

الامتياز التجاري بالنسبة للممنوح



المحتويات

رسوم الامتياز
التجاري

عناصر الامتياز
التجاري الناجح

التعريف بالامتياز
التجاري

معلومات تساعدك في
تقييم الامتياز التجاري

التعريف بالامتياز التجاري

الامتياز التجاري هو عقد بين طرفين يمنح الطرف الأول بموجبه الطرف الثاني موافقة على استخدام حق واحد أو أكثر من حقوق الملكية الفكرية أو الصناعية أو المعرفية، لإنتاج سلعة، أو توزيع منتج، أو تقديم خدمة تحت علامة تجارية ينتجها الطرف الأول، وفق منطقة جغرافية محددة ولفترة زمنية محددة بمقابل مادي يدفعه الطرف الثاني للطرف الأول.

يعد الامتياز التجاري أحد الأدوات المهمة للاستثمار، فبدلاً من افتتاح مشروع من الصفر، تبحث الشركات الاستثمارية عن مشاريع ناجحة لديها حق الامتياز التجاري وتقوم بافتتاح هذه المشاريع في مناطق لم تصل إليها العلامة التجارية هذه، وقبل أن نتحدث عن كيفية اتخاذ القرار المناسب للاستثمار من عدمه، لا بد من أن نتعرف على بعض العبارات والمصطلحات المهمة في مجال الامتياز التجاري:

الامتياز



قيام شخص يسمى مانح الامتياز بمنح الحق لشخص آخر يسمى صاحب الامتياز في ممارسة الأعمال 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.

مانح الامتياز



شخص إما طبيعي أو اعتباري يمنح الامتياز بموجب اتفاقية الامتياز، وقد يكون صاحب الامتياز رئيسي أو فرعي على حسب علاقته بالامتياز.

صاحب الامتياز



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

نموذج عمل الامتياز



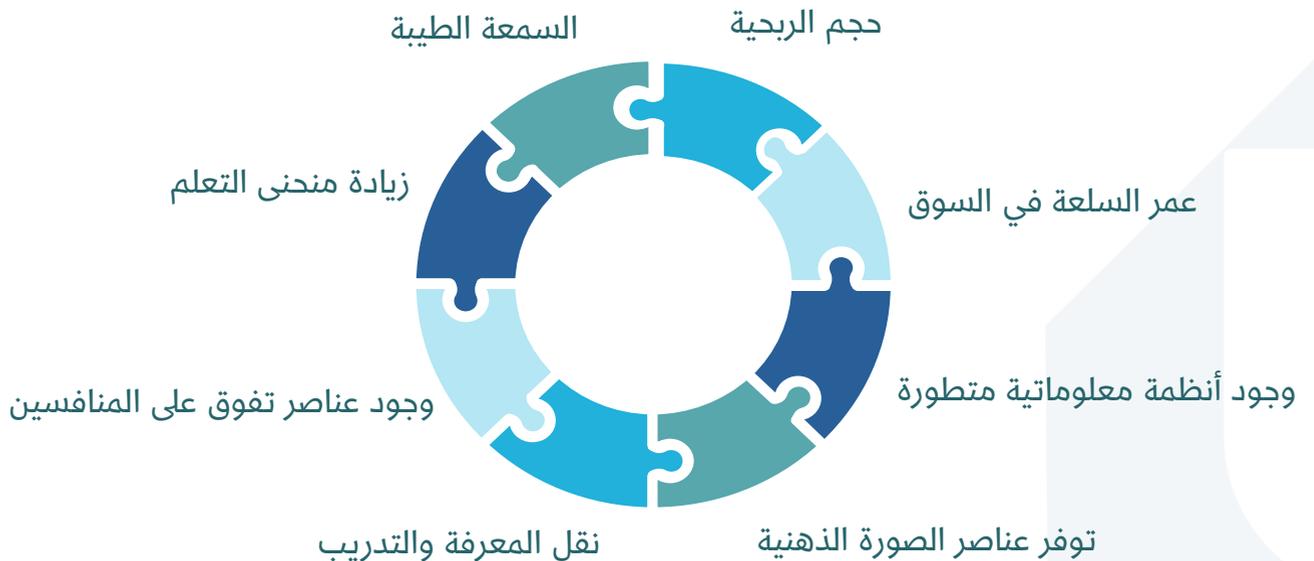
العملية المتبعة لإدارة الامتياز وفق ما يحدده مانح الامتياز، ويشمل ذلك عرض العلامة التجارية المرتبطة بالأعمال، والتي يتعين على صاحب الامتياز التقيد بها.

