

رّواد الأعمال وفرص الامتياز التجاري

يتناول هذا التقرير:

- الفوائد الاقتصادية للامتياز التجاري
- دور الامتياز التجاري المحلي والدولي في التدفق الاقتصادي
- فرص الامتياز التجاري لرّواد الأعمال
- دور "منشآت" في دعم الامتياز التجاري

أساسيات الامتياز التجاري

تعريف الامتياز التجاري:

قيام شخص يسمى مانح الامتياز، بمنح الحق للشخص آخر يسمى صاحب الامتياز، في ممارسة الأعمال - محل الامتياز - لحسابه الخاص، ربطاً بالعلامة التجارية أو الاسم التجاري المملوك لمانح الامتياز، أو المُؤَرَّض له باستدامه، 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 الازمة لإنشاء وتشغيل النشاط التجاري بما يتواافق مع معايير العلامة التجارية، وممارسات الأعمال الخاصة بمانح الامتياز، والتي تشمل عادة استخدام الأصول التالية:

الأدلة التشغيلية



**المعرفة والخبرة
الخاضعين لحقوق الملكية**



العلامات التجارية



الدعم المستمر



الاستراتيجيات التسويقية



برامج التدريب



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

- رسوم الامتياز الأولية
- توسيع العلامة التجارية
- الإسهام في الدعاية والاعلان

يمكن **ل أصحاب الامتياز الاستفادة** من جميع المميزات التي تُرسّخ وجود النشاط التجاري، مثل:

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

يحقق **الامتياز التجاري** ازدهاراً في عدد من الأنشطة التجارية الأساسية، مثل:¹



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 للتوسيع؟

يقصد بالوكالات التجارية كل من يتعاقد مع المُنْتَج أو من يقوم مقامه في بلده الأصلي، للقيام بالأعمال التجارية، سواءً كان وكيلًا، أو موزعًا، 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.

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

بيع

المنتجات أو الخدمات التي يتم إنشاؤها وتسويقهها 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 المصنعة

يوفّر مانح الامتياز

لصاحب الامتياز دعماً تسويفياً وتدربياً 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، وتقديم 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 توصي بها شركة "فرنشايزمي" لتمكين مانحي الامتياز من تحقيق النجاح؟

ننصح مانحي الامتياز التجاري بعدم التسرع في التوسيع، فكلما توسعوا بشكل أسرع، زادت المخاطر، ويجبأخذ العديد من العوامل في الاعتبار قبل التوسيع من خلال الشركاء، كما يحتاج مانح الامتياز إلى التأكيد من امتلاكه الاستراتيجيات الصحيحة الالزامية لتحقيق النمو المستدام، ما يعني التمهّل للتأكد من أنّ تنفيذ الامتياز يعمل بشكل جيد قبل التوسيع بشكل أكبر.

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

ما الاتجاهات والتطورات التي سُئلهم 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 آخذة في النمو، وتتوقع من هذا النمو أن يستمر.

تحظى أسواق الامتياز التجاري المتقدمة، في الولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة، وأستراليا، وكندا، بعدد من مقدمي الخدمات التكميلية المتخصصين في صناعة الامتياز التجاري، مثل الشركات التي تقوم فقط بمراجعة حقوق الامتياز، وتتوقع مع توسيع 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 يجعلها أكثر جذباً لرواد الأعمال العازمين على التوجه إلى هذا النموذج؟

يحظى نموذج الامتياز التجاري بمنهجية نمو تعمم الصناعات التي لم تُستغل كاملاً 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 تتواجد الآن بوتيرة متسارعة، مع توقيع الحصول على عوائد مرتفعة على المدى القصير، والمتوسط، والطويل. وفضلاً عن إمكانات النمو المتاحة في قطاعي الأغذية والمشروبات، فقد أتيحت 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 تساعده 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، ومُحققًا 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 السبعينيات 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، اتّخذت المملكة عدداً من التدابير والإجراءات التي فتحت بدورها الآفاق أمام الشركات العالمية للدخول إلى السوق السعودي، وعزّزت من الفرص الاستثمارية لرّواد الأعمال السعوديين، لاجتذاب أبرز الخدمات والعلامات التجارية العالمية إلى المملكة.

600+

علامة امتياز تجاري⁴
أجنبية في المملكة⁴

380+

علامة امتياز تجاري³
وطنية³

1,000+

إجمالي عدد علامات الامتياز²
التجاري في المملكة²

نظام الامتياز التجاري في المملكة

تماشياً مع رؤية السعودية 2030، سُهّل نظام الامتياز التجاري، الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م / 22) بتاريخ 9 / 2 / 1441هـ، 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 التوسيع في جميع أنحاء المملكة.

الإفصاح والقيد

يلزّم نظام الامتياز التجاري الجديد جميع مانح 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

يحدّد نظام الامتياز التجاري لصاحب الامتياز الطريقة والتوكيل لتقديم إشعار التجديد، ويفيد حق مانح الامتياز في رفض طلب التجديد من خلال تقييد الشروط التبررية.



الاتفاقيات الحالية

تنطبق أحكام نظام الامتياز التجاري الجديد تلقائياً على الاتفاقيات المبرمة قبل نفاذها، 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 تجديدها.⁶



وليد بن عبد الرحمن أبو راشد

المدير التنفيذي
لسلسلة مطاعم الطازج



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

نسعى في "الطازج" أن تكون 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 يتيح هذا النموذج إمكانية إنشاء هذه الفروع، باستثمارات من أصحاب الامتياز، مما ينعكس إيجابياً على كلٍ من مانح الامتياز وصاحبها.

إن الحصول على الامتياز التجاري قد يكون أمراً سهلاً، ولكن الحفاظ على استمراريته هو الأهم، إذ يتطلب دعماً مستمراً من مانح الامتياز، وبنية تجارية قوية، وخبرة في السوق، لذا نحرص في "الطازج"، على التوسيع بشكل دقيق ومدروس، لتحقيق الاستدامة في جميع عملياتنا، بدءاً من اختيار صاحب الامتياز المناسب لعلاقتنا التجارية، وصولاً إلى المواد الخام، وأنصح الراغبين في منح امتيازاتهم التجارية، بدراسة خياراتهم بدقة عند التوسيع، 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؟

تنوع مشاريع الامتياز التجاري حسب تكاليفها بين مشاريع منخفضة التكلفة، وأخرى مرتفعة، مثل "الطازج"، لذا نحرص على أن يكون لدى صاحب الامتياز المحتمل، القدرة المالية الالزامية لتحمل تكاليف هذا المشروع، من حيث الإنشاء والتجهيز والتشغيل، بالإضافة إلى تخصيص ميزانية تُغطي النفقات التشغيلية إلى حين انتظام دورة العمل في المطعم وجيء الأرباح، كما نحرص أيضاً على أن يقدم صاحب الامتياز أعلى مستويات الضيافة المميزة للعملاء، وفهم احتياجاتهم وتلبيةها على أكمل وجه.

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

منذ تأسيس أول فرع "الطازج" في مكة المكرمة عام 1989م، تبنت الشركة نهجاً يضمن استدامة عملياتها التشغيلية، حيث قامت بإنشاء مستودعات ومصنع لتجهيز المنتجات 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 موحد من الجودة والمعايير في جميع منتجاتها وخدماتها المقدمة للعملاء، فضلاً عن إرساء الأسس لتطوير إستراتيجية فعالة للامتياز التجاري، تضمن التزام أصحاب الامتياز بجميع معايير الجودة.

وبينما توسيع، نحرص في "الطازج" على تقديم كافة سبل 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 الالزامية للتشغيل، مع ترشيح مجموعة من الموردين في كل مجال من المجالات، وكذلك تدريب الموظفين، ليحصل جميع العملاء على تجارب موحدة ومميزة، من بدايتها إلى نهايتها، في جميع الفروع، كما خصصنا مدراء للمناطق حسب النطاق الجغرافي لفروع محلية ودولية، لمتابعة سير العمل باستمرار، ومراقبة الجودة والأداء، وتقديم التقارير الدورية.

كما يمتد دعم شركة "الطازج" لأصحاب الامتياز ليشمل التسويق، حيث تُخصص نسبة من المبيعات التي تحصل عليها من جميع الفروع لإطلاق حملات إعلانية تخدم جميع الفروع بشكل عام.

