



مزيج MAZEEJ

شركة مزيج للاستشارات المهنية  
Mazeej Professional Consultant Company MPCC

إضاءات حول الامتياز  
التجاري

العنوان	
نظرة عامة	١
الامتياز التجاري تاريخياً	٢
نظام الامتياز التجاري	٣
مفهوم الامتياز التجاري	٤
لماذا الامتياز التجاري	٥
لماذا الامتياز التجاري يعد مفيداً للمبتدئين بالعمل التجاري	٦
حجم وتطور سوق الامتياز التجاري في المملكة	٧
التحديات التي تواجه الامتياز التجاري	٨
لمحة عن وسطاء الامتياز التجاري	٩
كيف أكون مانحاً للامتياز	١٠
الخدمات المقدمة من الجهات الحكومية	١١
أهم المعارض والمؤتمرات المحلية والعالمية	١٢
رحلة أكون مانحاً للامتياز التجاري	١٣
رحلة أكون ممنوحاً للامتياز التجاري	١٤
فرص الامتياز التجاري	١٥
حوكمة القطاع	١٦
أبرز الشركات المحلية والعالمية	١٧
تجربة لم يكتب لها النجاح	١٨
قصص نجاح	١٩
كلمة ختامية	٢٠

# التعريفات:

## المملكة:

المملكة العربية السعودية

## الامتياز:

الامتياز التجاري

## الفرنشايز:

الامتياز التجاري

## مانح:

مانح العلامة التجارية لصاحب الامتياز

## منح حق الامتياز:

منح حق الامتياز التجاري لصاحب الامتياز التجاري

## صاحب:

ممنوح العلامة التجارية من قبل مانح الامتياز التجاري

## ممنوح:

ممنوح العلامة التجارية من قبل مانح الامتياز التجاري

## المركز:

مركز الامتياز التجاري

## منشآت:

الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة

لقد أدى تطور الحياة الاقتصادية نتيجة التقدم العلمي والتكنولوجي إلى نشأة ظواهر تجارية غير معروفة قائمة على مبادئ عديدة مثل حرية التجارة والصناعة واحترام المنافسة بين التجار، هذا ما دفع إلى توسيع شبكات المعاملات بين الاقتصاديين سواء على المستوى المحلي أو الدولي، ويعد عقد (الفرنشايز) من العقود الهامة والمستحدثة، الذي شاع استعماله فالعديد من الدول، لما يمثله هذا العقد من وسيلة ناجحة لنقل المعرفة الفنية والمشاريع الإنتاجية، بأسلوب يحقق أهداف المتعاقدين، ومع التطور السريع في عالم التجارة على أساليب الاعمال والاستهلاك، ظهرت عدد من الأساليب التي تساهم في الدخول إلى أسواق جديدة من خلال العلامات والاسماء التجارية المملوكة لأصحابها في أدنى درجات المخاطرة والتكاليف، ومن هذه الأساليب "الامتياز التجاري".



# الامتياز التجاري تاريخياً

بدأ نظام الفرنشايز (الامتياز التجاري) في الظهور لأول مرة في عام ١٨٧١م في الولايات المتحدة الأمريكية كغيره من المفاهيم والنظريات الإدارية والتسويقية وتحديداً ظهر في عملية تسويق وتوزيع ماكينات الخياطة (سنجر) حيث كانت مشكلة مصنعي ومنتجي ماكينات (سنجر) هي كيفية تسويقها فابتدع منتجي ماكينات الخياطة هذا المفهوم، ومن أكثر الدول نجاحاً في خطط التوسع والانتشار هي الولايات المتحدة الأمريكية وتعد أكبر الدول التي تشهد نمواً في مجال منح الامتياز التجاري لصغار المستثمرين، حيث لديها أكثر من ٧٠٠ ألف اسم لامتياز تجاري وتشير بعض الإحصاءات الأجنبية المتخصصة في هذا المجال إلى أنه في كل عام تبدأ نحو ٣٠٠ شركة في منح الامتياز، وتوظف هذه الشركات ما مجموعه ٨ ملايين أميركي ويعد (ماكدونالدز) أكبر امتياز تجاري في العالم حيث بلغت إيراداتها السنوية أكثر من ٢٣ مليار دولار في عام ٢٠٢١ وبلغ عدد منافذ البيع ٣٦٠٠٠ حول العالم وأيضاً من أوائل الشركات التي دخلت السوق السعودي هي سلسلة مطاعم (ماكدونالدز) فقد دخل السوق السعودي في بداية التسعينيات ومن بعده بدأت تتوالى الشركات العالمية بالدخول إلى السوق السعودي ومما أدى إلى وعي وانتشار ثقافة الامتياز التجاري في العالم فلو تحدثنا عن تاريخ وجود الامتياز التجاري فقد مرت تجربة الامتياز التجاري في المملكة بعدة مراحل:

