

رؤاد الأعمال وفرص الامتياز التجاري

يتناول هذا التقرير:

- ◀ الفوائد الاقتصادية للامتياز التجاري
- ◀ دور الامتياز التجاري المحلي والدولي في التحول الاقتصادي
- ◀ فرص الامتياز التجاري لرؤاد الأعمال
- ◀ دور "منشآت" في دعم الامتياز التجاري

أساسيات الامتياز التجاري

تعريف الامتياز التجاري:

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 المُرخَّص 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.

وبناءً على هذا الاتفاق، يُوفّر مانح الامتياز لصاحب الامتياز، الأدوات اللازمة لإنشاء وتشغيل النشاط التجاري بما يتوافق مع معايير العلامة التجارية، وممارسات الأعمال الخاصة بمانح الامتياز، والتي تشمل عادة استخدام الأصول التالية:

الأدلة التشغيلية



المعرفة والخبرة
الخاضعتين لحقوق الملكية



العلامات التجارية



الدعم المستمر



الاستراتيجيات التسويقية



برامج التدريب



يستفيد **مانحو الامتياز** بعدد من الميزات الهامة والرئيسية، بدءاً من الأرباح قصيرة الأجل، إلى توسع العلامة التجارية على المدى الطويل، وزيادة حصتها في السوق، وتتضمن هذه الميزات:

- رسم الامتياز الأولية
- الإسهام في الدعاية والاعلان
- الرسم الدورية
- توسّع العلامة التجارية

يمكن لأصحاب الامتياز الاستفادة من جميع المميزات التي تُرسخ وجود النشاط التجاري، مثل:

- علامة تجارية موثوقة
- الوصول إلى الموارد والقوة الشرائية
- التسويق والإعلان على المستويين الوطني والإقليمي
- نموذج عمل ناجح
- شبكة العلاقات الخاصة بمانح الامتياز
- الابتكار والبحث
- الحصول على التدريب والدعم من مانح الامتياز

يحقق **الامتياز التجاري** ازدهاراً في عدد من الأنشطة التجارية الأساسية، مثل¹:



الترفيه



اللياقة الصحية
والبدنية



خدمات
المركبات



الضيافة
والفندقة



الأنشطة
العقارية



الأغذية
والمشروبات



الرياضة



الخدمات
اللوجستية



الرعاية
الطبية



البيع بالتجزئة
والخدمات



التعليم
والتدريب



خدمات النظافة
والصيانة

الوكالة التجارية مقارنةً بالامتياز التجاري: ما هو الخيار الأنسب للتوسع؟

يقصد بالوكالات التجارية كل من يتعاقد مع المُنتِج أو من يقوم مقامه في بلده الأصلي، للقيام بالأعمال التجارية، سواءً كان وكيلاً، أو موزعاً، بأية صورة من صور الوكالة أو التوزيع، وذلك مقابل ربح أو عمولة أو تسهيلات أيا كانت طبيعتها، ويدفع المورد للوكيل التجاري مباشرةً ولا يتحمل أي مسؤولية عن البيع، لكنه يمثل العلامة التجارية وقيمها الخاصة بها.

يتشابه نظام **الامتياز التجاري** مع الوكالة التجارية في:

بيع

المنتجات أو الخدمات التي يتم إنشاؤها وتسويقها بواسطة شركة أخرى

الاستفادة من

قاعدة العملاء التي تمتلكها العلامة التجارية في الأسواق الجديدة

ويختلف نظام **الامتياز التجاري** عن الوكالة التجارية في:

يدفع صاحب الامتياز

رسومًا أولية ورسومًا مستمرة إلى مانح الامتياز مقابل العمل تحت اسم العلامة التجارية، أما الوكيل التجاري فيدفع فقط مقابل العناصر التي يشتريها من الشركة المُصنِّعة

يوفر مانح الامتياز

لصاحب الامتياز دعماً تسويقياً وتدريباً للموظفين لاتباع الإرشادات والحفاظ على الهوية التجارية، على عكس الوكيل التجاري الذي يعمل بشكل مستقل في إدارة منفذ البيع

يُسمح لصاحب الامتياز

باستخدام العلامة التجارية واسمها كجزء من ممارسته التجارية اليومية، أما الوكيل التجاري فيعمل تحت اسم تجاري خاص به

يمكنك الآن معرفة المزيد حول كيفية التسجيل كوكيل تجاري في المملكة **من هنا**



فاضل النصار

المؤسس والرئيس التنفيذي
"لشركة" فرنشايزمي



«فرنشايزمي» هي شركة رائدة في الامتياز التجاري وحلول قطاع المطاعم والمقاهي، تأسست عام 2015 في الرياض، وتقدم العديد من الخدمات الخاصة بتطوير القطاع، مثل خدمات الامتياز التجاري وتشغيل وإدارة المطاعم، والتدريب، والاستشارات، والتسويق.

الدعم والاستشارات باستمرار، لتطوير منتجات، وخدمات، وأساليب تسويقية جديدة.

ما الاستراتيجيات التي تُوصي بها شركة "فرنشايزمي" لتمكين مانحي الامتياز من تحقيق النجاح؟

ننصح مانحي الامتياز التجاري بعدم التسرع في التوسع، فكلما توسعوا بشكل أسرع، زادت المخاطر، ويجب أخذ العديد من العوامل في الاعتبار قبل التوسع من خلال الشركاء، كما يحتاج مانح الامتياز إلى التأكد من امتلاكه الاستراتيجيات الصحيحة اللازمة لتحقيق النمو المستدام، ما يعني التمهّل للتأكد من أن مُنفذ الامتياز يعمل بشكل جيد قبل التوسع بشكل أكبر.

يجب على مانحي الامتياز أيضاً عند بدء أعمالهم، إقامة علاقة قوية مع أصحاب الامتياز، ليس باعتبارهم موظفين، ولكن شركاء في العمل، فالشراكة المثمرة تُجذب أصحاب الامتياز التجاري الرسوم والعقوبات المتأخرة غير الضرورية، وتُعطي الأولوية للتقدير والدعم.