التعريف بالامتياز التجاري

في حال استثمرت أموالك بشراء امتياز تجاري فعليك إثبات قدرتك على إدارة المشروع لمانح الامتياز، والتسويق للخدمات أو المنتجات التي ستقدمها. كل عرض امتياز تجاري من المانح أو صاحب الامتياز عادةً ما يتضمن النقاط الرئيسية التالية والتي لا بد من دراستها جيداً قبل الموافقة على شراء الامتياز التجاري:

- **مدة التعاقد:** تتحدد المدة حسب طبيعة حق الامتياز الممنوح، حجم المبالغ المطلوب استثمارها
- **رأس المال:** عروض الامتياز التجاري التي يُطلب فيها رأس مال.
- **رسوم التسويق:** يطلب المانح عادةً من ممنوحي الامتياز المساهمة بنسبة محددة من إجمالي مبيعاتهم في صندوق التسويق لتنمية المبيعات على المستوى المحلي أو العالمي.
- **الرسوم الإدارية:** هي النسبة من المبيعات الشهرية أو الربع سنوية التي يدفعها الممنوح للمانح بموجب نظام الامتياز التجاري.
- **الرسوم الأولية (رسوم الدخول في الاتفاقية):** وهو مبلغ مالي يتم تأديته على دفعة واحدة أو عدة دفعات، وتعتبر تعويضاً مالياً للمانح مقابل استعمال حقوقه الفكرية الخاصة به، أو مقابل التدريب المبدئي والنفقات الإدارية لاستخدام الامتياز التجاري.
- **عدد الفروع:** تحديد العدد للفروع في حال كان الامتياز التجاري هو "الامتياز الرئيسي"

عناصر الامتياز التجاري الناجح



عناصر الامتياز التجاري الناجح

ومن النقاط الهامة التي يجب أن تؤخذ في عين الاعتبار عند اتخاذ قرار الحصول على إمتياز تجاري:

العلامة التجارية الناجحة:

العديد من رجال الأعمال الذين اشتروا حقوق إمتياز لعلامات تجارية واعدة يعانون بعد فترة من الكثير من المشاكل. لذلك عليك دراسة السوق والبحث عن العلامة التجارية الناجحة بالإضافة إلى الحصول على أكبر قدر من المعلومات، مع الحرص على التأكد من عدم وجود قضايا أو خلافات قانونية بين مانحي الامتياز وزبائنهم.

الحصول على التمويل:

إن شراء حق الامتياز التجاري ليس بالمشروع ذو التكلفة المنخفضة فعلى ممنوح الامتياز أن يتكفل بعدة أمور مثل: الإيجار والرواتب والتكاليف التشغيلية والصيانة والفواتير بالإضافة إلى دفع رسوم الامتياز.

توظيف فريقٍ رئيسيٍّ قويٍّ:

الفريق الرئيسي يساهم في نجاح أو فشل المشروع. فلا بد من الحرص على التعامل مع شركاء وموظفين يشاركونك الرؤية والشغف وأن يكونوا أفراد ذو كفاءة وثقة عالية وقادرين على إدارة المشروع بشكلٍ ممتاز.

العمل بجد:

دورك كممنوح الامتياز لا يقتصر على دفع الرسوم المطلوبة واستئجار موقع معين وتوظيف الموظفين. بل أنت مسؤول عن الحفاظ على هوية العلامة التجارية وتسويقها والرفع من مستوى ولاء ورضا الزبائن وزيادة مبيعاتها وضمان استمراريتها.

رسوم الامتياز التجاري

يعتبر تحديد الرسوم التي سيدفعها الممنوح للمانح إضافة إلى تحديد طريقة الدفع وأسلوبه من أهم نصوص الاتفاقية، بالإضافة إلى ذلك يعتبر أمر معرفة الرسوم المتوجب دفعها من أهم الأمور الواجب على الممنوح تفحصها وأخذها بعين الاعتبار قبل اتخاذ القرار بشراء الامتياز.