تمثلت **المرحلة الأولى** في الاستيراد والتي بدأت بشكل متواضع وخجول في أواخر السبعينيات وأوائل الثمانينيات، لكن التوسع الحقيقي بدأ بعد عام ١٩٩١ إذ ازدادت حالات استيراد الامتياز التجاري حتى بلغ عدد الشركات العاملة في هذا المجال أكثر من ٢٥٠ شركة.

أما **المرحلة الثانية** فهي انطلاق الشركات السعودية بمنح امتيازاتها، حيث أطلقت إحدى مجموعات إنتاج الوجبات السريعة (مطاعم الطازج) في العام ١٩٩٤ من مكة المكرمة لتمنح امتيازاتها شرقاً وغرباً حتى بلغت جاكارتا في إندونيسيا وشيكاغو في أميركا، ثم تلتها شركات أخرى بلغ عددها اليوم ٢٢ شركة، واحدة منها فقط بلغ عدد امتيازاتها الممنوحة في العديد من بلاد العالم حوالي ٧٠ امتياز.

أما **المرحلة الثالثة** فهي مرحلة تفعيل صناعة الامتياز التجاري في المملكة وهي التي نعيشها الآن، حيث بدأت الجهات الحكومية بتيسير قروض مجزية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة من خلال بنك التنمية الاجتماعية وسوف يكون مشروع الامتياز التجاري من أهم الأنشطة الممنوحة.

ونحن الآن في مرحلة تطور عظيمة ونقلة نوعية تشهدها المملكة حيث صنفت المملكة حسب الإحصاءات الأكبر معدل نمو في الشرق الأوسط في التوسع في الامتياز التجاري.

# نظام الامتياز التجاري

بالرغم من الطبيعة الخاصة لعقد الامتياز التجاري إلا أنه تنظيميًا كان يسري على هذه العقود نظام الوكالات التجارية ولائحته التنفيذية، بموجب القرار الوزاري رقم (١٠١٢) وتاريخ ١٧/٩/١٤١٢هـ، ويخضع لذات الشروط والاجراءات لتسجيل وكالة العقود التجاري وقد يتشابه عقد الامتياز التجاري مع بعض العقود التجارية كعقود التوزيع أو وكالة العقود والتي يلتبس على الكثيرين التمييز فيما بين هذه العقود إلا أن عقود الفرنشايز الأساس فيها هو الاسم التجاري والعلامة التجارية للمنتج أو الخدمة محل العقد بعبارة أخرى حقوق الملكية الفكرية أو الصناعية المرتبطة بالخدمة أو المنتج محل العقد ، قد يتساءل البعض ماهي الأهمية من تمييز العقود عن بعضها أو تسميتها؟ قانونياً تكييف العقد مهم جداً في معرفة القانون واجب التطبيق، وبالتالي قامت الجهة المختصة بتطبيق وتفسير أحكامه بشكل عام، كذلك أهميته تكمن في أن يكون أطراف العقد على بينة بالالتزامات والحقوق المترتبة عنه، والمسؤوليات التي يفرضها النظام على كل عقد وكانت تواجه المانح والممنوح مشاكل في عدم وضوح من الأمور المالية والقانونية مما أدى الى تلاعب البعض ولذلك استدعت الحاجة والضرورة إلى وجود تنظيم خاص بعقود الامتياز التجاري يحكم ويوضح الأطر العامة لتنظيم هذا العقد فيما بين أطراف العملية التعاقدية، وصدر نظام مستقل للامتياز التجاري في المملكة في ١٤٤١/٠٢/٠٩ هـ الموافق: ٠٨/١٠/٢٠١٩ م.