ما الاتجاهات والتطورات التي سَتُسهم في تطوير قطاع الامتياز التجاري في المملكة خلال السنوات القليلة المقبلة؟

نتوقع أن نرى نمواً في عدد فرص العمل التي يوفرها سوق الامتياز التجاري في المملكة خلال السنوات المقبلة، فقبل خمس سنوات، كانت فرص العثور على وظيفة بصفتك مدير امتياز أو موظف قليلة، أما الآن، ومع وجود الآلاف من فروع الامتياز التجاري في المملكة، فإن هذه الفرص أخذت في النمو، ونتوقع من هذا النمو أن يستمر.

تحظى أسواق الامتياز التجاري المتقدمة، في الولايات المتحدة الأمريكية، والمملكة المتحدة، وأستراليا، وكندا، بعددٍ من مقدمي الخدمات التكميلية المتخصصين في صناعة الامتياز التجاري، مثل الشركات التي تقوم فقط بمراجعة حقوق الامتياز، ونتوقع مع توسع السوق السعودي الآن، أن نشهد نمواً وتنوعاً بين مقدمي هذه الخدمات، الذين يمكنهم تلبية احتياجات هذا السوق المتخصص في المملكة خلال السنوات المقبلة.

ما القطاعات التي تحظى بفرص نجاح أكبر في الامتياز التجاري؟ وما العوامل التي تجعلها أكثر جذباً لرواد الأعمال العازمين على التوجه إلى هذا النموذج؟

يحظى نموذج الامتياز التجاري بمنهجية نمو تدعم الصناعات التي لم تُستغل كامل إمكاناتها بعد، فعلى مدى العقود القليلة الماضية، شهد قطاعي الأغذية والمشروبات، والتجزئة، نمواً ملحوظاً، في حين أن العديد من الشركات في قطاعات السيارات، والرعاية الطبية، والخدمات اللوجستية، لم يكونوا على دراية بكيفية استخدام نموذج الامتياز التجاري لتوسيع أعمالهم، وقد جاءت برامج الامتياز التجاري التي طرحتها "منشآت"، لدعم هذه الصناعات، التي تتوسع الآن بوتيرة متسارعة، مع توقّع الحصول على عوائد مرتفعة على المدى القصير، والمتوسط، والطويل. وفضلاً عن إمكانات النمو المتاحة في قطاعي الأغذية والمشروبات، فقد أُنشئت إمكانات أكبر في الصناعات الأقل رسوخاً.

ما نصيحتك لأصحاب الامتياز التجاري المهتمين ببدء أعمالهم أو توسيعها؟

بفضل البرامج الحكومية الداعمة، يشهد السوق السعودي العديد من الفرص الجديدة والواعدة التي تساعد رواد الأعمال على الحصول على حق الامتياز التجاري، بالرغم من أن الخيارات المتاحة لا تعني بالضرورة أنها خيارات مناسبة، فهناك فرق بين الامتياز التجاري الحقيقي الذي يتمتع بإمكانات النمو، والامتياز بالاسم فقط، والذي قد يكون متوافقاً مع اللوائح، ومُحققاً للاشتراطات القانونية، ولكنه ليس الخيار الأنسب لتحقيق النجاح.

يحتاج أصحاب الامتياز التجاري المحتملين إلى بذل قصارى جهدهم لتحقيق أقصى استفادة من نموذج الامتياز التجاري، والحصول على عوائد جيدة، كما يمكنهم الاستفادة من تجارب أصحاب الامتياز الحاليين، عبر التواصل معهم والاطلاع على تجربتهم، والحصول على ملاحظاتهم، وكذلك معرفة العوائد التي حققوها، ونوع الدعم الذي يتلقونه، فمعظم مانحي الامتياز يساعدون أصحاب الامتياز في إطلاق المفهوم، لكنهم يفشلون في تقديم الدعم المستمر لهم، فمانح الامتياز الأمثل هو من يكون متواجد دائماً لتقديم

الامتياز التجاري في المملكة

شهدت المملكة دخول العلامات التجارية العاملة بنموذج الامتياز التجاري منذ منتصف السبعينات الميلادية، وأحدث ذلك تأثيراً عميقاً على المشهد الاقتصادي والثقافي فيها، ولم يقتصر الأمر على العلامات التجارية العالمية فحسب، حيث أصبح هناك الآن أكثر من 380 شركة وطنية تمنح امتيازاتها التجارية في جميع أنحاء المملكة ودول مجلس التعاون الخليجي.

وتعزيزاً لبيئة الأعمال فيها، اتخذت المملكة عدداً من التدابير والإجراءات التي فتحت بدورها الآفاق أمام الشركات العالمية للدخول إلى السوق السعودي، وعززت من الفرص الاستثمارية لرؤاد الأعمال السعوديين، لاجتذاب أبرز الخدمات والعلامات التجارية العالمية إلى المملكة.

600+

علامة امتياز تجاري
أجنبية في المملكة⁴

380+

علامة امتياز تجاري
وطنية³

1,000+

إجمالي عدد علامات الامتياز
التجاري في المملكة²

نظام الامتياز التجاري في المملكة

تماشياً مع رؤية السعودية 2030، سهّل نظام الامتياز التجاري، الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م / 22) بتاريخ 9 / 2 / 1441 هـ، نشر ثقافة الامتياز التجاري في المملكة، وتنظيم العلاقة بين مانح الامتياز وصاحب الامتياز من خلال تفصيل متطلبات الإفصاح، ومتطلبات التسجيل، والإطار التنظيمي الذي يتعين على المستثمرين الأجانب والشركات المحلية الالتزام به عند التوسع في جميع أنحاء المملكة.

الإفصاح والقيّد

يُلزم نظام الامتياز التجاري الجديد جميع مانحي الامتياز التجاري، بإعداد وثيقة إفصاح تفصيلية تُقدّم لصاحب الامتياز، وتودع لدى وزارة التجارة، وإصدار شهادة الامتياز التجاري بعد الاتفاق.



