بتقديم المساعدة الفنية، وذلك نظير مقابل مادي

يتكون حق الامتياز (الفرنشايز) من ثلاثة محاور رئيسة هي المانح والممنوح وموضوع حق الامتياز متمثلاً في عملية توثيق الخبرات في أدلة عمل لجميع مراحل الإنتاج والتوزيع والإدارة والتسويق... الخ. وحيث أن نظام حق الامتياز (الفرنشايز) أصبح يغزو معظم الصناعات الإنتاجية والخدمية كنظام للاستثمار، فقد أصبح من الضروري التعرف على هذا النوع من أساليب الاستثمار الذي انتشر بشكل كبير في كل من الدول المتقدمة والنامية على حد سواء. وفي ظل نظام العولمة وتطبيق اتفاقيات الجات التي تعد من أهم سمات الاقتصاد العالمي الحديث، تتسابق الدول النامية في جذب واستقطاب الاستثمارات الأجنبية بهدف تفعيل وتنويع أوجه اقتصادياتها، وفي هذا السياق قامت المملكة العربية السعودية عند تعاملها مع موضوع الاستثمار التجاري والصناعي خاصة جوانب حق الامتياز (الفرنشايز) بالاعتماد على الأسس التالية:

١/١. جذب الاستثمارات التي تجلب التكنولوجيا المتقدمة التي تحتاج إليها المملكة.  
١/٢. اشتراط تشغيل نسب متصاعدة تدريجياً من العمالة الوطنية.  
١/٣. إمكانية امتلاك المستثمر الأجنبي حتى ١٠٠% من رأس المال.  
١/٤. التقليل من نسب السيولة المتسربة للخارج.  
١/٥. زيادة الاستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة والمبنية على العلامات التجارية الناجحة.

١/٦. العمل على عدم الإضرار بالمنتجات الوطنية.  
١/٧. تحفيز الشركات المحلية لإعادة ترتيب أوقافها حتى تتمكن من المنافسة بما يرفع من القيمة المضافة للمنتج أو الخدمة التي تقدمها للمستهلك وهذا يساهم إيجابياً في تنمية الاقتصاد الوطني.  
١/٨. تشجيع أصحاب المشاريع الناجحة بالتفكير جدياً في تطوير مشاريعهم على أسس واشترطات حق الامتياز (الفرنشايز) لينطلقوا بهذه المشاريع إلى العالمية، مما يؤدي إلى تنوع مصادر الدخل الوطني وزيادته من خلال رسوم الامتياز المحصلة نتيجة منح الامتياز لمستثمرين في دول أخرى.

وقد أدى النجاح في تطبيق السياسات السابقة إلى تحقيق نجاحات اقتصادية من أهمها:

أ. منح بعض المطاعم السعودية الشهيرة لامتيازات داخل وخارج المملكة على غرار الشركات العالمية. وكذلك الخطوة الناجحة التي تقدمت بها " شركة سعودية شهيرة في مجال تجارة التجزئة (السوبر ماركت) في منح حق الامتياز (الفرنشايز) للمستثمرين.

ب. زيادة فرص عمل الشباب السعودي نتيجة دخول الإمتيازات التجارية إلى أسواق المملكة، هذا وتجدر الإشارة إلى أن حق الامتياز (الفرنشايز) في الولايات المتحدة الأمريكية مثلاً يعمل به أكثر من (٨) ملايين شخص، وينتج عن توسعته المتوالية أكثر من (١٧٠٠٠٠) وظيفة جديدة سنوياً، وذلك طبقاً لبيانات الهيئة الأمريكية لمعاملتي حق الامتياز (الفرنشايز) the American (1) (Association of Franchisees and Dealers (AAFD))

ج. ساعدت نظم حق الامتياز (الفرنشايز) في تطوير اليد العاملة الوطنية من خلال التدريب الذي تتلقاه في المشاريع المقامة مما ساهم في رفع كفاءة القوى البشرية.

