

# عقد الامتياز التجاري (Franchise)

محاضرة من إعداد الطالبات: سارة العثيمين، رنا الصبي، نورة بن حسن، منيرة الدوسري  
إشراف أستاذة المادة: أصايل العوهلي

## ١ / عقد الفرنشايز:

**اطرافه:** مانح للامتياز وممنوح الامتياز (اشخاص طبيعيين او اعتباريين)

**مفهومه:** عقد بين طرفين مستقلين قانونيا واقتصاديا يقوم بمقتضاه أحد طرفيه والذي يطلق عليه (مانح الامتياز) بمنح الطرف الآخر والذي يطلق عليه (ممنوح الامتياز) الموافقة على استخدام حق أو أكثر من حقوق الملكية الفكرية والصناعية أو المعرفة الفنية

**الهدف منه:** مقابل مادي (دفع رسوم دخول شبكة الفرنشايز والاقساط الشهرية المتفق عليها في العقد) وتوسع جغرافي أو الحصول على مزايا أو مصالح اقتصادية.

**كيفية:** الحصول على حق امتياز لإنتاج سلعة أو توزيع منتجات أو خدمات تحت العلامة التجارية التي ينتجها أو يستخدمها مانح الامتياز ووفقا لتعليماته وتحت إشرافه حصريا في منطقة جغرافية محددة ولفترة زمنية محددة مع التزام مانح الامتياز بتقديم المساعدة الفنية.

## ٢ / خصائصه:

- ١ / عقد رضائي (عقد الفرنشايز من العقود الرضائية التي تنعقد بمجرد تبادل الإيجاب والقبول بين الأطراف).
- ٢ / عقد يقوم على الاعتبار الشخصي (يقوم عقد الفرنشايز على الاعتبار الشخصي والثقة المتبادلة بين طرفيه، نظراً لأنه يتضمن على نقل معرفة فنية تتسم بطابع السرية)
- ٣ / عقد من العقود المستمرة (عقد الفرنشايز - كغيره من عقود التوزيع الأخرى مثل الوكالة التجارية وعقد الامتياز - هو من العقود المستمرة، أي ان الزمن يعتبر عنصراً هاماً من عناصر العقد)
- ٤ / عقد من العقود الغير مسماة (عقد الفرنشايز من العقود التجارية الغير مسماة أي التي لم يقم القانون بتنظيمها بصورة خاصة أو وضع نظام قانوني لها، وبالتالي فهي تخضع للأحكام الوكالات التجارية)
- ٥- محدد التعامل فيه " شرط القصر" ( يفرض شرط القصر قيودا على حرية كل من المانح والممنوح له،
- أ / نطاق تبادلي: فلا يستطيع المانح توريد المنتجات او الخدمات في المنطقة الا للشخص الممنوح له الذي بدوره يجب عليه عدم التزود بهذه المنتجات الا من مانح الامتياز. ب / نطاق جغرافي: يجب اتفاق طرفي العقد على منح حق الامتياز ضمن نطاق محدد بمدينة او شارع محدد لوحده، ويجب ان يتجنب طرفي العقد أي غموض في تحديد النطاق الجغرافي للامتياز وتوضيح حدوده الفاصلة بين مناطق النشاط الأخرى)

بالنسبة للمانح :

- التوسع والانتشار السريع في السوق
- توزيع السلع او الخدمة
- تخفيف الأعباء الإدارية ( حيث ان مديرو الوحدات التابعة له يعدون مالكون للمشروع وليسوا موظفين تابعين )

بالنسبة للممنوح :

- افاده الممنوح من اسم العلامة التجارية وخبره المانح وشهرته ( ثقة الزبائن بالمشروع ) يقصر عليه مسافات كثيرة من البيع او التسويق .
- استقلال الممنوح له بصفته مالك المشروع
- ويستفيد من قمية المواد التي يوفرها المانح بأسعار تنافسيه
- سهوله تحصيله على تمويل من قبل المؤسسات المالية لثقتها بنجاح المشروع

عيوبه :

- التوقعات العالية غير الواقعية
- القيود التي تفرضها الشركة الام تحد من حرية الممنوح له في التصرف والاستقلالية
- متطلبات الاستثمار ( اشتراط المانح له رسوم مبدئية تكون عالية أحيانا مقارنة بقدرة الممنوح له المبتدئ )
- لا يملك الممنوح له حق التصرف في الشركة والعلامة التجارية، وقد تقوم الشركة المانحة باتخاذ بعض الاجراءات الهامة دون استشارة الشركات الحاصلة على ترخيص

الالتزامات :

بالنسبة للمانح :

- ١ / السماح للممنوح له باستعمال العلامة لتجارية وجميع الإشارات والرموز التجارية الدالة على انضمامه لشبكة الفرنشايز .
  - ٢ / نقل المعرفة الفنية للممنوح له
  - ٣ / تقديم المساعدات الفنية والتجارية اللازمة لتنفيذ عقد الفرنشايز
  - ٤ / التوريد الحصري للممنوح له متى ما تضمن العقد شرط قصر .
- هذه من أهم الالتزامات التي يرتبها العقد على عاتق مانح الفرنشايز، والتي يترتب على عدم تنفيذها فسخ العقد .

