

دی‌دگاه

شماره: ۳۸۲	
تاریخ: ۱۳۹۲/۳/۸	موضوع: بومی‌سازی مدل تجاری فرانشیز در ایران: چالش‌ها و راه‌کارها
تهیه و تنظیم: زهرا آقاجانی	
<p>توضیح اجمالی: شرایط حاکم بر اقتصاد کشور و مشکلات پیش رو در حالی مورد نظر قرار می‌گیرد که طبق اهداف سند چشم‌انداز ضرورت دستیابی کشور به جایگاه متعالی در منطقه نیز قید دیگری است که در برابر مسئولان قرار دارد. در این راستا در کنار برنامه‌ریزی‌های معمول، استفاده کارآمد از ع و اامل موجود و جذب منابع بیشتر به سمت اقتصاد و بهره‌مندی از مدل‌های راهبردی کسب‌وکار (به‌منظور آموزش، تربیت و استفاده بهینه از نیروی فعال و کارآفرین) از اهمیت زیادی برخوردار می‌شود. در این ارتباط یکی از مدل‌های راهبردی مطرح در کشورهای هم‌چون چین، مالزی و ترکیه بهره‌گیری از مدل تجاری فرانشیز در انتقال دانش، فناوری و شیوه‌های نوین مدیریتی است. این برنامه می‌تواند نقش مهمی در امر اشتغال‌زائی و توسعه اقتصادی داشته باشد. با اینحال، کاربردهای آن در اقتصاد ایران فاصله زیادی با شرایط عملیاتی دارد. چراکه بسترهای لازم در جهت بومی‌سازی این مدل به هر دو لحاظ اقتصادی و حقوقی آماده نیست.</p>	
نکات کلیدی:	
پیش از پرداختن به راهکارهای بومی‌سازی مدل تجاری فرانشیز در اقتصاد ایران، ضروری است ابتدا به طرح مشکلات این مدل پرداخته شود:	
<p>۱- ایراد اقتصادی (الزامات حداقل سرمایه‌ای): یکی از معایب قراردادهای فرانشیز عدم ورود سرمایه مالی به کشور می‌باشد. در حقیقت فرانشیز را می‌توان نوعی کرایه شغل دانست و بنابراین متقاضی استفاده از آن باید منابع سرمایه‌ای مناسبی را در اختیار داشته باشد که خود به عنوان مانع دسترسی به این بازار محسوب می‌شود.</p>	
۲- ایرادات حقوقی:	
<p>الف- عدم شفافیت چارچوب‌های حقوقی ناظر: در بسیاری از کشورها مانند مالزی قانون جداگانه‌ای برای فرانشیز وجود دارد و در برخی کشورها مانند روسیه و قزاقستان قانون گذار قسمتی از قانون مدنی را به شرایط فرانشیز اختصاص داده است. این در حالی است که در ایران قانون خاص و جداگانه‌ای برای فرانشیز وجود ندارد؛ ضمن اینکه استفاده از این ابزار نیز با ابهاماتی همراه است. در واقع، در قوانین ایران، تعریفی از قراردادهای مورد بحث مشاهده نمی‌شود. قالب این قرارداد با هیچ یک از عقود معین مانند اجاره، صلح، وکالت و موارد دیگر، مذکور در قانون مدنی، انطباق ندارد. تنها ظرفیت موجود «قانون ثبت اختراعات، طرح‌های صنعتی و علائق تجاری» است که در آن بدون توجه مستقیم به قرارداد فرانشیز و ارائه تعریفی از آن، امکان عقد چنین قراردادهایی در قالب صدور مجوز بهره‌برداری (تحت لیسانس) برای دارایی‌های فکری وجود دارد.</p>	
<p>ب- ماهیت انعطاف‌ناپذیری قراردادها و کاهش زمینه‌های خلاقیت: این نوع قراردادها برای کارآفرینانی که علاقه زیادی به استفاده از ایده‌های خود در کسب و کار دارند، مناسب نمی‌باشد. چون قراردادهای فرانشیز دارای قابلیت انعطاف چندانی در انجام برنامه‌های مدیریتی، تبلیغاتی و ... علی‌رغم پیاده‌سازی در سطوح مختلف اعم از خرده‌فروشی‌های تحت حمایت تولیدکننده (مثل نمایندگی‌ها فروش خودرو)، عمده‌فروش‌های تحت حمایت تولیدکننده (مثل کوکاکولا) و خرده‌فروش‌های تحت حمایت شرکت خدماتی (مثل رستوران‌های زنجیره‌ای مک‌دونالد) ندارند.</p>	