من المنطلقات السابقة سعت حكومة المملكة العربية السعودية بالبدء في إجراءات الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، وقد استعدت لذلك بالعمل على محاولة موازنة الاقتصاد السعودي بالاقتصاد العالمي من خلال إحداث كثير من الإصلاحات الاقتصادية والمالية والإدارية وغيرها خاصة فيما يتعلق بالعمل على تبسيط الإجراءات الإدارية الداعمة لجذب الاستثمار وخلافه، بما يؤهل الاقتصاد السعودي للتوائم مع مناخ الاستثمار العالمي.

### أركان وعناصر الفرنشايز :

يقوم عقد الامتياز كغيره من العقود على الإرادة (أي تراضي المتعاقدين) والإرادة يجب أن تتجه إلى غاية مشروعة، وعليه يمكننا القول بأن لعقد الامتياز ركنان أساسيان هما:

- الركن الأول: التراضي:

التراضي هو تطابق إرادتين أي أن تتطابق إرادة الطرف الأول (مانح الامتياز) مع إرادة الطرف الثاني (الممنوح حق الامتياز) بالالتزام بعلاقة تعاقدية بينهما ضمن شروط وضوابط معينة

- الركن الثاني: السبب:

يمكن تعريف السبب بأنه الغرض المباشر الذي يقصد الملتزم الوصول إليه من وراء التزامه، وفي عقد الامتياز يكون الغرض من التزام الطرف الأول (مانح الامتياز) عادة هو الحصول على مقابل مادي (نقدي) أو الحصول على مزايا أو مصالح اقتصادية. أما الغرض من التزام الطرف الثاني (الممنوح حق الامتياز) فيكون عادة الحصول على حق استخدام حقوق الملكية الفكرية والصناعية أو المعرفة الفنية التي يمتلكها الطرف الأول.

### العناصر الأساسية لحق الامتياز (الفرنشايز):

المعرفة الفنية:

يعتبر عقد الامتياز من عقود نقل التكنولوجيا الذي تعد المعرفة محلاً له، والمعرفة عبارة عن معلومات تكنولوجية سرية، تعطي صاحبها ميزة على منافسيه الذين لا يعرفونها، قد تكون لإنتاج سلعة معينة عن طريق استغلال براءة اختراع أو رسوم أو نماذج صناعية، كما قد تكون لتوزيع منتجات معينة تحمل علامة تجارية شهيرة أو لتقديم خدمات مميزة وذلك وفقاً لنظام عمل محدد.

- شرط القصر (تحديد التعامل):

تعريفه: هو التزام أحد طرفي العقد بالتعامل فقط مع الطرف الآخر. ومن الناحية العملية يكون نطاق شرط القصر من ناحيتين:

أ. نطاق تبادل: يفرض شرط القصر قيوداً على حرية كل من مانح الامتياز والممنوح فلا يستطيع المانح توريد منتجاته أو خدماته في المنطقة التي يحددها العقد إلا للممنوح الذي بدوره يتوجب عليه عدم التزود بهذه المنتجات إلا من مانح الامتياز.

ب. نطاق جغرافي: يجب اتفاق طرفي العقد على منح حق الامتياز (الفرنشايز) ضمن نطاق محدد بمدينة أو شارع محدد لوحدة معينة، ويجب أن يحرص طرفا العقد على تجنب أي

غموض في تحديد النطاق الجغرافي للامتياز وتوضيح الحدود الفاصلة بين مناطق النشاط الأخرى.

### حقوق الملكية الفكرية:

وتتمثل تلك الحقوق في أشكال متعددة منها ( العلامة التجارية، براءة الاختراع، حقوق المؤلف) وأكثرها شهرةً العلامة التجارية التي تتمثل في شكل مميز سواء كانت أسماء أو كلمات أو رسوم تصبح بها العلامة رمزاً لمعنى معين يوحي بصفات معينة للسلعة التي يحملها، وتميزها عن السلع المنافسة، وهي من العناصر الأساسية لعقد الامتياز، ويجب أن يتوافر للعلامة التجارية المعايير التالية:

- أ. أن تكون علامة مسجلة قانونياً باسم مانح الامتياز في بلده.
- ب. أن تكون قابلة للتسجيل في بلد الممنوح حق الامتياز (الفرنشايز).
- ج. أن لا تكون مخالفة للنظام العام والآداب.
- د. أن تكون مميزة وغير مضللة للجمهور.

