FRANCHISE
BUSINESS
أعمال الفرنشايز®

الاستثمار الآمن في شراء رخصة علامة تجارية بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز)

نجيب الطريقي

الدليل الشامل

05/2022

ⓒ نجيب حمود سليمان الطريقي ، ١٤٤٣هـ

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

الطريقي ، نجيب حمود سليمان
الاستثمار الآمن في شراء رخصة علامة تجارية بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز). / نجيب حمود سليمان الطريقي - ط١. .- الزلفي ، ١٤٤٣هـ

٨٨ ص ؛ ..سم

ردمك: ٨-١٥٣٢-٠٤-٦٠٣-٩٧٨

١- الامتيازات التجارية أ.العنوان

ديوي ٣٤٦,٠٤٨ ١٤٤٣/١٠٣١٧

رقم الإيداع: ١٤٤٣/١٠٣١٧
ردمك: ٨-١٥٣٢-٠٤-٦٠٣-٩٧٨

تنويه

لا يجوز نسخ أو استعمال أي جزء من هذا الدليل في اي شكل من الأشكال أو بأية وسيلة من الوسائل -سواء التصويرية أو الإلكترونية أو الميكانيكية ، بما في ذلك النسخ الفوتوغرافي على أشرطة أو سواها وحفظ المعلومات واسترجاعها - دون إذن خطي من المؤلف.

مع العلم أن الدليل تم أعداده بالغة العربية (اللغة الأم) وفي حال تم ترجمة لأي لغة أخرى تصبح لغة ثانية ، وإذا وجد أي تعارض بين النص العربي الحالي لهذا الدليل والترجمة الغير عربية فتكون العبرة والاعتداد بالنص العربي لتحديد وتفسير إدارة وسياسة وتوجيهات وإجراءات وأحكام المؤلف.

FRANCHISE BUSINESS
أعمال الفرنشايز ®

المحتوى

1-المقدمة 05
2-الرسالة والرؤية والغاية 06
3-الطموح 07
4-عن نجيب الطريقي 08
5-خدماتنا 10
6-العلامة التجارية وأهميتها في نظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) 11
7-ما هو الامتياز التجاري (الفرنشايز) 17
8-أوجه الاختلاف والشبه بين الامتياز التجاري (الفرنشايز) والأنظمة الأخرى 31
9-الفوائد والمميزات في الاستثمار بشراء رخصة علامة تجارية بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) 34
10-الخطوات الرئيسية في شراء رخصة علامة تجارية بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) 38
11-مصطلحات الامتياز التجاري (الفرنشايز) 45
12-مكونات اتفاقية الامتياز التجاري (الفرنشايز) 51
13-نظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) واللائحة التنفيذية 54
14-التوصيات 82
15-الخاتمة 84
16-تواصل معنا 85

المقدمة

الاستثمار بالامتياز التجاري (الفرنشايز)، يعد أمراً شائعاً في الوطن العربي والخليجي وخاصة المملكة العربية السعودية في الوقت الحالي. حيث كثر الحديث عنه، وقد أصبح رائجاً لدى مالكي العلامة التجارية والمستثمرين المرتقبين، ويعتبرونه بـ (الدجاجة التي تبيض ذهباً).وبالطبع هذه «وجهة نظر» يجب علينا احترامها؛ لكن يبقى السؤال، هل بالفعل علاماتنا المحليّة تطبق نظام الامتياز التجاري (الفرنشايز)، بشكل احترافي يضمن كافة الحقوق والواجبات والمسئوليات والمهام والاشتراطات بين كل من مالك العلامة التجارية «مانح الامتياز» والمستثمر المرتقب «صاحب الامتياز»؟أم أنها اتفاقية إذعان؟!

قبل البدء يجب تعريف القارئ ما هو الامتياز التجاري (الفرنشايز) وأنواعه، وأساليبه، وخطوات الاستثمار الآمن في شراء رخصة علامة تجارية بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) وأهمية العلامة في نظام الامتياز التجاري؛ ليتمكن من فهم ما سنتحدث عنه.

إن أحسنت فمن الله، وإن أسأت أو أخطأت فمن نفسي و الشيطان.
دعواتكم لي ولوالدي بظهر الغيب.

نجيب الطريقي

#الفرنشايز -مع-نجيب

الرسالة

تقديم الاستشارات والخدمات والحلول الفريدة والمبتكرة في تنمية قطاع الامتياز التجاري (الفرنشايز) في المملكة العربية السعودية وخارجها، وتأهيل وتطوير العلامات التجارية بتطبيق نظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) بشكل احترافي؛ لتحقيق استدامة العلامة التجارية واستدامة علاقتها مع المستثمرين.

الرؤية

الاستمرار في تقديم الخدمات الاستشارية الفنية والقانونية والتأهيل والتطوير والإرشاد والتدريب في نظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) لـ «مانح الامتياز» و «صاحب الامتياز» والمهتمين داخل المملكة العربية السعودية وخارجها.

الغاية

تقديم خدمات الاستشارة وفق نظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) واللائحة التنفيذية في المملكة العربية السعودية، والمعايير الدولية من أجل حماية العلامة التجارية والمستثمر في شراء رخصة علامة تجارية بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) فنياً وقانونياً.

الطموح

تأسيس أكاديمية للامتياز التجاري (الفرنشايز)، تهدف إلى رفع كفاءة الكوادر الوطنية وإعدادهم وتأهيلهم وتوجيههم للمهارات الصحيحة نظريًا وعمليًا؛ لتلبية احتياجات العلامات التجارية بكوادر قيادية مؤهلة لإدارة العلامة التجارية بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز)، عبر برامج متخصصة قادرة بمشيئة الله على ذلك.

عن نجيب الطريقي

الأستاذ/ نجيب حمود الطريقي (مؤسس وشريك ومدير لعدة شركات صناعية وتجارية، مارس أعمال الإدارة والتطوير لمدة لا تقل عن (20) سنة، مارس أعمال الامتياز التجاري (الفرنشايز) لأكثر من (16) سنة، قدم خدمات الاستشارة والإرشاد لدى الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة بالمملكة العربية السعودية، وسيط امتياز تجاري معتمد برقم(654202258290 30) لدى الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة – المملكة العربية السعودية، استشاري الامتياز التجاري (الفرنشايز) لدى شركة مركز الدراسات المتقدمة المحدودة ومينى سو السعودية وجمعية خبراء التراخيص – الدول العربية، مدير الامتياز التجاري (الفرنشايز) لدى شاورما كنج سابقاً، قدم العديد من الدورات التدريبية والملتقيات المفتوحة داخل المملكة العربية السعودية وخارجها في نظام الامتياز التجاري (الفرنشايز)، شارك في العديد من أوراق العمل في معارض الامتياز التجاري (الفرنشايز) الدولية، عضو في عدد من الجمعيات داخل المملكة وخارجها، كما قدم أكثر من (2500) ساعة استشارية، قدم نشرات تثقيفية ولقاءات صحفية حول الاستثمار بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز)، مهتم في كل هو جديد حول نظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) المحلي والعربي والعالمي للمساهمة في نمو قطاع الامتياز التجاري (الفرنشايز) بالمملكة العربية السعودية لتحقيق رؤية المملكة 2030.

إدارة الامتياز التجارى: (الفرنشايز)

لا يعني نجاح العلامة التجارية على أرض الواقع، نجاحها في إدارة العلامة التجارية بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز)، إنّما تعتبر من المقومات الرئيسية لتطبيقها لنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز)

نجيب الطريقي

خدماتنا

- ما مدى قابلية العلامة التجارية لتطبيق نظام الامتياز التجاري (الفرنشايز)
- تأهيل وتطوير العلامة التجارية لتطبيق نظام الامتياز التجاري (الفرنشايز)
- استشارات الامتياز التجاري (الفرنشايز) الفنية و القانونية
- استشارات الاستثمار بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز)
- شراء رخصة علامة تجارية بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز)
- إعداد برامج الامتياز التجاري (الفرنشايز)
- تدقيق ومراجعة ملف الامتياز التجاري (الفرنشايز) لدى العلامة التجارية
- إعداد وثيقة الإفصاح وفقاً لنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) واللائحة التنفيذية
- تأسيس إدارة الامتياز التجاري (الفرنشايز) لدى العلامة التجارية والإشراف والمتابعة
- إعداد خطط التسويق (تنفيذ/إشراف) تصميم الشعار والهوية البصرية

العلامة التجارية وأهميتها في نظام الامتياز التجاري (الفرنشايز)

تعتبر العلامة التجارية من الاختيارات الصعبة عند إنشاء رائد الأعمال لكيانه القانوني؛ لأنها أساس عمله التجاري بغض النظر أكانت العلامة التجارية لمنتجات أو خدمات أو تصنيع.

وفي عصرنا الحديث يعد اعتماد الدول على علاماتها التجارية أمراً هاماً؛ لتكوين دخلها في الناتج المحلي، ونظراً إلى زيادة حدة المنافسة وخوف الشركات من عمليات التقليد لمنتجاتها أو خدماتها وحالات الغش بمختلف أنواعها، والتي كبدت خسائر كبيرة للقطاع التجاري والصناعي، مما اضطرها إلى ابتكار علامة تجارية تميّز بها منتجاتها أو خدماتها عن الآخرين، ومساعدة عملائها إلى عدم الخلط بينها وبين علامات أخرى، ولسهولة الانتشار والتوسع في نطاق ومناطق جغرافية مختلفة من دون أعباء مالية على الشركة.

لذلك لجأت الكثير من العلامات التجارية داخل المملكة العربية السعودية وخارجها للعمل بمنح علامتها التجارية في نظام الامتياز التجاري (الفرنشايز)، الأمر الذي جعل للعلامة التجارية الشهرة والسمعة محلياً واقليمياً وعالمياً وبالتالي رفع من قيمتها الاسمية، لذا يمكننا القول..

"تعد العلامة التجارية من أهم الأصول التي يمتلكها الكيان القانوني نظامياً حال رغبته في منح علامته التجارية بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز)؛ لأن اتفاقية الامتياز التجاري (الفرنشايز) تعتمد على حق استخدام العلامة التجارية، فإذا انتفت العلامة التجارية انتفت الاتفاقية"

ماهي العلامة التجارية

يمكن تعريف العلامة التجارية على أنها صورة أو شكل مميز للمنتج أو الخدمة الخاص بالشركة أو المؤسسة المتواجدة في الأسواق، وتتضمن هذه المنتجات بعض السلع أو الملابس أو الأغذية وغيرها من الخدمات: كحجوزات السفر والفنادق والبرامج السياحية، وسوف نتناول في هذا الكتيب مكونات العلامات التجارية، وأنواعها، وأهميتها بشكل عام.

الفرق بين العلامة التجارية والاسم التجاري

العلامة التجارية المسجلة

هي كل ما يأخذ شكلا مميزاً لتميز سلع أو خدمات منشأة ما أو للدلالة على تأدية خدمة من الخدمات، أو على إجراء المراقبة أو الفحص للسلع أو الخدمات، ويستخدم في لوحات المنشات.

- لا يشترط ان يكون باللغة العربية.
- يمكن منح ترخيص لاستخدامه تجاريا.
- بأخذ عدة أشكال من كلمات أو حروف أو رموز أو صور وغير ذلك.
- يمكن للفرد تسجيلها.

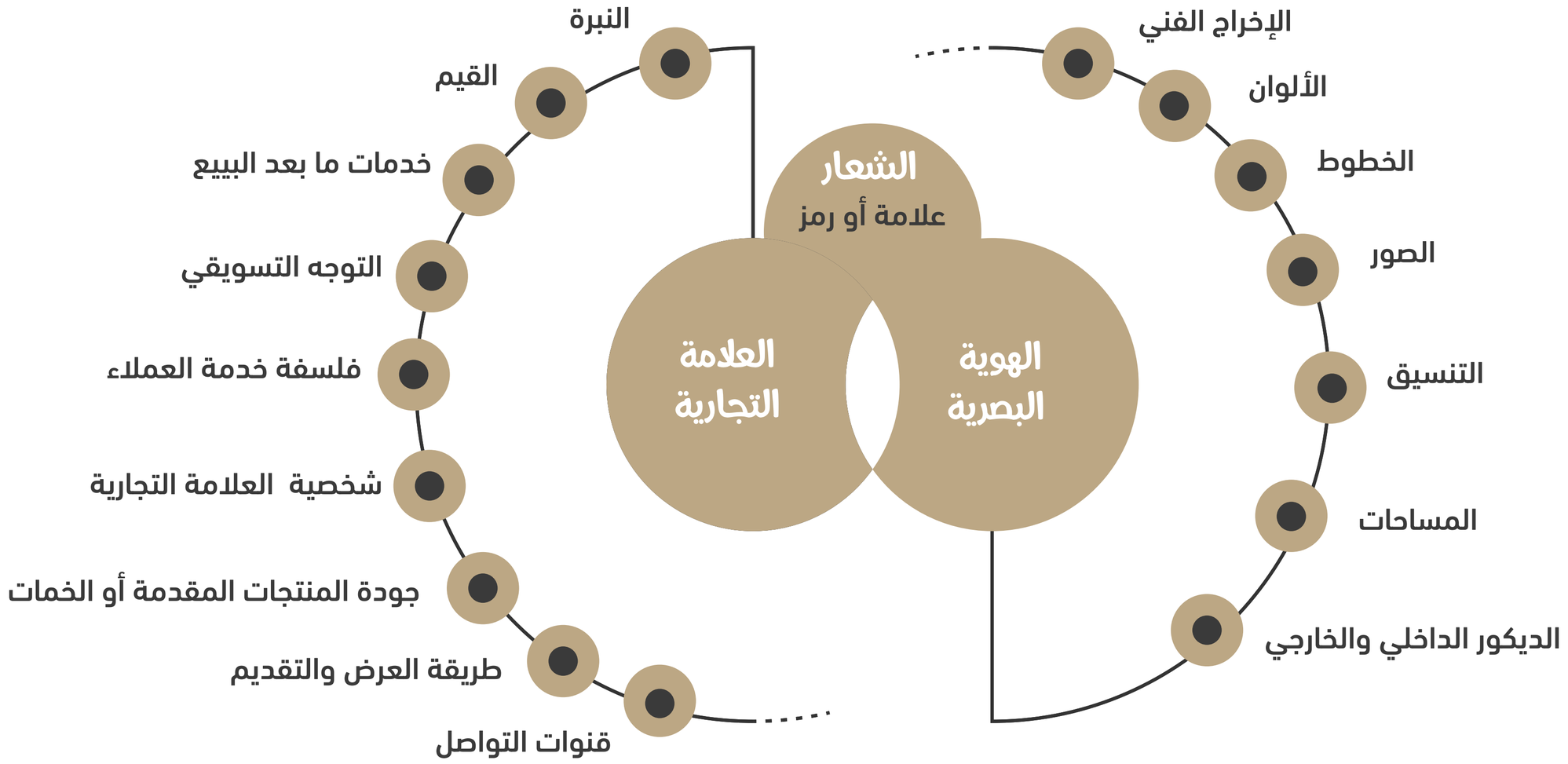
الاسم التجاري المسجل

هو الاسم الذي يتداوله مشروع تجاري لأغراض تجارية، يتم تسجيله قانونيا ويستخدم في العقود والمواقف الرسمية.

- يشترط ان يكون باللغة العربية.
- لا يمكن منح ترخيص لاستخدامه تجاريا.
- يأخذ شكل نص كتابي فقط.
- يشترط وجود سجل تجاري.

المصـــدر: وزارة التجـــارة

الفرق بين العلامة التجارية والهوية البصرية والشعار



أنواع العلامات التجارية

علامة التصنيع

وهي العلامة التي تضعها الشركة على المنتجات التي يتم إنتاجها، حتى يتم التعرف عليها من قبل العملاء والمستهلكين.
ومع مرور الوقت تصبح هذه العلامة دليل على المنتجات والسلع، ويتم وضعها من قبل الصانع أو الشركة؛ لتمييز خدماتها ومنتجاتها عن غيرها من المنتجات المعروضة في السوق.

1

علامة المنتج

وهي العلامة التي يتم استخدامها من قبل التاجر لتمييز المنتجات التي يقوم بشرائها من قبل تجار الجملة أو من المصنع مباشرة.
فهذه العلامة تدل على مصدر البيع وأحيانًا يتم إضافة العلامة التجارية مع علامة الصنع وفي بعض الأوقات تحل محل علامة الصنع كذلك، وفي هذه الحالة تفقد العلامة التجارية دورها وفقط تظهر علامة الصنع.

2

علامة الخدمة

هي العلامة التي يستخدمها صاحب الخدمة للدلالة على خدمته في السوق والظهور بها ،وتختلف عن العلامات الأخرى، كونها علامة غير ملموسة، مثل: البنوك التجارية وشركات التامين والسفر والسياحة والمطاعم والفنادق والشقق السكنية، ويتم استخدامها في الفواتير المالية أو الحجوزات أو أوراق المراسلات والمظاريف أو ملابس عمال الشركة أو السيارات الخاصة بالشركة أو ما شابه ذلك.

3

أهمية العلامة التجارية

- حجر الأساس من أجل بناء علامة الشركة وسمعتها
- سهولة معرفة وتمييز المنتجات أو الخدمات
- زيادة الثقة وكسب ولاء العملاء
- استدامتها لفترة طويلة جداً، شريطة استخدامها وتجديدها
- يمكن بيع العلامة التجارية أو ترخيصها
- رفع القيمة الإسمية للمنشأة
- الحد من نسبة التقليد والتزوير
- سهولة التسويق
- المساهمة في الناتج المحلي

ما هو الامتياز التجاري (الفرنشايز)

السيد/سليمان عبد العزيز يملك مزرعة في المنطقة الوسطى منذُ (15) سنة، ومعظم إنتاجها من التمور ذات النوعية الممتازة (سكري، برحي، خلاص ... الخ)، يضطر إلى بيع جميع منتجاته دفعةً واحدة إلى شركات التسويق أو للأفراد، كونه لا يملكُ خياراً آخر.