ويهدف النظام إلى تحقيق ما يأتي:

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.



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



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



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





# مفهوم الامتياز التجاري

عرف الامتياز التجاري بأنه قيام شخص يسمى "مانح الامتياز" بمنح الحق لشخص آخر يسمى "صاحب الامتياز" وهما شخصان ذو صفة طبيعية أو اعتبارية لممارسة الأعمال محل الامتياز لحسابه الخاص بموجب اتفاقية تسمى "اتفاقية الامتياز"، 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، وتجدر الإشارة إلى أن الاسم التجاري هو الذي يتعامل به مانح الامتياز لتعريف نشاطه التجاري، أما العلامة التجارية فيقصد بها الاسم أو الرمز المميز المستخدم للتفريق بين نشاط تجاري أو منتج أو خدمة عن الأخرى، والذي يمكن استخدامه بموجب إذن أو تصريح من مانح الامتياز فقط.

## ومن أبرز أنواع الامتياز التجاري السائدة عالمياً:



# لماذا الامتياز التجاري؟



نظام الامتياز التجاري يأتي ضمن الخطوات المتسارعة لبناء المنظومة التشريعية للأنظمة التجارية ضمن رؤية المملكة ٢٠٣٠، ويعد رافداً اقتصادياً مهماً يعزز جهود تحسين البيئة التجارية والاستثمارية وأن صناعة الامتياز التجاري تعد سوقاً عالمية ضخمة تمكن الشركات العالمية الكبرى من الوصول إلى الأسواق المحلية، وتفتح آفاقاً جديدة لصغار المستثمرين ورواد ورائدات الأعمال للتوسع وتنمية أعمالهم التجارية، ويشجع النظام أنشطة الامتياز التجاري في المملكة عبر وضع إطار نظامي للعلاقة بين مانح الامتياز وصاحب الامتياز وفق أسس تعزز مبدأ الشفافية والوضوح ويوفر الحماية اللازمة لصاحب الامتياز ومانحه، ويمكن أطراف الامتياز التجاري من اتخاذ قرارات استثمارية صائبة تسهم في رفع مستوى جودة السلع والخدمات المعروضة في المملكة.





# لماذا يعد الامتياز التجاري مفيدًا للمبتدئين بالعمل التجاري



الامتياز التجاري بالنسبة للمبتدئين بالعمل التجاري فرصة لبدء مشروع تجاري خاص تحت مظلة علامة تجارية أخرى مشهورة ولها حصة كبيرة في السوق، ويعتبر الامتياز التجاري أيضاً من أفضل الطرق لتحقيق الأرباح من أول يوم عمل، والأهم من ذلك أن مخاطر فشل المشروع تعتبر أقل نتيجة استخدام نظام عمل مُجرب من قبل وحقق تجارب ناجحة، وتعد المملكة من أول الدول التي وضعت نظام تشريعي للامتياز التجاري يهدف إلى توفير بيئة تشريعية تنظم اتفاقيات الامتياز التجاري في المملكة، وتحفظ حقوق كل من الشركة مانحة الامتياز والمستثمر صاحب الامتياز، الأمر الذي يعمل على توفير مناخ مناسب لدعم الاستثمار من خلال فرص الامتياز التجاري في المملكة.