بالنسبة للممنوح :

- ١ / دفع رسوم الدخول في شبكة التوزيع التابعة للمانح
- ٢ / دفع الاقساط المتفق عليها في العقد
- ٣ / الالتزام بتطبيق المعرفة الفنية وفق تعليمات المانح

٤ / الالتزام بالمحافظة على سرية المعرفة الفنية

٥ / الالتزام بالتعاون الفعال في تطبيق نظام الفرنشايز

٦ / الالتزام بعدم المنافسة اثناء تنفيذ العقد

عدم تنفيذ هذه الالتزامات من قبل الممنوح له يخول المانح الحق في فسخ العقد والمطالبة بالتعويض متى ما كان هناك ضرر نتج من عدم تنفيذ العقد من قبل الممنوح له

### الفرنشايز في النظام السعودي :

مسماه : الامتياز التجاري

لا يوجد قانون او نظام مستقل او باب في نظام لتنظيم الامتياز التجاري في المملكة ومسمى الامتياز التجاري لم يكن مدرج في النظام حتى قرار وزير التجارة عام ١٤١٢ نص القرار ١٠١٢ ( تسري احكام نظام الوكالات التجارية ولائحته التنفيذية على عقود الامتياز التجاري ) .

### شروط العقد في النظام السعودي :

**أولاً : الشروط الواردة في نظام الوكالات التجارية :**

١ / سعودي الجنسية ( رأس المال وأعضاء مجلس الإدارة وكل من له حق التوقيع ) ( طبعي او اعتباري )

٢ / القيد في سجل الوكالات التجارية

٣ / التزامات الوكيل والموزع : أ / ان يؤمن بصفة عامة قطع الغيار التي يطلبها المستهلكون بشكل مستمر وان يؤمن

القطع الأخرى خلال مدة مقولة ، ب / تأمين الصيانة اللازمة للمنتجات وضمان جودة الصنع وذلك بصفة مستمرة طوال

فترة الوكالة ولمدة سنة تالية لتاريخ انتهائها او تاريخ تعيين وكيل جديد ايهما اسبق .

**ثانياً : شروط لم ترد في نظام الوكالات التجارية :**

١ / مع ان المشرع لم ينظم عقد الامتياز التجاري الا انه طرح نموذج عقد امتياز تضمنه شروط معينه يجب ان تكون في العقد وهي : ( انتهاء العقد واثاره ، النطاق المكاني للعقد ، مدة العقد وتجديده ، حقوق الأطراف والتزاماتهم وموضوع محل العقد )

٢ / عقود الامتياز الدولية يعمل بها في المملكة مالم تتضمن شرط يخالف النظام السعودي او احكام الشريعة

٣ / لا يوجد صياغة محددة فهناك بعض عقود الوكالات تتضمن احكام عقد الامتياز

## أمثلة الفرشايذ :

مطاعم ماكدونالدز ، صب واي ، دانكن دونات ، كنتاكي .  
والأمثلة كثيرة مثل محلات الملابس والسيارات والمشروبات والنظارات فلا يقتصر الفرشايذ على المطاعم فقط

## عقد الفرشايذ والعقود الأخرى :

الفرق بين عقد الفرشايذ وعقد الوكالة بالعمولة : يتميز عقد الفرشايذ عن عقد الوكالة بالعمولة في أن الممنوح له أو الفرشايذ يعمل بإسمه ولحسابه الخاص , بخلاف الوكيل بالعمولة الذي وان كان يعمل بإسمه الخاص إلا أنه يعمل لحساب الموكل .

اختلاف عقد الفرشايذ عن عقد وكالة العقود : يختلف عقد الفرشايذ عن عقد وكالة العقود والذي يقتصر فيه دور الوكيل على الترويج للمنتجات أو للخدمات التي يقدمها موكله مع حض العملاء على التعاقد معه .  
فبعكس الفرشايذ , وكيل العقود , رغم انه يعتبر تاجر متى ما وجد أنه يباشر نشاطه على وجه الاستقلال , يقوم بالتعاقد مع الغير بإسمه ولحساب الموكل , وذلك مقابل أجر – عادة ما يكون نسبة معينة مقارنة بالصفقة – يتقاضاها من الموكل .

ملاحظات : ( ١ ) وكالة العقود مثل زار ، الفرشايذ مثل ماكدونالد ( هذا المثال يوضح لك الموضوعين )