اقترح عليه صديقه السيد/ تركي عبد الله بأن يجعل لجميع منتجاته علامة تجارية تميزها عن المنتجات الأخرى، لذلك قام باختيار اسم (كنان) علامة تجارية لمنتجاته، وقام بتسجيلها لدى الهيئة السعودية للملكية الفكرية، بعدها قام بدراسة السوق وماهي احتياجات ورغبات المستهلكين من ناحية أنواع التمور المطلوبة والمرغوبة وأنواع وأحجام التعبئة وطريقة التعبئة والتغليف، وكذلك الإضافات المرغوبة مع التمور، عمل بهذه الطريقة لأكثر من ثلاث سنوات؛ لبيع منتجاته عن طريق منافذ بيع يملكها الغير، وبعد التفكير قرّر العمل لحسابه الخاص، وقام بافتتاح منفذ بيع تحت علامته التجارية (كنان)، واعتنى بالتصاميم الداخلية والخارجية لمنفذ البيع وطرق العرض والبيع بأنظمتها التسويقية والإدارية والمحاسبية والفنية، ثم قامت إحدى الشركات الاستشارية بالعمل على تطوير وتأهيل العلامة التجارية (كنان)؛ لتطبيق نظام الامتياز التجاري (الفرنشايز)، وقد استغرق ذلك الأمر (12) شهراً، مع العلم أنه خلال تلك الفترة قام صاحب العمل بفتح فروع أخرى بنفس التصميم والآلية؛ لتحقيق متطلبات واشتراطات نظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) واللائحة التنفيذية، وتم الانتهاء من تعميم نظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) للعلامة التجارية (كنان) في كافة منافذ البيع، حيث أصبحت جاهزة لمنح العلامة التجارية للأخرين داخل المملكة وخارجها، (كنان) تُولِي جُل اهتمامها لقسم التطوير الذي يهتم بتطوير وتحسين منتجاتها بأشكال وأصناف وإضافات مختلفة، مستخدمًا علب مناسبة بهدف عرضها وبيعها بمنافذ البيع، وقد أثبت نظامه الإداري والفني مع ملكيته المعرفية والفكرية فعالية وجدارة،كما وترغب الشركة في الاستفادة من نجاح منتجاتها وعلامتها التجارية بالانتشار وفتح منافذ بيع أخرى على المستوى المحلي والإقليمي والعالمي،في هذه الحالة يمكن أن نطلق على تلك الشركة (مانح الامتياز)، لذا قامت (كنان) بإنشاء إدارة للامتياز التجاري يتولاها فريق عمل ذو كفاءة عالية في الإشراف والمتابعة والسيطرة وتسويق العلامة التجارية (كنان) بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز)،وبالتالي يمكن لـ (كنان) منح حق استخدام العلامة التجارية للآخرين حسب أساليب منح الامتياز التجاري المعتمدة لديها، نظير رسوم امتياز أو عمولات شهرية أو كلاهما معاً وفق اشتراطات وإجراءات وسياسات محددة، تحت إشراف إدارة الامتياز التجاري لدى (كنان)، مع التقيد والالتزام من قبل صاحب الامتياز بما جاء في أدلة التشغيل الخاصة بالعلامة التجارية، وكذلك وفق اشتراطات ومتطلبات نظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) ولائحته التنفيذية.

هل ترغب في الاستثمار بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز)؟

نعم

هل لديك رأس مال كافي لتغطية نفقات الاستثمار في شراء رخصة علامة بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز)؟

نعم

هل لديك احترافية في المفاوضات؟

لا

هل لديك المعرفة في تدقيق وثيقة الافصاح؟

لا

هل لديك المعرفة بالمطالبة بحقوقك المشروعة؟

لا

هل لديك المعرفة في مراجعة اتفاقية الفرنشايز؟

لا

إذاً تقدم الان بطلب استشارية مجانية لمناقشة استثمارك
من خلال المسح على الباركود (طلب استشارة)

طلب استشارة

#الفرنشايز -مع-نجيب

تعريف الامتياز التجاري (الفرنشايز)

هو اتفاقية بين طرفين مستقلين قانونياً ومالياً وإدارياً، يُسمى الطرف الأول بـ «مانح الامتياز»، فيما يُسمى الطرف الثاني بـ «صاحب الامتياز».
وبموجبه يمنح الطرف الأول للطرف الثاني حق استخدام علامته التجارية ونظامه التشغيلي والمعرفة الفنية في منطقة أو نطاق جغرافي محدد ولفترة زمنية متفاوتة، نظير مقابل مالي أو عمولة شهرية أو كلاهما معاً، على أن يبقى الطرف الثاني تحت إشراف وسيطرة ومتابعة الطرف الأول، مع التزام الطرف الثاني بالتقيد بشروط ومواصفات الطرف الأول خلال فترة الامتياز.

تعريف الامتياز التجاري (الفرنشايز) بالنسبة لمانح الامتياز

هو الاستثمار بأموال الآخرين.

تعريف الامتياز التجاري (الفرنشايز) بالنسبة لصاحب الامتياز

هو استنساخ علامة تجارية ناجحة لعدة منافذ بيع في مناطق أو نطاقات جغرافية مختلفة، ولفترة زمنية محدودة.

أنواع الامتياز التجاري (الفرنشايز)

امتياز صناعي

هو اتفاق يحق من خلاله «المرّخَص له» على تصنيع منتجات «المّرخِص» في منطقة أو نطاق جغرافي محدد، مع أحقية استخدام العلامة التجارية ونقل المعرفة الفنية والنوهاو وفقاً لتعليمات وسياسات واشتراطات «المرخِص».

امتياز توزيع

هو اتفاق يقوم بموجبه «المرّخَص له» ببيع منتجات أو سلع «المّرخِص» في منطقة أو نطاق جغرافي محدد من خلال منفذ/منافذ بيع، مع أحقية استخدام الاسم التجاري أو العلامة التجارية وفقاً لتعليمات وسياسات واشتراطات «المرخِص».

امتياز خدمات

هو اتفاق يقوم بموجبه «المرخَص له» ببيع خدمات «المرخِص» في منطقة أو نطاق جغرافي محدد من خلال منفذ/منافذ بيع، مع أحقية استخدام الاسم التجاري أو العلامة التجارية وفقاً لتعليمات وسياسات واشتراطات «المرخِص».

أساليب الامتياز التجاري (الفرنشايز)

امتياز رئيسي

حيث تعتبر العلامة التجارية حصرية لصاحب الامتياز في منطقة جغرافية كبيرة، فعلى سبيل المثال لا الحصر: المملكة العربية السعودية أو الإمارات العربية المتحدة أو جمهورية مصر العربية، هنا يلتزم «صاحب الامتياز» بافتتاح عدد محدد من منافذ البيع خلال مدة سريان اتفاقية الامتياز، وفق شروط وسياسات ومتطلبات «مانح الامتياز»، ويحق للامتياز الرئيسي فتح منافذ بيع باسمه أو المنح لآخرين .

امتياز تطوير منطقة

حيث تعتبر العلامة التجارية حصرية لصاحب الامتياز على منطقة من مناطق المملكة الإدارية أو أي منطقة أخرى في أي دولة أخرى، كمنطقة الرياض، أو منطقة مكة المكرمة، أو منطقة القصيم، وهنا يلتزم «صاحب الامتياز» بعدد محدد من منافذ البيع يتم افتتاحها خلال مدة سريان اتفاقية الامتياز وفق شروط وسياسات ومتطلبات «مانح الامتياز» ويحق لمطور المنطقة فتح منافذ بيع باسمه أو المنح لآخرين .

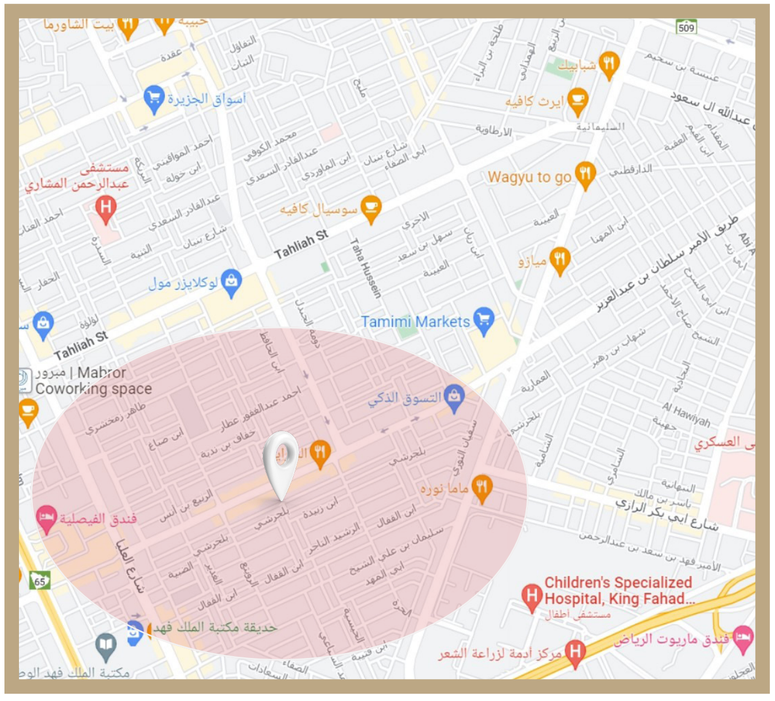
امتياز متعدد الوحدات

حيث تعتبر العلامة التجارية حصرية لصاحب الامتياز على نطاق محدود على سبيل المثال لا الحصر: كمدينة الرياض أو جدة أو الدمام أو دبي أو مسقط فقط، وهنا يلتزم «صاحب الامتياز» بعدد محدد من منافذ البيع، يتم افتتاحها خلال مدة سريان اتفاقية الامتياز، وفق شروط وسياسات «مانح الامتياز» ولا يحق منح العلامة لآخرين نظراً للعدد المحدود الملزم بافتتاحها على «صاحب الامتياز».

امتياز منفذ بيع واحد

حيث تعتبر العلامة التجارية حصرية لصاحب الامتياز في نطاق جغرافي محدد المعالم أو بقطر دائرة في أحد احياء المدينة منفذ بيع واحد على نطاق جغرافي ضيق جداً، فعلى سبيل المثال لا الحصر: بمدينة الرياض بحي العليا أو الملز أو الربوة أو الملقا، وهنا يلتزم «صاحب الامتياز» بافتتاح منفذ البيع خلال فترة زمنية محددة وفق شروط وسياسات ومتطلبات «مانح الامتياز».

حي العليا ـ مدينة الرياض



فئات المنح بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز)

وما هو الفرق بينهما وماهي الشروط والمواصفات الخاصة بكل فئة؟

قد تختلف فئات منافذ البيع فيما بينها من حيث الشروط والمواصفات والمتطلبات، بناءً على نوع الفئة التي تم تحديدها من قِبل "مانح الامتياز"، ويخضع ذلك إلى عدة اعتبارات من أهمها:

1- أهداف التوسع والانتشار.
2- المساحة الجغرافية للمدينة أو المحافظة.
3- الكثافة السكانية.
4- الفئة المستهدفة.
5- القدرة الشرائية.
6- المنتجات.

متى يحق لنا أن نطلق مسمى حق الامتياز التجاري (الفرنشايز) على العلامة التجارية؟

1. أن يسمح مانح الامتياز باستخدام العلامة التجارية للآخرين
2. أن يكون ذلك بمقابل مالي كرسوم امتياز أو عمولة شهرية أو كلاهما معاً
3. أن يسمح مانح الامتياز للآخرين باستخدام نموذج العمل وأدلة التشغيل

متى نطلق على علامة تجارية انها تطبق نظام الامتياز التجاري (الفرنشايز)؟

إذا توفرت المستندات التالية وتم تقديمها لصاحب الامتياز، يحق لنا القول بأن العلامة التجارية تلك تطبّق نظام الامتياز التجاري (الفرنشايز)، وهي على النحو الاتي:

- سلسلة إجراءات منح العلامة التجارية
- اتفاقية الالتزام بالسرية وعدم افشاء معلومات
- وثيقة الإفصاح (قبل توقيع اتفاقية الفرنشايز)
- اتفاقية الامتياز التجاري (الفرنشايز)
- أدلة التشغيل
- نماذج وتقارير إدارية
- المخالفات والجزاءات
- إدارة الفرنشايز

وجهة نظر

المعرفة الفنية في نظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) هي: «يجوز أن تكون طريقة تصنيع، تركيبة، خلطة، آلة، برنامج، حماية تصنيع أو قائمة عملاء، أو مجموعة من المعلومات والسياسات والإجراءات والمهام والواجبات التي يستخدمها مانح الامتياز في أعماله والتي تكفل له الحصول على ميزة خاصة في مواجهة منافسيه الذين قد لا يعلمون بها.

نجيب الطريقي

التزامات «مانح الامتياز» في نظام الامتياز التجاري (فرنشايز)

1- تحقيق مبدأ الشفافية من خلال تزويد "صاحب الامتياز" بسلسلة إجراءات منح العلامة التجارية قبل مرحلة المفاوضات.
2- اثبات نجاح ملكية العلامة التجارية من خلال تزويد "صاحب الامتياز" بوثيقة الإفصاح قبل توقيع اتفاقية الفرنشايز بـ (14) يوماً.
3- منح "صاحب الامتياز" حق استخدام حقوق الملكية الفكرية التي يتضمنها النظام في النطاق أو المنطقة الجغرافية.
4- توفير كتيبات التشغيل التي تتضمن كافة السياسات والإجراءات والمهام والاشتراطات.
5- المساهمة في اختيار وتحديد منفذ البيع لـ "صاحب الامتياز".
6- تزويد "صاحب الامتياز" بالمخططات المعمارية.
7- تقديم المساعدة في اختيار الموظفين الرئيسيين لتشغيل منفذ البيع المرخص له في حال طالب "صاحب الامتياز" هذه الخدمة منه.
8- تدريب موظفي وعاملي "صاحب الامتياز" (ما قبل الافتتاح وأثناء الافتتاح وبعد الافتتاح).
9- يلتزم الطرف "مانح الامتياز" بتزويد "صاحب الامتياز" بالمواد الأولية والمنتجات محل الاتفاقية حديثة الإنتاج وبالكميات والنوعيات التي يتم طلبها طبقاً لهذا الاتفاق دون تأخير أو أعذار غير مبررة.
10- يحظر على "مانح الامتياز" أن يقوم بالبيع المباشر لمنتجاته أو المواد الأولية لأي طرف ثالث في النطاق أو المنطقة الجغرافي لـ "صاحب الامتياز".
11- القيام بزيارات استشارية لكافة منافذ البيع بهدف التأكد من الجودة في ممارسة نشاط الامتياز.
12- تطوير المنتجات والخدمات.
13- يتحمل "مانح الامتياز" جميع التكاليف التي تكبدها "صاحب الامتياز" داخل نطاقه الجغرافي، في حال استلامه أي منتجات أو مواد أولية من "مانح الامتياز"، وأثبت بما لا يدع مجالاً للشك أنها غير مطابقة للمواصفات والمقاييس، ويكون "مانح الامتياز" ملزماً بإعادة الشحنة على حسابه الخاص أو اتلافها بمعرفته، مع تعويض "صاحب الامتياز" بمنتجات جديدة مطابقة للمواصفات على وجه السرعة، أو السماح لـ "صاحب الامتياز" بالشراء المباشر من السوق المحلي.
14- يراعي "مانح الامتياز" جودة تغليف المنتجات أو المواد الأولية محل الاتفاقية بإتقان على الوجه المطلوب والمقبول.
15- يلتزم "مانح الامتياز" بتنفيذ الاتفاقية من جانبه، سواء من حيث مراعاة جودة المنتجات أو المواد الأولية، وكذلك تزويد "صاحب الامتياز" بالطرق والاشتراطات الصحيحة لتخزين المنتجات أو المواد الأولية بشكل صحي وأمن.

وأي التزامات أخرى يحددها نظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) ولائحته التنفيذية على مانح الامتياز.

التزامات «صاحب الامتياز» في نظام الامتياز التجاري (الفرنشايز)

1- دفع رسوم الامتياز التجاري أثناء أو بعد توقيع اتفاقية الامتياز التجاري (الفرنشايز).
2- الالتزام بدفع العمولات الشهرية أولاً بأول.
3- الالتزام بالسياسات والشروط والمهام والواجبات المحددة من قبل "مانح الامتياز" في منفذ / منافذ البيع.
4- توريد كافة المعدات والآلات والإكسسوارات من "مانح الامتياز" أو من الموردين المعتمدين لديه.
5- الالتزام بتطبيق المعرفة الفنية وفق التعليمات والسياسات المفروضة كتابياً من قبل "مانح الامتياز".
6- الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات.
7- الالتزام بالمحافظة على سرية المعرفة الفنية.
8- الالتزام بالتعاون الفعّال في تطبيق نظام الامتياز التجاري (الفرنشايز).
9- الالتزام بعدم المنافسة أثناء سريان الاتفاقية أو بعدها.
10- توريد كافة المواد الأولية من "مانح الامتياز" أو من الموردين المعتمدين لديه.
11- الالتزام بالمحافظة على دليل التشغيل وإرجاعه فور انتهاء أو فسخ الاتفاقية.
12- الالتزام ببذل العناية اللازمة في إدارة منفذ / منافذ البيع، ولا يقوم بأي عمل يسئ إلى العلامة التجارية.

وأي التزامات أخرى يحددها نظام الامتياز التجاري واللائحة التنفيذية أو مانح الامتياز على صاحب الامتياز.