دی-دگاه

ج- ماهیت یک طرفه قراردادها : مشکل دیگر به چگونگی لغو این نوع قرارداد بازمی‌گردد. معمولاً در قراردادهای شرایط لغو ذکر می‌گردد، اما در صورتی که لغو قرارداد از سوی عضو صورت گیرد ، با جریمه همراه خواهد بود. لیکن در صورتی که مالک فرانسیز تشخیص دهد که عضو، خدمات مناسب و یا محصول با کیفیت تحت ارایه نمی‌نماید یا از قوانین قرارداد تخطی کرده است، پس از مراحل تذکر، می‌تواند به راحتی و یک طرفه قرارداد را باطل نماید . بدین معنا که در کسب و کارهای فرانسیز بعد از پایان قرارداد عملاً ممکن است چیزی باقی نماند. مشکل دیگر نیز آن است که معمولاً قرارداد فرانسیز به صورت مدت‌دار و برای مکان خاص صادر می‌گردد. لذا، در صورت جابجایی مکانی، قرارداد بی‌ارزش می‌گردد. قراردادهای فرانسیز معمولاً به صورت بسیار یک طرفه می‌باشد و اختیارات و امتیازات بسیاری را به مالک اصلی می‌دهد. نکته مهم دیگر نیز به پایین بودن ضمانت اجرای دسترسی فرد متقاضی به این بازار بازمی‌گردد. در واقع، برای به عضویت درآمدن در هر فرانسیز ، ارایه‌دهنده آن حداقلی از استانداردها یا نیازها را مطرح می‌نماید. برای مثال می‌تواند حداقل زیربنا، حداقل سرمایه، حداقل کارمند و همچنین نبود عضو دیگری در محدوده مورد نظر جهت راه اندازی را از متقاضی درخواست نماید. متقاضی در صورت داشتن این حداقل ها می‌تواند درخواست خود را ارائه نماید تا مورد بررسی قرار گیرد. اما داشتن حداقل‌ها نیز تضمینی بر پذیرفته شدن درخواست وی نمی‌باشد.

۳- راهکارهای پیشنهادی

به‌منظور تخفیف مشکلات برشمرده و افزایش انگیزه افراد به بهره‌گیری از این مدل تجاری، می‌توان راهکارها را در دو قالب کوتاه‌مدت و بلندمدت ارائه نمود. در کوتاه‌مدت می‌توان با استفاده از قوانین جایگزین (مانند قرارداد واگذاری حق انتفاع و قانون ثبت اختراعات، طرح‌های صنعتی و علام تجاری) نسبت به کاهش فضای مبهم حوزه فعالیت در این بخش عمل نمود . اما در بلندمدت لازم است نسبت به تدوین قانون خاص و مجزا به‌نحوی اقدام نمود که حداقل در رابطه با فرانسیزهای داخلی، امکان انعطاف‌پذیری بیشتر در حوزه عملکرد نمایندگان و کاهش فضای یک‌طرفه قراردادهای اقدام گردد تا فرانسیزهای داخلی نیز پا به عرصه وجود گذاشته و در داخل کشور توسعه یابند.

تأیید رئیس گروه مشاوران:

تأیید رئیس موسسه: