

الامتياز التجاري

المحتويات

خطوات بناء
الامتياز التجاري

مفهوم الامتياز
التجاري

مقدمة عن الامتياز
التجاري

منح الامتياز
التجاري

حزمة الامتياز
التجاري

أركان الامتياز
التجاري

مقدمة عن الامتياز التجاري

عندما تفكر في منح امتياز تجاريّ لعملك، عليك البحث عن الكثير من المعلومات وجمع الآراء، ستجد أنّ بعضها صحيح وبعضها خاطئ، والبعض الآخر غير ذي صلة ومربك لك ولخطتك، لذلك عندما يتعلق الأمر بالامتياز -تحديدًا منح الامتياز التجاريّ لعلامتك- فإنّ المعلومات التي تحتاج إلى معرفتها **ستتعلق بالتساؤلات التالية:**

- هل الامتياز مناسب أو غير مناسب لعلامتك التجارية؟
- ما الذي يتطلبه إعطاء حق الامتياز لعلامتك التجارية؟
- كيفية البدء؟
- ما هي الأسرار والأخطاء الشائعة للامتياز التجاريّ؟

جوهر الامتياز التجاريّ

ما الذي يعنيه الامتياز التجاريّ لعملك ونشاطك؟ وما هي الخطوات التي يمكنك اتخاذها لإطلاق برنامج الامتياز التجاريّ الخاص بك؟

إذا كان عمك ناجحًا وتتطلع لتوسيع نطاق عملك وتفكر في خيار يمكنك التوسع والانتشار من خلاله، فالامتياز التجاريّ هو أفضل أداة مجرّبة ناجحة وقويّة لتوسّع أعمالك التجارية.

كما يجب عليك اختيار الشريك ورجل الأعمال المناسب لك، فمهما كانت طموحاتك وأهدافك المتمثلة في التوسع والانتشار والرغبة في تحقيق المزيد من النجاحات والوصول إلى منح امتياز تجاريّ لعلامتك التجارية، عليك أن:

- تقيّم فكرة التوسع
- تتخذ القرارات الصحيحة بشأن مستقبل العلامة التجارية الخاصة بك

مفهوم الامتياز التجاريّ

الامتياز التجاريّ 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 وتوزيع منتج أو تقديم خدمة تحت علامة تجارية ينتجها الطرف الأول، وفق منطقة جغرافية محددة ولفترة زمنية محددة بمقابل ماديّ يدفعه الطرف الثاني للطرف الأول.

مفهوم الامتياز التجاري

تعريف جمعية الامتياز الدولية:

الامتياز هو وسيلة لممارسة الأعمال التجارية، حيث يرخص مانح الامتياز التجاري علامةً مجرّبةً من قبل وطريقة تشغيل العمل المعتمدة للطرف الممنوح للامتياز مقابل رسومٍ أو نسبةٍ من المبيعات الإجمالية، ويوفر مانح الامتياز عددًا من الخدمات الملموسة وغير الملموسة مثل: الإعلانات المحلية، الدولية، التدريب، وخدمات الدعم الأخرى، وقد يكون ذلك مطلوبًا فعليًا من صاحب الامتياز؛ مما يتطلب إمساك وفحص دفاتر، ويجوز إخضاع ممنوح الامتياز لتفتيش دوريٍّ مفاجئ.

تعريف اتحاد الامتياز الأوروبي:

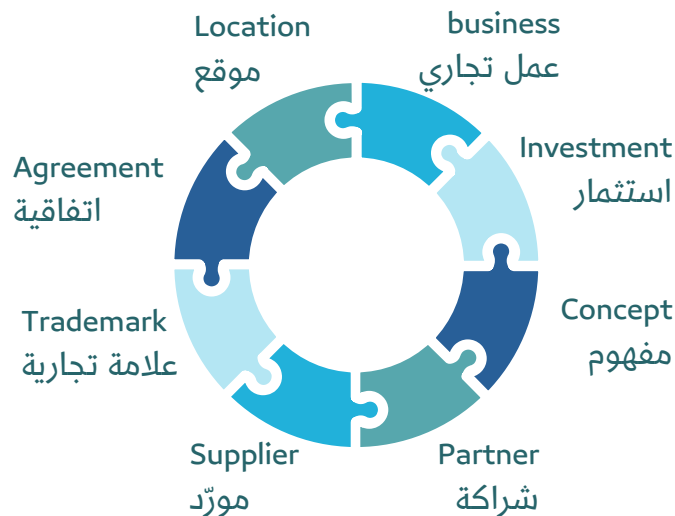
الامتياز هو نظام لتسويق السلع أو الخدمات أو التكنولوجيا، والذي يقوم على التعاون الوثيق والمستمر بين طرفين مستقلين ومنفصلين قانونيًا وماليًا هما: مانح الامتياز والممنوح له الامتياز المفرد، بحيث يخول المانح للممنوح الفرد الحق ويفرض عليه التزامات، لتشغيل أعمال تجاريةٍ وفقاً لمفهوم مانح الامتياز.

انتبه، الامتياز التجاري ليس خطة او خطوة للثراء



إن لم يكن دافعك وراء اهتمامك بالامتياز هو رغبةٌ حقيقيةٌ بتوسيع نطاق أعمالك، واهتمامك محصور برغبتك لجني الأموال بسرعة، فإن الامتياز ليس مناسبًا لك، وسترتكب العديد من الأخطاء.

يُعد الامتياز التجاري نوع من أنواع الثراء السريع أو فرصة للأعمال والمشاريع الصغيرة والمتوسطة، لكن النجاح لا يكون تلقائيًا ولا سريعًا. فالامتياز هو خيار ووسيلة توسّع مجربة، لكن مثل أيّ شيءٍ آخر، تحتاج إلى بنائه والعمل باستمرار لتطويره والتأكد من أن الفكرة التي تقوم بإنشائها مربحة لجميع أطراف وأركان الامتياز التجاري.



مفهوم الامتياز التجاري

تقييم ملائمة عملك للامتياز التجاري:

- هل تتمتع أعمالك بسمعة طيبة؟
- هل أعمالك تجني لك التدفق النقدي الحر الذي يدعم نمط حياتك وحاجيات عائلتك؟
- هل ستكون أعمالك مربحة ومجدية لممنوح الامتياز؟
- ما هو التدفق النقدي المرتبط بأعمالك؟
- هل نموذج عملك مجرب ومربح؟
- ما هو الدخل الذي قد يحققه ممنوح الامتياز عند تشغيل وإدارة امتيازك التجاري؟

من السابق لأوانه أن تفكر في منح الامتياز إذا كنت افتتحت مشروعك منذ 6 أشهر أو أقل.

تقييم علامتك التجارية؟

- العلامة التجارية هي الاسم الذي أطلقته على عملك التجاري (اسمك التجاري)، والذي قد يشتمل على هوية خاصة بك تظهر من خلال:
- علامة مميزة خاصة بك
 - ألوان ورموز
 - طريقة وخط الكتابة
 - لبس خاص بموظفيك