FRANCHISE BUSINESS
أعمال الفرنشايز

أوجه الاختلاف والشبه بين الامتياز التجاري(الفرنشايز) والأنظمة الأخرى

الامتياز التجاري والامتياز الحكومي

الامتياز التجاري (الفرنشايز)	الامتياز الحكومي
مدة الاتفاقية قصيرة	مدة الاتفاقية طويلة
منطقة أو نطاق جغرافي كبير	منطقة أو نطاق جغرافي صغير
انعدم الاستقلالية في إدارة منفذ البيع	الاستقلالية في الإدارة والتشغيل
استخدام العلامة التجارية لمانح الامتياز	استخدام الشركة المشغلة علامتها التجارية
استخدام أدلة التشغيل الخاصة بمانح الامتياز	الشركة المشغلة تمتلك أدلة التشغيل الخاصة بها
الموظفون يخضعون إلى تدريب مكثف من قبل مانح الامتياز	الموظفون يخضعون إلى تدريب من قبل الشركة المشغلة
سياسات وإجراءات واشتراطات موحدة في إدارة منفذ البيع	الموظفون يخضعون إلى سياسات وإجراءات واشتراطات الشركة المشغلة
يلتزم صاحب الامتياز استخدام المعدات المعتمدة لدى مانح الامتياز	الشركة المشغلة تستخدم معداتها وألاتها في التشغيل

أوجه الاختلاف

- الرسوم أو العمولة الشهرية أو كلاهما معاً
- حصرية النطاق أو المنطقة الجغرافية

الامتياز التجاري والوكالة التجارية

أوجه الاختلاف	الامتياز التجاري (الفرنشايز)	الوكالة التجارية
المتجات أو الخدمات	مدة الاتفاق قصير	مدة الاتفاق طويلة
الدعاية والإعلان	منطقة أو نطاق جغرافي صغير	منطقة جغرافية كبيرة
الحصرية وعدم المناقسة	التزام بعدد منافذ بيع خلال فترة الاتفاقية	غير ملتزم بعدد منافذ بيع خلال فترة الاتفاقية
	التزام بأسعار محددة للمنتجات أو الخدمات	غير ملتزم بأسعار محددة للمنتجات أو الخدمات
	انعدام الاستقالية في إدارة منفذ البيع	مستقل في إدارة منفذ البيع
	يدفع رسوم امتياز وعمولات شهرية	حد أدنى من المشتريات السنوية
	التزام بتصميم وزي موحد لمنفذ البيع	غير ملزم بتصميم وزي موحد
	سياسات وإجراءات واشتراطات موحدة لكافة منافذ البيع	لا يوجد سياسات وإجراءات واشتراطات
	الموظفين يخضعون إلى تدريب مكثف	يخضعون إلى تدريب من قبل الوكيل
	يخضع إلى تقييم مستمر من قبل مانح الامتياز	لا يخضع إلى تقييم مستمر

الامتياز التجاري ورخصة حق استخدام العلامة التجارية

التوضيح	الامتياز التجاري (الفرنشايز)	رخصة استخدام الامتياز التجاري
ملكية العلامة التجارية	✗	✗
حق استخدام العلامة التجارية	✓	✓
علامة ذات نشاط (صناعي/خدمي/توزيع)	✓	✓
اتفاقية محددة بفترة زمنية قابلة للتجديد	✓	✓
نقل المعرفة الفنية (Know-how)	✓	✗
تصميم وشكل موحد لجميع منافذ البيع	✓	✗
تدريب الموظفين والعاملين	✓	✗
الالتزام بزي الشركة الأم مالكة العلامة	✓	✗
التوريد الحصري للمواد الأولية	✓	✗
أدلة تشغيل	✓	✗

التوضيح	الامتياز التجاري (الفرنشايز)	رخصة استخدام الامتياز التجاري
تطوير المنتجات أو الخدمات	✓	✗
تخضع كافة منافذ البيع إلى تقييم مستمر	✓	✗
سياسة وإجراءات واشتراطات موحدة لمنافذ البيع	✓	✗
استقلالية إدارة منافذ البيع	✓	✓
أسعار محددة من قبل مالك العلامة للمنتجات أو الخدمات لكافة منافذ البيع	✓	✗
دفع رسوم حق استخدام العلامة التجارية أو عمولات شهرية أو كلاهما معاً	✓	✓
افتتاح حد أدني لمنافذ البيع في مناطق ونطاقات جغرافية مختلفة خلال فترة الاتفاقية	✓	✗
الحصرية وعدم المنافسة	✓	✓
منتجات أو خدمات محددة الاستخدام	✓	✓
إضافة منتجات أو خدمات خلال فترة الاتفاقية بعد موافقة مالك العلامة	✓	✗

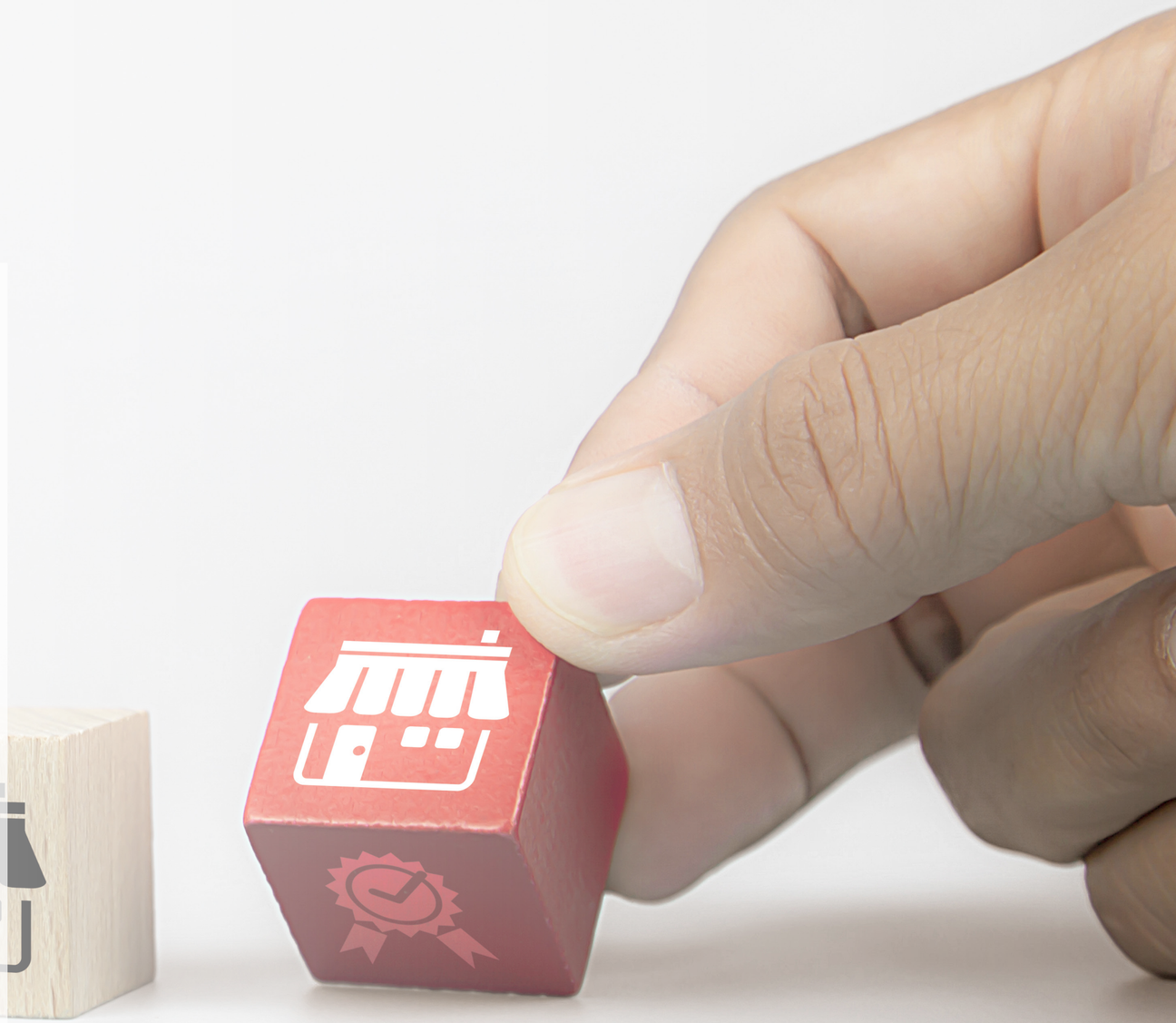
الفوائد والمميزات في الاستثمار بشراء رخصة علامة تجارية بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز)

- استقلالية الكيان القانوني والمالي والإداري
- استخدام علامة تجارية مشهورة
- منتج أو خدمة خضعت لعدة تجارب
- الرقابة والاشراف والتدريب والدعم الفني والإداري والتسويقي
- الحصرية لبيع المنتجات أو الخدمات
- الحصرية للنطاقة أو المنطقة الجغرافية
- عمليات منظمة تتسم بالشفافية
- قيمة المنتجات أو السلع أو المواد الأولية بأسعار تنافسية
- سهولة الحصول على تمويل من البنوك والمؤسسات والشركات المالية

المقارنة بين الاستثمار في شراء رخصة علامة تجارية بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) والمشاريع الجديدة

علامة تجارية تمنح بنظام الفرنشايز	مشروع جديد
اسم وعلامة تجارية معروفة ومشهورة	لابد من تأسيس اسم وعلامة تجارية
مخاطر قليلة / عائد قليل	مخاطر كثيرة / عائد كبير
يُلزمك «مانح الامتياز» باتباع السياسات والإجراءات	افعل ما تشاء / في أي مكان تشاء
يوجد لديها إدارة تطوير وتسويق	قضاء الوقت والمال في التطوير والتسويق
دفع رسوم امتياز أو عمولات شهرية أو كلاهما معاً	انت تقرر أين تصرف الأموال
إمكانية سحب رخصة الفرنشايز بأي وقت	بإمكانك الاحتفاظ بعلامتك مدى الحياة
تقديم خدمات الدعم اللوجستي والتدريب	أنت من يقدم خدمات الدعم اللوجستي والتدريب
دائماً هناك حلول للمشاكل لدى «مانح الامتياز»	أنت المسؤول عن حل جميع المشاكل
الخبرة في المواقف وعلاجها المناسب	سوف تتعلم من أخطائك
سهولة الحصول على تمويل	الممولون يشعرون بالقلق

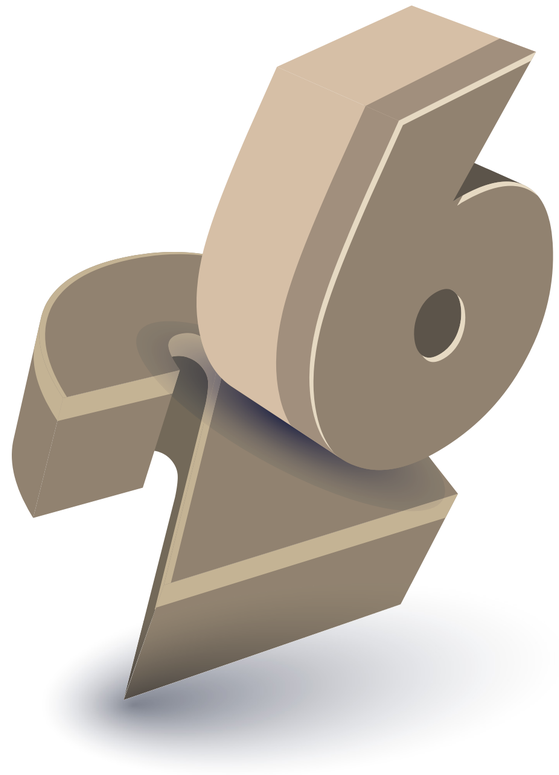
اعتقار خاطئ



للأسف الشديد في وطننا العربي يعُتقد أن مانح الامتياز هو صاحب الفضل على صاحب الامتياز، ويحق له حجب ما يريد من معلومات أو بيانات أو أرقام من واقع سلسلة إجراءات منح العلامة التجارية بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) أو وثيقة الإفصاح قبل توقيع اتفاقية الامتياز التجاري (الفرنشايز) والتي تعتبر حق من حقوق صاحب الامتياز المشروعة وفق ما نص عليه نظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) ولائحته التنفيذية، حيث يظهر لنا أن مانح الامتياز دائماً بالخانة الأقوى، نظراً لانعدام ثقافة الامتياز التجاري (الفرنشايز) وعدم وجود إشراف أو متابعة دقيقة أو رقابة على قطاع الامتياز التجاري (الفرنشايز)، مع العلم أن صاحب الامتياز هو مستثمر وعميل مهم جداً يجب المحافظة عليه وتقديم كافة المستندات والمعلومات والبيانات والأرقام التي كفل لهُ النظام ولائحته التنفيذية من أجل ترغيبه في الاستثمار بالعلامة التجارية.

نجيب الطريقي

FRANCHISE BUSINESS
أعمال الفرنشايز ®



الخطوات الرئيسية في شراء رخصة علامة تجارية بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز)

(لاستدامة العلامة مع مانح الامتياز)

#الفرنشايز -مع-نجيب

(26) خطوة أساسية لشراء رخصة علامة تجارية بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز)

1- الرغبة والطموح في امتلاك منفذ بيع (شراء رخصة علامة بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز)).

2- حدد نشاط العلامة التجارية (بناءً على معايير دراسة المنطقة أو النطاق الجغرافي)

3- دراسة المنطقة أو النطاق الجغرافي (المساحة وعدد السكان / تحديد نشاط المنافسين / نقاط القوة والضعف / القدرة الشرائية ... إلخ).

4- ابحث عن العلامة التجارية في (محركات البحث / زيارة المعارض المتخصصة / جمعيات الفرنشايز / الجهات الحكومية والخاصة التي تسوق للعلامة التجارية).

5- اختيار أكثر من علامة تجارية للنشاط المحدد.

6- الاطلاع على تعليقات العملاء والزائرين من خلال (وسائل التواصل الاجتماعي أو مواقع أخرى وما مدى تفاعل العلامة التجارية معهم).

7- زيارة الموقع الإلكتروني للعلامات التجارية والاطلاع على (نبذه عن العلامة التجارية / منتجاتها وتنوعها / عدد منافذ البيع في المناطق أو النطاقات الجغرافية الأخرى).

8- اختيار العلامة التجارية التي تناسب احتياج منطقتك أو نطاقك الجغرافي وميزانيتك.

9- زيارة منافذ البيع الخاصة بالعلامة التجارية للتأكد من (الشهرة / التصميم الداخلي / تنوع وجودة وتميز المنتجات / حجم الزيارات اليومية / طريقة تحضير وإعداد وعرض المنتجات / ثبات جودة المنتجات لدى منافذ البيع).

10- التقدم بطلب الحصول على رخصة العلامة التجارية بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) من خلال (الموقع الإلكتروني / زيارة منفذ البيع / الاتصال على إدارة الفرنشايز / المقابلة الشخصية).

11- التأكد من توفير العلامة التجارية للمستندات التالية (سلسلة إجراءات منح العلامة التجارية / وثيقة الإفصاح / أدلة تشغيل / مخططات إنشائية / أحقية التعديل أو الحذف أو الإضافة في اتفاقية الفرنشايز).

12- عين استشاري الامتياز التجاري (الفرنشايز) الممارس من أجل (المطالبة بحقوقك المشروعة / تدقيق وثيقة الإفصاح/ التأكد من جدوى الاستثمار / مراجعة المهام والاشتراطات والواجبات والحقوق في اتفاقية الامتياز التجاري (الفرنشايز).

(هذه المرحلة التي لابد على المستثمر ألا يتساهل بها لتحقيق مبدأ استدامة العلاقة مع العلامـــة).

13- التوقيع على اتفاقية الالتزام بالسرية وعدم إفشاء المعلومات (أحادي الجانب في حالة المعلومات من طرف واحد / ثنائية الجانب في حالة تبادل المعلومات بين الطرفين / متعددة في حالة وجود طرف ثالث أو أكثر مع الطرفين).

14- استلام و تدقيق وثيقة الإفصاح والتأكد من جدوى العلامة التجارية (قانوني / فني / مالي / أدري) وذلك قبل توقيع اتفاقية الامتياز التجاري (الفرنشايز) بـ (14) يوما.

15- استلام اتفاقية الامتياز التجاري (الفرنشايز) ومراجعتها من قبل استشاري الامتياز التجاري (الفرنشايز) من أجل مراجعتها فنياً وقانونياً وما يحدث لها من (التعديل أو الحذف أو الإضافة).

16- توقيع اتفاقية الامتياز التجاري (الفرنشايز).

17- تحديد منفذ البيع في النطاق أو المنطقة الجغرافية بإشراف وموافقة مانح الامتياز.

18- الرافع المساحي لمنفذ البيع من قبل ممنوح الامتياز (خلال فترة يحددها مانح الامتياز).

19- استلام المخططات الإنشائية من قبل مانح الامتياز (يتم التحديد المسبق لاستلام المخططات من قبل مانح الامتياز).

20- البدء في تنفيذ الأعمال الإنشائية لمنفذ البيع وفقاً للجدول الزمني للتنفيذ من قبل مانح الامتياز.

21- الموافقة النهائية (كتابياً) من قبل مانح الامتياز على اكتمال تنفيذ الأعمال وفقاً للمخططات الإنشائية المعتمدة.

22- التدريب العملي والنظري لموظفين ممنوح الامتياز (قبل الافتتاح وخلال الافتتاح وبعد الافتتاح).

23- افتتاح منفذ البيع (تهانينا الحارة).

24- الإشراف على افتتاح منفذ البيع من قبل مشرف مانح الامتياز لفترة زمنية محددة.

25- الالتزام باتباع السياسات والإجراءات والاشتراطات (أدلة التشغيل).

26- الإشراف والمتابعة المستمرة من قبل إدارة الامتياز التجاري (الفرنشايز) لدى العلامة التجارية.

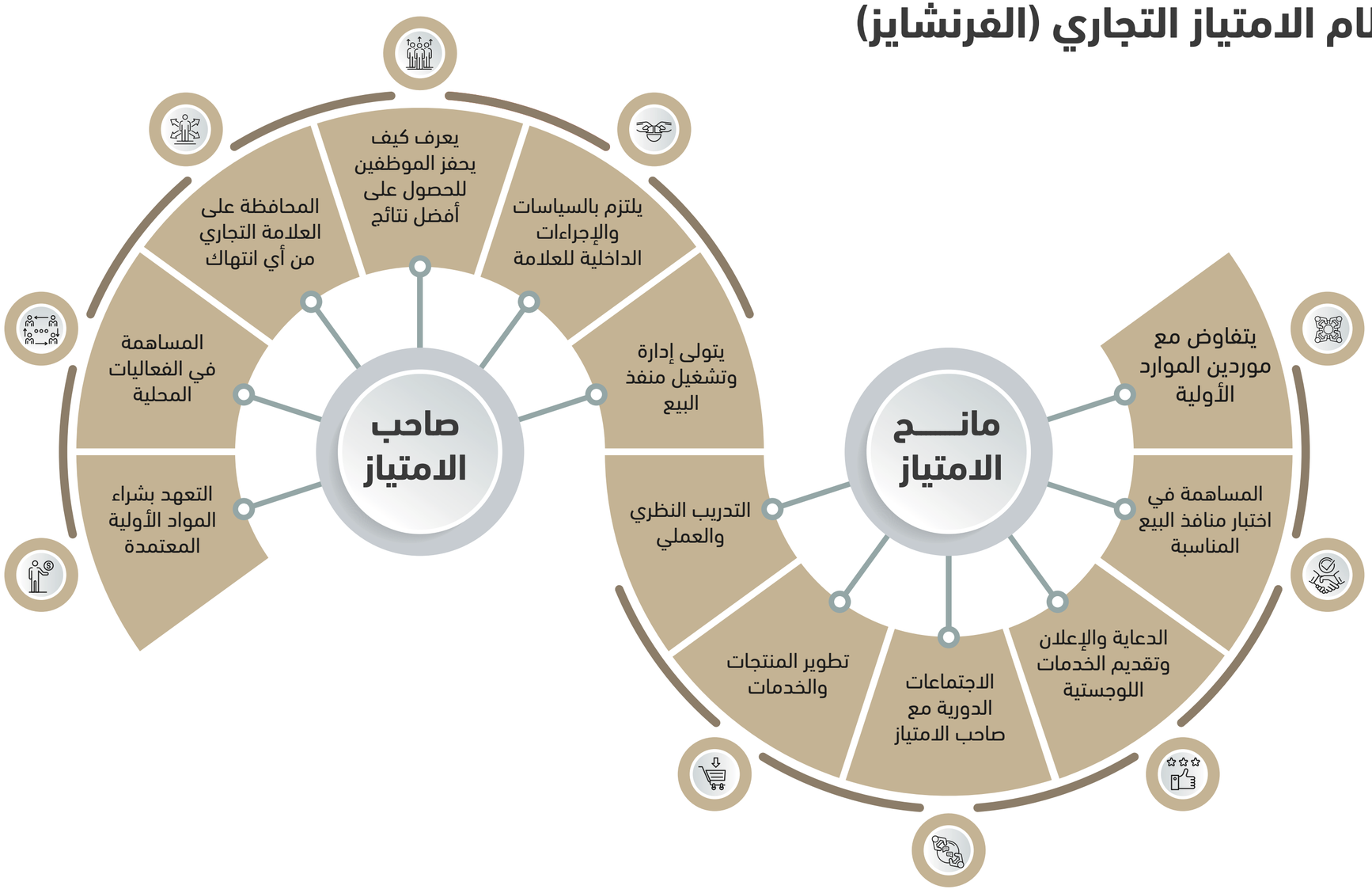
ملف الشركة
(بيانات ومعلومات وأرقام) عن العلامة
التجارية بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز)
دليل الامتياز
الأسئلة الشائعة
مكونات سلسة إجراءات
منح العلامة التجارية بنظام
الامتياز التجاري (الفرنشايز)
طلب امتياز تجاري
بيانات ومعلومات مقدم لطلب

