

الامتياز التجاري Franchise

أكتوبر 2017

**مفاتيحك الذهبية
للنجاح في
عالم الفرنشايز**

مشاريع فرنشايز
تصنع الشركات
العائلية الكبيرة

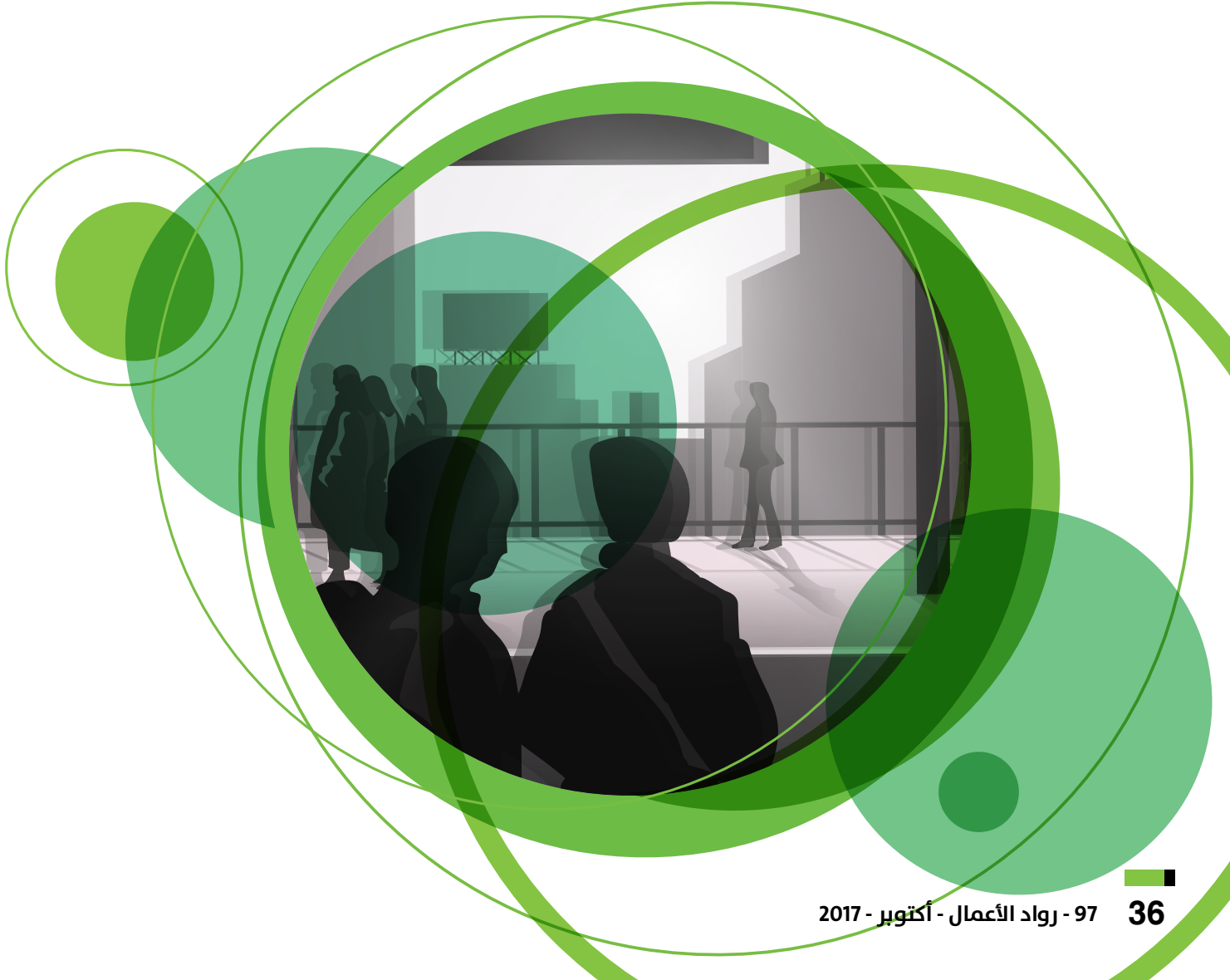
**مجتمع
الأعمال
يطالب
بسرعة
إصدار
قانون
الفرنشايز**