# حجم وتطور سوق الامتياز التجاري

أن حجم الاستثمارات في سوق الامتياز التجاري بالمملكة بلغ ٥٦ مليار ريال بحسب إحصاءات منشورة، إضافة إلى زيادة النمو في هذا القطاع، وتمثل بذلك ما نسبته ٥٠% من القيمة السوقية للامتياز التجاري على مستوى الشرق الأوسط وأن المملكة تولي اهتمامًا كبيرًا بالامتياز التجاري لما له من أهمية اقتصادية كبرى، وأن الجهات المختصة تولي اهتمام في مفهوم وثقافة الامتياز من خلال إقامة المعارض والمؤتمرات في العديد من مدن المملكة وشارك في النسخ السابقة من معرض الاستثمار والامتياز التجاري الدولي أكثر من ١١٥ شركة محلية ودولية، منها شركات روسية وأمريكية وبريطانية وإندونيسية ومصرية وكويتية وبحرينية، بلغ حجم سوق الامتياز التجاري بالمملكة بأكثر من مليار دولار، وأن معدل نمو الامتياز التجاري بالمملكة يتراوح بين ١٠% إلى ١٢% سنويًا، حيث يوجد أكثر من ٣٠٠ شركة أجنبية لديها امتياز تجاري بالمملكة.



# التحديات التي تواجه الامتياز التجاري

إذًا، على الرغم من الفوائد والمنافع سابقة الذكر التي يمكن للمشاريع تحقيقها من وراء العمل بنموذج الامتياز التجاري، فإن الأمر لا يخلو من بعض المخاطر والمصاعب والتحديات التي يمكن مواجهتها، والتي قد تشمل:

## يتطلب استثمار أولي مرتفع



في الغالب هذا يعتمد على نوعية الامتياز التجاري الذي ينوي المالك شرائه، بعض العلامات التجارية تفرض حجم استثمار معين لابد من توافره وبعضها الاخر لا تفعل ذلك (ماكدونالدز مثلًا تفرض امتلاك الجهة نحو نصف مليون دولار كرقم أولي للاستثمار بعلامتها التجارية)، على الجانب الاخر الكثير من عقود الامتياز تفرض على مالك الامتياز دفع رسوم امتياز بشكل دوري، كأن تكون سنوية أو نصف سنوية مثلًا وقد تكون بنسبة محددة مسبقاً من الأرباح والعوائد.

## حرية محدودة في إدارة المشروع



على اعتبار أن مالك حق الامتياز سيتعين عليه الالتزام بنود عقد الامتياز التجاري، وسيكون ملزمًا بسياسات ومعايير العلامة الأصلية، فهذا من الطبيعي أن يحد من حريتك في إدارة المشروع، إذ ستلتزم بالضرورة بنوعية المنتجات أو الخدمات التي يقدمها المشروع وبأساليب التسويق والعرض والبيع التي تتبعها العلامة التجارية.

## وصول محدود للبيانات



من المصاعب الأخرى التي دائمًا ما تواجه الجهات العاملة وفق نموذج حق الامتياز التجاري، الوصول المحدود للبيانات وحتى صعوبة التعامل معها، وهذا سواء بالنسبة لمالك حق الامتياز أو لمانح الامتياز، إذ دائمًا ما يجد المانح صعوبة في التعرف والاطلاع على بيانات المشروع المالك لحق الامتياز والعكس صحيح ولا نقصد البيانات المالية فقط، وإنما كل أشكال البيانات الأخرى التي عادةً تستخدم ويتم تتبعها في المشاريع والشركات، مثل بيانات العملاء وبيانات العمليات التسويقية والمبيعات ومستوى رضا العملاء، وما إلى ذلك من البيانات التي يمكن استخدامها في تطوير المشروع وإدخال التحسينات على نموذج العمل يحصل أيضًا أن تواجه المشاريع صعوبة في التعامل مع هذه البيانات ذاتها، أو بطريقة ما يساء فهمها، مثلًا لا يمكن مقارنة العائدات من مبيعات متجر في وسط المدينة مع متجر في منطقة ريفية، حتى لو كان يحمل اسم العلامة التجارية ذاته نموذج العمل ذاته.