المساعدات الفنية:

امتداداً لنقل المعرفة الفنية، يلتزم مانح حق الامتياز بتقديم المساعدات الفنية والتجارية وأحياناً القانونية للممنوح وتعتبر المساعدات الفنية من العناصر الأساسية لعقد الامتياز. ويستمر التزام مانح الامتياز بتقديم هذه المساعدات خلال الفترات المختلفة لتنفيذ عقد الامتياز، فهناك مساعدات قبل افتتاح المحل ومساعدات بعد الافتتاح من تسويق وحملات دعائية وإعلان وتطوير المنتجات وغيرها من المساعدات.

المقابل المادي:

يعتبر تحديد المقابل المادي من أهم العناصر الأساسية لحق الامتياز (الفرنشايز) لكل من طرفي التعاقد للأسباب التالية:

- أ. تجنب النزاعات المستقبلية الناتجة عن أسس المحاسبة لبنود تنفيذ التعاقد.
- ب. الأساس القوي لاحتمال جدوى إقامة المشروع ولذا فإن أي تعديل على شروط التعاقد المادية يؤثر على النتائج المقدرة للمشروع.
- ج. الدافع لاستمرار المانح في تقديم المعونات والمعرفة اللازمة لتنفيذ بنود التعاقد مما يساعد على استمرارية المشروع ونجاحه.

مدة العقد:

و تتحدد على ضوء طبيعة حق الامتياز (الفرنشايز) الممنوح وهل هو امتياز رئيس أم محدد، وكذلك حجم المبالغ المطلوب استثمارها من الممنوح والحد الأدنى الذي يستطيع خلاله استرداد المبلغ المستثمر في المشروع.

المزايا الرئيسية للأطراف المتعاملة بنظام حق الامتياز (الفرنشايز):

إن مما لا شك فيه أن التعامل بنظام حق الإمتياز (الفرنشايز) يعود بالمزايا والفوائد الكثيرة على كل من المانح وكذلك الممنوح، هذا بالإضافة إلى المزايا التي يحصلون عليها نتيجة انضمامهم للهيئات والجمعيات الخاصة بحق الإمتياز (الفرنشايز)، وسوف نتناول المزايا الرئيسية العائدة على كل من الطرفين بشئ من التفصيل كما يلي:

المزايا التي تعود على الممنوح (Franchisee):

مخاطر منخفضة:

إن معظم المتخصصين في مجال الاستثمار يتفقون على أن إدارة نشاط ما عن طريق حق الامتياز (الفرنشايز) ينطوي على مخاطر أقل وأن نسبة تعرضه للفشل أيضاً تكون أقل. وتشير الإحصاءات إلى أن ٩٥% ممن عملوا بنظام حق الامتياز (الفرنشايز) أثبتوا نجاحهم خلال الخمس سنوات الأولى من بداية نشاطهم وذلك طبقاً لهيئة الفرنشايز البريطانية (BFA)، لذا فإن احتمال نجاح نشاط ما عن طريق حق الامتياز (الفرنشايز) يكون أكثر بكثير إذا ما تمت مقارنته

بالأنشطة المستقلة الأخرى، فالأول قد تم تجربته ونجاحه بجدارة أما الثاني فإن عدم تجربته قد تزيد من احتمال فشله.

#### **الحصول على نشاط مؤسس بشكل جيد:**

إن صاحب حق الامتياز (الفرنشايز) يقدم سلعة أو خدمة يتم بيعها بنجاح أما النشاط المستقل فإن فكرة نشاطه وتشغيله ليستا مجربتين. وهناك ثلاثة عوامل تشير بوضوح إلى مدى نجاح نشاط حق الامتياز (الفرنشايز) وهي:

أ. عدد وحدات النشاط القائمة.

ب. عدد سنوات الخبرة لكل من المانح وكذلك والممنوح في الوحدات القائمة.

ج. عدد الوحدات التي فشلت سواء عن طريق المانح أو الممنوحين، وهذه المعلومات يمكن الحصول عليها من بيان الشفافية (UFOC)).