اعتقادات خاطئة في نظام الامتياز التجاري (الفرنشايز)

1. تسجيل العلامة التجارية لدى الجهات الرسمية بعد منح العلامة التجارية بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) بفترة من التشغيل
2. منح العلامة التجارية بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) في السنة الأولى أو الثانية من تأسيس العلامة التجارية
3. منح العلامة التجارية بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) دون التأكد من تطبيق نظام الفرنشايز بشكل احترافي
4. تطبيق نظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) دون التأكد من مدى قابلية العلامة التجارية لتطبيق نظام الفرنشايز
5. عدم قيام المستثمر بشراء رخصة علامة بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) بالرجوع لاستشاري فرنشايز ممارس قبل مرحلة التفاوض مع مانح الامتياز
6. عدم أهمية وجود إدارة الفرنشايز لدى العلامة التجارية تتولى بشكل مباشر كافة مراحل المفاوضات مع المستثمرين والإشراف والمتابعة لمنافذ البيع
7. يلتزم مانح الامتياز بدفع كافة التكاليف الإنشائية نيابة عن صاحب الامتياز
8. أحقية مانح الامتياز بتشغيل منفذ/منافذ البيع نيابة عن صاحب الامتياز بشكل مباشر
9. اعتماد مانح الامتياز إعطاء السياسات والإجراءات والاشتراطات والمهام والواجبات والمسؤوليات شفهياً لكافة الموظفين والعاملين لدى صاحب الامتياز
10. توقيع مانح الامتياز وممنوح الامتياز اتفاقية الامتياز التجاري (الفرنشايز) دون تقديم مانح الامتياز وثيقة الإفصاح إلى صاحب الامتياز قبل توقيع اتفاقية الفرنشايز ب (14) يوم
11. التعامل مع المنطقة أوالنطاق الجغرافي بألية واحدة دون التفرقه بينها في نظام الامتياز التجاري (الفرنشايز)
12. استلام أو فرض مانح الامتياز أي مبالغ مالية أو عمولة شهرية على المستثمرين بشراء رخصة علامة تجارية بنظام الفرنشايز بشكل عشوائي

المنظمون للعلاقة بين مانح الامتياز وصاحب الامتياز

العلاقة المثالية بين مانح الامتياز وصاحب الامتياز في نظام الامتياز التجاري (الفرنشايز)



برنامج إعداد وتأهيل

مدير الامتياز التجاري

(الـــفـــرنـــشايـــز)

أتعلم

أطبق

أعتمد

مصطلحات الامتياز التجاري (الفرنشايز)

الرقم	العبارة	التوضيح
1	الامتياز التجاري	هو اتفاقية بين طرفين مستقلين قانونياً ومالياً وإدارياً، الطرف الأول يسمى "مانح الامتياز" والطرف الثاني يسمى "صاحب الامتياز"، وبموجبه يمنح الطرف الأول للطرف الثاني حق استخدام علامته التجارية ونظامه التشغيلي والمعرفة الفنية في منطقة أو نطاق جغرافي محدد ولفترة زمنية متفاوتة نظير مقابل مالي أو عمولة شهرية أو كلاهما معاً، على أن يبقى الطرف الثاني تحت إشراف وسيطرة ومتابعة الطرف الأول، مع التزام الطرف الثاني بالتقيد بشروط ومواصفات الطرف الأول خلال فترة الامتياز.
2	اتفاقية الامتياز التجاري	هي وثيقة رسمية تتضمن اتفاقاً بين طرفين أو عدة أطراف، وهي تعد إيذاناً ببدء العمل بين أطراف الاتفاق أكثر منها التزاماً قانونياً، ولذلك تعتبر اتفاق شرف.
3	مانح الامتياز	اسم الكيان القانوني لـ «مانح الامتياز» وهو الشخص الطبيعي أو الاعتباري الذي يسمح لأفراد أو شركات أخرى باستخدام اسمه التجاري وعلامته التجارية ومنتجاته وخدماته وأسلوبه التجاري وذلك مقابل رسوم أو عمولة شهرية أو كلاهما معاً يتم الاتفاق عليها في اتفاقية الامتياز.
4	صاحب الامتياز	اسم الكيان القانوني لـ«صاحب الامتياز» وهو الشخص الطبيعي أو الاعتباري الذي اشترى حق استخدام الاسم التجارى أو العلامة التجارية لمانح الأمتياز وغيرها من المعارف الفنية لتسويق العلامة التجارية في نطاق أو منطقة صاحب الأمتياز الجغرافية كمشغل مستقل.
5	العلامة التجارية	هي العلامة التجارية وعلامات الخدمة والشعارات وغيرها من الرموز التجارية الأخرى للتعريف بالمنتجات والخدمات التي يقدمها مانح الامتياز، وبصورة خاصة العلامة التجارية والهوية التجارية مع الوضع في الاعتبار أن تكون هذه العلامات التجارية والعلامات التجارية البديلة وعلامات الخدمة والشعارات وغيرها من الرموز التجارية والهوية التجارية قابلة للتعديل أو التغيير أو وقف استخدامها من وقت لآخر وفق تقدير مانح الامتياز المطلق وحسب ظروف العمل.

الرقم	العبارة	التوضيح
6	نظام الامتياز التجاري	يقصد به نظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) واللائحة التنفيذية في المملكة العربية السعودية
7	الطرفين	يقصد بهما «مانح الامتياز» و«صاحب الامتياز» سوياً، وكلمة «طرف» يقصد بها أي من الطرفين.
8	سرية المعلومات	جميع المعلومات السرية (بغض النظر عن تسجيلها أو حفظها) التي يكشف عنها أي من الطرفين للطرف الآخر فيما يتعلق بالمعلومات جميع المعلومات المتعلقة بشراء رخصة علامة تجارية بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز).
9	منفذ البيع	يقصد به المكان الذي يتم منح حق استخدام العلامة التجارية بموجب اتفاقية الامتياز التجاري (الفرنشايز).
10	تاريخ نفاذ الاتفاقية	من تاريخ توقيع اتفاقية الامتياز التجاري (الفرنشايز).
11	الاسم التجاري	يقصد به الاسم التجاري للمنشأة المالكة للعلامة التجارية والذي يتعامل به مانح الامتياز لتعريف نشاطه التجاري.
12	الفترة المحاسبية	حددت الفترة المحاسبية بحسب التقويم الميلادي.

الرقم	العبارة	التوضيح
13	النشاط المنافس	يقصد به ممارسة أي نشاط بأي صورة قانونية وآلية بمقابل أو بدون مقابل في رأي مانح الامتياز له مماثل أو مشابه أو منافس لنشاط مانح الامتياز أو المنتجات أو الخدمات محل هذه الاتفاقية أو التي تقدم في منفذ البيع المرخص له وسواء كان ذلك من خلال نشاط مشابه أو في محلات أخري أو نقاط قنوات توزيع أخري أو البيع بالجملة أو التجزئة.
14	نظام الكمبيوتر	أجهزة وبرامج الكمبيوتر الذي يخصصه مانح الامتياز من حين لآخر وفق لتقديره المطلق وحسب ظروف العمل من أجل استخدامه في تشغيل منفذ البيع المرخص له.
15	الامتياز الفرعي	قيام صاحب الامتياز الرئيسي بمنح تراخيص فرعية لمستثمرين مؤهلين ودعمهم في تأسيس فرع/فروع أو تطوير مناطق فرعية في نطاق أو منطقة جغرافية .
16	الشركة التابعة	أي شخص يملك أو يدير بصورة مباشرة أو غير مباشرة «مانح الامتياز» أو الذي يديره «مانح الامتياز» بصورة مباشرة أو غير مباشرة أو يقع تحت الإدارة المشتركة مع «مانح الامتياز»، ولغايات هذا التعريف، يقصد بالمصطلح «إدارة» الشخص الذي له الحق في ممارسة السيطرة على حصص «مانح الامتياز».
17	العائلة من الدرجة الاولي	(1) الزوج و(2) الزوجة و(3) الأطفال و(4) الأب و (5) الأم.
18	السنة المالية	يقصد بها في هذه الاتفاقية السنة الميلادية، بدءاً من اول يوم في شهر يناير من سنة ميلادية معينة وتنتهي في نهاية شهر ديسمبر من نفس السنة الميلادية.

الرقم	العبارة	التوضيح
19	المالك	كل شخص يتمتع بحيازة أو ملكية حصص ملكية بصورة مباشرة أو غير مباشرة وبصورة قانونية أو واقعية فيما يتعلق بحق الامتياز والترخيص الوارد في هذه الاتفاقية أو «منفذ البيع» المرخص له.
20	المنتجات المعتمدة	يقصد بها مجموعة البضائع أو المنتجات التي صّرح «مانح الامتياز» بإعدادها وبيعها في منفذ البيع لصاحب الامتياز وما يصدر عليها من تعديلات أو استبدال أو تحسينات أو إضافات من وقت لآخر كما يراه مانح الامتياز حسب تقديره.
21	المنتجات	هي المنتجات التي تكون جاهز للاستخدام وفي مُتناول اليد أو اللمس، أو أنه قد تكون بحاجة لإجراء بعض المُشْتَرك من العمليّات لغرض الاستفادة منه لحظة الاستخدام، فبالإمكان لمسُه أو خَلْطه أو إضافتُه أو تركيبه...إلخ
22	«منفذ البيع» المرخص له	يقصد بها «منفذ البيع» المقبول والمعتمد من «مانح الامتياز» ويحمل العلامات ويتم إنشاؤه في الموقع، الذي مُنِحَ بخصوصها حق الامتياز من قبل «مانح الامتياز»؛ لتشغيلها بموجب هذه الاتفاقية، وذلك لممارسة وتشغيل نشاط الامتياز وبيع المنتجات وتقديم الخدمات ذات الصلة من خلاله، وتشمل ذلك تقديم خدمة التوصيل للعملاء.
23	الخبرة	يقصد بها الخبرات المتراكمة والتي حصل عليها «مانح الامتياز» من خلال تأسيس نشاط تجاري ناجح على مدى أعوام بموجب نموذج عمل مدعوم ومراقب من قبل «مانح الامتياز».
24	الهوية التجارية	التصميم والديكور والصورة العامة لمنفذ البيع المرخص له.

الرقم	العبارة	التوضيح
25	كتيبات التشغيل	الكتيبات التي يُعدّها «مانح الامتياز» لاستخدامها في تشغيل منفذ البيع المرخّص له، وممارسة نشاط الامتياز من «صاحب الامتياز»، والتي يتم تعديلها وتحسينها من وقت لآخر حسب تقدير «مانح الامتياز» المطلق، وتشمل على سبيل المثال لا الحصر:(النظام ومواصفات ومقاييس وإجراءات وأفضل سياسات «مانح الامتياز» وإجراءاتها في تشغيل «منفذ البيع» المرخص له وأي عمل تجاري ذي صلة، والأشكال والمعلومات المتعلقة بـ «مانح الامتياز» من حيث منتجاتها وقوائمها والمواصفات وطرق إعدادها ومراقبة الخزينة وطلبيات المشتريات والعمليات العامة وجدول العمال والموظفين والمسمى الوظيفي للمهن في منفذ البيع بمهامهم وواجباتهم ومسؤولياتهم وتقارير المبيعات الاجمالية، وجدولة نظام الرواتب والتدريب والمحاسبة والسلامة والصحة العامة ومواصفات التصاميم ولون الزي الرسمي وعرض العلامات واللافتات والمعدات والتجهيزات المرخصة والمطلوبة ومتطلبات التأجير والديكورات ومعايير الإدارة والموظفين وساعات التشغيل ومعايير الصيانة).
26	الرخص	جميع الأذونات والتراخيص والتصاريح وشهادات التسجيل المعمول بها، وغيرها من صلاحيات التشغيل التي يقتضيها القانون واجب التطبيق؛ لإمكانية ممارسة نشاط الامتياز وبيع المنتجات في منفذ البيع المرخص له.
27	حقوق الملكية الفكرية	جميع الحقوق الملكية الفكرية سواء كانت مسجلة أو غير مسجلة ذات الصلة بـ «المنتجات المعتمدة» و/أو النظام و/أو كتيبات التشغيل التي يستخدمها «صاحب الامتياز» من أجل تشغيل منفذ البيع المرخّص له، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر العلامات التجارية والأسرار التجارية وحقوق المؤلف والنماذج الصناعية والأسماء التجارية والهوية التجارية والأغلفة والتصاميم والخبرة الفنية والمعرفة الفنية وشهرة العمل التجاري ذات صلة بحقوق الملكية الفكرية والتي تكون جميعها خاضعة لملكية «مانح الامتياز».
28	المدة الأصلية	تعني المدة المحددة في هذه الاتفاقية.

الرقم	العبارة	التوضيح
29	إجمالي المبيعات	يقصد بها القيمة الكلية أو الاجمالي للمبيعات الشهرية لكافة المنتجات والخدمات تم بيعها بواسطة «صاحب الامتياز» في كل منفذ بيع سواء كان داخل منفذ الامتياز او خلاله او خارجه سواء تم تحصيلها نقدًا أو عبر شيكات الدفع الإلكتروني او سحب بالدين بموجب بطاقات الائتمان (قبل خصم أي مصروفات أو عمولات أو زكاة أو ضرائب أو حسابات مدينة مهما كان نوعها).
30	عمولة الملكية / الإتاوة	تسمي عمولة ملكية مستمرة وهي عمولة شهرية مستحقة الدفع لـ «مانح الامتياز» يتم احتسابها كنسبة مئوية من إجمالي المبيعات الكلية التي حققها منفذ البيع، مقابل الدعم الاداري والتشغيل المستمر المقدم بواسطة «مانح الامتياز» خلال مدة سريان اتفاقية الامتياز التجاري (الفرنشايز).
31	عمولة التسويق	تسمي عمولة تسويق مستمرة وهي عمولة شهرية مستحقة الدفع للمرخص يتم احتسابها كنسبة مئوية من إجمالي المبيعات الكلية التي حققها منفذ البيع، مقابل دعم التسويق والدعاية والاعلان والترويج المقدم بواسطة المرخص خلال مدة سريان اتفاقية ترخيص استخدام علامة تجارية.
32	الموردين المعتمدين	هم الموردين والمصنعين والموزعين ومقدمي الخدمات الذين تم اعتمادهم من قبل «مانح الامتياز»؛ لتوريد المواد الأولية أو المنتجات أو تقديم الخدمات لـ «صاحب الامتياز» من أجل الوفاء بمعايير الجودة والمواصفات الخاصة بـ «مانح الامتياز».
33	الموقع المعتمد	يعني الموقع المكاني لتشغيل أعمال الترخيص والذي وافق عليه المرخص خطياً.

وأي مصطلحات أخرى يضيفها مانح الامتياز لتفسير وتوضيح بنود الاتفاقية.

مكونات اتفاقية الامتياز التجاري (الفرنشايز)

تعتبر هذه المكونات قواعد استرشادية لاتفاقية الامتياز التجاري (الفرنشايز) تساعدك في الوصول إلى بناء اتفاقية بين "مانح الامتياز" و "صاحب الامتياز" بشكل احترافي، والتي تعتبر بمثابة تحديد للمهام والواجبات والمسؤوليات والاشتراطات لممارسة أعمال الامتياز من قبل "صاحب الامتياز"، إضافة إلى أنها حماية فنية وقانونية للطرفين بمشيئة الله، علماً أنه من ضمن خدماتنا إعداد وتدقيق ومراجعة اتفاقية الامتياز التجاري (الفرنشايز)، ونسعد بتواصلكم.

م	المحتوى
1	اتفاقية الامتياز التجاري (الفرنشايز)
2	أطراف الاتفاقية
3	المقدمة
4	تضمين المقدمة
5	موضوع الاتفاقية
6	التعريفات أو المصطلحات
7	منح الامتياز
8	سلسلة إجراءات منح العلامة التجارية
9	مستندات الإفصاح
10	حصرية النطاق أو المنطقة الجغرافية

م	المحتوى
11	تطوير واعتماد منفذ البيع
12	موقع منفذ البيع المعتمد
13	المخططات المعمارية
14	الرسوم والعمولة
15	إدارة منفذ البيع
16	كتيبات التشغيل (إجراءات التشغيل القياسية) لمنفذ البيع
17	التدريب والمساعدة
18	علامة «مانح الامتياز» وحقوق الملكية الفكرية
19	مدة الاتفاقية وسياسة التجديد
20	نظام الامتياز التجاري

م	المحتوى
21	التزامات «مانح الامتياز»
22	التزامات «صاحب الامتياز»
23	اللوحات واللافتات وتصاميم ونماذج الدعاية والإعلان
24	الزي الرسمي ومظهر الموظفين (منافذ البيع)
25	العلامات التجارية المشتركة
26	الأسرار التجارية والمعلومات السرية
27	العلاقة الحصرية
28	ساعات العمل
29	الصورة العامة لمنفذ البيع المرخص له وتشغيله
30	المنتجات المعتمدة والمخزون
31	قائمة المنتجات الخاصة بمنفذ البيع المرخص له والخدمات المقدمة
32	المواصفات والمقاييس والإجراءات
33	المنتجات المعيبة أو متدنية الجودة

م	المحتوى
34	الامتثال للقوانين والممارسات التجارية الجيدة
35	موظفي منفذ البيع
36	التأمين
37	التسويق والدعاية والاعلان
38	الحسابات والتقارير والقوائم المالية
39	حق المعاينة والتفتيش وتدقيق الحسابات
40	نقل الملكية
41	الإنهاء
42	آثار إنهاء أو انتهاء الاتفاقية
43	استقلالية الأحكام واستبدال الاحكام النافذة
44	بعض الأحكام العامة
45	مخالفة القانون
46	المخالفات المتعلقة بالصحة والسلامة

م	المحتوى
47	حقوق «مانح الامتياز» تراكمية
48	التكاليف والرسوم القانونية والمحاسبية
49	القانون واجب التطبيق وحل الخلافات
50	التنازلات عن الأضرار الأدبية والمعنوية والمترتبة
51	أثر ملزم
52	المسؤولية بالتضامن والتكافل
53	سريان هذه الاتفاقية على الغير
54	التعويض من «صاحب الامتياز»
55	حق «مانح الامتياز» في تصحيح الإخلال
56	الإشعارات والمدفوعات
57	المستشار القانوني
58	الإقرار
59	لغة الاتفاقية ونسخها

ملحقات اتفاقية الامتياز التجاري (الفرنشايز)

م	ملحقات اتفاقية الامتياز
1	صورة السجل التجاري (مانح الامتياز)
2	صورة السجل التجاري (صاحب الامتياز)
3	صورة تسجيل العلامة التجارية
4	النطاق الجغرافي الحصري لمنفذ البيع
5	قائمة المنتجات محل الاتفاقية
6	إجراءات ما قبل افتتاح منفذ البيع (دليل تشغيل)
7	لائحة المخالفات والجزاءات
8	سند استلام وثيقة الإفصاح

وأي ملحقات أخرى يحددها مانح الامتياز

نظام الامتياز التجارى (الفرنشايز) واللائحة التنفيذية

نظام الامتياز التجاري

نظام الامتياز التجاري

1441 هـ
بسم الله الرحمن الرحيم

مرسوم ملكي رقم م / 22 بتاريخ 9 / 2 / 1441 هـ
بعون الله تعالى

نحن سلمان بن عبد العزيز آل سعود
ملك المملكة العربية السعودية

بناءً على المادة (السبعين) من النظام الأساسي للحكم، الصادر بالأمر الملكي رقم (أ / 90) بتاريخ 27 / 8 / 1412هـ.
وبناءً على المادة (العشرين) من نظام مجلس الوزراء، الصادر بالأمر الملكي رقم (أ / 13) بتاريخ 3 / 3 / 1414هـ.
وبناءً على المادة (الثامنة عشرة) من نظام مجلس الشورى، الصادر بالأمر الملكي رقم (أ / 91) بتاريخ 27 / 8 / 1412هـ.
وبعد الاطلاع على قراري مجلس الشورى رقم (121 / 32) بتاريخ 20 / 7 / 1440هـ ورقم (193 / 50) بتاريخ 23 / 10 / 1440هـ.
وبعد الاطلاع على قرار مجلس الوزراء رقم (122) بتاريخ 9 / 2 / 1441هـ.

