

## **(Franchise) نظام الامتياز التجاري (الفرانشایز**

الفرانشيز من الكلمات التي انتشرت مؤخراً خلال الثلاثون عاماً الماضية في مصر وهي ببساطة شديدة أن تستغل العلامة التجارية والاسم التجاري لحسابك الخاص ولكن من خلال ضوابط وشروط معينة تفرضها عليك الشركة صاحبة الاسم التجاري.

بدأت أولى خطوات تطبيق هذا النظام في الولايات المتحدة الأمريكية عن طريق شركة "سنجر" لماكينات الحياكة والتي صممت نظام للامتياز التجاري باستخدام نظامها الخاص بالصيانة وتقديم الخدمات، مانحة في ذلك اسمها وعلامتها التجارية، وفي مطلع القرن العشرين قامت شركة جنرال موتورز الأمريكية بالعمل بهذا النظام عن طريق شبكة من الوكالء ثم تلتها شركات المشروعات الغذائية مثل كوكولا وغيرها وذلك بهدف التوسيع في المبيعات والتوزيع.

### **ماهية نظام الفرانشایز Franchise**

الفرانشيز هو أن تؤجر شركة أو مؤسسة سواء تقدم سلعة أو خدمة أو تكنولوجيا علامتها التجارية المميزة وكذلك أنظمتها الإنتاجية والتسويقية والإدارية والمحاسبية (Franchise Package) ويطلق عليها (مانح الامتياز - المرخص Franchisor) إلى شخص آخر أو شركة أخرى (الحاصل على الامتياز - المرخص له Franchise) يرغب في الاستفادة من نجاح المنتج والاسم التجاري وذلك مقابل مبلغ يدفع إلى مانح الامتياز بالإضافة إلى نسبة من إجمالي قيمة المبيعات ويكون هذا على المستوى المحلي أو الدولي. ولا يعتبر نشاط المرخص له (Franchisee) فرعاً لنشاط المرخص (Franchisor) وإنما يعد عملاً أو مشروعًا مستقلاً وذلك تحت الاسم التجاري لصاحب حق الامتياز "المرخص" ولكنه يتميز بالتماثل الكامل بين الوحدات المختلفة في مختلف المناطق رغم اختلاف ملكيتها لحاصلين متعددين (Franchisees).

### **ماهية عقد الامتياز Franchising Contract**

عقد الامتياز هو الاتفاق القانوني المبرم بين المرخص والمرخص له (Franchisor & Franchisee) لتحديد الشروط التي سيتم بموجبها منح الامتياز وتشغيل المشروع ويتضمن أيضاً الحقوق والالتزامات المترتبة على كل طرف وتشكل هذه الاتفاقية تمثيلاً لإرادة الطرفين وبالتالي فهي تختلف وتتنوع وفقاً لأهدافها ولرغبة الطرفين وغالباً ما تتضمن اتفاقية الامتياز البنود التالية:

١. الحق في استخدام اسم المرخص التجاري أو علامته التجارية أو أساليب الإنتاج أو أي طرق فنية أخرى بالإضافة إلى المعونة الفنية والإدارية والتسويقية والمحاسبة وأسلوب العمل ويطلق عليه سلة الامتياز (Franchise Package).
  ٢. موقع العمل والمناطق المشمولة بالامتياز.
  ٣. مدة عقد الامتياز.
  ٤. رسوم الامتياز.
  ٥. شروط تجديد العقد.
  ٦. طرق ضبط الجودة والمحافظة على السلعة.
  ٧. إنهاء العقد والأثار المترتبة على ذلك.
- ونظراً لعدم وجود تشريع محدد ينظم الفرانشيز فإن عقد الامتياز لابد أن يكون واضحاً وملماً بجميع النقاط السابقة.

#### **الالتزامات المترتبة على طرف عقد الامتياز**

- أ-الالتزامات المترتبة على المرخص.
- ب-الالتزامات المترتبة على المرخص له.
- ج-رسوم الامتياز.
- د-الفوائد التي يجنيها طرف عقد الامتياز.