اتفاقيات عدم المنافسة

حفظ حقوق مانح الامتياز بحظر صاحب الامتياز من مباشرة أي نشاط مشابه لنشاط مانح الامتياز.



التجديد

يُحدّد نظام الامتياز التجاري لصاحب الامتياز التجاري الطريقة والتوقيت لتقديم إشعار التجديد، ويُقيّد حق مانح الامتياز في رفض طلب التجديد من خلال تقييد الشروط المبررة.



الاتفاقيات الحالية

تنطبق أحكام نظام الامتياز التجاري الجديد تلقائياً على الاتفاقيات المُبرمة قبل نفاذه، ويُستثنى من هذه الأحكام المادة الخامسة بفقرتيها الأولى والثانية، والمادة السادسة، والمادة السابعة بفقرتيها الأولى والثانية، والمادة الثامنة، والمادة التاسعة، والمادة الحادية عشرة بفقرتيها الأولى والثانية، والمادة السابعة عشرة، والمادة التاسعة عشرة⁵. ويتعين الامتثال الكامل لجميع أحكام نظام الامتياز الجديد في حال استبدال اتفاقية الامتياز الحالية أو نقلها أو تجديدها⁶.



وليد بن عبدالرحمن أبوراشد

المدير التنفيذي
لسلسلة مطاعم الطازج



«الطازج» هي سلسلة مطاعم للوجبات السريعة، افتتحت أول فرع لها في مكة المكرمة عام 1989م، وتوسّعت لتغطي منطقة الشرق الأوسط بأكثر من 100 فرع، تتنوّع بين فروع الشركة وفروع أصحاب الامتياز.

كيف استطاعت شركة الطازج تعزيز نمو علامتها التجارية واستدامتها؟ وما هي آليات الدعم التي تقدّمها لأصحاب الامتياز لتعزيز نموهم ونجاحهم؟

منذ تأسيس أول فروع «الطازج» في مكة المكرمة عام 1989م، تبنّت الشركة نهجاً يضمن استدامة عملياتها التشغيلية، حيث قامت بإنشاء مستودعات ومصنع لتجهيز المُنتجات الغذائية، بهدف إنشاء بنية تحتية قوية، وتوريد هذه المواد مباشرة من المصنع إلى المطاعم داخل المملكة العربية السعودية، مما مكّن الشركة من الحفاظ على مستوى موثّق من الجودة والمعايير في جميع منتجاتها وخدماتها المُقدّمة للعملاء، فضلاً عن إرساء الأسس لتطوير إستراتيجية فعّالة للامتياز التجاري، تضمن التزام أصحاب الامتياز بجميع معايير الجودة.

وبينما نتوسّع، نحرص في «الطازج» على تقديم كافة سُبل الدعم لأصحاب الامتياز التجاري في جميع المراحل، وضمان الالتزام بجميع معايير الجودة، بما في ذلك مشاركة أصحاب الامتياز في اختيار الموقع المناسب لإنشاء المطعم، وتصميمه الداخلية والخارجية، إضافةً إلى تزويدهم بقائمة المواد والمعدات اللازمة للتشغيل، مع ترشيح مجموعة من المؤرّدين في كل مجال من المجالات، وكذلك تدريب الموظفين، ليحصل جميع العملاء على تجارب موحّدة ومميّزة، من بدايتها إلى نهايتها، في جميع الفروع، كما خصصنا مدراء للمناطق حسب النطاق الجغرافي للفروع المحلية والدولية، لمتابعة سير العمل باستمرار، ومراقبة الجودة والأداء، وتقديم التقارير الدورية.

كما يمتدّ دعم شركة «الطازج» لأصحاب الامتياز ليشمل التسويق، حيث تُخصّص نسبة من المبيعات التي نحصل عليها من جميع الفروع، لإطلاق حملاتٍ إعلانية تخدم جميع الفروع بشكل عام.

تعتمد «الطازج» على الجمع بين منافذ مملوكة للشركة وأخرى مرخّص لها، هل يمكن أن تشرح لنا تحديات وفوائد هذا النهج؟ وما نصيحتك لأصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة الراغبين في العمل بنموذج الامتياز التجاري؟

نسعى في «الطازج» أن نكون عنصراً فعّالاً يُسهم في تحقيق المستهدفات الطموحة لرؤية السعودية 2030، ونرى أن نموذج الامتياز التجاري فرصة للعلامة التجارية لتعزيز نموها، وتوسيع انتشارها، وترسيخ مكانتها في السوق محلياً ودولياً، كما يمكن من خلال هذا النموذج، تحقيق معادلة نمو متوازنة، حيث يستلزم إنشاء فروع جديدة للعلامة التجارية، رأس مال مرتفع، لذا يُتيح هذا النموذج إمكانية إنشاء هذه الفروع، باستثمارات من أصحاب الامتياز، مما ينعكس إيجابياً على كلّ من مانح الامتياز وصاحبه.

إن الحصول على الامتياز التجاري قد يكون أمراً سهلاً، ولكن الحفاظ على استمراريته هو الأهم، إذ يتطلب دعماً مستمراً من مانح الامتياز، وبنية تحتية قوية، وخبرة في السوق، لذا نحرص في «الطازج»، على التوسّع بشكل دقيق ومدروس، لتحقيق الاستدامة في جميع عملياتنا، بدءاً من اختيار صاحب الامتياز المناسب لعلامتنا التجارية، وصولاً إلى المواد الخام، وأنصح الراغبين في منح امتيازاتهم التجارية، بدراسة خياراتهم بدقة عند التوسّع، والتأكد من جاهزيتهم واستعدادهم لهذه الخطوة، وتقديم دعمهم الدائم لصاحب الامتياز، لزيادة فرص النجاح.