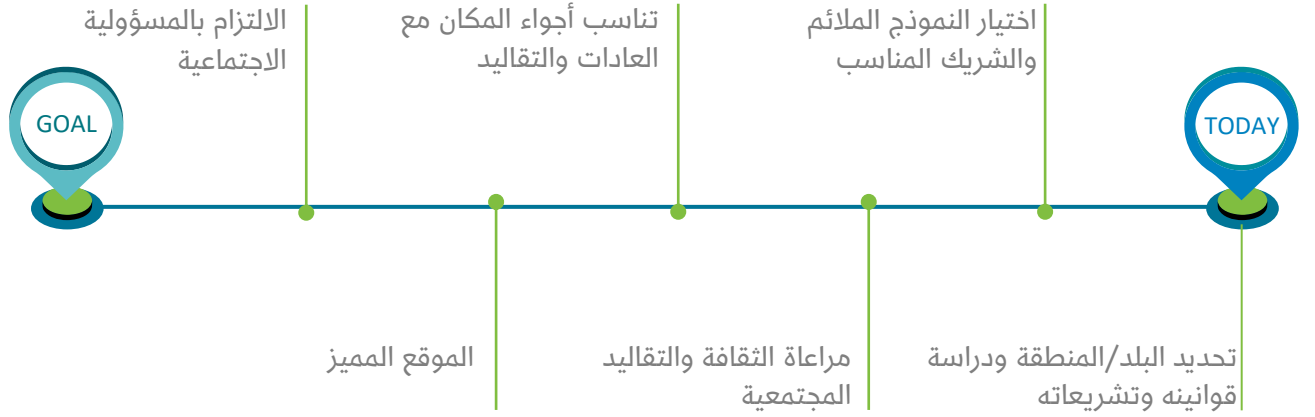
واحدة من أعظم فوائد الامتياز التجاري هو "قابليته للتوسع والانتشار"، فهل علامتك التجارية قابلة للتوسع محلياً أو إقليمياً؟

خطوات بناء الامتياز التجاري

تزداد فرص نجاح الامتياز التجاري في قطاعات مختلفة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في ظل اهتمام وحرص العلامات التجارية الكبرى على التواجد في المنطقة، واهتمام المستهلكين ذوي الدخل المرتفعة باقتناء ما هو جديد ومشهور، وبالرغم من المزايا التنافسية التي تتمتع بها بلدان المنطقة، إلا أنّ على مانحي الامتياز دراسة الأسواق جيداً، ومراعاة الجوانب القانونية والتشريعية، مع مراعاة الدين والثقافة السائدة والعادات والتقاليد الاجتماعية، ليتسنى معرفة النموذج الأمثل.

خطوات بناء الامتياز التجاري

لبناء امتياز تجاري ناجح هناك ست خطوات هامة:



1- تحديد البلد/ المنطقة ودراسة قوانينه وتشريعاته:

يعد تحديد المنطقة المستهدفة للاستثمار فيها ودراسة قوانينها وتشريعاتها أولى الخطوات الضرورية لمانحي الامتياز التجاري، مثل:

- قانون الاستثمار
- قانون العمل
- القانون التجاري
- القانون المدني

2- اختيار النموذج الملائم والشريك المناسب:

على مانح الامتياز تحديد نظام المنح الصحيح والمناسب لنشاطه التجاري، لضمان تحقيق مصلحته، والحفاظ على حقوقه التجارية، وتجنبه المشكلات التي قد تحدث؛ إذ عليه الاختيار من بين النماذج التالية:



خطوات بناء الامتياز التجاري

3- تناسب أجواء المكان مع العادات والتقاليد:

أصبح تصميم الديكورات في المحلات التجارية يلقي اهتمامًا كبيرًا، باعتبارها أماكن مهمة يقضي فيها العملاء أوقاتًا فيها؛ إذ يضيف التصميم على المكان رونقًا وبهاءً وراحة؛ مما يجعل ارتياد المحل تجربةً يحرص العميل على تكرارها.

4- الموقع المميز:

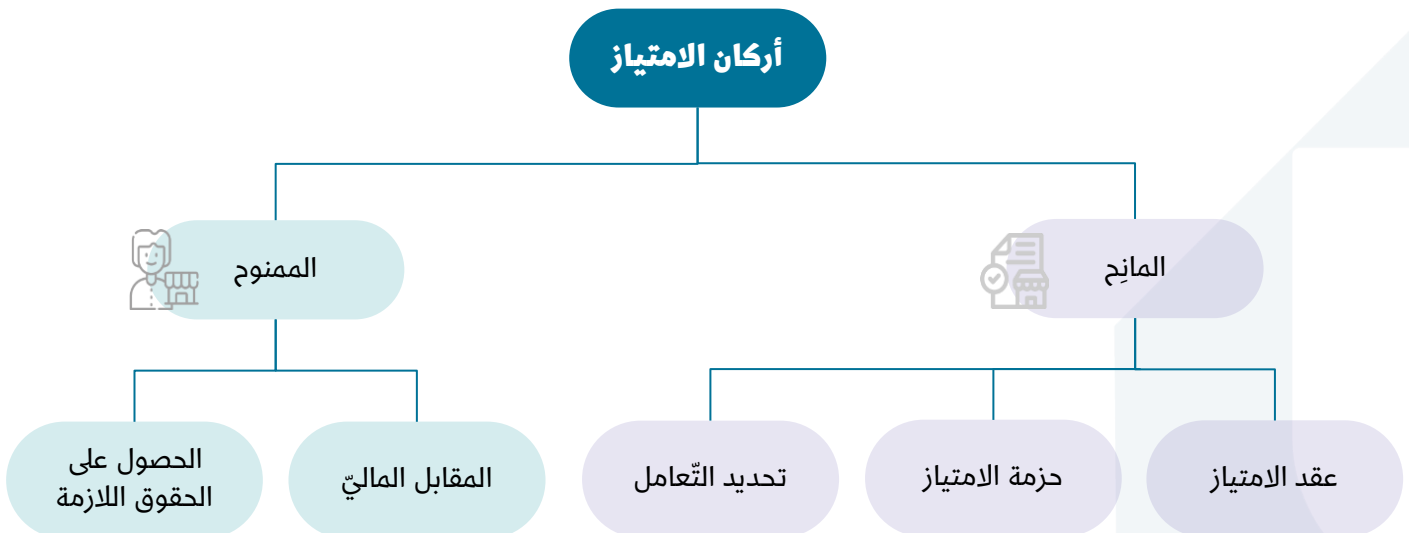
يعد الموقع المميز أحد أهم عوامل نجاح مشاريع الامتياز التجاري، إذ أن قرب المكان من الميادين الكبيرة والشوارع الرئيسية القريبة من المصالح والمؤسسات الكبرى، وفي المناطق ذات الكثافة السكانية العالية بات ضرورة لتحقيق النجاح وجذب المزيد من الأرباح.

5- الالتزام بالمسؤولية الاجتماعية:

يجب على الشركات الجديدة التي تدخل السوق الاعتماد في بناء العلامة التجارية والترويج لها على تأسيس برنامج للمسؤولية الاجتماعية للشركة يتم من خلاله دعم الأنشطة البيئية والمجتمعية والمشاركة في الأنشطة الخيرية التي تضمن التفاعل مع المجتمع المحلي.

أركان الامتياز التجاري

يتعهد الطرف الأول (مانح الامتياز) والطرف الثاني (ممنوح حق الامتياز) بالالتزام بعلاقة تعاقدية بينهما ضمن شروط وضوابط معينة وهي العقد الملزم للطرفين.



أركان الامتياز التجاري

أركان الامتياز:

الركن الأول: عقد الامتياز

- وهو علاقة تعاقدية بين المانح والممنوح ضمن شروط وضوابط معينة، وتحدد مدة العقد على ضوء:
- طبيعة حق الامتياز (الامتياز التجاري) الممنوح.
 - هل هو امتياز رئيس أم محدد.

الركن الثاني: حزمة الامتياز

وتشمل:

- المعرفة الفنية والتقنية
- نظام العمل أدلة التشغيل التدريب الأولي والمستمر
- الدعم الإداري والتشغيلي
- حقوق الملكية الفكرية (العلامة التجارية)

الركن الثالث: تحديد التعامل (شروط القصر)

- هو التزام أحد أطراف العقد بالتعامل فقط مع الطرف الآخر. ومن ناحية أخرى يمكن معرفة نطاق القصر من ناحيتين:
- نطاق تبادلي (كمثال: تبادل المعلومات الفنية، الفكرية، والخبرات العملية).
 - نطاق جغرافي "منطقة الامتياز" التي يتم الاتفاق عليها في العقد القانوني للامتياز التجاري.