وهناك طرق كثيرة لتحصيل أو تأدية تلك الرسوم حيث يمكن أن تأخذ الشكل النقديّ الفوريّ أو تأخذ شكل دفعاتٍ نقديةٍ مستمرةٍ ومتعددةٍ أو تشمل كلا النوعين.

هل يوجد رسوم محددة للامتياز التجاري؟

لا يوجد رسوم محددة للامتياز التجاري، فكل امتياز له رسوم معينة طبقاً لمجاله وعدد فروعهِ ومنتجاته أو خدماته وغيرها من الأمور المختلفة، وعليه يتم توضيح هذه الرسوم في الاتفاقية. حيث تشمل الرسوم المبالغ التي تُدفع لصاحب الامتياز التجاري مقابل حق منح الامتياز، بالإضافة إلى الرسوم السنوية الواجب دفعها مقابل الحصول على حق استخدام العلامة التجارية وأسلوب التشغيل وحقوق التوزيع الخاصة بالمانح، أيضاً رسوم الحملة الدعائية للتسويق للممنوح، والرسوم الشهرية التي تأخذ شكل النسبة المئوية من المبيعات، وقد يشترط مانح الامتياز على الممنوح أن يكون شراء أو استئجار المعدات والأجهزة من خلال الممنوح، كما أن بعض المانحين قد يطلب من الممنوح تكاليف التدريب.

أنواع رسوم الامتياز التجاري المقدمة للمانح:

أولاً: رسوم الامتياز التجاري (الرسوم الأولية)

هذه الرسوم هي تعويض مالي للمانح مقابل منحة استعمال حقوق الملكية الفكرية الخاصة به، أو مقابل التدريب المبدئي والنفقات الإدارية المرافقة لإنشاء المحل الجديد الذي سيباشر العمل بموجب نظام الامتياز.

ثانياً: رسوم الامتياز الرئيسي

يتم دفعها بواسطة ممنوح الامتياز الرئيسي لمانح الامتياز مقابل الحقوق التالية: استخدام حقوق الملكية الفكرية التي يملكها ويحميها مانح الامتياز، حقوق استخدام الخبرات والمعرفة الفنية والحصول على حقوق بيع المنتجات والخدمات وتأسيس النشاط التجاري الناجح الذي أسسه مانح الامتياز في الدولة المضيفة بشكلٍ مماثلٍ للنشاط التجاري في دولة المنشأ، ومقابل الاستغلال الكامل لإمكانية السوق المحددة من قبل مانح الامتياز عن طريق تقديم فرصة نشاط امتياز تجاري للمستثمرين المؤهلين والمدربين والذين وافق عليهم مانح الامتياز، وتشمل هذه الرسوم التدريب الأولي والمستمر والمعدات والمواد والبضائع وبرامج الدعاية.

ثالثاً: رسوم الترخيص

هي رسوم محددة وتكون مقابل حق استخدام حقوق الملكية الفكرية والخبرة والمعرفة الفنية وإمكانيات السوق في المنطقة والتكاليف الأخرى التي يتحملها مانح الامتياز، وهذه الدفعة تعتبر من ضمن رسوم الامتياز التجاري.

رسوم الامتياز التجاري

رابعًا: رسوم المساهمة في الأنشطة التسويقية

عبارة عن رسومٍ مستمرةٍ يدفعها ممنوح الامتياز لمانح الامتياز كمساهمة في تكلفة تقديم الدعم التسويقي والدعاية والإعلان، وتحتسب كنسبةٍ مئويةٍ من إجمالي المبيعات المحققة بواسطة ممنوح الامتياز.

خامسًا: رسوم الدعاية والإعلان

هي عبارة عن رسوم منتظمة يتم دفعها لمانح الامتياز من قبل ممنوح الامتياز كمساهمة في تكلفة تقديم الدعم التسويقي وبرامج الدعاية والإعلان المشتركة، ويتم حسابها كنسبةٍ مئويةٍ من إجمالي مبيعات ممنوح الامتياز.