محمد العرفج

**إيماني دفعني للحصول على تمويل بنكي
وترك الوظيفة لتأسيس Zonice**

مجتمع الأعمال يطالب بسرعة إصدار قانون الفرنشايز

زاد عدد مشاريع الفرنشايز في المملكة خلال السنوات العشر الأخيرة، وباتت أكبر سوق في الشرق الأوسط؛ إذ تنصدر المركز الأول عربيًا وشرقًا أوسطيًا من جهة عدد مشروعات الفرنشايز بنحو 15 ألف مشروع؛ حيث تستأثر بحوالي 60 % من حجم قطاع الفرنشايز في دول الخليج، فيما يبشر المستقبل بالكثير من الفرص، خاصة في ظل اهتمام رؤية 2030 بالفرنشايز، وجملة الإصلاحات الاقتصادية التي أحدثت حراكًا كبيرًا في ظل توجه الشباب السعودي لريادة الأعمال. ويفتقر قطاع الفرنشايز إلى قانون متخصص ينظم العمل به، ويوفر الحماية لطرفي العقد: المانح والممنوح؛ حيث باتت الحاجة ملحة لسرعة إصدار قانون واحد وشامل يحكم القطاع وينظمه. ومن خلال هذا التحقيق الذي نطالع فيه آراء عدد من الخبراء ومستشاري الفرنشايز ورواد الأعمال، نقف على جوانب مشكلة غياب القانون والنتائج المترتبة عليها، وما يمكن أن يضيفه القانون لقطاع الفرنشايز من عوامل تدفع العمل للأمام لما فيه صالح المانح والممنوح، وبالطبع سيكون المستفيد الأساسي هو الاقتصاد الوطني ..



يقول رائد الأعمال عبدالفتاح القحطاني:

ترجع أهمية وجود قانون للفرنشايز إلى كونه يضبط العلاقة بين المانح والممنوح ويوضح الحقوق والواجبات ومسؤوليات من الطرفين، فغياب القانون يفتح الباب للاجتهادات الفردية؛ ما قد يخلق مشاكل مستقبلية قد تؤدي لفشل أي مشروع.

وأضاف أن غياب القانون في مثل هذا القطاع، قد يتضرر منه قليل الخبرة، مانحاً كان أو ممنوحاً، وأقصد بقليل الخبرة أكثر المتضررين من غياب القانون، إذا كان المانح خبيراً في المجال ولديه خبرة 15 أو 20 سنة، وأتاه من لا يملك الخبرة فقد يتلاعب به في تحميله مصاريف إضافية، أو يأخذ منه نسبة عالية من المبيعات، أو يحملها على التسويق أو غيره، فإذا كان هناك نظام صريح وواضح سيقبل التلاعب الذي قد يفقد الأعمال استمراريتها، وتتم المحافظة على حقوق الطرفين. وأشار إلى أن غياب القانون يعطي الفرصة في تلاعب المانح في مدة العقد أو في أسباب إنهاء عقد الفرنشايز، فإذا كان هناك قانون يوضح أسباباً صريحة وواضحة لإنهاء العقد فسيقبل التلاعب.



خبراء : القانون يجذب العلامات الأجنبية المتميزة ويضاعف حصة المملكة من الأرباح

ياسر محمد :

الفرنشايز الذي لا يسبقه بنية تحتية قوية مصيره الفشل

ويؤكد ياسر محمد؛ المدير الإبداعي لمجموعة فانتسي لتطوير الأعمال أن إصدار قانون لا يسبقه بنية تحتية قوية للفرنشايز مصيره الفشل، معتقداً أن هذا السبب الرئيس في تأخره للآن، لإيمان القائمين على إصدار القانون بأهمية وجود بيئة داعمة متكاملة لضمان نجاح القانون في رسالته.

وأضاف أن الفرنشايز لا يمكن فصله عن بيئة معينة، فالبينة القوية والداعمة هي التي ساهمت في خلقه وتطوره بالولايات المتحدة الأمريكية، فالذي جعله يزدهر هناك وجود أنظمة وقواعد ولوائح موحدة تقريباً في كل تصنيف من تصنيفات المشاريع؛ بمعنى لو لدي مطعم فلايد من الالتزام بنموذج معين وبنظام محاسبة معين، وأقوم بالتوظيف فيه وفق حد أدنى للأجور والرواتب والمسميات الوظيفية .

ومن الضروري- وفق ياسر محمد- الالتزام بجداول الصيانة، لوجود رقابة قوية، ومراجعة لتقارير صيانة المعدات والآلات ووسائل الأمان وغيرها، ورقابة صحية على الأغذية والمشروبات لضمان جودتها، وهو ما نفتقده، فكل صاحب مطعم لدينا يستخدم نظاماً محاسبياً مختلفاً، وبعضهم ليس لديه نظام محاسبي بالمرة، علاوة على أن تباين هيكل الأجور والرواتب إلى حد كبير بين المطاعم، مع اختلاف السياسات والإجراءات التنظيمية والتشغيلية، وليس ذلك في السعودية فقط ، بل في بكل بلدان الشرق الأوسط.



بيئة داعمة

ويرى أن المشرع السعودي يعرف ذلك جيداً؛ لذا لا يريد الاستعجال في وضع نظام قد يظهر ضعيفاً في ظل عدم وجود بيئة داعمة، وقد يجلب مشاكل أكثر مما يحل، وهو ما يتطلب إصلاح البيئة والبنية التحتية حتى لا يترك شيئاً عائماً للتاجر أو صاحب المشروع.

ويضيف أن نجاح نظام الفرنشايز مرهون بوجود سياسات وإجراءات ودليل تشغيلي احترافي في كل أنشطة المشروع: موارد بشرية، إدارة، محاسبة، تكنولوجيا، تشغيل، تسويق، وغيرها.

ويلفت ياسر النظر لأهمية وضع الطرفين المانح والممنوح في موقع المسؤولية، ففي أمريكا لا تظهر مثل هذه المشكلات؛ لأن النظام والمعايير واضحة ومعروفة ولا بد من تطبيقها كما تريد الحكومة، وليس وفق ما يريد المانح، فالحكومة تلزم طرفي الفرنشايز بقوائم مالية وفق نموذج معين، مع إجراء العملية المحاسبية بصورة محددة ومتفق عليها في المطاعم، علاوة على ضمان سلامة الأطعمة والمشروبات وفق سياسات معينة أيضاً، فهي بذلك قلصت المساحة التي قد يتلاعب فيها المانح أو الممنوح.

نجاح نظام الفرنشايز مرهون بسياسات ودليل تشغيلي احترافي في كل أنشطة المشروع

عبدالله الكريش:

تجربة واقعية .. وعدم وجود قانون ضيع حقي

ويسرد لنا رائد الأعمال؛ عبدالله الكريش؛ عضو المجلس التأسيسي لشركة طريق الامتياز التجاري للاستثمار، تجربة واقعية وأحد نماذج المشكلات الناجمة عن عدم وجود قانون للفرنشايز فيقول: لي تجربة سيئة نتمنى الاستفادة منها لتلافي المخاطر القانونية؛ حيث حصلت على فرنشايز ووقعت عقد امتياز لشركة خليجية ودفعت 400 ألف ريال، وكان من المفترض أن أحصل على الامتياز بمنطقة جدة، وحسب الاتفاق بيني وبين الرئيس التنفيذي ومدير الحوكمة والاتصال المؤسسي بالشركة، اتفقنا على منحي شهراً لتحديد المناطق المحمية وخطة العمل.

ولكن للأسف - والكلام لعبدالله الكريش - بعد العودة إليهم وجدت أن الرئيس التنفيذي ومدير الحوكمة والاتصال المؤسسي قد تركا العمل دون إشعار ممنوحي الامتياز بالتغير الجذري، ووجدت أن الشركة منحت ممنوح امتياز آخر لتطوير نفس المنطقة، وفوجئت لاحقاً بأن الشركة التي في الإمارات - وهي المالك الأساسي للعلامة التجارية - قد منحت شركة سعودية ماستر فرنشايز منذ عامين؛ وبالتالي - حسب العرف العالمي المعروف للجميع - يكون الاتصال ومنح الفرنشايز للشركة التي تملك الماستر فرنشايز، وليس الشركة المالكة للعلامة التجارية؛ وبالتالي كان عدم وجود شفافية ووضوح من قبل الشركة الإماراتية من ناحية، وعدم وجود نظام وقانون واضح في المملكة، أحد العوامل التي لم تمكنني من الحصول على منهم.

ويضيف أن عدم وجود نظام مؤسسي أو قانون ينظم العلاقة بين أطراف العقد، يسبب كثيراً من المشكلات في الإدارة والتسويق والعمل التجاري.



مثال آخر: يمتلك أصدقاء كثيرون علامات تجارية في مجال المطاعم، وكلهم يتمنون منح الامتياز، والسبب الرئيس وراء إحجامهم عن منح رخص الامتياز التجاري، عدم وجود قانون يساعد على حفظ حقوقهم؛ لأنهم يتخوفون من المشكلات؛ إذ من السهل على الممنوح في مجال المطاعم أن يعرف الخلطة السرية وطريقة الطهي الخاصة بك، ويقوم الممنوح في اليوم التالي بتغيير اللوحة ورفع اسمك بكل سهولة دون وسيلة تحفظ حقوقك.

د. محمد دليم القحطاني:

القانون يدفع الشركات المحلية إلى ضبط بوصلتها

يقول الدكتور محمد دليم القحطاني؛ خبير واستشاري الامتياز التجاري: إن سوق الفرنشايز العالمي – حسب الدراسات – سيصل حجمه إلى 5 تريليون دولار بحلول عام 2020، كما ستواصل أهم العلامات التجارية العالمية التي تعمل بنظام الفرنشايز انتشارها في معظم دول العالم، بينما تجاوز حجم صناعة الفرنشايز في الشرق الأوسط حتى نهاية 2016 حاجز الـ 100 مليار دولار، وسيضاعف في عام 2020. وأضاف: أماننا المملكة فرص واعدة بمضاعفة نصيبها من هذه الأرباح، حيث تتمتع بعوامل جذب جعلت من الفرنشايز عالماً للفرص لرواد الأعمال والمستثمرين، أهمها الدعم الذي توفره المملكة لهذا القطاع والبنية الاقتصادية القوية، وامتلاك رواد الأعمال ما يكفي من رأس المال للاستثمار في قطاع الفرنشايز، علاوة على قلة المخاطرة في هذا القطاع، وتوافقه مع الشركات الصغيرة والمتوسطة التي يشكل حجمها 99.2 % من إجمالي الشركات العاملة في السعودية.



البيئة التشريعية

ويضيف "القحطاني" بالرغم من سعي الجهات الرسمية والحكومية لإزالة العوائق التي تواجه رواد الأعمال عمومًا – وبالأخص في هذا القطاع – إلا أن هناك عدة عوائق في مقدمتها عدم وجود البيئة التشريعية المهيأة لدعم الفرنشايز، والافتقار إلى قانون محدّد ينظم الفرنشايز، وينظم العلاقة بين المانح والممنوح، كما هو الحال في كثير من دول العالم ومنها الولايات المتحدة الأمريكية ودول أوروبا.

فقانون الفرنشايز الذي نريده هو نظام يضبط وينظم العلاقة القانونية بين المانح والممنوح، وبينهما وبين بيئة الأعمال المحلية لضبط عقد الفرنشايز بين طرفيه، وتحديد مسؤوليات وواجبات وحقوق كل طرف.

فلأن لا توجد قوانين محدّدة تسهم في دعم صناعة الفرنشايز في المملكة، فمانح الفرنشايز "الفرنشايزور" الذي يدخل المملكة تحكمه وتنظمه قوانين ولوائح وتشريعات مختلفة؛ حيث ينظم الفرنشايز "قانون وكالة التجارة" التابع لقانون التجارة السعودي.

ويدعو الدكتور محمد دليم القحطاني الجهات المختصة إلى سرعة إصدار القانون، لتفادي الأخطاء التي مرت بها دول المنطقة، ولضمان حقوق كافة الأطراف؛ لنجذب العلامات الأجنبية المتميزة للسوق، والتي تنسجم وتوجه القطاعات الثمانية التي حددتها رؤية 2030، فضلاً عن أن وجود القانون سيدفع بالشركات المحلية إلى ضبط بوصلتها في عالم الفرنشايز الفسيح.



نجيب الطريقي:

توافر الاشتراطات الاحترافية لدى مانح الامتياز ضمن نجاح الفرنشايز



يقول نجيب الطريقي؛ خبير الامتياز التجاري: قطاع الفرنشايز له أهمية كبيرة كأى قطاع آخر؛ حيث يُعد هو الخيار الأوفر حظاً في تقليل نسبة البطالة حال تضافر جهود القطاعات الحكومية في دعم هذا القطاع المتمثل بالدعم المادي للمستثمرين في العلامات التجارية والدعم اللوجيستي في تسخير بعض القوانين والتشريعات لتطوير وتعزيز نمو الفرنشايز؛ لما يحقق من عوائد مادية كبيرة لمانح الامتياز وللدولة.