# التحديات التي تواجه الامتياز التجاري

## إيجاد الشريك المناسب



سواء كنت تنوي بيع حق الامتياز لمشروعك أو تتطلع لشراء حق امتياز ستكون بحاجة لشريك، إيجاد هذا الشريك قد يكون في كثير من الأحيان تحديًا على اعتبار أنه دائمًا ما يتعين عليك اعتبار الكثير من الجوانب ذات الصلة ويتطلع مانحو حق الامتياز إلى أفراد مؤهلين وعلى قدر عالٍ من المهنية والكفاءة، ممن لديهم القدرة على الالتزام بالمعايير والسياسات المتعلقة بعلامتهم التجارية، لذلك دائمًا ما يكونون انتقائيين بعض الشيء وربما متطلبين أكثر من اللازم بحسب ما يرى الطرف الثاني (فُلك حق الامتياز)، بينما يبحث الأشخاص ممن يتطلعون لشراء حق امتياز مشروع ما، عن علامة تجارية تتسم بالمرونة والربحية العالية، بحيث يضمنون لأنفسهم النجاح مع أقل قدرٍ من القيود والشروط التي قد تفرض عليهم نتيجة ذلك.

## التوقعات العالية



واحدة من المخاطر التي يتم تجاهلها في كثير من السياقات التي تناقش تحديات حق الامتياز التجاري هي الآمال العالية والتوقعات الكبيرة، وهذا بشكلٍ رئيسي يحصل لمالكي حق الامتياز، ولكن على الرغم من الفوائد الكثيرة التي تعرفنا عليها أعلاه، وما يمكن كسبه من وراء العمل وفق نموذج حق الامتياز التجاري، وحتى لو كان مشروعك يعمل باسم علامة تجارية كبيرة ولها اسمها في السوق أو المجال الذي تنشط فيه، فهذا لا يعني أبدًا نجاحًا مضمونًا تمامًا لمشروعك بل يتطلب الأمر الكثير من الجهد والوقت والعمل الدؤوب، تمامًا كما لو كان المشروع لا يعمل بنظام الامتياز، بل قد يحتاج جهدًا أكبر من المشاريع التقليدية، إذ يتعين عليك هنا الالتزام دومًا بمعايير العلامة التجارية التي تعمل تحت اسمها وحقوقها، والالتزام بأية شروط أخرى يتضمنها عقد حق الامتياز باختصار، فإن المشاريع وفق نماذج الامتياز التجاري لا تخلو من بعض التحديات والمصاعب، والتي قد تكون مخاطر حقيقية أحيانًا على المشروع، يجب التعامل معها بحذرٍ وحرصٍ شديد في سبيل ضمان أكبر قدر من الكفاءة والفعالية في تشغيل وإدارة العلامة التجارية والحفاظ على نجاحها.



# لمحة عن وسطاء الامتياز التجاري

نظير اهتمام منشآت بالمانح والممنوح لخدمة الامتياز التجاري أوجدت خدمة وسطاء الامتياز التجاري وأهلت قائمة بالوسطاء الذين يملكون الخبرات المتنوعة لـ تأهيل المانح والممنوح وذلك بتقديم الخدمات الآتية ومنها:

إعداد هيكله المبالغ والرسوم



إعداد الملفات القانونية



إعداد مستند الإفصاح



إعداد دليل العمليات الشامل



وتعد شركة مزيج للاستشارات المهنية أحد الشركات الوسيطة المعتمدة ونملك خبرات مميزة وفريق عمل مؤهل لتقديم هذه الخدمات حيث نحرص عند تقديم خدمات الوساطة بالتأكد من قدرة المانح على المنح من خلال مصفوفة لتقييم قدرة المانح على منح العلامة التجارية وجاهزية منشأته على المنح وكذلك التحقق من قدرة الممنوح على إدارة هذا المشروع بالكفاءة والمهارة المطلوبة التي حددها المانح وذلك لضمان نجاح منح حق الامتياز لأشخاص قادرين على إدارته بالشكل المأمول.