ما الصفات والمعايير الأساسية التي تستند إليها شركة «الطازج» عند منح امتيازاتها التجارية؟

تتنوّع مشاريع الامتياز التجاري حسب تكلفتها بين مشاريع منخفضة التكلفة، وأخرى مرتفعة، مثل «الطازج»، لذا نحرص على أن يكون لدى صاحب الامتياز المحتمل، القدرة المالية اللازمة لتحمل تكلفة هذا المشروع، من حيث الإنشاء والتجهيز والتشغيل، بالإضافة إلى تخصيص ميزانية تُغطي النفقات التشغيلية إلى حين انتظام دورة العمل في المطعم وجني الأرباح، كما نحرص أيضاً على أن يقدّم صاحب الامتياز أعلى مستويات الضيافة المميزة للعملاء، وفهم احتياجاتهم وتلبيةها على أكمل وجه.

أنواع اتفاقيات الامتياز التجاري الأكثر شيوعاً

تتعدد أنواع اتفاقيات الامتياز التجاري للمنشآت الصغيرة والمتوسطة ورواد الأعمال، لاختيار نوع الامتياز التجاري المناسب لهم، ومن بينها:

امتياز الوحدة الواحدة:

يسمح مانح الامتياز لصاحب الامتياز بموجب هذه الاتفاقية، بتشغيل وإدارة وحدة امتياز واحدة، ويتيح هذا النموذج لصاحب الامتياز استخدام نظام الأعمال المثبت لمانح الامتياز، واسم العلامة التجارية، والدعم، ويُشاع استخدام هذا النموذج في العديد من القطاعات مثل: سلاسل الوجبات السريعة، ومتاجر البيع بالتجزئة، وقطاع الخدمات، حيث يسمح لرواد الأعمال بدء أعمالهم التجارية بسرعة، مع الاستفادة من اسم العلامات التجارية الراسخة، والدعم من مانحي الامتياز، مثل:



الامتياز التجاري متعدد الوحدات:

هو أحد أنواع الامتياز التجاري التي يقوم فيها مانح الامتياز بمنح صاحب الامتياز الحق في تأسيس فرعين أو أكثر للشركة في مواقع مختلفة.⁷



الامتياز التجاري الوظيفي:

هو نموذج للأعمال يتميز بمستوى استثماري أولي منخفض. يتم تشغيل هذا النوع من الامتيازات عادةً من قبل (صاحب الامتياز) وقد يشمل توظيف عدد قليل من الموظفين، غالباً أقل من خمسة أشخاص. يتحمل صاحب الامتياز مسؤولية دفع رسوم الامتياز وتغطية التكاليف الأولية البسيطة، التي قد تشمل المعدات والمواد الأساسية وأحياناً مركبة. الامتياز التجاري الوظيفي غالباً ما يكون مقره في المنازل وتوجد في مختلف الصناعات، وعادةً ما تقدم خدمات، مثل: إصلاح الهواتف المحمولة وخدمات التنظيف وخدمات رعاية الأطفال وتخطيط الفعاليات وغيرها من الأعمال الخدمية الصغيرة النطاق. ومن العلامات العاملة بهذا النموذج:



الامتياز التجاري الرئيسي:

يكون صاحب الامتياز بموجب هذا النموذج، مخوَّلاً بحق المنح الفرعي للامتياز لفرد أو كيان، ويُعرف باسم صاحب الامتياز الرئيسي، وله الحق في بيع ودعم الامتيازات في منطقة معينة، ويستفيد كلاً من مانح الامتياز وصاحب الامتياز الرئيسي من هذا النموذج، حيث يكتسب مانح الامتياز توسعاً سريعاً في أسواق جديدة، مع مخاطر استثمارية أقل، بينما يكتسب صاحب الامتياز الرئيسي حقوقاً حصرياً للتطوير والربح من امتيازات متعددة في نطاق منطقته، حيث يكون صاحب الامتياز الرئيسي في كل بلد (أو منطقة) مسؤولاً عن منح الامتياز وتدريب أصحابه، وكذلك ضمان اتساق العلامة التجارية، وإدارة سلاسل الإمداد، وإجراء الحملات التسويقية، وتقديم الدعم المستمر لشبكة أصحاب الامتياز، مثل:⁸



امتياز تطوير المنطقة:

هو اتفاق تجاري حيث يمنح مانح الامتياز لصاحب الامتياز الحق في فتح وحدات امتياز متعددة، في نطاق منطقة معينة، ويستفيد مانح الامتياز من هذا النموذج في توسيع نطاق وجود علامته التجارية بفاعلية، بينما يعمل مطور المنطقة على العثور على المواقع، وضمان الاتساق مع العلامة التجارية، وفي المقابل، يحصل مطور المنطقة على حقوق حصريّة لتطوير الامتيازات في منطقته، بالإضافة إلى الرسوم، مما يعزز النمو والتنسيق، ويسمح لأصحاب المشاريع ببناء مشروع تجاري ناجح بعلامة تجارية راسخة، مثل:



الامتياز التجاري المشترك:

هي تحالفات إستراتيجية تسمح لشركات متعددة بالاستفادة من نقاط قوتها مع تقليل المخاطر الفردية، فبموجب هذا النموذج، تتعاون شركتين أو أكثر لتشغيل علامة تجارية معاً، ويكون مالك العلامة التجارية أحد أطراف التعاون، وتسهم كل شركة بنقاط قوتها، ومواردها، وخبرتها، لتمكين الامتياز من تحقيق النجاح، كما يشترك جميع الأطراف في فوائد، ومخاطر، وأرباح إدارة الامتياز.

يسمح هذا التعاون للشركات بدمج أصولها ومهاراتها لتحسين الكفاءة، وتستفيد امتيازات المشاريع المشتركة أيضاً من تجميع الموارد، ووفورات الحجم، والتسويق المشترك، والوصول إلى قاعدة عملاء أكبر، ويُعد هذا النموذج مفيداً بشكل خاص عند دخول أسواق أو صناعات جديدة ذات لوائح معقدة أو تحديات ثقافية، مثل:





☆ قصة نجاح

تركي الشرمان

المؤسس والرئيس التنفيذي
لشركة "كلين"

kleen®

« "كلين" هي شركة حلول تقنية لقطاع المغاسل في المملكة، تأسست عام 2021، وتعمل على تطوير منظومة متكاملة للحلول التقنية، عبر نموذج الامتياز التقني، لتمكين مزودي الخدمة من رفع مستوى الجودة، والتحكم في العمليات وإدارتها، وخفض التكاليف، وتطوير تجربة العملاء.