وعلى سبيل المثال لا الحصر؛ في أمريكا لعام 2016 م؛ هناك أكثر من 800 ألف علامة تجارية تعمل بنظام الفرنشايز، وفرت نحو 9 ملايين فرصة عمل لكل من المانح والممنوح بشكل مباشر، كما وفرت نحو 14 مليون فرصة عمل بشكل غير مباشر للموردين وشركات الدعم اللوجيستي، وغيرها؛ ما حقق إيرادات لملاك العلامات التجارية بلغت حوالي 800 مليار دولار؛ أي 3.8% من الناتج المحلي الإجمالي الأمريكي. وأضاف الطريقي: إذا راجعنا هذه المعطيات؛ فإن الفرنشايز يعد قطاعاً ناجحاً بكل المقاييس متى توفرت جميع الاشتراطات الاحترافية لدى المانح في تطبيقه للنظام، واحترافيته في تشغيل منافذ التسويق لعلامته التجارية، والتي تُعد حقاً من حقوق الممنوح.

إزالة العقبات

ويعتبر نجيب الطريقي أن عدم وجود قانون للفرنشايز من أهم العقبات التي تعترض التوسع في ذلك القطاع بالمملكة؛ إذ تجعل الممنوح خاضعاً لقانون المانح وحده واتفاقية الامتياز (الإذعان) الخاصة بالمانح. ويرى الطريقي من تجربته الشخصية تخبطاً في تطبيق نظام الفرنشايز لدى عدد كبير من العلامات المحلية، وبما أن الطموح لدى المانح، وفي ظل غياب قانون للفرنشايز هو بيع أكبر عدد ممكن من رخصة استخدام العلامة التجارية دون مراعاة تطبيق نظام الامتياز أو مبدأ الخبرة والتميز في المنتجات والعرض الجيد للعلامة التجارية أو مبدأ الشفافية والاحترافية مع ممنوحي الامتياز، سيكون حال الامتياز التجاري الفرنشايز هو التخبط العشوائي وانعدام منح الحقوق إلى الممنوح في توزيع وتحديد المهام والمسؤوليات والواجبات؛ لذا على وزارة التجارة والاستثمار إنشاء لجنة تقوم بالتدقيق والإشراف والمتابعة لتطبيق الفرنشايز لدى المانح، ولكف العائشين في تجاوزاتهم، والنتيجة في حالة بقاء الوضع كما هو ستكون هناك فجوة كبيرة لدى مانح الامتياز في حالة إصدار القانون بين الممنوحين قبل إقرار القانون وبعده، وسؤاله هو: كيف باستطاعة مانح الامتياز التوفيق بينهما؟.



فاضل النصار:

الانطلاقة ستكون قوية جدًا بعد سن القانون وتدشين جمعية الفرنشايز



ويرى فاضل النصار؛ المدير التنفيذي لـ "Middle east franchising" أن عدم وجود قانون للامتياز التجاري بالمملكة يعد من أهم التحديات التي تواجه العاملين في هذا القطاع، فعدم وجود قوانين وتشريعات لحفظ حقوق جميع الأطراف له الكثير من الانعكاسات السلبية على القطاع؛ حيث يُعقّد غياب القانون الأمر على كثير من الجهات الداعمة التي تحاول دعم هذا القطاع؛ مثل هيئة المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وأرامكو، وبنك التسليف.

ويشير إلى أن عدم وجود قانون يحد من كيفية تعامل هذه الجهات الداعمة مع المقبلين على خوض التجربة في هذا القطاع؛ لأن عقود الفرنشايز ذات طبيعة مختلفة عن الشراكة العادية، وتخضع لقوانين وقواعد المانع، وقوانين التجارة العالمية، كما أنه في حالة النزاع يلجأ المتضرر للمحاكم الاعتيادية؛ حيث تستغرق الدعوى القضائية عدة سنوات، لذلك فالدعم هنا غير مجدٍ، فلو تغلبت على مشكلة، وقعت في مائة أخرى.

ويؤكد أن الجهات الداعمة ترغب بالفعل في تقديم الدعم لمشروعات الفرنشايز، لكن افتقاد التشريع يحول دون ذلك، لكن أتوقع بعد سن القانون، وتدشين عمل الجمعية السعودية للفرنشايز قريباً ستكون الانطلاقة قوية جدًا.