سادسًا: رسوم فتح المحل

هي الرسوم مستحقة الدفع مقابل إنشاء كل محل إضافي حسب شروط وأحكام عقد الامتياز.

سابعًا: رسوم دعم الامتياز (أو رسوم باقة الامتياز)

نسبةٍ مئويةٍ من إجمالي عائدات المبيعات الكلية التي حققها نشاط ممنوح الامتياز والمستحقة الدفع لمانح الامتياز بصورةٍ محددةٍ ومستمرةٍ مقابل الدعم الإداري والتشغيلي المستمر المقدم بواسطة مانح الامتياز خلال مدة سريان عقد الامتياز.

ثامنًا: رسوم مقابل تعيين خدمات بعينها

رسوم مقابل خدمات بعينها ومحددة يتم الاتفاق عليها، وتقع تلك الخدمات بشكلٍ عام على عاتق المانح، لأن من واجباته تقديم النصيحة والخبرة الدائمة للممنوح، فالمانح عليه واجبات تجاه الممنوح حتى يعطيه كافة عوامل النجاح من وراء تلك العلامة التجارية، وتبعًا لذلك فإن المانح يحصل أيضًا على رسوم مقابل تلك الخدمات المحددة والاستشارات والخبرات ويتم الاتفاق عليها في العقد وصياغتها.

الرسوم الإدارية:

يوجد هناك طريقتين لحساب الرسوم الإدارية:

1. مبلغ مقطوع:

بعض المانحين يطلب دفع مبلغ نهاية الشهر، تكون هذه الطريقة مناسبة لحساب الرسوم الإدارية وفي بعض الحالات لابد أن تكون الرسوم الإدارية نسبة وتناسب من المبيعات، فالمبلغ المقطوع هو سلاح ذو حدين ويكون جيدًا عندما يكون حجم الامتياز التجاري قليل.

2. نسبة من المبيعات:

وهي الطريقة السائدة والأفضل عادةً، وتحسب الرسوم بنسبة مئوية من حجم المبيعات المحققة وتتفاوت هذه النسبة حسب أهمية الخدمات المقدمة، فيما يفرض بعض مانحي الامتياز التجاري حدًا أدنى مضمونًا مثلًا 5%، وهنا لا بد للممنوح من الاحتفاظ بدفاتر المبيعات والحسابات وفقًا للمعايير المتفق عليها.

رسوم التسويق:

لماذا يتعين على الممنوح دفع رسوم التسويق؟

بما أنّ ممنوح الامتياز يستغل تميز العلامة التجارية والسمعة الطيبة لمانح الامتياز، يحدث عادةً أن يتقاضى مانح الامتياز رسومًا منفصلة مخصصة لعمليات الترويج والدعاية لنظام الامتياز التجاري حيث يكون على مانح الامتياز تحديد هذه القيمة في الاتفاقية، وأن يأخذ بعين الاعتبار التكاليف اللازمة لتنظيم حملة دعائية على المستوى المحلي أو على مستوى البلد بأكمله، وكذلك تكاليف إنتاج كمية كافية من المواد الدعائية. كما يتم من صندوق التسويق المشترك تمويل نشاطات العلاقات العامة لنظام الامتياز التجاري.

أنظمة الامتياز التجاري في بداية نشاطها لا تتقاضى رسومًا مخصصة لصندوق التسويق المشترك، بل يستمر ذلك حتى جمع موارد مالية من أكبر عدد من ممنوحي الامتياز تكون كافية للبدء في الحملات الدعائية المناسبة لنظام الامتياز.

كيف يتعامل مانح الامتياز التجاري مع رسوم التسويق؟

بشكلٍ عام عادةً ما تخصص الشركات حسابًا بنكيًا خاصًا لرسوم التسويق، لو نفترض أن مانح الامتياز التجاري لديه 100 فرع في أربع دول مختلفة، ويدفع له كلّ ممنوح 2% من المبيعات كل نهاية شهرٍ أو بشكل ربع سنوي تحول هذه المبالغ إلى الحساب المخصص للتسويق، ولا يحق لمانح الامتياز أن يتصرف في هذا المبلغ أو يستدين منه، ولا يتم الصرف من الحساب إلا فقط لأنشطة تسويق الامتياز التجاري.