رسمنا بما هو آت:

أولاً: الموافقة على نظام الامتياز التجاري، بالصيغة المرافقة.
ثانياً: لا تسري أحكام المادة (الخامسة) والمادة (السادسة) والمادة (السابعة) والفقرة (2) من المادة (الثامنة) والفقرة (2) من المادة (التاسعة) والمادة (الحادية عشرة) والمادة (السابعة عشرة) والمادة (التاسعة عشرة) من النظام على عقود الامتياز المبرمة قبل نفاذه.
ثالثاً: يجوز - بقرار من مجلس الوزراء- تقرير عدم سريان بعض المتطلبات الواردة في النظام على بعض الفئات من مانحي وأصحاب الامتيازات التجارية، وذلك بناء على معايير يقترحها وزير التجارة والاستثمار، ويراعى في تحديدها حالة القطاع ونوع النشاط وحجم ممارسيه.
رابعاً: على سمو نائب رئيس مجلس الوزراء والوزراء ورؤساء الأجهزة المعنية المستقلة -كل فيما يخُصُّه - تنفيذ مرسومنا هذا.

سلمان بن عبد العزيز آل سعود

بسم الله الرحمن الرحيم
قرار مجلس الوزراء رقم 122 بتاريخ 9 / 2 / 1441 هـ
إن مجلس الوزراء
بعد الاطلاع على المعاملة الواردة من الديوان الملكي برقم 63330 وتاريخ 6 / 11 / 1440هـ، المشتملة على خطاب معالي وزير التجارة والاستثمار رقم (41073) وتاريخ 11 / 8 / 1438هـ، في شأن مشروع نظام الامتياز التجاري.
وبعد الاطلاع على مشروع النظام، المشار إليه.
وبعد الاطلاع على المحاضر: رقم (1678) وتاريخ 26 / 12 / 1439هـ ورقم (1645) وتاريخ 15 / 9 / 1440هـ، ورقم (24) وتاريخ 5 / 1 / 1441هـ، والمذكرة رقم (437) وتاريخ 5 / 3 / 1440هـ، المعدة في هيئة الخبراء بمجلس الوزراء.
وبعد الاطلاع على التوصيات المعدة في مجلس الشؤون الاقتصادية والتنمية رقم (4-9 / 40 / د) وتاريخ 24 / 1 / 1440هـ، ورقم (48-7 / 40 / د) وتاريخ 17 / 9 / 1440هـ، ورقم (2-1 / 41 / د) وتاريخ 13 / 1 / 1441هـ.
وبعد النظر في قراري مجلس الشورى: رقم (121 / 32) وتاريخ20 / 7 / 1440هـ ورقم (193 / 50) وتاريخ 23 / 10 / 1440هـ.
وبعد الاطلاع على توصية اللجنة العامة لمجلس الوزراء رقم (810) وتاريخ 7 / 2 / 1441هـ.
يقــرر ما يلي:
أولاً: الموافقة على نظام الامتياز التجاري، بالصيغة المرافقة.
ثانياً: لا تسري أحكام المادة (الخامسة) والمادة (السادسة) والمادة (السابعة) والفقرة (2) من المادة (الثامنة) والفقرة (2) من المادة (التاسعة) والمادة (الحادية عشرة) والمادة (السابعة عشرة) والمادة (التاسعة عشرة) من النظام على عقود الامتياز المبرمة قبل نفاذه.
ثالثاً: يجوز -بقرار من مجلس الوزراء- تقرير عدم سريان بعض المتطلبات الواردة في النظام على بعض الفئات من مانحي وأصحاب الامتيازات التجارية، وذلك بناء على معايير يقترحها وزير التجارة والاستثمار، ويراعى في تحديدها حالة القطاع ونوع النشاط وحجم ممارسيه.
وقد أعد مشروع مرسوم ملكي بذلك، صيغته مرافقة لهذا.
رابعاً: ينشأ في الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة مركز للامتيازات التجارية يتولى -بالاتفاق مع وزارة التجارة والاستثمار وبالتنسيق والتعاون مع الجهات ذوات العلاقة- الصلاحيات والمهمات الآتية:

أ- وضع الشروط اللازمة لممارسة أنشطة الوساطة والتوفيق في الامتياز التجاري.
ب- إعداد البرامج وإقامة الفعاليات اللازمة للتوعية بأنشطة الامتياز التجاري وعلاقاته وفرصه.
ج- إعداد النشرات والوثائق التوعوية والتثقيفية المتعلقة بالامتياز التجاري.
د- إعداد الدراسات والبحوث وجمع المعلومات والإحصاءات المتعلقة بالامتياز التجاري.
هـ- توعية ممارسي أنشطة الامتياز التجاري بالأنظمة واللوائح والقرارات ذات العلاقة بممارستهم.
و- العمل على حصر العوائق التي تواجه أنشطة الامتياز التجاري؛ لمناقشتها مع الجهات الحكومية المختصة، ووضع الحلول المناسبة لها.
ز- العمل على تسوية الخلافات التي تنشأ بين أصحاب الامتياز ومانحيه بالطرق الودية بالتنسيق مع المراكز الأخرى المتخصصة.
ح- أي مهمة أخرى يسندها إليه مجلس إدارة الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة.

خامساً: للمركز المشار إليه في البند (رابعاً) من هذا القرار استحصال مقابل مالي لما يقدمه من خدمات.

نظام الامتياز التجاري
الفصل الأول: أحكام عامة
المادة الأولى:

يقصد بالعبارات والمصطلحات الآتية -أينما وردت في هذا النظام- المعاني المبينة أمام كل منها, ما لم يقتض السياق غير ذلك:

1- النظام: نظام الامتياز التجاري.

2- اللائحة: اللائحة التنفيذية للنظام.

3- الوزارة: وزارة التجارة والاستثمار.

4- الوزير: وزير التجارة والاستثمار.

5- الامتياز: قيام شخص يسمى مانح الامتياز بمنح الحق لشخص آخر يسمى صاحب الامتياز في ممارسة الأعمال -محل الامتياز- لحسابه الخاص ربطاً بالعلامة التجارية أو الاسم التجاري المملوك لمانح الامتياز أو المرخص له باستخدامه، بما في ذلك تقديم الخبرات التقنية والمعرفة الفنية لصاحب الامتياز، وتحديد طريقة تشغيله لأعمال الامتياز، وذلك نظير مقابل مالي أو غير مالي لا يدخل ضمنه المبالغ التي يدفعها صاحب الامتياز لمانح الامتياز مقابل السلع أو الخدمات.

6- مانح الامتياز: شخص ذو صفة طبيعية أو اعتبارية يَمنَح الامتياز بموجب اتفاقية الامتياز، ويشمل ذلك صاحب الامتياز الرئيس فيما يتعلق بعلاقته بصاحب الامتياز الفرعي.

7- صاحب الامتياز: شخص ذو صفة طبيعية أو اعتبارية يُمنح الامتياز بموجب اتفاقية الامتياز، ويشمل ذلك صاحب الامتياز الفرعي فيما يتعلق بعلاقته بصاحب الامتياز الرئيس.

8- اتفاقية الامتياز: اتفاقية بين مانح الامتياز وصاحب الامتياز، يمنح بموجبها الامتياز.

9- نموذج عمل الامتياز: طريقة إدارة أعمال الامتياز التي يحددها مانح الامتياز، بما في ذلك طريقة عرض العلامة التجارية المرتبطة بتلك الأعمال، والتي يتعين على صاحب الامتياز التقيد بها.

10- السيطرة: القدرة على التأثير على أفعال أو قرارات شخص آخر، بشكل مباشر أو غير مباشر، من خلال أي من الحالات الآتية:

أ- تملك نسبة تزيد على نصف رأس مال الشركة أو المنشأة.

ب- تملك نسبة تزيد على الامتياز نصف حقوق التصويت في جمعيات المساهمين أو الشركاء، بحسب الأحوال.

ج- الحق في تعيين أو انتخاب غالبية أعضاء مجلس الإدارة أو مجلس المديرين -بحسب الأحوال- أو أعضاء الجهاز التنفيذي للشركة أو المنشأة أو الحق في إدارتها.

11- مجموعة: كل شخص يسيطر عليه مانح الامتياز، أو يسيطر هو على مانح الامتياز، أو يسيطر عليهما معاً شخص ثالث، سيطرة مباشرة أو غير مباشرة.

12- وثيقة الإفصاح: وثيقة تتضمن الإفصاح عن أبرز الحقوق والواجبات والمخاطر الجوهرية المتعلقة بفرص الامتياز.

المادة الثانية:

يهدف النظام إلى تحقيق ما يأتي:

1- تشجيع أنشطة الامتياز التجاري في المملكة، من خلال وضع إطار نظامي ينظم العلاقة بين صاحب الامتياز ومانح الامتياز مع ترسيخ مبدأ حرية التعاقد، ووضع أسس لهذه العلاقة تقوم على مبدأ الشفافية.

2- توفير الحماية اللازمة لصاحب الامتياز ومانح الامتياز، وبخاصة عند انتهاء اتفاقية الامتياز.

3- ضمان الإفصاح عن الحقوق والواجبات والمخاطر المتعلقة بفرص الامتياز؛ لمساعدة صاحب الامتياز المحتمل على اتخاذ قرارات استثمارية صائبة.

4- رفع مستوى جودة السلع والخدمات المعروضة في المملكة، وضمان استمرارها.

الفصل الثاني: نطاق تطبيق النظام

المادة الثالثة:

يسري النظام على أي اتفاقية امتياز تنفذ داخل المملكة.

المادة الرابعة:

لأغراض تطبيق النظام، لا تعد اتفاقية امتياز أي من الاتفاقيات أو الترتيبات الآتية:

1- الامتيازات التي تُمنح أو تَصدُر بموجب مراسيم ملكية.

2- الاتفاقيات أو العقود الخاضعة لنظام الوكالات التجارية في المملكة.

3- الاتفاقيات أو العقود المقصورة على شراء وبيع سلع، أو على تقديم خدمات تحمل علامة تجارية معينة، أو على استخدام علامة تجارية أو أي حقوق ملكية فكرية أخرى بالنسبة إلى أي سلعة أو خدمة.

4- الترتيبات التي يكون بموجبها صاحب الامتياز مملوكاً بالكامل لمانح الامتياز بشكل مباشر أو غير مباشر.

5- أي اتفاقيات أو ترتيبات أخرى تحددها اللائحة.

الفصل الثالث: شروط منح الامتياز

المادة الخامسة:

1- لا يجوز عرض فرصة الامتياز أو منح الامتياز إلا بعد ممارسة أعمال الامتياز وفقاً لنموذج عمل الامتياز مدة لا تقل عن سنة واحدة من قبل شخصين أو في منفذي بيع مختلفين على الأقل، ويجوز أن يكون أحد هذين الشخصين مانح الامتياز أو أي شخص ضمن مجموعته.

2- إذا كان مانح الامتياز لا يمارس أعمال الامتياز في المملكة بنفسه، فلا يجوز لصاحب الامتياز -الذي يملك حق منح امتياز فرعي- عرض فرصة الامتياز أو منح الامتياز إلا بعد ممارسته -أو غيره من أصحاب الامتياز- لأعمال الامتياز في المملكة مدة لا تقل عن سنة واحدة، وللوزير تعديل المدد المنصوص عليها في هذه المادة.

الفصل الرابع: القيد والإفصاح

المادة السادسة:

تقيَّد اتفاقية الامتياز ووثيقة الإفصاح لدى الوزارة، وتحدد اللائحة الإجراءات المنظمة للقيد والوثائق والمعلومات الواجب تقديمها.

المادة السابعة:

1- على مانح الامتياز تزويد صاحب الامتياز بنسخة من وثيقة الإفصاح وفقاً لما تحدده اللائحة قبل (أربعة عشر) يوماً على الأقل من إبرام اتفاقية الامتياز أو من تاريخ دفع صاحب الامتياز أي مقابل في شأن الامتياز، أيهما أسبق.

2- يجب أن يراعى في وثيقة الإفصاح ما يأتي:

أ- أن تحرر باللغة العربية، وإذا كانت محررة بغير اللغة العربية فتجب ترجمتها إلى اللغة العربية ترجمة معتمدة.

ب- أن تكون واضحة ودقيقة.

3- في حال تقديم مانح الامتياز إلى صاحب الامتياز -الذي ينوي التعاقد معه- معلومات تتعلق بالأداء المالي السابق أو المتوقع لأعمال الامتياز المملوكة له أو لأي شخص ضمن مجموعته؛ فعليه تضمين هذه المعلومات في وثيقة الإفصاح ومراعاة استيفائها للأحكام والشروط التي تحددها اللائحة.

الفصل الخامس: التزامات صاحب الامتياز ومانح الامتياز

المادة الثامنة:

يلتزم مانح الامتياز -ما لم يتفق كتابة مع صاحب الامتياز على غير ذلك- بما يأتي:

1- تحديد الحقوق الممنوحة لصاحب الامتياز في شأن الامتياز.

2- تحديد نموذج عمل الامتياز بشكل تفصيلي، بما في ذلك بيان المعايير وإصدار التعليمات التي يتعين على صاحب الامتياز التقيد بها عند ممارسة أعمال الامتياز، بما يمكنه من تشغيل تلك الأعمال، وكذلك تزويده بكتيبات التشغيل.

3- تدريب موظفي صاحب الامتياز.

4- تقديم الخبرات التقنية والتسويقية وغيرها من الخبرات التي تتطلبها طبيعة الامتياز الممنوح.

5- تزويد صاحب الامتياز -سواء بشكل مباشر أو عبر طرف آخر- بالسلع أو الخدمات الخاصة بالامتياز، وذلك طوال مدة سريان اتفاقية الامتياز، ما عدا السلع والخدمات التي يترك لصاحب الامتياز شراؤها من الغير.

6- المحافظة على سرية المعلومات والبيانات المحاسبية والمالية المتعلقة بأعمال صاحب الامتياز.

7- الاستجابة لطلب صاحب الامتياز تزويده بتفاصيل المقابل المالي المترتب عليه أو المدفوع منه في شأن ممارسة أعمال الامتياز.

8- عدم إقامة أي منشأة تمارس نشاطاً مماثلاً لنشاط صاحب الامتياز في المنطقة الجغرافية المحددة في اتفاقية الامتياز، أو منح الحق للغير في ذلك، خلال مدة سريان الاتفاقية.

المادة التاسعة:
يلتزم صاحب الامتياز -ما لم يتفق كتابة مع مانح الامتياز على غير ذلك- بما يأتي:

1- الحصول على موافقة مانح الامتياز عند أي تغيير في السلع أو الخدمات أو طريقة ممارسة أعمال الامتياز.
2- أن يقدم إلى مانح الامتياز البيانات المتعلقة بأعمال الامتياز التي تمكنه من تطوير نموذج عمل الامتياز، بما فيها البيانات المالية والمحاسبية المتعلقة بتلك الأعمال.
3- تمكين مانح الامتياز أو ممثليه من تفقد المرافق المستخدمة في ممارسة أعمال الامتياز، على ألا يترتب على ذلك تعطيل أعمال صاحب الامتياز أو إلحاق الضرر به.
4- الحصول على موافقة مانح الامتياز عند تغيير مكان ممارسة أعمال الامتياز.

المادة العاشرة:
على مانح الامتياز وصاحب الامتياز الوفاء بالتزاماتهما المنصوص عليها في اتفاقية الامتياز بحسن نية.

الفصل السادس: اتفاقية الامتياز
المادة الحادية عشرة:
1- يجب أن تكون اتفاقية الامتياز مكتوبة باللغة العربية وموقعة من طرفيها، وإذا كانت محررة بغير اللغة العربية فتجب ترجمتها إلى اللغة العربية ترجمة معتمدة.
2- يجب أن تتضمن اتفاقية الامتياز -بالإضافة إلى ما يُتفق عليه بين طرفيها- ما يأتي:
أ- أعمال الامتياز ووصفها، ومدة اتفاقية الامتياز وطريقة تعديلها ونطاقها الجغرافي.
ب- أي مقابل يتعين على صاحب الامتياز دفعه إلى مانح الامتياز، بما في ذلك المقابل المالي للامتياز، والمقابل المالي لتدريب موظفي صاحب الامتياز (إن وجد), والدعم الفني، وآلية احتساب أي مبلغ يدفع كمقابل للسلع أو الخدمات المقدمة لصاحب الامتياز من مانح الامتياز أو أي شخص ضمن مجموعته.
ج- التزامات الطرفين في شأن تدريب مانح الامتياز لموظفي صاحب الامتياز.
د- التزام مانح الامتياز بتقديم الخبرات التقنية والتسويقية وغير ذلك من خبرات تتطلبها طبيعة الامتياز الممنوح.
هـ- التزام صاحب الامتياز بالتقيد بالتعليمات وطريقة التسويق والعرض والمحافظة على هوية الامتياز.
و- أي التزام على مانح الامتياز يتعلق بتوريد أي سلعة أو خدمة إلى صاحب الامتياز، والتزام صاحب الامتياز في شأن حصوله على تلك السلعة أو الخدمة من مانح الامتياز مباشرة أو بواسطة طرف آخر بناء على تعليمات مانح الامتياز.
ز- حقوق صاحب الامتياز في استخدام أي علامة تجارية وأي حقوق ملكية فكرية أخرى تتعلق بأعمال الامتياز والتزامات كلا الطرفين في حال الإخلال بحقوق الملكية الفكرية والتعويضات المترتبة على ذلك.
ح- آلية تسوية أي نزاع يتعلق باتفاقية الامتياز.
ط- مدى أحقية صاحب الامتياز في منح امتياز فرعي للغير، وأحكام ذلك.
ي- الآثار المترتبة على أي تغيير في ملكية صاحب الامتياز أو مانح الامتياز أو الشخص المسيطر على أي منهما.
ك- أي بند آخر تحدده اللائحة.

