



فاروق يونس*: حوار حول الامتياز التجاري بين حرفي وخبير اقتصادي

الحرفي: انا شخص حرفي كنت أمارس حرفتي معتمدا على نشاطي البدني وأحيانا استخدم آلات ذات قوة محرك صغيرة، وقد اندثرت أكثر الحرف في العراق.

الخبير: اهلا وسهلا. ماذا كانت حرفتك، وما هي أسئلتك؟

الحرفي: كانت مهنتي او حرفتي صفار وهي مشتقة من الصفر ويعرف ايضا باسم النحاس الأصفر وهو عبارة عن سبيكة من النحاس والزنك. وكان والدي وجدي يصنعون الأدوات النحاسية، وكنت اساعد والدي بتصنيع اواني الطبخ والأواني التي توضع فيها الأطعمة كالقدور والصواني والطشوت والأباريق وذلك باستخدام صفائح النحاس والتي لا تستعمل الآن.

الخبير: حسب معلوماتي عملية التصفير تنقسم إلى مرحلتين: الأولى، تحضير الوعاء للتصفير؛ والثانية، عملية طلاءه بالرصاص.

الحرفي: معلوماتك صحيحة وفي كلا العمليتين يستخدم النشادر أو كلوريد الرصاص والحديث في هذا الموضوع. يطول وبالمناسبة، أود طرح بعض الأسئلة حول الامتياز التجاري ما هو؟

الخبير: نظام الامتياز التجاري Franchising له جذوره التاريخية. أول ما استخدمت فرنشايز، وهي كلمة فرنسية، في العصور الوسطى في أوروبا وذلك لوصف الحقوق والامتيازات الممنوحة لصالح الملك مقابل السماح بإقامة الأسواق والأعياد وعبور



شبكة الاقتصاديين العراقيين

IRAQI ECONOMISTS NETWORK
www.iraqieconomists.net

أوراق في المعرفة الاقتصادية

المناطق. أما الامتياز التجاري المعروف حالياً فقد بدأ في الظهور تجارياً لأول مرة في الولايات المتحدة الأمريكية في عام ١٨٧١.

الحرفي: هل يمكن إعطاء فكرة عن كيفية ظهور مفهوم الامتياز التجاري؟

الخبير: حسب المعلومات التاريخية يُشار بأن الولايات المتحدة بعد الحرب الأهلية كانت تعتبر سوقاً ضخمة وواسعة، هذا بالإضافة إلى عدم وجود نظام للاتصالات في ذلك الوقت فابتدع منتجي ماكنات الخياطة (سنجر) نظام الامتياز التجاري باستخدام نظامها الخاص بالصيانة وتقديم الخدمات، مانحة في ذلك اسمها وعلاماتها التجارية. في القرن العشرين قامت شركة جنرال موتورز الأمريكية بالعمل بهذا النظام عن طريق شبكة من الوكلاء ثم تلتها شركات المشروبات الغازية وغيرها وذلك بهدف التوسع في المبيعات والتوزيع.

الحرفي: ما هو التطور الذي حصل اليوم في القرن الحادي والعشرين؟

الخبير: اليوم - كما يقال - أصبح العالم مثل قرية صغيرة، والفضل في ذلك يُنسب إلى الاتفاقية العامة للتجارة والتعرفة الكمركية GATT والتي مهدت بشكل تدريجي إلى ظهور منظمة التجارة العالمية WTO فأصبح اعتماد التجارة وتغلغلها يعتمد على مؤسسات تجارية عريقة عابرة للقارات، وصار عقد الامتياز التجاري هو أحد الأساليب التي تسعى إلى توسيع دائرة المشروعات التجارية.

الحرفي: كيف تُعرّف عقد الامتياز التجاري؟

الخبير: هناك عدة تعاريف:



أوراق في المعرفة الاقتصادية

يُعرّف الاتحاد البريطاني The British Franchising Association عقد الامتياز التجاري بأنه (عقد يتم بين شخص يسمى المرخص franchisor وشخص اخر يسمى المرخص له franchisee وفقا للبنود الآتية:

- يسمح أو يطلب من المرخص له خلال فترة معينة عملا معيناً تحت اسم معين يخص أو مملوك belongs to the franchisor للمرخص أو مرتبط به.
- يمارس المرخص سيطرة ورقابة مستمرة خلال مدة الترخيص على الأعمال التي يقوم بها المرخص له والتي تشكل موضوع الترخيص.
- يلتزم المرخص بتزويد المرخص له بكل ما يلزم لتأدية الأعمال موضوع الترخيص ومساعدته في ذلك وبالأخص تنظيم عمل المرخص له وتدريب موظفيه والبضائع المستخدمة والإدارة ... الخ
- يلتزم المرخص له خلال مدة الترخيص ان يدفع للمرخص اتعاب الترخيص Royalties والعمولات المستحقة نتيجة المبيعات التي يقوم بها المرخص له.

وتجدر الإشارة ان هذا الاتفاق لا يمكن ان يتم بين شركة قابضة وشركة مقبوضة أو بين الشركات المقبوضة للشركة القابضة أو بين الفرد وشركة يسيطر عليها.