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

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، ويساع 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 مانح 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 مرکبة. الامتياز التجاري الوظيفي غالباً ما يكون مقره في المنازل وتوجد في مختلف الصناعات، عادةً ما تقدم خدمات، مثل: إصلاح الهواتف المحمولة وخدمات التنظيف وخدمات رعاية الأطفال وتحفيظ الفعاليات وغيرها من الأعمال الخدمية الصغيرة النطاق. ومن العلامات العاملة بهذا النموذج:



الامتياز التجاري الرئيسي:

يكون صاحب الامتياز بموجب هذا النموذج، مخولاً بحق المنتج 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 توسيعاً سريعاً في أسواق جديدة، مع مخاطر استثمارية أقل، بينما يكتسب صاحب الامتياز الرئيسي حقوقاً حصرية 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 ضمن اتساق العلامة التجارية، وإدارة سلسلة 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 حصرية لتطوير الامتيازات في منطقته، بالإضافة إلى الرسوم، مما يعزز النمو والتنسيق، ويسمح لأصحاب المشاريع بناء مشروع تجاري ناجح بعلامة تجارية راسخة، مثل:



الامتياز التجاري المشترك:

هي تحالفات إستراتيجية تسمح للشركات 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، وتُسهم 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، ووفرات الحجم، والتسويق المشترك، والوصول إلى قاعدة عملاء أكبر، ويُعد هذا النموذج مفيداً بشكل خاص عند دخول أسواق أو صناعات جديدة ذات لواح معقدة أو تحديات ثقافية، مثل:



تركي الشرمان

المؤسس والرئيس التنفيذي
لشركة "كلين"

kleen
SMART CLEANING



"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، وقدّمت نموذجاً مبتكرأً 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، وتنسّط هذه التجربة بالنسبة لرواد الأعمال، الضوء على أهمية الابتكار في القطاعات التقليدية، حيث يمكن للشركات خلق فرص جديدة في السوق، وتحسين جودة الخدمات المقدمة، وتقديم أفضل تجربة للعملاء، عبر تبني تقنيات ونمذاج أعمال جديدة ومتقدّرة.

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 كل من مانح الامتياز وصاحبها؟

ختار "كلين" - بموجب نموذج الامتياز التقني - مقدمي الخدمات، بناءً على قدرتهم على الحفاظ على معايير الجودة، واستخدام الحلول التقنية المقدّمة بفعالية وكفاءة، ويشمل التعاون مع مقدمي الخدمات التدريب على استخدام تقنيات "كلين"، بما يساعد على تبسيط العمليات التشغيلية وتحسين تجربة العملاء، ويسفيد 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 يُسّهم 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 موحداً للعلامة التجارية، وإستراتيجيات التسويق، وبروتوكولات خدمة العملاء، حيث تساعده 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،
كيف تنظم "كلين" برامجها التدريبية لشركاء الامتياز الجدد؟
وما هي آليات الدعم الذي تقدمه إليهم لتساعدهم في عملياتهم
اليومية؟**

يُعد التدريب والدعم عنصرين أساسين 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 الفرصة 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 والعصرينة عبر التقنيات، وكما هو الحال مع الأسواق الأخرى، يسمح هذا النموذج بالتوسيع السريع في أفكار المشاريع باستثمار رأسمالي منخفض نسبياً، وهو ما يُعد فرصة جيدة خاصةً لرواد الأعمال في بداية مسيرتهم، حيث يمكنهم استكشاف الصناعات التي لم تستغل التقنيات المتاحة بشكل كامل بعد، وتقديم حلول مبتكرة 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.



البنك الأهلي السعودي



بنك التنمية الاجتماعية



مصرف الراجحي



مصرف الإنماء



البنك السعودي الفرنسي



بنك البلاد



البنك العربي



بنك الأول



عبداللطيف جميل للتمويل



بنك الرياض



الأمثال للتمويل



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 من⁹ جاهزيتها للمنج⁹



100+

عدد مديرى 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**، لتقدير 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 الوسطاء

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



خدمة التحقق من جاهزية العلامة
للمنج

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



خدمة مدير الامتياز التجاري

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



خدمة التسويية الودية

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



أن يكون قطاع الامتياز التجاري في المملكة رائداً على الصعيد الإقليمي، وأن يصبح مركز الامتياز التجاري مرجعاً موثقاً¹⁴ لجميع العلامات التجارية في المملكة.

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

- إعداد النشرات والوثائق التوعوية والتحقيفية المتعلقة بالامتياز التجاري
- إعداد الدراسات والبحوث وجمع المعلومات والإحصاءات المتعلقة بالامتياز التجاري
- توعية ممارسي أنشطة الامتياز التجاري بالأنظمة واللوائح والقرارات ذات العلاقة بمارستهم
- أي مهمة أخرى يسندها إليه مجلس إدارة الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة
- وضع الشروط الالزامية 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 المختصة
- إعداد البرامج وإقامة الفعاليات الالزامية للتوعية بأنشطة الامتياز التجاري، وعلاقاته وفرصه