المادة الثانية عشرة
تحدد اللائحة الأحكام المتصلة بأنشطة الدعاية والتسويق المتعلقة بالامتياز.

الفصل السابع: التنازل عن اتفاقية الامتياز
المادة الثالثة عشرة
ما لم تنص اتفاقية الامتياز على غير ذلك، يجب، قبل تغيير الشخص الذي يسيطر على صاحب الامتياز أو التنازل عن اتفاقية وأعمال الامتياز إلى الغير، أن يحصل صاحب الامتياز على موافقة مانح الامتياز، ولا يجوز لمانح الامتياز الاعتراض على تغير الشخص الذي يسيطر على صاحب الامتياز أو الاعتراض على تنازل صاحب الامتياز عن اتفاقية الامتياز وأعمال الامتياز إلى الغير أو أن يسحب موافقته بعد منحها؛ إلا في الحالات الآتية:

1- إذا كان من غير المرجح امتلاك المتنازل له موارد مالية كافية تمكنه من تنفيذ الالتزامات المترتبة على صاحب الامتياز بموجب اتفاقية الامتياز.
2- إذا كان المتنازل له غير قادر على استيفاء متطلبات مانح الامتياز المعقولة في شأن التنازل عن اتفاقية وأعمال الامتياز.
3- إذا كان المتنازَل له غير مستوفٍ للمعايير المعتمدة من مانح الامتياز لاختيار أصحاب الامتيازات.
4- إذا لم يوافق المتنازَل له -كتابة- على تحمل التزامات صاحب الامتياز بموجب اتفاقية الامتياز من تاريخ التنازل عنها.
5- إذا لم يسدد صاحب الامتياز أي مقابل مستحق عليه لمانح الامتياز.
6- أي حالة أخرى تحددها اللائحة.

المادة الرابعة عشرة
مع مراعاة أحكام المادة (الثالثة عشرة) من النظام، يعد مانح الامتياز موافقاً حكماً على تنازل صاحب الامتياز عن اتفاقية الامتياز وأعمال الامتياز إلى الغير أو تغير الشخص المسيطر عليه؛ إذا لم يرد -كتابة- على الطلب المكتوب المقدم إليه في هذا الشأن من صاحب الامتياز، وذلك وفقاً لما تحدده اللائحة.

الفصل الثامن: تجديد اتفاقية الامتياز أو تمديدها
المادة الخامسة عشرة:
ما لم تنص اتفاقية الامتياز على غير ذلك، على صاحب الامتياز في حال رغبته في تجديد اتفاقية الامتياز أو تمديدها توجيه إشعار مكتوب بذلك إلى مانح الامتياز خلال مدة لا تقل عن (مائة وثمانين) يوماً قبل تاريخ انتهائها، وتجدد الاتفاقية أو تمدد لمدة مماثلة لمدتها المتفق عليها وبشروط مماثلة؛ إلا في الحالات الآتية:

1- اتفاق مانح الامتياز وصاحب الامتياز على شروط جديدة.
2- تحقق إحدى الحالات المنصوص عليها في المادة (الثامنة عشرة) من النظام.
3- عدم دفع صاحب الامتياز المقابل المستحق بموجب اتفاقية الامتياز.
4- موافقة مانح الامتياز لصاحب الامتياز على التنازل عن اتفاقية الامتياز وأعمال الامتياز قبل انتهاء اتفاقية الامتياز إلى شخص مستوفٍ للمعايير المعتمدة لمنح الامتياز.
5- إذا لم يعد مانح الامتياز راغباً في ممارسة أعمال الامتياز أو في منح امتياز في شأنها في المملكة.
6- عدم إبرام صاحب الامتياز اتفاق التجديد أو التمديد وفقاً للمتطلبات المعقولة لمانح الامتياز قبل (ستين) يوماً على الأقل من انتهاء مدة اتفاقية الامتياز.

الفصل التاسع: إنهاء اتفاقية الامتياز أو انقضاؤها

المادة السادسة عشرة:

1- ما لم تنص اتفاقية الامتياز على غير ذلك، إذا كان صاحب الامتياز شخصاً ذا صفة طبيعية، فتنقضي اتفاقية الامتياز بافتتاح أي من إجراءات التصفية له بموجب نظام الإفلاس أو بوفاته أو بفقده الأهلية أو بنشوء مانع صحي يحول دون قدرته على ممارسة أعمال الامتياز. ويجوز أن تتضمن الاتفاقية حكماً يقضي بانتقالها في حالات الوفاة أو فقدان الأهلية أو نشوء المانع الصحي إلى واحد -أو أكثر- من ورثة صاحب الامتياز أو إلى شخص آخر.

2- ما لم تنص اتفاقية الامتياز على غير ذلك، إذا كان صاحب الامتياز شخصاً ذا صفة اعتبارية، فتنقضي اتفاقية الامتياز بصدور قرار بتصفيته اختياريًّا أو بافتتاح أي من إجراءات التصفية له بموجب نظام الإفلاس أو بانقضائه. ولا يرتب تحوله أو اندماجه في شخص ذي صفة اعتبارية آخر، انقضاء الاتفاقية.

المادة السابعة عشرة:

في حال وقوع إخلال جوهري من مانح الامتياز بالتزامات الإفصاح أو القيد المحددة في النظام واللائحة، يحق لصاحب الامتياز قبل انقضاء سنة من تاريخ علمه بالإخلال أو قبل انقضاء ثلاث سنوات من تاريخ وقوع الإخلال، أيهما أسبق؛ إنهاء اتفاقية الامتياز -بإشعار مكتوب إلى مانح الامتياز- دون تعويض مانح الامتياز عن ذلك.

المادة الثامنة عشرة:

لا يجوز لمانح الامتياز إنهاء اتفاقية الامتياز قبل انتهاء مدتها دون موافقة مكتوبة من صاحب الامتياز؛ إلا إذا كان للإنهاء سبب مشروع. ويكون سبب الإنهاء مشروعاً في أي من الحالات الآتية:

1- إذا أخل صاحب الامتياز بالتزاماته الجوهرية المقررة بموجب اتفاقية الامتياز، ولم يعالج الإخلال خلال مدة لا تزيد على (أربعة عشر) يوماً من تاريخ توجيه مانح الامتياز إشعارًا مكتوباً له بذلك.

2- إذا تمت تصفية صاحب الامتياز أو حلّه، أو تنازل عن أعمال الامتياز أو المنفعة منها إلى دائنيه، أو تصرف في الأصول المتعلقة بأعمال الامتياز للغير.

3- إذا ترك صاحب الامتياز أو توقف طوعاً عن ممارسة أعمال الامتياز لمدة تزيد على (تسعين) يوماً متتالية.

4- إذا تكرر عدم التزام صاحب الامتياز بأحكام اتفاقية الامتياز أو أي اتفاقية أخرى مبرمة مع مانح الامتياز أو شخص ضمن مجموعته في شأن الامتياز على الرغم من قيام مانح الامتياز بإشعاره كتابة بأداء التزاماته.

5- إذا كان في ممارسة صاحب الامتياز لأعمال الامتياز خطر على الصحة والسلامة العامة.

6- إذا فقد صاحب الامتياز أيًّا من التراخيص اللازمة لممارسة أعماله.

7- إذا ارتكب صاحب الامتياز مخالفات جوهرية لأي من أحكام الأنظمة المعمول بها في المملكة تؤثر سلباً في سمعة أعمال الامتياز.

8- إذا ارتكب صاحب الامتياز فعلاً من أفعال الغش التجاري عند ممارسته أعمال الامتياز.

9- إذا تعدى صاحب الامتياز على حقوق الملكية الفكرية لمانح الامتياز خلال سريان اتفاقية الامتياز.

10- أي حالة أخرى تنص اتفاقية الامتياز على كونها سبباً مشروعاً للإنهاء.

الفصل العاشر: التعويض

المادة التاسعة عشرة:

إذا أخل مانح الامتياز إخلالاً جوهريًّا بالتزاماته -المتعلقة بالإفصاح أو القيد- المحددة في النظام واللائحة؛ فلصاحب الامتياز المطالبة بالتعويض عن أي ضرر يلحق به دون إنهاء اتفاقية الامتياز.

المادة العشرون:

1- إذا طلب صاحب الامتياز إنهاء اتفاقية الامتياز وفقاً للمادة (السابعة عشرة) من النظام، أو أنهى مانح الامتياز الاتفاقية بالمخالفة لأحكام المادة (الثامنة عشرة) من النظام، أو إذا لم يرغب مانح الامتياز في تجديد اتفاقية الامتياز أو تمديدها لأي سبب غير الحالات المنصوص عليها في الفقرات من (2) إلى (5) من المادة (الخامسة عشرة) من النظام، يلتزم مانح الامتياز -سواء بنفسه أو عبر أي شخص ضمن مجموعته- بما يأتي:

أ- إعادة شراء الأصول المادية المستخدمة حصراً في أعمال الامتياز التي قام صاحب الامتياز بشرائها منه أو من غيره بناء على توجيهاته، وذلك خلال (ستين) يوماً من تاريخ طلب صاحب الامتياز. وتكون إعادة الشراء بثمن لا يقل عن الثمن الذي دفعه صاحب الامتياز مخصوماً منه مقدار استهلاك أي معدات أو تجهيزات من هذه الأصول، ويحتسب مبلغ الاستهلاك وفقاً للمعايير المحاسبية المتعارف عليها والممارسات المحاسبية السابقة لصاحب الامتياز.

ب- فيما عدا حالة عدم رغبة مانح الامتياز في تجديد اتفاقية الامتياز أو تمديدها لأي سبب غير الحالات المنصوص عليها في الفقرات من (2) إلى (5) من المادة (الخامسة عشرة) من النظام، تعويض صاحب الامتياز عن أي خسارة تكبدها لتأسيس أعمال الامتياز في المملكة أو الاستحواذ عليها أو تشغيلها، وأي ضرر آخر لحق به.

2- ما لم تنص اتفاقية الامتياز على غير ذلك، إذا أنهى صاحب الامتياز اتفاقية الامتياز بالمخالفة لأحكام النظام؛ فلمانح الامتياز المطالبة بتعويض عن أي ضرر لحقه بسبب ذلك.

المادة الحادية والعشرون

1- لا تسمع دعاوى المطالبة بالتعويض نتيجة لإنهاء مانح الامتياز اتفاقية الامتياز بالمخالفة لأحكام المادة (الثامنة عشرة) من النظام بعد انقضاء ثلاث سنوات من تاريخ إنهاء اتفاقية الامتياز.

2- لا تسمع دعاوى المطالبة بالتعويض نتيجة لإخلال مانح الامتياز أو صاحب الامتياز بالتزاماتهما الواردة في النظام أو في اتفاقية الامتياز بعد انقضاء سنة من تاريخ علم الطرف غير المخل بالإخلال أو بعد انقضاء ثلاث سنوات من تاريخ وقوع الإخلال، أيهما أسبق.

3- لا تحول إقامة أي دعوى بموجب أحكام النظام دون مطالبة مانح الامتياز أو صاحب الامتياز بأي حق مترتب لأي منهما بموجب أحكام نظام آخر.

الفصل الحادي عشر: أحكام ختامية

المادة الثانية والعشرون:

يترتب على التنازل عن اتفاقية الامتياز وأعمال الامتياز أو إنهائها أو انقضائها أو عدم تجديدها؛ انقضاء اتفاقية استخدام أي علامة تجارية أو اسم تجاري مرتبط بأعمال الامتياز، وتحدد اللائحة إجراءات ذلك.

المادة الثالثة والعشرون:
يعد باطلاً كل اتفاق يتنازل أو يتخلى بموجبه صاحب الامتياز عن أي من حقوقه المنصوص عليها في النظام, إلا إذا كان هذا الاتفاق ضمن تسوية نهائية يتفق عليها مع مانح الامتياز أو مصرحاً به وفقاً للنظام.

المادة الرابعة والعشرون:
1- يعاقب من يخالف أيّ حكم من أحكام النظام أو اللائحة بغرامة لا تزيد على خمسمائة ألف ريال.
2- تنشأ بقرار من الوزير لجنة من ثلاثة أعضاء يكون أحدهم على الأقل متخصصاً في الأنظمة التجارية؛ للنظر في مخالفات أحكام النظام واللائحة وإيقاع العقوبة المنصوص عليها في الفقرة (1) من هذه المادة.
3- تصدر قواعد عمل اللجنة، وتحدد مكافآت رئيسها وأعضائها وأمانتها بقرار من الوزير.
4- دون الإخلال بأحكام الأنظمة ذات العلاقة، يجوز لمن صدر في حقه قرار العقوبة التظلم منه أمام ديوان المظالم.
5- يجوز أن يضمَّن قرار العقوبة النص على نشر ملخصه على نفقة المخالف في واحدة -أو أكثر- من الصحف المحلية الصادرة في مقر إقامته أو مقره الرئيس، ويجوز أن يضمن القرار كذلك النص على نشر ملخصه في الموقع الإلكتروني للوزارة أو أي وسيلة أخرى تحددها الوزارة، على أن يكون النشر -في كل الأحوال- بعد تحصن القرار بمضي المدة المحددة نظاماً أو بتأييده من ديوان المظالم.
6- لا يخل تطبيق العقوبة المنصوص عليها في الفقرة (1) من هذه المادة بحق الرجوع بالتعويض على المتسبب بالضرر نتيجة مخالفة أحكام النظام.

المادة الخامسة والعشرون:
يجوز الاتفاق على تسوية المنازعات التي تنشأ عن اتفاقية الامتياز أو تطبيق النظام بوسائل بديلة, كالتحكيم والوساطة والتوفيق.

المادة السادسة والعشرون
يصدر الوزير اللائحة خلال (مائة وثمانين) يوماً من تاريخ نشر النظام، ويعمل بها من تاريخ العمل به, على أن تتضمن ما يأتي:
1- تخويل الوزارة بإصدار نماذج اتفاقيات الامتياز ووثائق الإفصاح، وتحديد الإجراءات والمتطلبات الخاصة بأي طلبات أو وثائق يجب تقديمها إلى الوزارة بموجب النظام.
2- تحديد المتطلبات الخاصة بوثائق الإفصاح المقدمة من مانحي الامتيازات.
3- تحديد المقابل المالي الذي يتعين سداده لقاء إجراءات القيد والتسجيل وتعديلها والخدمات الأخرى المقدمة، وفقاً للنظام واللائحة وطرق تحصيله.
4- تحديد المعلومات التي يتعين نشرها لأصحاب الامتياز.
5- تحديد الإدارة أو الجهة المختصة بتطبيق أحكام النظام واللائحة والقواعد والإجراءات المنظمة لعملها.

المادة السابعة والعشرون
يعمل بالنظام بعد مضي (مائة وثمانين) يوماً من تاريخ نشره في الجريدة الرسمية، ويلغي كل ما يتعارض معه من أحكام.

اللائحة التنفيذية لنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز)

اللائحة التنفيذية لنظام الامتياز التجاري 1441 هـ / 2020 م

الفصل الأول: أحكام عامة

المادة الأولى:

يكون للعبارات والمصطلحات الواردة في هذه اللائحة المعاني المبينة أمام كل منها في المادة (الأولى) من نظام الامتياز التجاري، الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/22) وتاريخ 02-09-1441هـ.

المادة الثانية:

مع مراعاة ما نصت عليه المادة (الرابعة) من النظام، لا تعد اتفاقية امتياز أيٌّ من الاتفاقيات أو الترتيبات الآتية:

أ. الاتفاقيات أو الترتيبات التي يبرمها مانح الامتياز مع صاحب الامتياز بشأن تنفيذ اتفاقية الامتياز، ويشمل ذلك الآتي:

1. الاتفاقيات أو الترتيبات المبرمة بين المالك والمستأجر، وبين المستأجر والمستأجر من الباطن.
2. الاتفاقيات أو الترتيبات المبرمة بين الشركاء أو المساهمين.
3. اتفاقيات أو ترتيبات القروض المبرمة بين الدائنين والمدينين.
4. الاتفاقيات أو الترتيبات المبرمة بين صاحب العمل والعامل بشأن علاقة العمل بينهما.

ب. الاتفاقيات أو الترتيبات التي تشتري بموجبها جهة غير ربحية سلعًا لمنسوبيها أو تقدم لهم خدمات أو تساعدهم على شراء السلع أو الانتفاع بالخدمات.

ج. التراخيص أو التصاريح الممنوحة من جهة حكومية.

الفصل الثاني: القيد والإفصاح

المادة الثالثة:

1. على مانح الامتياز قيد كل اتفاقية امتياز موقعة ووثيقة الإفصاح ذات الصلة لدى الوزارة خلال (تسعين) يومًا من تاريخ توقيع الاتفاقية، وذلك بإيداع نسخة من هذه الاتفاقية ووثيقة الإفصاح لدى الجهة المختصة في الوزارة.
2. في حال تعديل اتفاقية الامتياز بتغيير أي من طرفيها أو مدتها، يلتزم مانح الامتياز بقيد تعديل اتفاقية الامتياز لدى الوزارة خلال (تسعين) يومًا من تاريخ إجرائه، وذلك بإيداع نسخة من التعديل الموقع.

المادة الرابعة:

1. يكون المقابل المالي لطلب قيد اتفاقية الامتياز ووثيقة الإفصاح ذات الصلة مبلغ (خمسمائة) ريال.
2. يكون المقابل المالي لطلب قيد تعديل اتفاقية الامتياز مبلغ (مائة) ريال.

المادة الخامسة:

يسري قيد اتفاقية الامتياز ووثيقة الإفصاح ذات الصلة طوال مدة سريان الاتفاقية، ويلغى القيد في أي من الحالات الآتية، على أن يتقدم مانح الامتياز بطلب إلغاء القيد خلال (تسعين) يومًا من حدوث أي منها، وهي:

أ. إنهاء اتفاقية الامتياز أو انقضائها.
ب. صدور حكم قضائي ببطلان الاتفاقية أو إنهائها.