تأسست شركة "كلين" عام 2021، وقدمت نموذجاً مبتكراً للامتياز التقني في قطاع مغاسل الملابس في المملكة، برأيك كيف أسهم هذا النهج في نمو وتطوير القطاع؟ وما الدروس التي يمكن لرواد الأعمال استخلاصها من تجربة "كلين"؟

جاء تقديم "كلين" لنموذج الامتياز التقني في قطاع مغاسل الملابس، بمثابة نهج مبتكر في المملكة، حيث أسهم هذا النموذج بشكل كبير في نمو الصناعة وتطويرها، من خلال دمج الحلول التقنية المتقدمة مع خدمات المغاسل التقليدية، وتسلط هذه التجربة بالنسبة لرواد الأعمال، الضوء على أهمية الابتكار في القطاعات التقليدية، حيث يُمكن للشركات خلق فرص جديدة في السوق، وتحسين جودة الخدمات المُقدمة، وتقديم أفضل تجربة للعملاء، عبر تبني تقنيات ونماذج أعمال جديدة ومبتكرة.

يُعد نموذج الامتياز التقني نهجاً فريداً في قطاع مغاسل الملابس، هل يمكن أن توضّح لنا معايير "كلين" لاختيار مقدمي الخدمات والتعاون معهم وفقاً لهذا النموذج؟ وما الفوائد التي يحصل عليها كلٌّ من مانح الامتياز وصاحبه؟

تختار "كلين" - بموجب نموذج الامتياز التقني - مقدمي الخدمات، بناءً على قدرتهم على الحفاظ على معايير الجودة، واستخدام الحلول التقنية المُقدمة بفاعلية وكفاءة، ويشمل التعاون مع مقدمي الخدمات التدريب على استخدام تقنيات "كلين"، بما يُساعد على تبسيط العمليات التشغيلية وتحسين تجربة العملاء، ويستفيد مانحو الامتياز من هذا النموذج، في توسيع علامتهم التجارية وخدماتهم بتكلفة أقل، وهو ما يعكس إيجابياً على أصحاب الامتياز، عبر استفادتهم من رسوخ العلامة التجارية وحلولها التقنية المتقدمة، مما يُسهم في زيادة الإيرادات، وتحقيق النمو داخل الأسواق، بالإضافة إلى بناء اسم معروف على نطاق واسع، ودعم شبكة الامتياز، وتطوير العلامة التجارية باستمرار، وكذلك التخفيف من المخاطر التي تواجهها الأعمال.

كيف أسهمت إستراتيجية العلامة التجارية لشركة "كلين" في نجاح شبكة الامتياز الخاصة بها؟ وكيف تحافظ الشركة على اتساق علامتها التجارية على امتداد مواقع الخدمة المختلفة؟

تعد إستراتيجية العلامة التجارية لشركة "كلين" ضروريةً لنجاح شبكة الامتياز الخاصة بها، حيث تركز الشركة على الحفاظ على صورة علامتها التجارية متسقةً في جميع مواقع خدمتها، لضمان تقديم تجربة موحدة لعملائها وفقاً لأعلى معايير الجودة، ويتضمن ذلك دليلاً موثقاً للعلامة التجارية، وإستراتيجيات التسويق، وبروتوكولات خدمة العملاء، حيث تساعد هوية العلامة التجارية القوية، في جذب العملاء وبناء الثقة، وهو أمر بالغ الأهمية لنمو شبكة الامتياز التجاري والحفاظ على نجاحها.

يُعد التدريب والدعم المستمر من أهم أسباب نجاح أصحاب الامتياز، فكيف تنظّم "كلين" برامجها التدريبية لشركاء الامتياز الجدد؟ وما هي آليات الدعم الذي تقدّمه إليهم لتساعدتهم في عملياتهم اليومية؟

يعد التدريب والدعم عنصرين أساسيين في نموذج الامتياز الخاص بـ "كلين"، لذا تقدم الشركة برامج تعليمية شاملة لشركاء الامتياز الجدد في مجالات التقنية، وخدمة العملاء، وإدارة الأعمال، كما تقدم أيضاً دعماً مستمراً في العمليات التسويقية، والتوجيه التشغيلي، والمستجدات الخاصة بالتقنيات، بما يضمن جاهزية أصحاب الامتياز للعمل بفعالية، وفقاً لمعايير العلامة التجارية، ويُمكن لأصحاب الامتياز التجاري الوصول إلى جميع الأدوات التي يحتاجونها عبر قنوات التواصل المستمرة، لضمان الحفاظ على أعلى مستويات الجودة وخدمة العملاء.

من وجهة نظرك، ما الفرص المستقبلية المتاحة لرواد الأعمال الراغبين في استكشاف نموذج الامتياز التجاري؟

بالنظر إلى المستقبل، يوفر نموذج الامتياز التجاري العديد من الفرص لرواد الأعمال، خاصة في القطاعات الجاهزة للتطوير والعصرنة عبر التقنيات، وكما هو الحال مع الأسواق الأخرى، يسمح هذا النموذج بالتوسع السريع في أفكار المشاريع باستثمار رأسمالي منخفض نسبياً، وهو ما يُعد فرصة جيدة خاصة لرواد الأعمال في بداية مسيرتهم، حيث يمكنهم استكشاف الصناعات التي لم تستغل التقنيات المتاحة بشكل كامل بعد، وتقديم حلول مبتكرة مع الاستفادة من نموذج أعمال فعال وناجح.