أما الاتحاد الدولي للفرانشايز International Franchising Association فيعرف الامتياز التجاري على انه (علاقة تعاقدية بين المرخص والمرخص له يلتزم بمقتضاها المرخص بنقل المعرفة الفنية والتدريب للمرخص له الذي يقوم بالعمل تحت اسم معروف وعام أو شكل واجراءات مملوك ومسيطر عليها من قبل المرخص. وفي هذا العقد يقوم المرخص له باستثمار امواله الخاصة في العمل المرخص به بحيث تكون مخاطر نجاح هذه العملية عليه ويتحملها وحده دون غيره.



أوراق في المعرفة الاقتصادية

الحرفي: ما هو الهدف الأساسي لعقد الامتياز التجاري؟

الخبير: الهدف الأساسي هو زيادة المبيعات. نعم كل من مانح الامتياز والحاصل عليه يهتمه زيادة المبيعات وذلك لان مالك الامتياز يحصل على نسبة مئوية من المبيعات Royalty Fee نظير منحه الامتياز للغير؛ أما المستفيد من الامتياز فان زيادة المبيعات تعني زيادة في الأرباح وخصوصا بعد ما يغطي التكاليف الأولية للامتياز الممنوح Startup Cost ورسوم الحصول على الامتياز الأساسية المدفوعة Base Fee.

الحرفي: ما هي الأسباب التي تدفع رجال الأعمال للحصول على الامتياز التجاري؟

الخبير: يذكر المعنيون بهذا الموضوع أسباب كثيرة منها:

شهرة مالك حق الامتياز وجودة السلع أو الخدمات المقدمة من المانح لتسويقها بنظام الامتياز وبرامج الترويج وخطط البيع المعدة من المانح. أما أسباب فشل مشروعات الامتياز فاهمها سوء الإدارة.

الحرفي: هل لعقود الامتياز التجاري عيوب وما هي رجاء؟

الخبير: سأذكر لك بعض هذه العيوب.

١- ضرورة اتباع تعليمات مانح الامتياز.

٢- مانح الامتياز هو الذي يقوم بإعداد الاتفاقية وإذا حدث خلاف فان مانح الامتياز يكون في موقف أقوى.



شبكة الاقتصاديين العراقيين

IRAQI ECONOMISTS NETWORK
www.iraqieconomists.net

أوراق في المعرفة الاقتصادية

٣- لصاحب الامتياز نصيب من الأرباح.

٤- تحويل الملكية محدود فالامتياز مقيد بشروط اتفاقية الامتياز مما يعني عدم السماح لك بالبيع كأن تقوم بعمل وصية لاحد الأقارب أو التنازل عن الامتياز دون الرجوع إلى مانح الامتياز والحصول على موافقته.

الحرفي: هل بالإمكان فهم طبيعة العلاقة بين المرخص والمرخص له؟

الخبير: ان جوهر عقد الامتياز التجاري هو عنصر السيطرة والرقابة التي يمارسها المرخص على اعمال المرخص له، وهدف هذه السيطرة والرقابة هو توفير شكل موحد وثابت لشبكة الترخيص outlets وكذلك ضمان جودة المنتجات أو الخدمات المقدمة. وايضاً، ما يميز عقد الامتياز التجاري التزام المرخص بتقديم المعرفة الفنية know-how للمرخص له.

الحرفي: افهم من كلامك ان الامتياز التجاري وسيلة مهمة ابتكرها المنتجون ورجال الأعمال لتصريف منتجاتهم.

الخبير: نعم، وتضع جمعية الامتياز العالمية International Franchise Association أكثر من ٧٥ فئة مختلفة في تصنيفها لتصنيف الأعمال التي يمكن ان تكون محلاً للامتياز التجاري

الحرفي: ما هي سلبيات الامتياز التجاري بالنسبة لبلد مثل العراق؟

الخبير: طبعاً منافسة الشركات المتقدمة من حيث النظم الإدارية والتسويقية والقيمة المضافة للخدمات المقدمة من الشركات المحلية مما يشكل عبئاً على الشركات المحلية



شبكة الاقتصاديين العراقيين

IRAQI ECONOMISTS NETWORK
www.iraqieconomists.net

أوراق في المعرفة الاقتصادية

وقد تضطر للخروج من المنافسة. هذا علاوة على خروج اموال من العراق (رسوم الامتياز التجاري للمشتري وغيرها من الرسوم والأرباح) مما يزيد فاتورة الاستيرادات. ولكن من الناحية الأخرى فإن تحديات العولمة وانفتاح الأسواق بشكل واسع تقتضي البحث عن نظم عمل جديدة لمواكبة التحديات، والامتياز التجاري يفتح الباب أمام مواكبة التحديات.

الحرفي: شكرا جزيلا.

لمزيد من المعلومات:

- حمد بن دليم القحطاني- الامتياز التجاري Franchising -الطبعة الأولى ١٤٢٤هـ - مطبعة الأحساء الحديثة.
- الدكتور محمود احمد الكندي - اهم المشكلات العملية التي يواجهها عقد الامتياز التجاري Franchising. دراسة منشورة على الإنترنت

(* خبير سابق في غرفة تجارة بغداد.

حقوق النشر محفوظة لشبكة الاقتصاديين العراقيين. يسمح بإعادة النشر بشرط الإشارة إلى

المصدر. 15 شباط/فبراير 2018

<http://iraqieconomists.net/ar/>