#### **أساليب منح الامتياز**

- هناك ثلاثة طرق لمنح الامتياز التجاري وهي:  
١. **نظام الوحدة الأساسية:**

٢. هو المشروع الفردي أو الشركة المرخص لها بواسطة صاحب الامتياز (Franchisor) ، يقوم في هذا النظام صاحب الامتياز التجاري (Franchisor) بمنح حق الامتياز لوحدات فردية بطريقة مباشرة وهذا يصلح في النظام المحلي لمنح الامتياز.
٣. منح الامتيازات المتعددة الوحدات (Master Franchise): وفيه يدفع مشتري الفرانشایز مبلغ إجمالي منخفض لشراء عدة وحدات من نفس الفرانشایز (فرع) لحسابه الشخصي ولا يتصرف فيه بالبيع أو الإيجار بدون موافقة مسبقة من البائع.
٤. منح الامتياز المتعدد الوحدات مع احتفاظ المشتري بحق بيع أو إيجار الامتياز في إقليم محدد: وهو ما يطلق عليه بيع الفرانشایز من الباطن .Sub-Franchise

### نظام الفرانشایز في مصر

بدأت مصر تعرف نظام الفرانشایز مع دخول أول سلسلة محلات تعمل في مجال الوجبات الجاهزة عام ١٩٧٣ وهي سلسلة " ويمبي " والتي افتتحت أول فروعها بحي المهندسين ليكون نواة لشركة "أمريكانا" والتي تعتبر أول شركة في مصر تعمل بهذا النظام. ونظراً لأهمية الفرانشایز في مصر قام الصندوق الاجتماعي للتنمية بإنشاء إدارة تنمية حقوق الامتياز التجاري "الفرانشایز" ويقوم الصندوق من خلال هذه الإدارة بالترويج لإقامة وتمويل مشروعات صغيرة ناجحة بهذا النظام واستقطاب كبرى الشركات المانحة لحقوق الامتياز التجاري وتقديم المشورة للشركات الراغبة العمل بهذا النظام والمشاركة في المعارض الدولية والمحلية لنظم حقوق الامتياز التجاري وعقد الندوات والتفاوض مع الشركات المانحة ودراسة العقود التأكيد من جودتها وجديتها وإعداد دراسات جدوى ونماذج مشروعات Project Profile صغيرة تعمل بهذا النظام، بالإضافة إلى تقديم التمويل اللازم من خلال بعض البنوك.

بلغ حجم استثمارات قطاع الفرانشایز في مصر حوالي ٣٠ مليار جنيه خاصة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، حق حجم مبيعات بلغ ٧ مليارات جنيه عام ٢٠٠٦، وتعتبر مصر هي الدولة الوحيدة في منظمة الشرق الأوسط التي تتمتع بالعضوية في المجلس العالمي للفرانشایز والتي حصلت عليها عام ٢٠٠٥ وذلك من خلال الجمعية المصرية للفرانشایز "أفادا" كما تعد مصر هي الدولة الثانية في القارة الأفريقية بعد دولة جنوب أفريقيا.

### تمويل مشروعات الفرانشایز في مصر

يتم تمويل مشروعات الفرانشایز في مصر من خلال:

- التمويل الذاتي من متلقى عقد الامتياز.
- تمويل جزئي من الشركة مانحة الامتياز.
- الصندوق الاجتماعي للتنمية.
- الجهاز المصرفي

### اتفاقية الامتيازالأمور الواجب البحث عنها في اتفاقية الامتياز:

على المرخص له (Franchisee) البحث عن البنود المتعلقة بما يلي:

١. توفير التدريب المرخص له ولموظفيه.
٢. تزويده بالسلع أو الخدمات اللازمة لسير العمل.
٣. تحديد المسؤلية تجاه أمور الدعاية والتسويق والترويج وإناطتها به.
٤. مساعدته في اختيار العقار المناسب للعمل ومتملكه والعمل على تجهيزه.
٥. مساعدته على تأسيس العمل والبدء به.
٦. توفير الضمانات اللازمة لتحسين أنظمة العمل وتعزيزها وتطويرها.
٧. تزويده بالخدمات الإدارية اللازمة والمحاسبية إن أمكن.