الفئات المستفيدة من خدمات مركز الامتياز التجاري¹⁶



الممارسون من الجهات والأطراف ذات العلاقة في مجال الامتياز التجاري



المنشآت الراغبة في التوسيع 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 مُسْتَهْدَفَه الساعية إلى جعل المملكة مركزاً رائداً لامتياز التجاري إقليمياً وعالمياً، لكلٍ 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، سيسهم في تمكين الجيل القادم من المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وذلك عبر:

- زيادة تنوع العلامات المانحة لتشمل جميع القطاعات²⁰
- زيادة حجم التمويل المتاح للمانحين وأصحاب الامتياز من رواد الأعمال²¹
- توسيع العلامات المحلية في منج الامتياز إقليمياً وعالمياً¹⁹
- زيادة الفرص الاستثمارية لرواد الأعمال السعوديين ك أصحاب امتياز²²
- زيادة عدد العلامات المانحة في السوق السعودي¹⁸
- زيادة عدد وحدات الامتياز التجاري في المملكة²¹



مركز الامتياز التجاري

إذا كنت ترغب في الحصول على امتياز تجاري أو منحه، تفضل بزيارة منصة الامتياز التجاري من [هذا](#).

فهد الرياش

مدير عام مركز الامتياز التجاري

"منشآت"

مركز الامتياز التجاري
Franchise Center

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



التمويلية، لتصحص محافظة الامتياز التجاري، بالإضافة إلى فعاليات الامتياز التجاري، التي تستهدفربط العلامات التجارية والشركات الوطنية، بالمستثمرين، ورؤاد الأعمال، وأصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة، لتمكينهم من النمو والتوسيع 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، تنتهي 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 المثلثى لمنح الامتياز التجاري، مثل ضعف الأدلة التشغيلية، وعدم تقديم الدعم الكافى لأصحاب الامتياز، ويعتبر على مانح الامتياز التخطيط الدقيق لتحديد استراتيجية الأسواق المستهدفة، ونوع الامتياز، وكيفية اختيار صاحب الامتياز، والبحث عن آيات دعم فعالة، إضافة إلى تقدير حجم الاستثمار بشكل دقيق، ومراعاة الاختلاف الذى يؤثر في هيكلة الرسوم والربحية، حيث إن منح الامتياز التجارى يعتمد بشكل كبير على حجم الاستثمار، وأداء الموقف، والمنتجات، أو الخدمات المقدمة. ومن أكبر التحديات التي يواجهها مانحو الامتياز من العلامات التجارية الكبرى، هو الالتزام بالإفصاح عن القوائم المالية، حسب ما نصّت عليه الفقرة (13) من متطلبات الإفصاح الملحة في اللائحة التنفيذية لنظام الامتياز التجارى، ولمعالجة هذا التحدى، صدر قرار معالى وزير التجارة رقم (339) بتاريخ 1444/08/14هـ لإلغاء هذه الفقرة، لتسهيل إجراءات منح الامتياز التجارى، من خلال تعزيز مبدأ حرية التعاقد بين طرفي العلاقة.

ويواجه أصحاب الامتياز تحديات مثل الملاعة 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 التجارى إلى نشر الوعي بين المهتمين بهذا المجال، عبر تقديم مجموعة من الخدمات التي تساعدهم على تطوير مهاراتهم، وتقييم العلامات التجارية بشكل أفضل.

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

شهد مجال الامتياز التجارى 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، فرغم حداة نظام الامتياز التجارى في المملكة، إلا أنه شهد نمواً وتطوراً كبيرين فيها خلال فترة قصيرة، ويشاهد السوق السعودى مع الأسواق الأخرى من حيث القطاعات التي تتركز فيها هذه العلامات، حيث يأتى أبرزها في قطاعات الأعذية والمشروبات، والتجزئة، والخدمات.

ويستكمل مركز الامتياز التجارى جهوده عبر دعم تطوير وتمكين العلامات التجارية للعمل بنظام الامتياز التجارى، من خلال برنامج "طموح" للامتياز التجارى، 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 الاجتماعى، وكذلك القطاع السياحى، وقطاع الفنون والاستجمام والترفيه، وغيرها من القطاعات، وذلك من خلال دعم توسعها وانشارها محلياً وعالمياً، سواءً عبر منصة المركز، أو دعم مشاركتهم في الفعاليات الرئيسية، مثل "بيان"، كما يستهدف المركز إقامة معرض دولي للامتياز التجارى، والذي سيكون بدوره محفزاً لتوسيع العلامات المحلية عالمياً، وجذب علامات عالمية في القطاعات المستهدفة للسوق السعودى، وتحفيز تبادل الخبرات في مختلف المجالات.