تمويل امتيازك التجاري

عقدت "منشآت" عدة اتفاقيات مع العديد من الجهات التمويلية، بمحفظة تمويل بلغت قيمتها 2.4 مليار ريال، بهدف تسهيل وصول التمويل للمنشآت الصغيرة والمتوسطة ورواد الأعمال، الذين يتطلعون إلى توسيع أعمالهم التجارية من خلال منح الامتياز التجاري لأعمالهم.

الأهلي SNB

البنك الأهلي السعودي

بنك التنمية الاجتماعية
SOCIAL DEVELOPMENT BANK

بنك التنمية الاجتماعية

مصرف الراجحي
alrajhi bank

مصرف الراجحي

مصرف الإنماء
alinma bank

مصرف الإنماء

البنك
السعودي
الفرنسي
Banque
Saudi
Fransi

البنك السعودي الفرنسي

بنك البلاد
Bank Albilad

بنك البلاد

anb

البنك العربي

الأول
SAB

بنك الأول

عبد اللطيف جميل
للتمول

عبد اللطيف جميل للتمويل

بنك الرياض
Riyad Bank

بنك الرياض

الأمثل للتمويل
Alamthal Financing

الأمثل للتمويل

فرص
FORUS

فرص

دور "منشآت" التمكيني

مركز الامتياز التجاري: المنتجات والخدمات

تأسس مركز الامتياز التجاري تحت مظلة "منشآت" في عام 2019، بهدف رفع الوعي بالامتياز التجاري، ونشر ثقافته، ودعم منظومته، من خلال إعداد البرامج والخدمات والفعاليات الداعمة له، بالتعاون مع الجهات ذات العلاقة، وحصر وتذليل التحديات والعوائق في مجال الامتياز التجاري.

أبرز أرقام المركز



5,000+

عدد المستفيدين من الورش
التدريبية¹⁰



10,000+

عدد الفرص في منصة مركز
الامتياز التجاري



1,200+

عدد العلامات التي تم التحقق من
جاهزيتها للمنح⁹



100+

عدد مديري الامتياز¹³



150+

عدد الوسطاء¹²



250+

عدد جلسات التسوية الودية¹¹

توسيع نطاق امتيازك التجاري عبر المملكة

قدّم مركز الامتياز التجاري التابع لـ "منشآت"، خدماته للعديد من العلامات التجارية السعودية، والتي يمكنك الاطلاع على قصص نجاحها عبر موقعنا الإلكتروني.

يمكنك أيضاً تقديم علامتك التجارية إلى مجموعة جديدة وواسعة من العملاء، عبر تسجيل علامتك التجارية في منصة مركز الامتياز التجاري، لتقييم علامتك وتحديد ما إذا كانت جاهزة لمنح الامتياز التجاري طبقاً لنظام ولائحة الامتياز التجاري.



منصة مركز الامتياز التجاري ←

أبرز الخدمات المقدمة من مركز الامتياز التجاري

خدمة ترخيص الوطاء

لمزيد من المعلومات، تفضل بزيارة
الرابط من [هنا](#)



خدمة التحقق من جاهزية العلامة للمنح

لمزيد من المعلومات، تفضل بزيارة
الرابط من [هنا](#)



خدمة مدير الامتياز التجاري

لمزيد من المعلومات، تفضل بزيارة
الرابط من [هنا](#)



خدمة التسوية الودية

لمزيد من المعلومات، تفضل بزيارة
الرابط من [هنا](#)



أن يكون قطاع الامتياز التجاري في المملكة رائداً على الصعيد الإقليمي، وأن يُصبح مركز الامتياز التجاري مرجعاً موثقاً لجميع العلامات التجارية في المملكة.¹⁴

ويشتمل الإطار الإستراتيجي لعمل مركز الامتياز التجاري الصلاحيات والمهام الرئيسية الواردة في قرار مجلس الوزراء (رقم م / 22 بتاريخ 9 / 2 / 1441 هـ) على: ¹⁵

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

الفئات المستفيدة من خدمات مركز الامتياز التجاري¹⁶



الممارسون من الجهات والأطراف ذات العلاقة في مجال الامتياز التجاري



المنشآت الراغبة في التوسع باستخدام نموذج عمل الامتياز التجاري



المستثمرون المهتمون بالحصول على فرص استثمارية ضمن الامتياز التجاري

يستهدف مركز الامتياز التجاري دعم منظومة الامتياز التجاري، وتمكين العلامات التجارية، وأصحاب المصلحة، وذلك في إطار مُستهدفاته الساعية إلى جعل المملكة مركزاً رائداً للامتياز التجاري إقليمياً وعالمياً، لكل من العلامات التجارية المحلية والعالمية.¹⁷

وباعتباره من أسرع القطاعات نمواً وأكثرها ربحية في العالم، فإن تعزيز العلامات التجارية السعودية، والامتيازات التجارية المملوكة محلياً في جميع أنحاء المملكة، سيُسهم في تمكين الجيل القادم من المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وذلك عبر:

- ◀ زيادة عدد العلامات المانحة في السوق السعودي¹⁸
- ◀ توسّع العلامات المحلية في منح الامتياز إقليمياً وعالمياً¹⁹
- ◀ زيادة تنوع العلامات المانحة لتشمل جميع القطاعات²⁰
- ◀ زيادة عدد وحدات الامتياز التجاري في المملكة²¹
- ◀ زيادة الفرص الاستثمارية لرؤّاد الأعمال السعوديين كأصحاب امتياز²²
- ◀ زيادة حجم التمويل المتاح للمانحين وأصحاب الامتياز من رؤّاد الأعمال²³



← مركز الامتياز التجاري

إذا كنت ترغب في الحصول على امتياز تجاري أو منحه، تفضل بزيارة منصة الامتياز التجاري من هنا.