طبعاً بعض الشركات الكبيرة والتي تتعامل بشفافية مع ممنوحي الامتياز التجاري تقوم بتعيين شركة تدقيق ماليّ منفصلة وتعطيها مهمة التدقيق على هذا الحساب وإصدار تقرير ربع سنويّ أو سنويّ يتم نشره وإرساله إلى جميع ممنوحي الامتياز التجاري لطمأننتهم عن الكيفية التي يتم التعامل فيها مع هذه المبالغ وآلية صرفها.

كيفية دفع رسوم التسويق:

❖ مبلغ مقطوع

❖ نسبة مئوية

❖ محددة بمدى معين

يتوجب على الممنوح دراسة العرض المالي وقراءة بيان الأرباح والخسائر والتي يمكن الحصول عليها من المانح وتكون عادةً بملف صيغة (Excel) موضح فيه جميع الأرقام، لذا لا بدّ من سؤال مانح الامتياز التجاري هل الأرقام واقعية أم مثالية؟

إذا كان بيان الأرباح والخسائر المعطاة هي مجرد نموذجٍ مثاليٍّ يقوم الممنوح بالقياس على المنطقة الموجود بها ووضع الأرقام التي تخص منطقتهم، ويحق للممنوح الحصول على التالي:

01 بيان الأرباح والخسائر بالأرقام الواقعية

02 زيارة فروع الممنوحين والتواصل معهم للتأكد من صحة الأرقام في بيان الأرباح والخسائر

03 الحصول على أرقام التواصل مع الممنوحين الآخرين من الشركة المانحة

العوامل غير الظاهرة في العرض المالي:

بعض المعلومات لن نجدها في العرض المالي أو بيان الأرباح والخسائر، ولكن لا بدّ أن نضعها في عين الاعتبار ومنها:

طبيعة مستهلك المنتج

مما لا شك فيه أنّ طبيعة المستهلك من الأمور ذات التأثير في التنبؤ بالمبيعات بحيث تتباين طبائعه وفقاً لمجموعة من المعايير المتعلقة بالشخصية والبيئة الاجتماعية والمؤثرات الثقافية والاقتصادية في المجتمع، وذلك مثل: مستوى الثقافة، والطبقة الاجتماعية التي ينتمي إليها، ومعتقداته الشخصية وتطلعاته، ووظيفته ودخله، السن والجنس والمهنة، والعادات الشرائية والتوطن الجغرافي.

رسوم الامتياز التجاري

تكلفة الموارد البشرية:

تختلف تكلفة وقوانين الموارد البشرية بين الدول، لذا عندما تأخذ بعين الاعتبار بيان الأرباح والخسائر أو هيكله الموظفين لا بد أن تقوم بتطبيقها على المنطقة التي ستقوم بافتتاح مشروعك بها وتراعي اختلافات التكلفة والقوانين، حيث إن عدد الموظفين قد يختلف معك والتكلفة كذلك، وبالتالي ستختلف هيكله الرواتب عن المعطاة ببيان الأرباح والخسائر المستلم من المانح.

وهناك ما يُسمّى بالموضوعة أي تحويل المعلومات الخارجية إلى ما يناسب المدينة أو المنطقة المتواجد فيها سواءً من تغيير عملة أو هيكله موارد بشرية أو تكاليف مواد خام وما شابه ذلك.

حجم المبيعات:

كيف تعرف حجم المبيعات اليومية أو الشهرية؟

على الممنوح أن يقف على طبيعة الطلب على المنتج الذي يقدمه سواءً كان سلعة أو خدمة أو فكرة، حيث يجب أن يراعي ثلاثة أمور هي كالتالي:



المشتق	المستقل
يعتمد على منتج آخر	المنتج مطلوب بذاته
يميل للتذبذب	يميل للاستقرار
التنبؤ بالطلب على المنتج الأصلي	التنبؤ بالمبيعات مباشرة

رسوم الامتياز التجاري

طرق التنبؤ بحجم البيانات:

- 01 الحكم الشخصي وآراء رجال البيع
- 02 الأساليب الإحصائية للتنبؤ بالمبيعات
- 03 المقارنة مع حجم مبيعات المشروعات المشابهة
- 04 أوامر الشراء المسبقة / طلبات الشراء

معلومات عامة لتقييم الامتياز التجاري

يجب أن تجد في فرصة الامتياز التجاري التي اخترتها الإجابات المالية الآتية، وتحدد مدى مردودها لك ومدى توافقها مع إمكانياتك وطموحاتك:

- 01 مالذي ستدفعه لتحصل على الامتياز التجاري؟
- 02 ماهو المجال الذي يدخل ضمن اهتماماتك وإمكانياتك؟
- 03 قائمة الأرباح والخسائر للمانح؟
- 04 ماهو حجم النمو الذي يساهم في جذب الزبائن؟

بعد أن تنتهي من المعايير السابقة، إليك المعايير الخاصة بالمانح، والتي يجب أن تبحث عن توافرها لتضمن حقوقك:

ما تعريف المانح لفرصته وذكره لكل جوانبها وما لك وما عليك؟	كيف هي السير الذاتية الكاملة لأصحاب أقوى المناصب والذين يعملون لدى المانح؟	كم عدد وحدات المانح التي هي ملك له؟	ما صفة المانح وشكله بالنسبة للقانون؟
ما هي مستندات الإفصاح المطلوبة؟	ما هي الأماكن والنطاقات التي يمكنك العمل بها؟	ما هو تاريخ البدء لعقد الامتياز وتاريخ الانتهاء؟	ما مدى تطابق الواقع مع تعريف المانح لعلامته التجارية؟

معلومات عامة لتقييم الامتياز التجاري

معايير المستثمرين الآخرين:

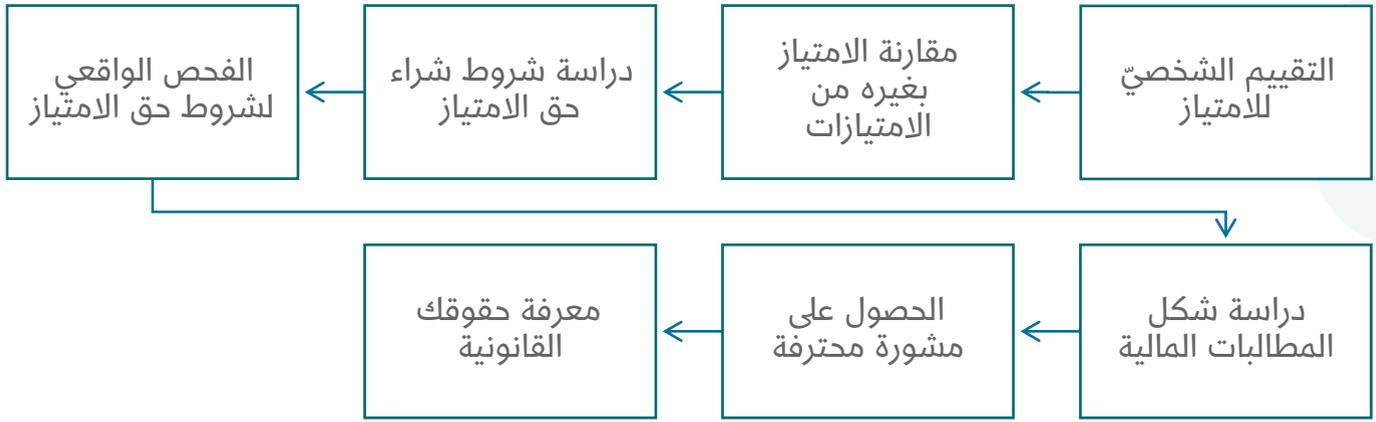
يجب أن تحصل على قائمة بأسماء نظرائك المستثمرين (الممنوحين)

النطاق الجغرافي لكل ممنوح لمعرفة حجم المنافسة

تفادي المشاكل التي يعاني منها المانح مع بقية المستثمرين



سبع خطوات يحمي بها المستثمر نفسه عند دخوله إلى أو تفكيره في شراء حقوق الامتياز:



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