الركن الرابع: المقابل المالي

- مهم لتجنب النزاعات المستقبلية الناتجة عن أسس المحاسبة لبنود تنفيذ التعاقد. ويعتبر الأساس القوي لاحتساب جدوى إقامة المشروع ولذا فإن أي تعديل على شروط التعاقد المادية يؤثر على النتائج المقدرة للمشروع.
- وهو الدافع لاستمرار المانح في تقديم المعونات والمعرفة اللازمة لتنفيذ بنود التعاقد مما يساعد على استمرارية المشروع ونجاحه.

الركن الخامس: الحصول على الحقوق اللازمة

- وتشمل حصول الممنوح على حق استخدام حقوق الملكية الفكرية والصناعية أو الفنية.

حزمة الامتياز التجاري



العلامة التجارية:



الاسم التجاري

هي أيّ شعار يُعرض بشكل رسم أو يمكن التعبير عنه برسم، تستعمله الشركات لتمييز منتجاتها أو خدماتها عن منتجات وخدمات الآخرين من ذات الصنف".

دليل التشغيل:

ويحتوي على المعايير الازم على ممنوح الامتياز تطبيقها ويجب عليه اتباعها والتقيد بها لإدارة نشاطه التجاري. لذا يجب أن يكون هذا الدليل متشعباً وأن يصف بالتفصيل جميع جوانب العمل الذي يقوم به ممنوح الامتياز، ويساعد على تمكين مانح الامتياز من حماية فكرته ومعرفته الفنية وأسراره التجارية بفضل تشعبه.

رسوم منح الامتياز:

يتقاضى مانح الامتياز من ممنوح الامتياز رسوماً مستمرة مقابل استخدامهم علامته التجارية، ومعرفته الفنية، والدعم الذي يقدمه لهم على شكل خدمات جارية خلال فترة سريان العقد، وتكون هذه الرسوم مكونة من نسبة حجم المبيعات التي يسجلها ممنوح الامتياز.

حزمة الامتياز التجاري

الدراية الفنية :

وهي تعني مجموعة من المعلومات العملية غير المسجلة كبراءة اختراع، الناتجة عن خبرة واختبارات مانح الامتياز وهي سرية وأساسية ومحددة تعني كل صفة فيها ما يلي:

01



سرية: يعني أنها في مجموعها، أو ترتيبها الدقيق وتجمع مكوّناتها ليست معروفة أو يسهل الوصول إليها.

03



محددة: تعني أنه يجب وصفه بشمولية بحيث تحقق استيفاء معايير السرية الأساسية، ويمكن أن تكون منصوصاً عليها في اتفاق الامتياز أو في وثيقة منفصلة

02



أساسية: تعني أنها تشمل معلومات ذات أهمية لبيع السلع أو تقديم الخدمات للمستخدمين النهائيين.

الخدمات المقدمة من المانح:

حيث تتضح لنا مسؤولية مانحو الامتياز التي تتمثل في:

تطوير المنتجات والخدمات.

تنظيم حملات إعلانية ودعائية.

حل مشاكل التمويل، والخدمة الإدارية والمالية.

ضمان الجودة العالية للسلع والمنتجات المقدمة والحفاظ على الانضباط.

منح الامتياز التجاري

يمكنك أن تبدأ بمنح الامتياز التجاري بعد:



فيما يتعلق بالعلامة التجارية لابد من الاطلاع على أساسياتها لأهميتها في مجال الامتياز التجاري ومن هذه الامتيازات:

- 1 يسهل تذكرها وتمييزها
- 2 تتميز عن المنافسين
- 3 بسيطة وواضحة وغير معقدة
- 4 خطوط واضحة وغير تقليدية
- 5 مناسبة للفئة المستهدفة
- 6 ألوان قليلة ومرتبطة بالمنتج



منشآت
monsha'at

الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة
Small & Medium Enterprises General Authority