# كيف أكون مانحاً للامتياز التجاري

لكي تكون مانحاً للامتياز التجاري هناك بعض الشروط اللازمة حسب نظام الامتياز التجاري لابد توافرها لدى الشركة الراغبة ببدء منح الامتياز التجاري ومنها:

١ أن يكون مانح الامتياز قد مارس العمل التجاري لمدة لا تقل عن سنة.

٢ أو مارسها في منفذي بيع مختلفين وهذا في حالة عرض أو منح الامتياز من قبل مالك العلامة التجارية أو الاسم التجاري.

وبصفتنا في مزيج وسيط امتياز معتمد أعدنا مصفوفة لتقييم مدى أهلية المنشأة على المنح ونقدم خدماتنا الاستشارية التي تمكّن المنشأة على الجاهزية لمنح حق الامتياز

## الخدمات المقدمة من الجهات الحكومية

نظير اهتمام المملكة بمشروعات الامتياز التجاري تقدم عدد من الجهات الحكومية قائمة بالخدمات التي تساهم في تحقيق المستهدفات لمشروع الامتياز التجاري الذي يؤدي لتحقيق مستهدفات المملكة ٢٠٣٠.

ومن أبرز الخدمات:

١ وزارة التجارة خدمة قيد الامتياز التجاري تمكّن هذه الخدمة من تسجيل وإدارة قيد الامتياز التجاري، والتي تقدّم وفق نظام الامتياز التجاري ولائحته التنفيذية.

٢ منشآت مركز الامتياز التجاري خدمات ومنها:

خدمة تيسير تمويل الامتياز التجاري



خدمة ترخيص الوسطاء



الدورات التدريبية عبر أكاديمية منشآت



خدمات الاستشارات والإرشاد



كذلك يقدم بنك التنمية الاجتماعية برنامج الامتياز التجاري هو برنامج معني بتمويل مشاريع الامتياز التجاري للاستفادة من خبرة العلامات التجارية المانحة وزيادة فرص النجاح.

ومن خدماته:

تقديم حل تمويلي يبدأ من ١٥٠ ألف ريال إلى ٤ مليون ريال.



## أهم المعارض والمؤتمرات المحلية والعالمية

تلبى المعارض والمؤتمرات طموحات المشاركين والزائرين ويواكب تطوراتهم عبر تعزيز التواصل بين أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة ورواد الأعمال من جميع أنحاء العالم ليحدثهم على تبادل الأفكار والابتكارات والخبرات، وتقديم أفضل الحلول لمواجهة التحديات ومن أبرز المعارض:

**المعرض السعودي الدولي  
للامتياز التجاري**  
المقام في مدينة الرياض

Franconvoy

المقام في مدينة الرياض

National Franchise Show

المقام في الولايات المتحدة الامريكية

The British & International  
Franchise Exhibition

المقام في بريطانيا

Franchise Expo Paris

المقام في باريس

# رحلة أن أكون مانحاً وممنوحاً للامتياز التجاري

رحلة منح حق الامتياز تمر بعدة مراحل وإجراءات عديدة ملزمة عليها أغلب المنشآت التعامل مع الشركات المختصة لتقديم مجموعة من الخدمات منها (إعداد الهياكل التنظيمية والإدارية وبناء الأدلة التشغيلية، وصياغة العقد والذي يعد أهم أسباب النجاح للمانح ولصاحب الامتياز) ومن خلال استنتاجنا أن فشل مشاريع منح حق الامتياز يكون غالباً بسبب عدم صياغة العقد ومعرفة الحقوق للطرفين.