المادة السادسة:

1. يجب أن تحتوي وثيقة الإفصاح على العناصر والمعلومات المنصوص عليها في متطلبات وثيقة الإفصاح الملحقة بهذه اللائحة، وأن يرفق بها نموذج اتفاقية الامتياز. وفي حال كانت أي من العناصر أو المعلومات الواردة في الوثيقة لا تنطبق على أعمال الامتياز أو مانح الامتياز، فيتعين كتابة عبارة «لا ينطبق».
2. على مانح الامتياز -في حال إجراء أي تغيير جوهري في وثيقة الإفصاح بعد تزويد صاحب الامتياز بها وقبل إبرام اتفاقية الامتياز- أن يقدم إلى صاحب الامتياز وثيقة إفصاح جديدة أو وثيقة منفصلة تبين التغييرات الجوهرية في أقرب وقت ممكن، وذلك قبل توقيع صاحب الامتياز على اتفاقية الامتياز، أو دفعه أي مقابل يتعلق بالامتياز، أيهما أسبق. ويعد تغييرًا جوهريًّا أي تغيير في الوقائع أو الظروف يكون له تأثير جوهري في قيمة أعمال الامتياز أو في قرار صاحب الامتياز بإبرام اتفاقية الامتياز.

المادة السابعة:

يراعي مانح الامتياز في حال تقديم معلومات في وثيقة الإفصاح تتعلق بالأداء المالي السابق أو المتوقع لأعمال الامتياز المملوكة له أو لأي شخص ضمن مجموعته أو تتعلق بالأداء المتوقع لصاحب الامتياز، أن يضمنها الآتي:

أ. الافتراضات الجوهرية التي تحيط بإعداد تلك المعلومات وتقديمها.
ب. ما إذا كانت المعلومات مؤسسة على نتائج فعلية لمنافذ بيع قائمة.
ج. ما إذا كانت المعلومات متعلقة بمنافذ بيع مملوكة لمانح الامتياز أو لصاحب الامتياز.
د. النص على التنويه الآتي: "قد يتباين الدخل بين الامتيازات، وتعتبر المعلومات المحتملة أو السابقة معلومات ذات طبيعة عامة. وعلى كل صاحب امتياز الأخذ بعين الاعتبار الظروف الخاصة والنطاق الجغرافي الذي يمارس فيه أعمال الامتياز ".

الفصل الثالث: اتفاقية الامتياز

المادة الثامنة:

مع مراعاة ما نصت عليه الفقرة (2) من المادة (الحادية عشرة) من النظام، يجب أن تتضمن اتفاقية الامتياز -بالإضافة إلى ما يُتّفق عليه بين طرفيها- ما يأتي:

أ. أي قيود مفروضة على صاحب الامتياز في شأن نقل أي من حقوقه بموجب اتفاقية الامتياز إلى الغير.

ب. تحديد مالك العلامة التجارية أو الاسم التجاري أو غير ذلك من حقوق الملكية الفكرية المستخدمة في أعمال الامتياز، وعلاقة مانح الامتياز بالمالك إذا لم يكن هو مالكها.

ج. حقوق كل من مانح الامتياز وصاحب الامتياز والتزاماتهما بشأن إنهاء اتفاقية الامتياز.

د. حق صاحب الامتياز في تجديد أو عدم تجديد اتفاقية الامتياز أو تمديدها، إن وجد.

هـ. حقوق كل من مانح الامتياز وصاحب الامتياز والتزاماتهما المترتبة على إنهاء اتفاقية الامتياز أو انقضائها.

و. أي قيود مفروضة على كل من مانح الامتياز وصاحب الامتياز بشأن ممارسة أي أعمال منافسة لأعمال الامتياز خلال مدة سريان الاتفاقية أو بعد إنهائها أو انقضائها، وذلك دون إخلال بأحكام نظام المنافسة.

ز. التزام صاحب الامتياز بعدم الإضرار بسمعة مانح الامتياز وأعمال الامتياز.

ح. التزامات صاحب الامتياز المتعلقة بموقع أو مقر أعمال الامتياز، إن وجدت، وحقه في تغيير ذلك الموقع أو المقر، إن وجد.

ط. التزامات كل من مانح الامتياز وصاحب الامتياز المتعلقة بسرية المعلومات وحماية البيانات.

المادة التاسعة:

ما لم تنص اتفاقية الامتياز على غير ذلك، إذا أنشأ مانح الامتياز حسابًا بنكيًا لتمويل أنشطة الدعاية والتسويق، وساهم فيه أصحاب الامتياز الذين يمارسون أعمال الامتياز في المملكة، فيتعين على مانح الامتياز أن يقدم تقريرًا إلى أصحاب الامتياز يبين كيفية صرف المبالغ المساهم بها، وذلك خلال (أربعة) أشهر من انتهاء سنته المالية.

الفصل الرابع: التنازل عن اتفاقية الامتياز

المادة العاشرة:

مع مراعاة ما نصت عليه المادة (الثالثة عشرة) من النظام، لا يجوز لمانح الامتياز الاعتراض على تغير الشخص الذي يسيطر على صاحب الامتياز أو الاعتراض على تنازل صاحب الامتياز عن اتفاقية الامتياز وأعمال الامتياز إلى الغير، أو أن يسحب موافقته بعد منحها، إلا في الحالات الآتية:

أ. إذا كان مفتتحًا للشخص المحتمل سيطرته على صاحب الامتياز أي من إجراءات الإفلاس.

ب. إذا لم يكن المتنازل له حاصلًا على التراخيص أو الموافقات اللازمة لممارسة أعمال الامتياز، أو كان ممنوعًا من ممارستها بموجب حكم قضائي أو نص نظامي.

ج. إذا كان صاحب الامتياز مخلًا بأي من التزاماته الجوهرية المقررة بموجب اتفاقية الامتياز، ولم يعالج الإخلال خلال (أربعة عشر) يومًا من تاريخ تسلمه إخطارًا مكتوبًا بذلك من مانح الامتياز.

المادة الحادية عشرة:
مع مراعاة ما نصت عليه المادة (الرابعة عشرة) من النظام، على مانح الامتياز في حال رفض طلب صاحب الامتياز أن يرد خلال (ثلاثين) يومًا من تاريخ طلب صاحب الامتياز موافقة المانح وأن يبين في رده أسباب الرفض. وفي حال طلب مانح الامتياز من صاحب الامتياز تقديم أي معلومات إضافية حول الطلب، تبدأ مدة (الثلاثين) يومًا من تاريخ تسلم مانح الامتياز المعلومات الإضافية.

الفصل الخامس: التعويض

المادة الثانية عشرة:
1. لأغراض الفصل (العاشر) من النظام، يقتصر حق صاحب الامتياز في التعويض عن الخسارة أو الضرر الناشئ بشكل مباشر عن الإخلال الجوهري من مانح الامتياز بالتزاماته.
2. إذا رغب صاحب الامتياز -وفقًا للفقرة (1/أ) من المادة (العشرين) من النظام- في أن يقوم مانح الامتياز بإعادة شراء الأصول المادية المستخدمة حصرًا في أعمال الامتياز التي اشتراها منه أو من غيره بناء على توجيهاته، فعليه أن يقدم طلبًا مكتوبًا بذلك إلى مانح الامتياز خلال (ستين) يومًا من إنهاء اتفاقية الامتياز أو رفض تجديدها أو تمديدها.

الفصل السادس: أحكام ختامية

المادة الثالثة عشرة:
مع مراعاة ما نصت عليه المادة (الثانية والعشرين) من النظام، إذا انقضت اتفاقية استخدام العلامة التجارية المرتبطة بأعمال الامتياز بناء على التنازل عن اتفاقية الامتياز وأعمال الامتياز أو إنهائها أو انقضائها أو عدم تجديدها، يلتزم مانح الامتياز بإشعار الهيئة السعودية للملكية الفكرية بذلك.

المادة الرابعة عشرة:
للوزارة إصدار نماذج استرشادية لاتفاقية الامتياز ووثيقة الإفصاح.

المادة الخامسة عشرة:
تتولى الإدارة المختصة في الوزارة تطبيق أحكام النظام واللائحة.

المادة السادسة عشرة:
تنشر هذه اللائحة في الجريدة الرسمية، ويعمل بها من تاريخ نفاذ النظام.

FRANCHISE BUSINESS

أعمال الفرنشايز ®

ملحق «متطلبات وثيقة الإفصاح»

1443 هـ / 2022 م

1 التمهيد

يتضمن التمهيد ما يأتي:

أ مسمى الوثيقة" وثيقة الإفصاح".

ب النص على الآتي:" تحتوي وثيقة الإفصاح على معلومات تساعد صاحب الامتياز المحتمل على اتخاذ قرار بشأن إبرام اتفاقية الامتياز. ومن المهم قراءة أحكامها بدقة، ويمكن تقديم الاستفسارات الإضافية المتعلقة بفرصة الامتياز إلى مانح الامتياز، بالإضافة إلى أصحاب الامتياز الحاليين، والحصول على مشورة قانونية ومالية متخصصة قبل توقيع الاتفاقية".

ج اسم مانح الامتياز.

د وصف الأعمال التي ستتم ممارستها بموجب نموذج عمل الامتياز.

هـ تاريخ إعداد وثيقة الإفصاح.

2 قائمة المحتويات

بيان رقم الصفحة التي يبدأ فيها كل عنصر من عناصر وثيقة الإفصاح، بالإضافة إلى تضمين نموذج اتفاقية الامتياز كمرفق من المرفقات.

3 مانح الامتياز ومجموعته

1

معلومات مانح الامتياز الآتية :

أ. الاسم التجاري.
ب. العنوان ووسائل الاتصال.
ج. العلامة التجارية أو الاسم التجاري المستخدم في نموذج عمل الامتياز.
د. تاريخ التأسيس ومكانه.
هـ. مالك مانح الامتياز.

2

معلومات أعضاء مجموعة مانح الامتياز، الذين سيستخدم صاحب الامتياز منتجاتهم أو خدماتهم :

أ. الاسم التجاري لكل منهم.
ب. عنوان كل منهم.
ج. علاقة كل منهم بمانح الامتياز.
د. المنتجات أو الخدمات التي سيقدمها كل منهم.

3

إذا كان مانح الامتياز قد استحوذ على أعمال الامتياز في آخر عشر سنوات :

أ التاريخ الذي استحوذ فيه على أعمال الامتياز.
ب اسم المستحوذ منه.

4 خبرة العمل

1 بيان خبرة مانح الامتياز خلال الخمس السنوات الأخيرة من الناحية التشغيلية، وعلى وجه التحديد:

أ. أعمال الامتياز محل الاتفاقية المحتمل إبرامها.

ب. أعمال الامتياز الأخرى.

2 قائمة بأعضاء مجلس الإدارة وكبار التنفيذيين الحاليين لدى مانح الامتياز المسؤولين عن أعمال الامتياز، مع بيان الآتي:

أ. المسمى الوظيفي وصاحب العمل في الخمس السنوات الأخيرة.

ب. الخبرة المتعلقة بأعمال الامتياز والعمل لدى مانح الامتياز.

5 مانح الامتياز الرئيس

1 إذا كان مانح الامتياز هو صاحب امتياز رئيس، فيجب تضمين المعلومات الآتية عن مانح الامتياز الرئيس:

أ. اسمه التجاري.

ب. عنوانه وتفاصيل الاتصال به.

ج. علاقته بصاحب الامتياز الرئيس.

2 **بيان تاريخي بشأن أعمال الامتياز خلال الخمس السنوات الأخيرة.**

3 **بيان المعلومات الآتية المتعلقة بالاتفاقية المبرمة بين مانح الامتياز وصاحب الامتياز الرئيس:**

أ. بيان النطاق الجغرافي للاتفاقية وحقوق كل طرف والتزاماته، وحق منح امتياز فرعي.

ب. تاريخ انتهاء الاتفاقية مع توضيح قابليتها للتجديد من عدمه.

ج. حالات إنهاء الاتفاقية.

د. مدى تأثر اتفاقية الامتياز المحتمل إبرامها في حال إنهاء اتفاقية الامتياز الرئيسية.

6 التقاضي

1 **التفاصيل المتعلقة بأي دعوى قضائية أو تحكيمية حالية، ضد مانح الامتياز أو أعضاء مجموعته فيما يتعلق بمشاركة أي منهم في نموذج عمل الامتياز، سواء كان ذلك من قبل جهة تحقيق، أو بموجب إجراءات إدارية أو جنائية أو مدنية، أو تحكيم، يجري بموجبها الادعاء بشأن أي من الآتي:**

أ. أي إخلال باتفاقية امتياز أو إنهائها، أو عدم تجديدها، دون سبب أو مسوغ نظامي.

ب. الاحتيال.

ج. ممارسات غير مشروعة أو منطوية على غش.

د. مخالفات أحكام نظام المنافسة في المملكة، أو أحد قوانين المنافسة خارج المملكة.

هـ. مخالفات أحكام نظام الامتياز التجاري أو لائحته في المملكة، أو أحد قوانين الامتياز التجاري خارج المملكة.

2 التفاصيل المتعلقة بأي حكم أو قرار صادر -في أي دعوى قضائية أو تحكيمية- ضد مانح الامتياز أو أعضاء مجموعته فيما يتعلق بمشاركة أي منهم في نموذج عمل الامتياز، بشأن أي مما ورد في الفقرة (1) من هذا العنصر في آخر خمس سنوات.

7 إجراءات الإفلاس

1 بيان ما إذا كان مانح الامتياز وأي من أعضاء مجموعته المشار إليهم في العنصر (3) من هذه المتطلبات في العشر السنوات الأخيرة:

أ. افتتح له أي من إجراءات التسوية الوقائية أو إعادة التنظيم المالي بموجب نظام الإفلاس في المملكة.

ب. افتتح له أي من إجراءات إعادة الهيكلة بما في ذلك التسوية الوقائية أو إعادة التنظيم المالي بموجب أحد قوانين الإفلاس خارج المملكة.

ج. كان طرفًا في أي اتفاقية مع دائنين لإعادة جدولة للديون أو إعادة ترتيبها.

8 المبالغ المطلوب سدادها لمانح الامتياز

1- إذا طلب مانح الامتياز من صاحب الامتياز سداد مبلغ قبل إبرام اتفاقية الامتياز، فيتعين بيان ما إذا كان هذا المبلغ قابلًا للرد

2- بالنسبة إلى كل دفعة واجبة السداد من صاحب الامتياز إلى مانح الامتياز بعد إبرام اتفاقية الامتياز، فيتعين بيان:

أ. وصف الدفعة ب. المبلغ ج. تاريخ أداء الدفعة

9 تقدير الاستثمار المبدئي

التكاليف التقديرية الإجمالية التي سيتحملها صاحب الامتياز لبدء تشغيل أعمال الامتياز، إذا كانت معلومة من مانح الامتياز. ومن أمثلة هذه التكاليف ما يتعلق بتكاليف استئجار العقار، وتحسينه، وأعمال الإنشاء، وإعادة التصميم، والديكورات، وشراء المعدات أو استئجارها، والمخزون، والإمدادات، والتقنية، والتأمين، والعاملين، ورأس المال اللازم لبدء أعمال الامتياز. وفي حال كانت أعمال الامتياز لم إلا خارج المملكة، يجوز تضمين التكاليف المقدرة في البلد المشغلة فيه.

10 مناطق وحصرية الامتياز

1- تحديد ما إذا كان الامتيار حصريًّا أم لا.

2- التفاصيل المتعلقة بما إذا قد سبق ممارسة أعمال الامتياز في منطقة الامتياز وكانت ممنوحة من مانح الامتياز ذاته، خلال العشر السنوات الأخيرة، بالإضافة إلى التفاصيل الخاصة بهذه الأعمال والأسباب التي دعت إلى التوقف عن ممارستها.

11 موقع ممارسة أعمال الامتياز

1- بيان أي سياسة لمانح الامتياز بشأن اختيار موقع ممارسة أعمال الامتياز.

2- مدى مساعدة مانح الامتياز لصاحب الامتياز بشأن تحديد الموقع والتفاوض على شرائه أو استئجاره.

3- فيما يتعلق بموقع ممارسة الامتياز:

أ. التزامات الطرفين قبل الافتتاح بشأن اختيار الموقع أو تشييد المقر وتجهيزه.

ب. مدى وجوب موافقة مانح الامتياز أو صاحب الامتياز على الموقع، والشروط المتعلقة بالموافقة.

4- ما إذا كان على مانح الامتياز التزامات تجاه صاحب الامتياز بشأن المساعدة في تشييد المقر وإدخال التعديلات التي تطرأ عليه، بالإضافة إلى تحديد نطاق المساعدة.

12 المعلومات المتعلقة بأصحاب الامتياز الحاليين

1- عدد أعمال الامتياز المشغلة بموجب نموذج عمل الامتياز، في بداية ونهاية كل سنة من السنوات المالية الثلاث الأخيرة، داخل أو خارج المملكة، سواء كانت مملوكة أو مشغلة من مانح الامتياز أو عضو من مجموعته، أو صاحب امتياز.

2- عدد أعمال الامتياز المشغلة بموجب نموذج عمل الامتياز، التي افتتحت أو أقفلت في المملكة في بداية ونهاية كل سنة من السنوات المالية الثلاث الأخيرة، سواء كانت مملوكة أو مشغلة من مانح الامتياز أو عضو من مجموعته، أو صاحب امتياز.

3- عنوان كل صاحب امتياز حالي في المملكة.

13 معلومات الوضع المالي لمانح الامتياز

تقديم أي من الآتي:

أ. بيان الوضع المالي لمانح الامتياز في نهاية سنته المالية الأخيرة، موقعًا من مدير أو مسؤول لدى مانح الامتياز أو مراجع حساباته، مع بيان ما يفيد قدرة مانح الامتياز على سداد ديونه في تاريخ الاستحقاق.

ب. القوائم المالية لكل سنة من السنتين الماليتين الأخيرتين على أن تكون معدة وفقًا للأنظمة التي يخضع لها مانح الامتياز.

14 حقوق استخدام الملكية الفكرية

1- بيانات العلامات التجارية المستخدمة في تمييز نموذج عمل الامتياز وأي حقوق ملكية فكرية أخرى تتعلق به:

أ. وصف حق الملكية الفكرية.

ب. مالك حق الملكية الفكرية، والصلاحيات المخولة لمانح الامتياز في استخدامه والترخيص باستخدامه إذا لم يكن هو مالكه.

ج. إذا كان حق الملكية الفكرية مسجلًا في المملكة، فيلزم بيان تاريخ التسجيل ورقمه ومكانه.

د. بيان مفصل بأي إجراءات أو مطالبات قضائية حالية أو معلقة بشأن حق الملكية الفكرية قد تؤثر بشكل كبير في ملكيته أو استخدامه.