ما الخدمات المقدمة من المركز لتعزيز الامتياز التجارى في المملكة؟

يعمل المركز على تفعيل نظام الامتياز التجارى في المملكة، وتمكين العلامات التجارية المحلية للعمل بها النموذج، وتوسيع قاعدة عملائهم، عبر عدة خدمات، حيث يقدم خدمة قيد الامتياز التجارى، التي تتيح تسجيل اتفاقية الامتياز، ووثيقة الإفصاح لدى وزارة التجارة، لتسهيل ممارسة أعمال الشركات كعلامة مانحة للامتياز، كما يقدم المركز خدمة التسوية الودية، لتسهيل إجراءات فض نزاعات الامتياز التجارى ودياً، وذلك بالتعاون مع مركز المصالحة، وخدمة ترخيص الوساطة، التي تركز على تقديم مجموعة من الدورات التدريبية لتأهيل الوساطة لمزاولة أعمال الامتياز التجارى، وكذلك خدمة التحقق من جاهزية المنح للامتياز التجارى، التي تساعده العلامات التجارية على التحقق من مدى جاهزيتها لمنح الامتياز التجارى وفقاً لنظام لائحة الامتياز التجارى، وأيضاً خدمة مدير الامتياز التجارى 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 للتوسيع 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 للتوسيع



بناء نظام تشغيلي للعلامات
التجارية السعودية



تأهيل العلامات التجارية
السعودية للتوسيع من خلال
نظام الامتياز التجاري

معايير القبول:

• ألا يقل عمر العلامة
التجارية عن ثلاثة سنوات

• أن يكون لدى العلامة
التجارية أكثر من ثلاثة فروع

• أن تكون علامة تجارية
 سعودية

آلية الانضمام إلى البرنامج:

03 تقييم المتقدمين بناء على
المعلومات التي تم تعبئتها
في الاستبيان

02 تعبئة الاستبيان المطلوب

01 التسجيل في البرنامج

05 العمل مع خبرة من الاستشاريين
لتطوير العلامات التجارية
للمقبولين في البرنامج

04 فرز المتقدمين الذين تم
قبولهم في البرنامج

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



برنامج طموح للامتياز التجاري ←

”نمكّن“

المنشآت لتحقيق نجاح مستدام



عن ”منشآت“

أُنشئت 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 حقيقةً لأبرز التحديات التي تواجه هذه الفئة من المنشآت أثناء محاولاتها لدخول السوق، وعادةً ما يتم تقسيم تلك المبادرات لبرامج فرعية تتناسب 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، وممكناً لتحقيق رؤية 2030 وما بعدها.



الرؤية

لمزيدٍ 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 للأمتياز التجاري: ما الصناعات الأكثر شيوعاً في مجال الأمتياز التجاري؟"
- 02 "منشآت": مركز الأمتياز التجاري
- 03 "منشآت": مركز الأمتياز التجاري
- 04 "منشآت": مركز الأمتياز التجاري
- 05 "منشآت": استثناءات نظام الأمتياز التجاري
- 06 "نظام الأمتياز التجاري، المادة 2، من المرسوم الملكي رقم م/ 8.22، 8 أكتوبر 2019، إدارة الترجمة الرسمية، المملكة العربية السعودية"
- 07 "فرانشایز یو کیه"
- 08 "فرانشایز-ای یو"
- 09 "منشآت": مركز الأمتياز التجاري
- 10 "منشآت": مركز الأمتياز التجاري
- 11 "منشآت": مركز الأمتياز التجاري
- 12 "منشآت": مركز الأمتياز التجاري
- 13 "منشآت": مركز الأمتياز التجاري
- 14 "منشآت": مركز الأمتياز التجاري
- 15 "منشآت": كتيب مركز الأمتياز التجاري، ص 5
- 16 "منشآت": مركز الأمتياز التجاري
- 17 "منشآت": مركز الأمتياز التجاري
- 18 "منشآت": كتيب مركز الأمتياز التجاري، ص 7
- 19 "منشآت": كتيب مركز الأمتياز التجاري، ص 7
- 20 "منشآت": كتيب مركز الأمتياز التجاري، ص 7
- 21 "منشآت": كتيب مركز الأمتياز التجاري، ص 7
- 22 "منشآت": كتيب مركز الأمتياز التجاري، ص 7
- 23 "منشآت": كتيب مركز الأمتياز التجاري، ص 7
- 24 "منشآت": برنامج طموح الأمتياز التجاري