#### **خبرة صاحب حق الامتياز (الفرنشايز):**

إن خبرة فريق إدارة حق الامتياز تزيد من قوة نجاحه، وهذه الخبرة غالباً ما تترجم في نظم العمل الرسمية والتدريب والمتابعة المستمرة مع تطوير وتحسين نوعية المنتج أو الخدمة بصفة مستمرة.

#### **وفورات الإنتاج الكبير:**

إن وجود عشرون فرعاً أو أكثر لسلسلة مطاعم على سبيل المثال تعطيها قوة في الحصول على البضائع والتوريدات اللازمة من الموردين بسعر أقل فيما لو كان هناك فرع واحد فقط يقوم بشرائها لنشاطه وهذا بطبيعة الحال يؤدي إلى خفض التكلفة والقدرة على المنافسة وللحفاظ على هذه الخبرة فإن معظم اتفاقات حقوق الإمتياز (الفرنشايز) تحظر على الحاصلين على حقوق الامتياز (الفرنشايز) شراء البضائع والتوريدات من مصادر خارجية.

#### **الاعتراف بالاسم:**

إن أصحاب حق الامتياز (الفرنشايز) غالباً ما يقومون بعرض اسم مميز لهم، وهذا الاسم يعطيهم شهرة وقوة أفضل في البيع والتسويق، ولقد أيد ذلك البحث الميداني الذي قام به المكتب الاستشاري حيث أن أكثر من ٨٥% من عينة المستهلكين الذين شملهم البحث الميداني يرون بأن درجة تأثير اسم وشهرة الماركة قوية في التفضيل بين المنتجات المحلية والعالمية، ولكن هذا لا يمنع أن يكون لحق الامتياز (الفرنشايز) الجديد قوة احتمالية كبيرة في بناء وتأسيس اسم أو علامة تجارية محددة.

#### **فعالية الإدارة:**

غالباً ما يقوم صاحب حق الامتياز (الفرنشايز) بتطوير وتحديث نظم وأساليب التشغيل الجيدة والفعالة والتي تعود بالفائدة عليه وكذلك على الممنوحين لذلك هناك قواعد تشغيلية محددة بواسطة المانح وأيضاً مراقبة الجودة وتوحيد النظم والإجراءات بين جميع الممنوحين. المساعدات الإدارية:

يقوم المانح بتزويد الحاصلين على حق الامتياز بمساعدات 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.

#### **خطة عمل:**

يقوم أصحاب حقوق الامتياز في الغالب بمساعدة الممنوحين في وضع خطة عمل لتنمية وتوسعة أنشطتهم، ومعظم الخطوط العريضة لهذه الخطط غالباً تكون أجزاء تشغيلية عيارية متعارف عليها وموضوعة من قبل المانح، كما أن هناك بعض الأجزاء الأخرى من الخطط يجب تعديلها لتناسب مع متطلبات الممنوح وهذه أيضاً يتم تعديلها بالشكل المناسب لصالح الممنوح.

#### **مساعدات بداية النشاط:**

غالباً ما يواجه أي نشاط جديد بالكثير من الصعوبات والمشاكل عند بدايته، ومع أن هناك عدد قليل من المدراء ذوي الخبرة الجيدة يعرفون كيف يمكن بدأ نشاط ما حيث أنهم خاضوا التجربة مرات غير قليلة، على الرغم من ذلك فإن المانح لديه عدد كبير من الخبرات المتراكمة في هذا النشاط التي جناها من مساعدته للممنوحين عند بداية نشاطهم. إن هذه الخبرة المعتبرة والهامة سوف توفر الكثير من الوقت والجهد والمال على الممنوح عما هي عليه في نشاط مستقل. المساعدات التسويقية:

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 على جميع الممنوحين، كما أن المانح أيضاً يقدم النصائح 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 على المستوى المحلي فقط بل على المستوى الدولي أيضاً

التسهيلات الائتمانية من البنوك:

بافتراض أن هناك متقدم جديد للحصول على حق امتياز (فرنشايز) من شركة شهيرة (المانح)، وأن هذا القادم بحاجة إلى قرض من البنك لبدء نشاطه في هذا المجال، ولما كان على هذا القادم الجديد أن يقوم بتوقيع عقد اتفاق مع المانح فإن البنك المقرض في هذه الحالة سيكون لديه الاستعداد لمساعدة الممنوح بالأموال المطلوبة حيث أن الاتفاق الموقع لحق الامتياز (الفرنشايز) يجعل هذا النشاط أقل عرضة للفشل وبالتالي يطمأن البنك على أمواله، وذلك بعكس الحال فيما لو كان هناك نشاط جديد آخر فإن البنك يقوم بطلب ضمانات كثيرة قد لا تكون متوفرة لديه عند بداية نشاطه.

نظام تشغيلي مجرب:

إن معظم ما يميز حقوق الامتياز (الفرنشايز) المختلفة أن لديها نظام تشغيلي أثبتت التجربة نجاحه وفعاليتها، فالنظام قد مر بمراحل كثيرة لتنميته وتطويره وتحديثه ليصل إلى ما هو عليه الآن. وبالتالي فهي أيضاً تؤكد وتزيد من احتمال نجاحه.

**المزايا الرئيسية التي تعود على المانح (Franchisor):**

**هناك العديد من المزايا التي تعود على المانح والتي نلخصها فيما يلي:**

**التوسع والانتشار السريع:**

إن الميزة الرئيسية لنشاط ما يعمل تحت مظلة حق الامتياز (الفرنشايز) هي قدرته على التوسع والانتشار السريع. فعدم توفر رأس المال اللازم مع شحة العمالة المدربة قد تؤدي إلى بطء في توسع النشاط. إن الممنوح يقوم بتوفير رأس المال المطلوب كما أنه يقوم بتوفير العمالة اللازمة عند إنشاء منفذ جديد وعلى المانح في هذه الحالة القيام بعمل التدريب اللازم وبالتالي تسهيل عملية الانتشار والتوسع. وهنا يمكن القول بأن التوسع يتم على حساب الممنوح حيث أنه يكون المسؤول عن تدبير رأس المال اللازم للمنفذ أو الوحدة الجديدة.

هذا وبافتراض أن شركة ما مشهورة بالمملكة ولا تعمل بنظام حق الامتياز (الفرنشايز) إلا أنها ترغب في توسعة نشاطها ولكن ليس لديها الأموال الكافية لذلك. فإن عليها اللجوء إما إلى البنك للحصول على قروض مكلفة وفي حالة إذا ما وافق البنك على ذلك فإن عليها رهن أصولها للبنك. مع ما يترتب على ذلك من التزامات مادية.. إلخ من الإجراءات البنكية. والبدل الثاني أن تقوم هذه الشركة بزيادة رأس المال عن طريق الدعوة إلى اكتتاب عام وفي هذه الحالة أيضاً سوف تتنازل عن قدر ما في إدارة نشاطها حيث أن أصحاب الأسهم الجدد سيكون لهم مرئيات ومصالح مختلفة عن صاحب النشاط الأصلي وربما يؤدي إلى شكل ما من تضارب المصالح، ومن هنا نجد أن توسع الشركة ليس بالسهل ويكتنفه الكثير من المعوقات والمشاكل.

من هنا نجد أنه عن طريق العمل بنظام حق الامتياز (الفرنشايز) سوف يوفر على هذه الشركة مشكلة تدبير رأس المال وذلك عن طريق منح حق امتياز (فرنشايز) لمستثمرين جدد في نفس البلد أو خارجها يقومون في الغالب بسداد جزء كبير من رأس المال المستثمر من أموالهم الخاصة مع إمكانية اللجوء للبنك بنسبة محدودة. وهنا يكون توسع هذه الشركة (المانحة) عن طريق رأسمال الممنوحين الذين يتحملون مخاطر الاستثمار، أما المانح فإنه يحصل على رسوم استغلال حق الملكية (رسوم مستمرة) وبالتالي زيادة أرباحه طالما أنه لا يخاطر برأسماله في موقع جديد وفي نفس الوقت يجني أرباحاً معنوية من انتشار نشاطه.