فهد الربيش

مدير عام مركز الامتياز التجاري

"منشآت"

مركز الامتياز التجاري
Franchise Center

منشآت
monsha'at
الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة
Small Medium Enterprises General Authority

التمويلية، لتخصيص محافظ للامتياز التجاري، بالإضافة إلى فعاليات الامتياز التجاري، التي تستهدف ربط العلامات التجارية والشركات الوطنية، بالمستثمرين، ورؤاد الأعمال، وأصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة، لتمكينهم من النمو والتوسع في الأسواق المحلية والعالمية.

ما التحديات التي يواجهها ممارسي الامتياز التجاري في السوق السعودي؟ وما سبل التغلب عليها وتحقيق النجاح على المدى الطويل؟

يعد الامتياز التجاري نموذجاً عملياً يحمل العديد من فرص النجاح، ومع ذلك، تتطلب ممارسة الامتياز التجاري على العديد من التحديات التي يجب على ممارسي الامتياز أن يكونوا على دراية بها لتجنبها، وزيادة فرص نجاحهم.

يتمثل أحد التحديات الرئيسية التي يواجهها مانحو الامتياز، في عدم الجاهزية المثلى لمنح الامتياز التجاري، مثل ضعف الأدلة التشغيلية، وعدم تقديم الدعم الكافي لأصحاب الامتياز، ويتعين على مانحي الامتياز التخطيط الدقيق لتحديد استراتيجية الأسواق المستهدفة، ونوع الامتياز، وكيفية اختيار صاحب الامتياز، والبحث عن آليات دعم فعالة، إضافة إلى تقدير حجم الاستثمار بشكل دقيق، ومراعاة الاختلاف الذي يؤثر في هيكل الرسوم والربحية، حيث إن منح الامتياز التجاري يعتمد بشكل كبير على حجم الاستثمار، وأداء الموقع، والمنتجات، أو الخدمات المقدمة.

ومن أكبر التحديات التي واجهها مانحو الامتياز من العلامات التجارية الكبرى، هو الالتزام بالإفصاح عن القوائم المالية، حسب ما نصت عليه الفقرة (13) من متطلبات الإفصاح الملحق في اللائحة التنفيذية لنظام الامتياز التجاري، ولمعالجة هذا التحدي، صدر قرار معالي وزير التجارة رقم (339) بتاريخ 14/08/1444هـ لإلغاء هذه الفقرة، لتيسير إجراءات منح الامتياز التجاري، من خلال تعزيز مبدأ حرية التعاقد بين طرفي العلاقة.

ويواجه أصحاب الامتياز تحديات مثل الملاءة المالية، حيث يجب على صاحب الامتياز دراسة الفرصة الاستثمارية بشكل دقيق، وبحث جدوى الاستثمار فيها، ومعرفة المتطلبات المالية ورسوم الامتياز، بالإضافة إلى إجراء بحث كافٍ عن العلامة التجارية قبل التعاقد، لتجنب اختيار علامة تجارية غير مناسبة له، أو لا يستطيع تشغيلها، والالتزام بمعايير الجودة والتشغيل، التي قد يؤدي إهمالها إلى فرض الغرامات أو حتى إنهاء الاتفاقية.

وعلى ضوء ذلك، يهدف مركز الامتياز التجاري إلى نشر الوعي بين المهتمين بهذا المجال، عبر تقديم مجموعة من الخدمات التي تساعد على تطوير مهاراتهم، وتقييم العلامات التجارية بشكل أفضل.

ما التطورات التي شهدتها مجال الامتياز التجاري في المملكة في السنوات الأخيرة؟ وما هي إسهامات مركز الامتياز التجاري في ذلك؟

شهد مجال الامتياز التجاري في المملكة تسارعاً في تطور وتحول العلامات التجارية، وتضاعف عدد العلامات المحلية التي تعمل بهذا النظام خلال العامين الماضيين، ليصل إلى أكثر من 380 علامة تجارية، رغم حداثة نظام الامتياز التجاري في المملكة، إلا أنه شهد نمواً وتطوراً كبيرين فيها خلال فترة قصيرة، ويتشابه السوق السعودي مع الأسواق الأخرى من حيث القطاعات التي تتركز فيها هذه العلامات، حيث يأتي أبرزها في قطاعات الأغذية والمشروبات، والتجزئة، والخدمات.

ويستكمل مركز الامتياز التجاري جهوده عبر دعم تطوير وتمكين العلامات التجارية للعمل بنظام الامتياز التجاري، من خلال برنامج "طموح" للامتياز التجاري، أو الخدمات الأخرى المقدمة من خلال المركز، بالإضافة إلى التعاون مع الجهات المحلية والعالمية لتفعيل مختلف القطاعات للعمل بهذا النظام، مثل قطاعات التعليم، والأنشطة الصحية، والعمل الاجتماعي، وكذلك القطاع السياحي، وقطاع الفنون والاستجمام والترفيه، وغيرها من القطاعات، وذلك من خلال دعم توسعها وانتشارها محلياً وعالمياً، سواء عبر منصة المركز، أو دعم مشاركتهم في الفعاليات الرئيسية، مثل "بيان"، كما يستهدف المركز إقامة معرض دولي للامتياز التجاري، والذي سيكون بدوره محفزاً لتوسع العلامات المحلية عالمياً، وجذب علامات عالمية في القطاعات المستهدفة للسوق السعودي، وتحفيز تبادل الخبرات في مختلف المجالات.

ما الخدمات المقدمة من المركز لتعزيز الامتياز التجاري في المملكة؟

يعمل المركز على تفعيل نظام الامتياز التجاري في المملكة، وتمكين العلامات التجارية المحلية للعمل بهذا النموذج، وتوسيع قاعدة عملائهم، عبر عدة خدمات، حيث يقدم خدمة قيد الامتياز التجاري، التي تتيح تسجيل اتفاقية الامتياز، ووثيقة الإفصاح لدى وزارة التجارة، لتيسير ممارسة أعمال الشركات كعلامة مانحة للامتياز، كما يقدم المركز خدمة التسوية الودية، لتيسير إجراءات فض نزاعات الامتياز التجاري ودياً، وذلك بالتعاون مع مركز المصالحة، وخدمة ترخيص الوسطاء، التي تركز على تقديم مجموعة من الدورات التدريبية لتأهيل الوسطاء لمزاولة أعمال الامتياز التجاري، وكذلك خدمة التحقق من جاهزية المنح للامتياز التجاري، التي تساعد العلامات التجارية على التحقق من مدى جاهزيتها لمنح الامتياز التجاري وفقاً لنظام ولائحة الامتياز التجاري، وأيضاً خدمة مدير الامتياز التجاري والتي تقوم بدعم تأهيل مدراء الامتياز لدى العلامات التجارية، كل ذلك إلى جانب تقديم الجلسات الاستشارية والدورات التدريبية الإلكترونية من خلال أكاديمية "منشآت".