2- في حال كان لمانح الامتياز حقوق تتعلق بمعلومات سرية أو أسرار تجارية، تقديم وصف عام لها إلى صاحب الامتياز وآلية استخدامها من قِبله.

15 توريد سلع أو خدمات لأصحاب الامتياز

1- بيان التفاصيل الآتية:

أ. أي اشتراط على صاحب الامتياز للاحتفاظ بمستوى من المخزون أو شراء حد أدنى من السلع أو الخدمات.

ب. أية ملكية لمانح الامتياز، أو أي من أعضاء مجموعته، لحقوق في أي مورد قد يكون صاحب الامتياز مطالبًا بشراء بضائع أو خدمات منه.

ج. أي التزام على صاحب الامتياز بقبول سلع أو خدمات من مانح الامتياز، أو أي من أعضاء مجموعته، أو أي من مورديه المحددين والمعتمدين.

د. التزام مانح الامتياز بتوريد سلع أو خدمات لصاحب الامتياز في حال تم الاتفاق على ذلك.

هـ. ما إذا كان لمانح الامتياز صلاحية في تغيير نطاق السلع أو الخدمات، وحدود هذه الصلاحية.

و. ما إذا كان مانح الامتياز أو أي من أعضاء مجموعته أو أي مورد معتمد له (إن وجد) يتمتع بتخفيض أو مزايا مالية من الغير المرتبط بصاحب الامتياز ومدى مشاركته بشكل مباشر أو غير مباشر مع صاحب الامتياز.

2- ما إذا كان مانح الامتياز سيتفاوض على ترتيبات الشراء مع الموردين، ويشمل ذلك التفاوض على تحديد الأسعار، لمصلحة أصحاب الامتياز.

16 التسويق والإعلان

1- وصف الحقوق والالتزامات المتعلقة بالتسويق والإعلان عن أعمال الامتياز، ويشمل ذلك ما إذا كان مانح الامتياز سيدفع أي نفقات إعلانية في منطقة صاحب الامتياز.

2- إذا كان هناك حساب تسويق، أو أي حساب تشاركي آخر، يسيطر عليه مانح الامتياز أو يديره بنفسه أو يسيطر عليه الغير أو يديره لمصلحة مانح الامتياز، ويكون صاحب الامتياز ملزمًا بالمساهمة فيه، فيجب بيان ما يأتي:

أ- صفة المساهمين في الحساب (مثل: صاحب الامتياز، مانح الامتياز، مورد خارجي).

ب- تحديد المبلغ الذي يجب على صاحب الامتياز المساهمة به في الحساب، وما إذا كان على أصحاب امتياز آخرين أن يساهموا بمقدار مختلف.

ج- ما إذا كان على منافذ البيع المملوكة لمانح الامتياز أن تساهم في الحساب، وفي حال مساهمتها: ما إذا كانت المساهمة بالقدر ذاته الذي يساهم به أصحاب الامتياز.

د- الشخص المسيطر على الحساب والمسؤول عن إدارته.

هـ- الإدارة المحاسبية للحساب، والمسؤول عنها.

و- أنواع النفقات التي يمكن استخدام الحساب لأجلها.

ز- نفقات الحساب للسنة المالية الأخيرة.

ح- ما إذا كان يجب على مانح الامتياز صرف جزء من الحساب لترويج أعمال صاحب الامتياز

17 انتهاء مدة الاتفاقية

1- ما إذا كان صاحب الامتياز يستحق تعويضًا عند انتهاء مدة الاتفاقية، وآلية تحديده.

2- دون إخلال بأحكام المادة (العشرين) من النظام، تفاصيل الترتيبات، إن وجدت، التي سيتم تطبيقها على المخزون غير المبيع ومواد التسويق، والمعدات، والأصول الأخرى، التي سبق شراؤها عند إبرام الاتفاقية، ويشمل ذلك.

أ- في حال قيام مانح الامتياز بشراء المخزون، ومواد التسويق، والمعدات، والأصول الأخرى.

ب- آلية تحديد الأسعار في حال كان على مانح الامتياز شراء المخزون، ومواد التسويق، والمعدات، والأصول الأخرى.

3- حق صاحب الامتياز في بيع الأعمال عند انتهاء اتفاقية الامتياز.

ملاحظة

في حال كان أي جزء من متطلبات وثيقة الإفصاح لا ينطبق على الامتياز أو مانح الامتياز، فيتعين كتابة عبارة: «لا ينطبق»

انهاء اتفاقية الامتياز التجاري (الفرنشايز)

لا يجوز لمانح الامتياز إنهاء اتفاقية الامتياز قبل إنهاء مدتها دون موافقة مكتوبة من صاحب الامتياز، إلا إذا كان للإنهاء سبب مشروع. ويكون سبب الإنهاء مشروعاً في أي من الحا لات الآتية:

1. إذا أخل صاحب الامتياز بالتزاماته الجوهرية المقررة بموجب اتفاقية الامتياز التجاري (الفرنشايز)، ولم يعالج الإخلال مدة لا تزيد على (١٤) أربعة عشر يوماً من تاريخ توجيه مانح الامتياز إشعاراً مكتوباً له بذلك.

2. إذا تمت تصفية صاحب الامتياز أو حله، أو تنازل عن أعمال الامتياز أو المنفعة منها لدائنيه، أو تصرف في الأصول المتعلقة بأعمال الامتياز للغير.

3. إذا ترك صاحب الامتياز أو توقف طوعاً عن ممارسة أعمال الامتياز لمدة تزيد على (٩٠) تسعين يوماً متتالية.

4. إذا تكرر عدم التزام صاحب الامتياز بأحكام اتفاقية الامتياز التجاري (الفرنشايز) أو أي اتفاقية أخرى مبرمة مع مانح الامتياز أو شخص ضمن مجموعته في شأن الامتياز على الرغم من قيام مانح الامتياز بإخطاره كتابة بأداء التزاماته.

5. إذا كان في ممارسة صاحب الامتياز لأعمال الامتياز خطر على الصحة والسلامة العامة.

6. إذا فقد صاحب الامتياز أي من التراخيص اللازمة لممارسة أعماله.

7

إذا ارتكب صاحب الامتياز مخالفات جوهرية لأي من أحكام الأنظمة المعمول بها في المملكة تؤثر سلباً في سمعة أعمال الامتياز.

8

إذا ارتكب صاحب الامتياز فعلاً من افعال الغش التجاري عند ممارسته أعمال الامتياز.

9

إذا تعدي صاحب الامتياز على حقوق الملكية الفكرية لمانح الامتياز خلال سريان اتفاقية الامتياز التجاري (الفرنشايز).

10

أي حالة أخري تنص اتفاقية الامتياز التجاري (الفرنشايز) على كونها سبباً مشروعاً للإنهاء.

المادة الثامنة عشر من نظام الامتياز التجاري (الفرنشايز)

التوصيات

ضعف الإشراف والمتابعة والسيطرة على قطاع الامتياز التجاري (الفرنشايز) من قبل الجهات المعنية قد يؤدي إلى تحميل المستثمر في شراء رخصة علامة تجارية بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) خسائر لمبالغ طائلة، لعدم تحقيق العلامات التجارية لمتطلبات واشتراطات منح العلامة التجارية بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) ولائحته التنفيذية، ولتفادي هذه الخسائر والتأكد من تطبيق العلامة التجارية لنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) أحرص علي اتباع الآتي:

1- استلام سلسلة إجراءات المنح من قبل "مانح الامتياز" والتي تضم:
- ملف العلامة التجارية بنظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) معلومات وبيانات وأرقام عن العلامة التجارية.
- الأسئلة الشائعة (كافة المعلومات التي يرغب المستثمر معرفتها قبل توقيع الاتفاقية.
- دليل الامتياز (الخطوات التي يمر بها المستثمر قبل توقيع اتفاقية الامتياز التجاري وبعدها).
- طلب امتياز تجاري.
- معلومات وبيانات مقدم الطلب.

2- وثيقة الإفصاح كما نص عليه نظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) واللائحة التنفيذية قبل توقيع اتفاقية الامتياز التجاري (الفرنشايز)بـ (14) يوماً.

3- مراجعة اتفاقية الامتياز التجاري (الفرنشايز) من قبل استشاري امتياز تجاري (ممارس).

4- التنويه إلى "مانح الامتياز" بقيد اتفاقية امتياز ووثيقة الإفصاح ذات الصلة لدى الوزارة خلال (تسعين) يومًا من تاريخ توقيع الاتفاقية، وذلك بإيداع نسخة من الاتفاقية ووثيقة الإفصاح لدى الجهة المختصة في الوزارة واستلام شهادة قيد.

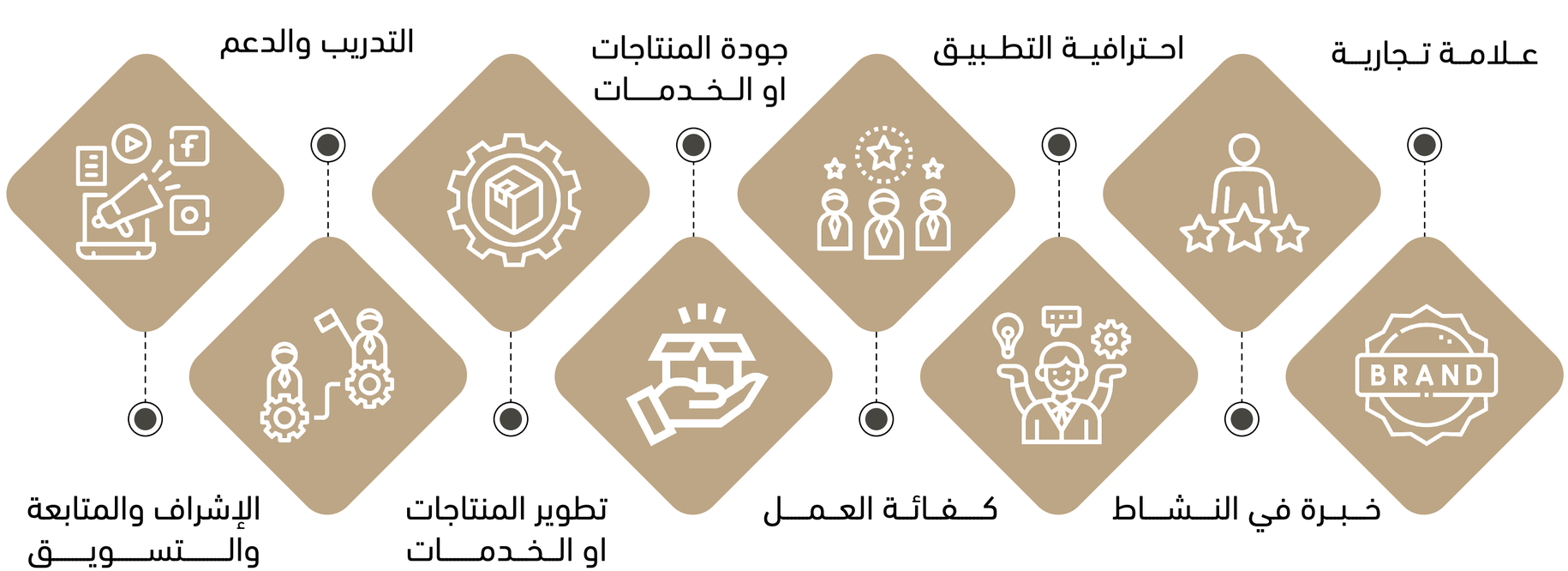
5- مطالبة مانح الامتياز باستخراج شهادة حق استخدام العلامة التجارية من قبل الهيئة السعودية للملكية الفكرية لمنفذ البيع في نطاقك أو منطقتك الجغرافية .

6- التأكد من استلام أدلة التشغيل والتي في الغالب تشمل على الآتي:
- إجراءات ما قبل الافتتاح.
- اعدد المنتجات / الخدمات.
- هوية العلامة التجارية
- إدارة منفذ البيع.
- التسويق.
- التدريب.
- الموارد البشرية.
- الجودة.
- نقل المنتجات.
- المالية.

وقد تختلف أنواع ادلة التشغيل التي تمتلكها العلامة التجارية باختلاف نوع النشاط.

FRANCHISE BUSINESS
أعمال الفرنشايز ®

الامتياز التجارى
الفرنشايز



#الفرنشايز -مع-نجيب

الخاتمة

هذا الدليل الشامل الذي جمعتُ لكم فيه، أهم متطلبات شراء رخصة علامة تجارية وفق نظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) ولائحته التنفيذية؛ وذلك للحماية الفنية والقانونية لـ "صاحب الامتياز"، لمواكبة التطور الاقتصادي والتفرد بمنتجاتكم وأعمالكم وخدماتكم في نطاقكم أو منطقتكم الجغرافية. أرجو أن تكون هذه المعلومات ذات نفع لكم ولأعمالكم، بحيث تساعدكم على اتخاذ قراراتكم الاستثمارية الصائبة بمشيئة الله، مع توفير الحماية اللازمة قبل توقيع اتفاقية الامتياز التجاري (الفرنشايز)، مع تحديد مهام وواجبات ومسؤوليات واشتراطات ومتطلبات مانح الامتياز وصاحب الامتياز لاستدامة العلامة التجارية والعلاقة مع المستثمرين و للاستفسار والاستشارة نأمل التكرم بالتواصل معنا لتقديم أفضل الخدمات لكم.

تواصل معنا

للرد على كافة استفساراتكم وأسئلتكم حول برنامج إعداد وتأهيل مدير الامتياز التجاري (الفرنشايز) يرجى التواصل معنا
واختيار أحد وسائل التواصل المناسبة:

+966 (0) 505490765

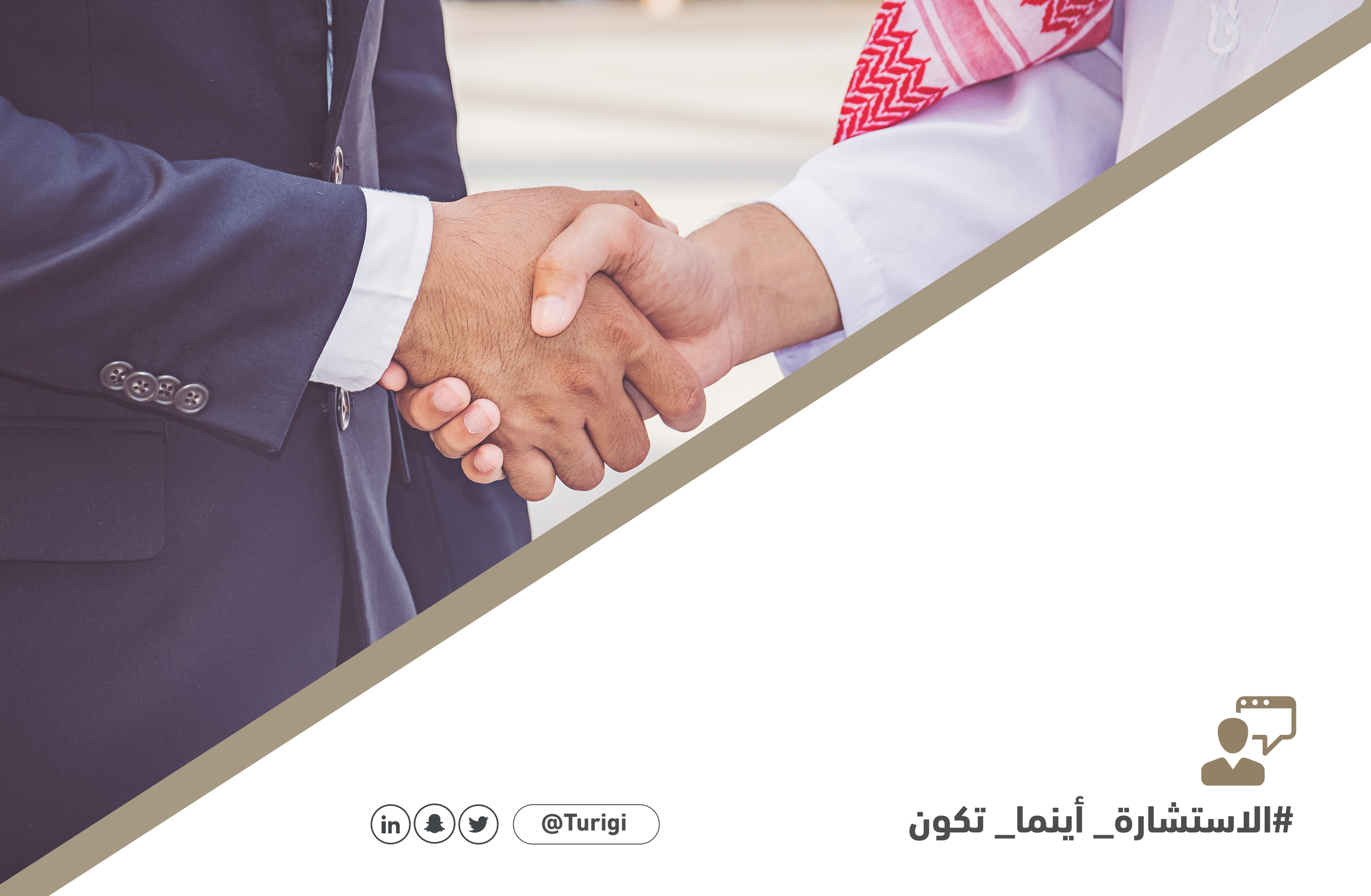
info@franchise-business.com

الاجتماع الافتراضي

الاجتماع الحضوري

طلب استشارة

#الفرنشايز_ مع_ نجيب



#الاستشارة_ أينما_ تكون

@Turigi

فاتورة Fatoorah

خيارك الأول

في إدارة تجارتك

إدارة الحسابات

يمكنك إدارة حساباتك وبياناتك من خلال هذه الخاصية عن طريق إدخال كافة بيانات الشجرة المحاسبية الخاصة بتجارتك والتعديل عليها في أي وقت

إدارة المبيعات

تتيح هذه الخاصية للتجار لمتابعة منتجاتهم والأرباح بشكل دوري منظم.

إدارة المشتريات

يمكنك من خلال هذه الخاصية إنشاء فواتير مشترياتك وتصدير أوامر الشراء الخاصة بالمشتريات مع حفظها والاطلاع عليها في أي وقت

إدارة وتتبع الفواتير

من خلالها تستطيع معرفة حجم تعاملاتك المالية الخاصة بتجارتك مع تجديد الوقت والتاريخ الخاصين بالفواتير

إنشاء وإدارة مخزنك

توفر لك هذه الخاصية إدارة الموردين وإصدار فواتير الشراء وإضافه وتعديل المنتجات، التحكم في المخزون الخاص بك

إمكانية إضافة عملاء

من خلال إضافة بيانات العملاء تتيح لك التواصل مجدداً مع العميل لبقائهم دائماً على ما هو جديد لديك ولإرسال العروض الخاصة بك لهم.

الاسهل

أكتشف المزيد

+966582225575

FATOORAHsa

FATOORAH.sa

FATOORAHsa