السمعة:

إن منح حق الامتياز الخاص بشركة ما لقادم جديد يعني افتتاح منفذ جديد لهذه الشركة وبالتالي فإن هذا المنفذ سوف يأتي بعملاء جدد لهذه الشركة في منطقة جغرافية جديدة، ومن هذا المنطلق فإن سمعة واسم الشركة سوف ينتشران وتكتسب المزيد من العملاء في المنفذ الجديد، وهو ما يرغب المانح في تحقيقه من حيث التوسع والانتشار للشركة.

القدرة على المنافسة:

إن التوسع والانتشار يعطي صاحب حق الامتياز (الفرنشايز) قدر كبير من المنافسة في السوق سواء في الأسعار أو نوعية الخدمة المقدمة وبالتالي تساعده على قوة الانتشار وغزو أسواق جديدة.

زيادة العائد مع تكلفة أقل:

إن مما لا شك فيه أن نجاح حق الامتياز (الفرنشايز) يؤدي إلى زيادة المبيعات وبالتالي زيادة إيرادات المشروع وأرباحه. وصاحب حق الامتياز (الفرنشايز) يحصل على رسوم سنوية كنسبة من حجم المبيعات وليس الأرباح وبالتالي إضافة إلى السمعة والانتشار فإنه أيضاً يحصل على أرباح أو دخل مستمر من الممنوح بغض النظر عما إذا كان الممنوح يحقق أرباحاً أم لا، وعلى الرغم من أنها تعتبر ميزة إيجابية أساسية للمانح إلا أنها تعتبر من العوامل السلبية بالنسبة للممنوح، كما أن هناك رسوم أخرى يحصل عليها المانح مثل رسوم التأسيس (الرسوم المبدئية) أو مصاريف الدعاية التي يحصل عليها صاحب حق الامتياز.

وفي عام ٢٠٠٠ وطبقاً لهيئة حق الامتياز (الفرنشايز) الأمريكية (AFA) بلغت مبيعات حق الامتياز (الفرنشايز) ما يوازي ٤٠% من حجم مبيعات التجزئة في الولايات المتحدة أو ما يوازي تريليون دولار أمريكي. كما أن، هناك ٣٥٠.٠٠٠ من الحاصلين على حق الامتياز (الفرنشايز) في الصناعات المختلفة وهم يندرجون تحت ٧٥ صناعة مختلفة (بحسب التصنيف الأمريكي). وتقوم شركات الامتياز بتوظيف ما يزيد عن ٨ مليون عامل أو ما يوازي ٦% تقريباً من حجم العمالة الكلي. وطبقاً لمؤسسة حقوق الامتياز الدولية فإن هناك حق امتياز (فرنشايز) جديد يمنح كل ثمانية دقائق في مكان ما داخل الولايات المتحدة وأن هناك واحد من بين كل اثني عشر تجارة تجزئة حاصل على حق امتياز (فرنشايز).

وفي بريطانيا طبقاً للتقرير السنوي الصادر عن هيئة حق الامتياز (الفرنشايز) البريطانية (BFA) فإن مبيعات حق الامتياز (الفرنشايز) بلغت ٩.٦ بليون جنيه إسترليني في عام ٢٠٠٣م كما أن صناعة حق الامتياز (الفرنشايز) تقوم بتشغيل ٣٣٠ ألف عامل أو ما يوازي ١.٢% من حجم القوى العاملة في بريطانيا. وتشير الإحصاءات أيضاً أن ٩٦% من وحدات حق الامتياز (الفرنشايز) الجديدة والتي أنشئت خلال الخمس سنوات الماضية ما زالت تعمل بكفاءة وأن ٩٥% منها ما زال مربحاً. هذا ويمثل قطاعي الخدمات التجاري والخدمات العقارية أكبر قطاعين في صناعة حق الامتياز (الفرنشايز) حيث يمثل كل منهما ٢٢% من أنظمة حق الامتياز (الفرنشايز). وفي شهر يناير الماضي (٢٠٠٤) بلغ عدد طلبات المعلومات عن حق الامتياز (الفرنشايز) ١١٢ طلباً في شهر واحد.