ونستعرض لكم الأركان الأساسية لرحلة مشروع الامتياز للمانح ولصاحب الامتياز:

المانح:



تبدأ رحلة المنشأة التجارية في منح الامتياز التجاري بعدد من الخطوات الهامة ومنها:





يواجه كثير من المبتدئين في العمل التجاري الكثير من التحديات في بداية رحلتهم التجارية ويتعرض الكثير منهم لخسائر كبيرة خاصة إذا استعجل في البداية بدون خبرة كافية، يعد الامتياز خيار مناسب للبدء وتحديدًا في حال اختيارك لعلامة تجارية مهيئة ولديها خطة للتدريب وطول لمواجهة المخاطر المحتملة. ومن الخطوات الاسترشادية المهمة:



# فرص الامتياز التجاري

فرص الامتياز التجاري كبيرة فهي تمثل جزء من اقتصاد المملكة ولاقت اهتمام ودعم كبير من الجهات الحكومية في صدور نظام يحمي كلا الطرفين ويوضح حقوقهم وواجباتهم والدعم التمويلي والبرامج التدريبية المحفزة من أكثر من جهة حكومية وهذا يزيد فرص الاستثمار ويمنح الفرص لمبتدئي الاعمال التجارية بالبدء بنموذج عمل تجاري مجرب وناجح ويحقق الأرباح وفرص الفشل والمخاطر قليلة وتحقيق مستهدفات المملكة لرؤية ٢٠٣٠ أيضاً الامتياز التجاري متعدد بشتى المجالات في المملكة وحسب ما ذكر المركز من فرص للامتياز التجاري فهو يخدم عشرات المجالات.

ومنها:

٤٥

قطاع التجزئة



١٩٩

قطاع الأغذية  
والمطاعم

٩

قطاع الخدمات

١٦

قطاع السيارات

” وللاطلاع على كافة الفرص زيارة موقع المركز “



## دور الحوكمة في نجاح عملية المنح

إن تطبيق حوكمة الشركة بشكل سليم والالتزام بقواعدها يعد صمام أمان للشركة على اختلاف حجمها وطبيعة نشاطها، حيث تساعد الحوكمة على استدامتها وتطورها وضمان عدم فشلها على المستوى المالي والإداري، وذلك بسبب إحداه التوازن بين مصالح كل من مجلس إدارة الشركة وأصحاب المصلحة فيها وأيضاً يساعد في منح حق (الامتياز التجاري) فالحوكمة تضمن الاستدامة ومعرفة الإجراءات القادمة وينتج عن ذلك تجربة ناجحة وضمان وفائدة لكل من المانح والممنوح فإن الحوكمة هي جزء وعنصر مهم في منح حق الامتياز وعلى صعيد آخر، فإن للحوكمة دور كبير في جذب المزيد من رؤوس الأموال، والاستثمار الأجنبي وخلق بيئة استثمارية مستقرة قادرة على حماية ثروات المستثمرين، وإحكام عمليات الإشراف والرقابة للحد من التعاملات الفاسدة.

## أبرز الشركات المحلية والعالمية

هناك شركات عديدة نجحت في التوسع والانتشار في منح حق الامتياز التجاري وأتى ذلك من خلال التجارب المحلية من ثم التوسع الى الخارج

ومنها شركات عالمية كبرى تعمل بنظام الامتياز التجاري ومن أبرز الشركات:

صب واي (Subway)  
عدد فروع حول العالم تتجاوز ٤٢ ألف فرع



ماكدونالدز (McDonald's)  
ولها عدد فروع حول العالم تتجاوز ٣٣ ألف فرع



# أبرز الشركات المحلية والعالمية

دانكن دونتس (Dunkin' Donuts)  
ولها عدد فروع حول العالم تتجاوز ١٢ ألف فرع



دجاج كنتاكي (KFC)  
وعدد فروعها حول العالم تتجاوز ١٨ ألف فرع



ومن أبرز الشركات المحلية التي توسعت محلياً وخارجياً



شركة هرفي للأغذية  
ولها عدد فروع تتجاوز ٣٥٠ فرع



مطاعم الطازج  
ولها عدد فروع تتجاوز ١٠٠ فرع

كودو KUDU

مطاعم كودو  
ولها عدد فروع تتجاوز ٣٠٦ فرع



قطوف وحلا  
ولها عدد فروع تتجاوز ٢٠٧ فرع



# تجارب لم يكتب لها النجاح في الامتياز التجاري

كما هو الحاصل في كل قطاع تجاري تحدث العديد من التجارب التجارية التي لا يحالفها النجاح لأسباب معلومة مثل خلل في البيئة الداخلية للشركة أدى لحدوث الفشل او بسبب خارج عن إرادة الشركة في البيئة الخارجية فكما يقال "كل تجربة نجاح هناك عدد من تجارب الفشل"، أحد هذه التجارب الشهيرة والتي حدثت في العقد الماضي، تجربة شركة "مان ديفان" المملوكة لشركة عجلان وإخوانه المختصة ببيع الملابس الرجالية، أطلق مبادرة بالتعاون مع بنك التنمية الاجتماعية ( بنك التسليف) لدعم الشباب بمنحهم حق الامتياز التجاري لهذه العلامة، وكانت أبرز أسباب عدم نجاح التجربة حسب استنتاجاتنا من خلال تحليل البيئة الداخلية والخارجية:

١ لم يصدر في ذلك الحين نظام الامتياز التجاري الذي يحكم العلاقة بين المانح وصاحب الامتياز

٢ ثقافة الامتياز التجاري محدودة في ذلك الوقت.

٣ النسبة الأكبر من الحاصلين على الامتياز التجاري كانوا شباباً لم يملكون الخبرة الكافية في إدارة المشروع التجاري.

٤ لم يتم إخضاع أصحاب الامتياز التجاري لبرامج تدريبية مكثفة تؤهلهم بشكل كافي في إدارة المشروع ومواجهة التحديات والمخاطر المحتملة.

٥ لم يتم الطلب من صاحب الامتياز التجاري بإعداد دراسة جدوى.

٦ كثير من المواقع لأصحاب الامتياز التجاري في مواقع غير مدروسة بالشكل الكافي وبعضها متجاورة لبعض.

٧ لم توجد آلية جيدة للتعامل بين أصحاب الامتياز لمنتجات علامة مان ديفان والشركات الأخرى المختصة في الملابس التجارية.

# تجارب نجحت بالتوسع والانتشار عن طريق الامتياز

هناك الكثير من قصص النجاح في المملكة ولا يمكن حصرها جميعاً ففي السوق السعودي نجاحات كبيرة لوجود وعي وانتشار ثقافة الامتياز وهنالك نظام قوي وبرامج تدريبية، مكّنت هذه المشاريع للنجاح ومن أبرز تلك القصص هي:

شركة (قطوف وحلا) فهي دخلت السوق في عام ٢٠١٦ وتطورت وبدأت بالتوسع والانتشار في مختلف مدن المملكة حيث وصل عدد الأفرع (٢٠٧) حتى بداية عام ٢٠٢٤، وجاءت تلك النجاحات من خلال عمل جيد ووجود نظام خاص للامتياز التجاري في المملكة يساعد على النجاحات وحفظ الحقوق.



## كلمة ختامية

لا شك أن نظام الامتياز التجاري من الأنظمة المتوازنة التي تحقق النفع والفائدة للأطراف الثلاثة: الشركة المانحة له، والشركة الحاصلة عليه، والعميل، حيث تكبر العلامة التجارية للأول وينمو دخله، ويستفيد الثاني من شهرة الأول ومن طريقة عمله الجاهزة المجربة ويحصل على دخل متنامي، ويستفيد الثالث من توسع الشركة ووجود فروع لها في كل مكان. إلا أن هذا يتطلب الدراسة الجيدة من كل من الشركتين والتحرك بوعي والاختيار بشكل مدروس.





مزيج MAZEEJ

شركة مزيج للاستشارات المهنية  
Mazeej Professional Consultant Company MPCC

شكراً  
لكم

القائم على التقرير:  
محمد عبيد العبيد

أخصائي امتياز تجاري

mohamedalobaiid@mazeej.com.sa



الإشراف العام:

عبدالله عبد الرحمن الطويان

المدير التنفيذي

التدقيق:

سعد علي الغباري

رئيس قسم الأبحاث والاستشارات