### على المرخص ، البحث عن البنود التالية:

١. السيطرة على أداء المرخص له ومراقبته.
٢. حماية نفسه من المنافسة غير المشروعية.
٣. حماية حقوق الملكية الفكرية الخاصة به.

٤. فرض التزامات وقيود على المرخص له فيما يتعلق بممارسة الحقوق الممنوحة له بموجب عقد الامتياز .

#### الالتزامات المترتبة على المرخص :Franchisor

الترخيص باستعمال حقوق الملكية الفكرية الخاصة به: وذلك بالسماح للمرخص له باستعمال النظام موضوع الامتياز.

شرح وإيصال النظام موضوع الامتياز إلى المرخص له بشكل كاف لتشغيله:

#### الفوائد التي يجنيها المرخص من عقد الامتياز:

- يملك المرخص بموجب اتفاقية الامتياز فرصةً متعددة تؤهله لمباشرة أعمال متنوعة تعود عليه بالنفع، بينها يتولى المرخص له مسؤولية توفير المهارات اللازمة للعمل وتأمين الزبائن.
- يستطيع المرخص بموجب الامتياز أن يندمج في نظام متسارع للتوسيع واحتراق الأسواق وذلك دون الحاجة إطلاقاً إلى صرف رأس مال إضافي.
- إذا نظرنا إلى الموضوع من الناحية المادية البحثة، فإننا نجد أن الامتياز يمكن المرخص من جني عوائد مادية مجذبة من عدة مصادر مختلفة، حيث يمكنه الحصول على مبالغ مالية طائلة تسمى (رسوم الامتياز).
- نظام الامتياز سيوفر له شبكة توزيع تضمن زيادة أرباحه مما يقلل من حاجته إلى مخزون كبير، ويوفر له فرصة حصوله على طلبات مضمونة للسلع والخدمات التي يقدمها بالإضافة إلى إزالة التقلبات الواسعة في المبيعات.
- يوفر الامتياز مصدر دخل غير مباشر للمرخص بشكل لا يتعدي على قواعد ممارسات التجارة العادلة والإفصاح.
- تمتد الفوائد غير المادية التي يجنيها المرخص لتشمل القدرة على تحفيز عدد هائل من الموظفين غير المباشرين وفي ذات الوقت السيطرة عليهم.
- كما يتتجنب المرخص بهذه الحالة أيضاً مجموعة معينة من المخاطر المتصلة في معظم الأعمال التي نعرفها اليوم.
- يحصل المرخص أيضاً على فوائد مستمرة من ازدياد قيمة علامته التجارية أو علامة الخدمة الخاصة به.
- إن قيام المرخص له بزيادة مبيعاته يزيد من أرباح المرخص عن طريق تعزيز المعرفة باسمه وشهرته التجارية.

#### الالتزامات المترتبة على المرخص له:

التقيد بأنظمة والمعايير التي أسسها المرخص وتطورها.

#### دفع الرسوم:

##### الرسم الأولى (Initial Fee):

عادة ما يكون الرسوم الأولى أو ما يسمى رسم الدخول في الاتفاقية (Entrance Fee) مبلغ مالي يتم تأديته أما على شكل دفعه واحدة أو على شكل عدة دفعات.