أما في بعض الدول النامية مثل ماليزيا فإننا نجد أن صناعة حق الامتياز (الفرنشايز) تحتوى على ٤٠ نشاطاً رئيساً ، وفي مصر ٣٤ نشاطاً رئيساً ، أما في كل من سنغافورة وجنوب أفريقيا على وجه التحديد فإن بهما ١٦ نشاطاً رئيساً وهي: قطاع إنتاج السيارات وخدماتها، وخدمات الأنشطة التجارية، وخدمات الأطفال، وخدمات النظافة، والأغذية، والصحة، واللياقة البدنية، والجوالات والهواتف، والخدمات المتعلقة بالانترنت، وخدمات الإقامة، وخدمات التجزئة، وخدمات السيارات المستعملة، وخدمات الرياضة، وخدمات الترفيه، والسياحة والسفر، والتوزيع بالجملة، وفي كل من هاتين الدولتين فإن هناك أنشطة إضافية أخرى تدعى بالبلتنيوم، والذهبية، والفضية، والبرونزية، وهي تصنيفات داخلية وضعها الموقع المذكور أدناه لهاتين الدولتين، ويضاف إليها أيضاً الرخصة الرئيسية (Master Franchise) وهي تعني أن رأس المال المستثمر في المشروع لا يقل عن ٢٥٠,٠٠٠ دولار أمريكي. (وذلك طبقاً لموقع فرص حق الامتياز (الفرنشايز) في كل من سنغافورة وجنوب أفريقيا كما هو موضح في الحاشية (٣)، و (٤).

#### الفرنشايز في المملكة العربية السعودية:

مرت تجربة الامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية بثلاث مراحل هامة ولازال امامنا مرحلتان هامتان انشاء الله .

المرحلة الاولى : مرحلة الاستيراد : بدأت بشكل متواضع وخجول في اواخر السبعينات واول الثمانينات حيث قامت احد الشركات السعودية الرائدة وهي شركة بن زقر في الحصول على حقوق الامتياز من شركتين عالميتين احدهما شركة مطاعم ويمبي والآخرى شركة مارتيانيزنغ لغسيل الملابس

ثم بعد حرب الخليج لتحرير الكويت عام ١٩٩١ م ازدادت هذه المرحلة الاولى لاستيراد الامتياز كثافة حتى بلغ الان عدد الشركات العالمية العاملة في مجال الامتياز التجاري في السوق السعودي الى اكثر من ٢٥٠ شركة

المرحلة الثانية: انطلاق الشركات السعودية بمنح امتيازاتها: حيث اطلقت مجموعة فقيه عام ١٩٩٤م من مكة المكرمة مطاعم الطازج وتعتبر اول شركة سعودية تمنح امتيازاتها حيث وصلت الى جاكرتا (اندونيسيا) شرقا وشيكاغو ( امريكا ) غربا ثم تلتها شركات سعودية اخرى بلغ عددها اليوم اثنان وعشرون شركة واحدة منها واسمها كوب الذرة وصل عدد امتيازاتها الى ٧٠٠ ممنوح امتياز في العديد من بلدان العالم منها السويد شمال اوربا

المرحلة الثالثة: مرحلة تفعيل صناعة الامتياز التجاري بالمملكة :

وهي المرحلة التي نعيشها الان حيث بدأت صناديق خدمة المجتمع وعلى راسها صندوق عبداللطيف جميل وصندوق المنوية بتمويل مشاريع ممنوحي الامتياز التجاري وقريبا سيبدأ انشاء الله البنك السعودي للتسليف والادخار بتقديم قروض مجزية وميسرة للمؤسسات الصغيرة حيث خصصت الدولة السعودية رعاها الله مبلغ ثلاث مليارات ريال لإقراض المؤسسات الصغيرة بهدف فتح المجال امام الطموحين من رواد الاعمال في تاسيس اعمال صغيرة لهم وبكل تأكيد سيكون الامتياز التجاري احد اهم تلك الانشطة الجاذبة لرواد الاعمال أصحاب المؤسسات الصغيرة

المرحلة الرابعة : مرحلة سن القوانين والانظمة مع العناية بالتعليم والتدريب : سوف تشهد صناعة الامتياز التجاري في غضون السنتين القادمتين ان شاء الله دخول المرحلة الرابعة من تجربة الامتياز التجاري وذلك على الوجه التالي :

اولا : سوق تقوم وزارة التجارة والصناعة بوضع وسن القوانين والانظمة المنظمة للإمتياز التجاري.