وفي إطار دعمه للشركات والعلامات التجارية للوصول إلى رأس المال، يُسهم المركز في تسهيل الوصول إلى التمويل بالتعاون مع الجهات

برنامج طموح الامتياز التجاري²⁴

أطلق مركز الامتياز التجاري التابع لـ "منشآت"، برنامج طموح الامتياز التجاري، بهدف تطوير العلامات التجارية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة المؤهلة للتوسع للعمل بنظام الامتياز التجاري، والإسهام في رفع معدل العلامات التجارية العاملة في السوق السعودي، عبر تقديم الخدمات الإرشادية والاستشارية من خبراء الصناعة.

أهداف البرنامج:



منح رواد الأعمال السعوديين الجدد، والمنشآت الصغيرة والمتوسطة، والعلامات التجارية، الفرصة للتوسع



بناء نظام تشغيلي للعلامات التجارية السعودية



تأهيل العلامات التجارية السعودية للتوسع من خلال نظام الامتياز التجاري

معايير القبول:

ألا يقل عمر العلامة التجارية عن ثلاث سنوات

أن يكون لدى العلامة التجارية أكثر من ثلاثة فروع

أن تكون علامة تجارية سعودية

آلية الانضمام إلى البرنامج:

تقديم المتقدمين بناء على المعلومات التي تم تعبئتها في الاستبيان

03

تعبئة الاستبيان المطلوب

02

التسجيل في البرنامج

01

العمل مع نخبة من الاستشاريين لتطوير العلامات التجارية للمقبولين في البرنامج

05

فرز المتقدمين الذين تم قبولهم في البرنامج

04

لمزيد من المعلومات حول الخدمة والانضمام، تفضل بزيارة منصة **مركز الامتياز التجاري**



← برنامج طموح للامتياز التجاري

”نمكّن“

المنشآت لتحقيق نجاح مستدام

عن "منشآت"

أنشئت الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة "منشآت" في عام 2016، بهدف تنظيم وتطوير ودعم قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة بما يتوافق مع أعلى المعايير العالمية في هذا المجال، وتسعى الهيئة لتعزيز إنتاجية القطاع الخاص.

ولتحقيق هذه الأهداف، تعمل الهيئة على تنظيم العديد من المبادرات التي تقدم حلولاً حقيقية لأبرز التحديات التي تواجه هذه الفئة من المنشآت أثناء محاولاتها لدخول السوق، وعادة ما يتم تقسيم تلك المبادرات لبرامج فرعية تناسب الأنواع والأحجام المختلفة من المنشآت، وبالإضافة إلى تقديم الدعم الإداري، والتقني، والمالي، تعمل الهيئة أيضاً على دعم جهود التسويق، وتوفير احتياجات الموارد البشرية لتلك المنشآت.

دعم نمو وتنافسية المنشآت الصغيرة والمتوسطة من خلال بناء بيئة محفزة ومجتمع ريادي، عبر قيادة التعاون مع شركائنا الاستراتيجيين في القطاعين العام والخاص والقطاع غير الربحي محلياً ودولياً.



الرسالة

أن يكون قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة ركيزة أساسية لتنمية الاقتصاد في المملكة العربية السعودية، ومُمكنًا لتحقيق رؤية 2030 وما بعدها.



الرؤية

لمزيد من المعلومات، يُرجى زيارة موقعنا الإلكتروني من خلال الرابط التالي www.monshaat.gov.sa



+966 800 301 8888



info@monshaat.gov.sa



www.monshaat.gov.sa



المراجع

01

الرابطة الدولية للامتياز التجاري:
ما الصناعات الأكثر شيوعاً في
مجال الامتياز التجاري؟



02

"منشآت": مركز الامتياز
التجاري

03

"منشآت": مركز الامتياز
التجاري

04

"منشآت": مركز الامتياز
التجاري

05

"منشآت": استثناءات
نظام الامتياز التجاري

06

"نظام الامتياز التجاري"،
المادة 2، ص 4، المرسوم
الملكي رقم م / 22، 8 أكتوبر
2019، إدارة الترجمة الرسمية،
المملكة العربية السعودية

07

"فرانشايز يو كيه"



08

"فرانشايزنغ، إي يو"



09

"منشآت": مركز الامتياز
التجاري

10

"منشآت": مركز الامتياز
التجاري

11

"منشآت": مركز الامتياز
التجاري

12

"منشآت": مركز الامتياز
التجاري

13

"منشآت": مركز الامتياز
التجاري

14

"منشآت": مركز الامتياز
التجاري

15

"منشآت": كتيب مركز
الامتياز التجاري، ص 5

16

"منشآت": مركز الامتياز
التجاري

17

"منشآت": مركز الامتياز
التجاري

18

"منشآت": كتيب مركز
الامتياز التجاري، ص 7

19

"منشآت": كتيب مركز
الامتياز التجاري، ص 7

20

"منشآت": كتيب مركز
الامتياز التجاري، ص 7

21

"منشآت": كتيب مركز
الامتياز التجاري، ص 7

22

"منشآت": كتيب مركز
الامتياز التجاري، ص 7

23

"منشآت": كتيب مركز
الامتياز التجاري، ص 7

24

"منشآت": برنامج طموح
الامتياز التجاري