- عوائد نسبية يؤديها المرخص له للمرخص ثسمى (Royalty Fee): غالباً ما تكون نسبة مئوية من الدخل الإجمالي المتحصل للمرخص له من المشروع أو المحل محل حق الامتياز.
- رسوم الدعاية والإعلان والترويج (Advertisement & Promotion Fee)
- رسوم مقابل خدمات محددة Fees For Specific Services

#### الفوائد التي يجنيها المرخص له:

- نسبة التعرض إلى الفشل أقل من نسبة الفشل المتوقعة تجاه الأعمال الأخرى التي يمكن البدء فيها من نقطة الصفر.
- يتمتع المرخص له بفرصة الوصول إلى شبكة متكاملة مما يمنه ميزة تنافسية تمكنه من الوصول إلى سلعة أو خدمة ثبت شهرتها وشعبتها لدى جمهور المستهلكين وتم تسويقها بينهم فعلاً.
- يحصل المرخص له على فوائد داخلية من نظم الإدارة الموحدة.
- يستفيد المرخص له من الخبرة والإرشاد الذين يحصل عليهم من المرخص فيما يتعلق بالمساعدات المالية واختيار الموقع المناسب للعمل.
- في الحالات التي يكون فيها المرخص صانعاً، فإن الامتياز يوفر هنا فرصة واسعة لخفض النفقات اللازمة والمستمرة.

#### **الأشكال المختلفة لنظام الامتياز:**

##### **١. الامتياز التصنيعي Manufacturing Franchise**

ويمكن المرخص بموجبه للمرخص له حقوق تصنيع سلعة وبيعها تحت اسم المرخص التجاري وعلامته التجارية، مستخدماً بذلك المواد الأولية أو الموصفات أو التقييات الخاصة بالمرخص.

##### **٢. الامتياز التوزيعي Distributing Franchise:**

يهدف هذا الشكل من أشكال الامتياز بصورة أساسية إلى العمل على إقامة مركز توزيع للسلع المصنعة من قبل المرخص أو المصنعة له.

##### **٣. امتياز صيغة العمل (Business Format Franchise)**

يتم بموجبه الترخيص باستعمال طريقة العمل أو النظام الخاص به بدلاً من التركيز على إعطاء الحق ببيع السلعة أو الخدمة محل حق الامتياز.

##### **٤. النماذج التي يتم من خلالها إدارة الامتياز:**

تقر الكثير من دول العالم بأن الامتياز لا يحتاج بالضرورة إلى هيكل تشريعي أو تنظيمي خاص به، فحيث أنه عقد مبتكراً فإنه وبالتالي لا يشبه أية علاقة أخرى؛ ويتم فيها بيان الحدود التي يتوجب على المرخص والمرخص له العمل من خلالها بشكل واضح في اتفاقية الامتياز ذاتها، باعتبارها العقد الرسمي الذي يوضح الطريقة المتبناة وبذات الوقت ينظم العلاقة بين الطرفين، وهناك عموماً نماذج مختلفة لإدارة الامتياز تحدد الحقوق والواجبات والالتزامات والأنشطة التي يتتعهد كل طرف بالقيام لها، ويجوز أن يتم إيجاد نماذج مختلفة من عقود وعلاقات الامتياز لضمان تنفيذ أهداف العمل بالصورة الصحيحة.

##### **٥. امتياز المحل:**

وهو أكثر النماذج وضوحاً ومباسرة لإدارة الامتياز، وهو أيضاً أكثر النماذج ملائمة للتطبيق في المؤسسات الصغيرة.

##### **٦. امتياز المنطقة:**

ويعرف كذلك "بالامتياز الإقليمي" والذي يهدف إلى تغطية منطقة كبيرة أو منطقة جغرافية عن طريق إنشاء عدد من المحل أو المتاجر أو أماكن البيع معاً أو بصورة متعددة وخلال مدة متفق عليها.

##### **٧. امتياز اتفاقية المطور:**

وبموجب هذا الترتيب، فإن المرخص مرتبط مباشرة بالمرخص له الذي ينبغي عليه فتح عدة محل وتشغيلها.

##### **٨. الامتياز الرئيسي:**

بموجب هذا الترتيب، فإن المرخص يمنح المرخص له الحق في منح الامتياز لطرف ثالث يسمى عادة بالمرخص له الفرعى للقيام باستغلال الفرص الاستثمارية المحتملة في مناطق جغرافية أكبر.