ثانيا : سوف تبدأ نهضة تعليمية وتدريبية كبرى في الجامعات السعودية وكليات الاعمال المتخصصة كما ستساهم مراكز التدريب بإعطاء دورات تدريبية متخصصة في هذا المجال وسوف تنشأ علاقات استراتيجية هامة في مجال التعليم والتدريب بين المعاهد السعودية والاجنبية وبالذات الامريكية منها.  
**نصائح للعاملين في الفرشاييز :**

- الاختيار الدقيق والمدروس للشركة مانحة/ صاحبة الامتياز:
- لا بد للمستثمر السعودي من اختيار شركة لها سمعة وعلامات تجارية مشهورة، وعلى مستوى عالي من الكفاءة في نظامها الاداري والتشغيلي.
- ينصح للمانح الامتياز السعودي أن يختار صاحب امتياز له سمعة طيبة في التزاماته المالية، ولديه القدرة المالية والكوادر المناسبة لتنفيذ العقد.
- ينصح أن تكون المنتجات أو الخدمات محل عقد الامتياز التجاري مناسبة وقريبة من الخبرات الفنية والكوادر المتوفرة لصاحب الامتياز.
- ينصح أن تكون الالتزامات المالية وخطة العمل وعدد المحلات المطلوب فتحها من مانح الامتياز مناسبة ويمكن تحقيقها من ممنوح الامتياز السعودي. وينصح باللجوء لاستشاري متخصص.

التفاوض وصياغة عقد الامتياز:

- ينصح بالتفاوض من قبل من لهم الخبرة في مجال عقود الامتياز.
- ينصح بالاستعانة بمحامي متخصص لدراسات أو صياغة عقود الامتياز.
- ينصح بتسجيل العلامات التجارية للشركة مانحة الامتياز في السعودية. شروط تسجيل عقد الامتياز لدى وزارة التجارة والصناعة:
- يلزم توافر الشروط الموضوعية والشكلية المطلوبة لتسجيل عقد الوكالة التجارية في عقد الامتياز لإمكانية تسجيله لدى وزارة التجارة والصناعة. منها (العقد موثق ومترجم، تضمن شروط معينة في العقد، عدم تضمن شرط يخالف الشريعة.
- أهمية تسجيل صاحب الامتياز لعقد الامتياز لدى وزارة التجارة والصناعة:

- استخدام العلامة التجارية لمناح الامتياز على لوحات المحلات أو المطاعم.
- يضاف في السجل التجاري للممنوح أنه صاحب حق امتياز للشركة المانحة.
- إعطاء الشركة السعودية قوة تسويقية وثقة تجارية في التعامل كونها صاحبة حق امتياز لشركة ذات سمعة عالمية وحتى أمام البنوك في حالة الاقتراض.
- (المنع) عدم إمكانية قيام الشركة الأجنبية مانحة الامتياز بتسجيل صاحب حق امتياز آخر أو موزع في نفس النطاق المكاني محل عقد الامتياز.
- (المنع) عدم إمكانية قيام مانح الامتياز بتسجيل صاحب حق امتياز أو موزع آخر في نفس النطاق المكاني محل عقد الامتياز التجاري المسجل في حالة وجود خلاف أو دعوى قائمة بخصوص عقد الامتياز حتى يصدر حكم نهائي.

**مصادر المحاضرة:**

- د.جلال عامر، (( نظام حق الامتياز(الفرشاييز))، بحث منشور في موقع دنيا الوطن:  
<https://pulpit.alwatanvoice.com/content/print/469048.html>
- طلال محمد بادكوك، (( محاضرة : ماضي وحاضر ومستقبل صناعة الامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية))
- المحامي شريف فريد عبد الحميد عقاد، (( محاضرة التنظيم القانوني للامتياز التجاري في المملكة)).