



تشتهر بمسمى **فرنشايز** وتعني عقد حق الإمتياز ويعرف بأنه عقد بين طرفين مستقلين قانونياً وإقتصادياً يقوم بمقتضاه أحد طرفيه والذي يطلق عليه **مانح الامتياز** بمنح الطرف الآخر والذي يطلق عليه **ممنوح الإمتياز** الموافقة على إستخدام حق أو أكثر من حقوق الملكية الفكرية والصناعية أو المعرفة الفنية لإنتاج سلعة أو توزيع منتجاته أو خدماته تحت العلامة التجارية التي ينتجها أو يستخدمها مانح الإمتياز ووفقاً لتعليماته وتحت إشرافه حصرياً فى منطقة جغرافية محددة ولفترة زمنية محددة مع إلتزامه بتقديم المساعدة الفنية وذلك مقابل مادی أو الحصول على مزايا أو مصالح إقتصادية.



فرنشايز (Franchise) – هي كلمة فرنسية الأصل، وتعنى باللغة العربية (الإمتياز التجارى) أول ما أستخدمت في العصور الوسطى لأوروبا وذلك لوصف الحقوق والإمتيازات الممنوحة لصالح الملك مقابل السماح بإقامة الأسواق والأعياد وعبور المناطق. بدأ نظام الفرنشايز في الظهور تجارياً لأول مرة فى عام ١٨٧١م في الولايات المتحدة الأمريكية كغيره من المفاهيم والنظريات الإدارية والتسويقية، وكان ذلك بعد الحرب الأمريكية، وتحديداً ظهر في عملية تسويق وتوزيع ماكينات الخياطة (سنجر) حيث كانت المشكلة التي تواجه مصنعى ومنتجى ماكينات (سنجر) هي كيفية تسويقها وخصوصاً أن الولايات المتحدة الأمريكية بعد إنتهاء الحرب الأهلية كانت تعتبر سوقاً ضخماً وواسعاً، هذا بالإضافة إلى عدم وجود نظام للإتصالات في ذلك الوقت فابتدع منتجى ماكينات الخياطة هذا المفهوم من أجل تعيين أشخاص يقومون بتوزيع الماكينات وعمل صيانة لها وبيعها. أعقبها بعد ذلك شركات المشروبات التي أعطت ترخيصاً لشركات أخرى لكي تقوم بتصنيع وتوزيع منتجاتها تحت نفس علامتها التجارية تبعثهم بعد ذلك شركات السيارات ثم تبعثهم بعد ذلك الكثير من الشركات، وفي نفس الوقت الحاضر يغزو نظام الفرنشايز أكثر من ٧٥ صناعة رئيسية مختلفة تنتشر في معظم دول العالم، لما يمثله من وسيلة ناجحة لنقل المعرفة الفنية والمشاريع الإنتاجية، ويسهل علي الشركات المانحة التوسع والإنتشار السريع بأقل قدر من رأس المال ويوفر لها شركاء يقومون بتقديم نفس المنتج والخدمة تحت العلامة التجارية نفسها مع توفير الدعم الفني لإنتاج السلعة أو الخدمة، كما يعتبر نظام الفرنشايز أيضاً وسيلة لنقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة إلى الدول الأخرى.