محمد المعجل:

أتخوف من استمرار الضبابية بعد اعتماد القانون

يؤكد محمد المعجل؛ رئيس لجنة الفرنشايز بغرفة الرياض أن الفرنشايز أحد أنماط البيزنس (الأعمال) الذي يعتمد عليه الاقتصاد الوطني، فله خصائص تستدعي تحفيز وتشجيع الدخول فيه، خاصة وأن غالب المشاريع التي تقوم عليه تكون منشآت صغيرة، وهي دعامة لا يستهان بها في الاقتصاد، باعتبار أن أكثر من 80 % من الاقتصاد يتركز في المنشآت الصغيرة. ونحن لا نطلب أن تتحول كل المنشآت لنظام الفرنشايز، لكن يمكن اعتبار النظام داعماً لمسيرة هذه الشريحة العريضة من المنشآت. ويرى "المعجل" أن عدم وجود قانون أفرز غياب النظام لدى الشارع التجاري، وأدى إلى الخلط بين الوكالة التجارية والامتياز التجاري. ويكشف "المعجل" أنه: "بحسب مشاوراتنا مع بعض مسؤولي وزارة التجارة والاستثمار، فقد تم وضع خمس مواد في نظام الوكالات التجارية خاصة بنظام الفرنشايز، رغم أنه من المفترض أن تكون بنظام مستقل، لوجود اختلافات في جوهر النظام بين الفرنشايز والوكالة التجارية. ويحذر المعجل من عدم قدرة تنظيم الفرنشايز على مواجهة أية عوائق متوقعة؛ فذلك يهدد نظام الفرنشايز ككل، مشيراً إلى أن جهل البعض بالفرنشايز أدى إلى وجود خلط بين الفرنشايز والوكالة التجارية، فهناك تجار أعطوا ما كانوا يظنون أنه فرنشايز لأكثر من ممنوح وبضوابط تخالف شروط "الفرنشايز"؛ لذا أتخوف من أن تستمر هذه الضبابية إلى ما بعد اعتماد النظام المرتقب؛ وهو ما قد يخلق ثغرات تعيق العمل بالأسلوب الصحيح، فهناك مثلاً شروط وضوابط لعقود الفرنشايز في الولايات المتحدة الأمريكية لا تقل عن 70 صفحة ويصل بعضها إلى 400 صفحة، بينما لا تزيد هذه الضوابط لدينا عن 4 صفحات فقط.





محمد العرفج مؤسس زونائيس ZONICE : إيماني دفعني للحصول على تمويل بنكي وترك الوظيفة لتأسيس المشروع

قاده عشقه «الفروزن يوقرت» لتأسيس علامة تجارية وطنية واعدة، بات لها اسمها ووزنها في السوق المحلي، وفي غضون نحو عامين أصبح لها ١٣ فرعًا، وتتأهب لتحقيق قفزات وقفزات، محليًا ودوليًا.

إنه محمد العرفج؛ رائد الأعمال العصامي الذي شق طريقه في عالم المال والأعمال منذ وقت مبكر، ودفعه حبه للتسويق لدراسة هذا التخصص بجامعة القصيم، وأسس أول شركة له وهي المؤسسة الأهلية الحديثة للديكور MNCO، في أثناء الدراسة بالجامعة، ونظرًا لنجاحها باعها، ليبدأ رحلته من جديد إلى أن أسس مؤسسة الأغذية الباردة التجارية (زونائيس ZONICE) كأول شركة وطنية متخصصة في تقديم «الفروزن يوقرت» أو الزبادي المجمد.

تعالوا نقرب من تجربته الهامة في صناعة علامة تجارية وطنية حققت نجاحًا ملحوظًا وسريًا، لنقف معًا على سر النجاح ...

في مرحلة صناعة الهوية وإجراءات تسجيل العلامة التجارية، بعدها دخلنا حيز التنفيذ.

١ كيف نجحتم في فرض اسم علامتكم التجارية في السوق؟

تجربة العمل داخل المكان، واهتمامنا الدقيق بجودة المنتج، أعتقد هي التي صنعت لدينا سفراء من العملاء لعلامتنا التجارية، وهي التي تصنع محبة بين العميل والعلامة التجارية، وهذا ما تبحث عنه إدارات الشركات.

٢ التحديات التي واجهتكم في تنفيذ المشروع؟

أبرز تحدي كان رأس المال في البدايات، والتحدي الآخر هو عدم وجود قاعدة بيانات للسوق والموردين في هذا المجال.

٣ وكيف أمكنكم التغلب عليها؟

مدى اقتناعي بالفكرة وإيماني بها وحاجة السوق لها، دفعني للحصول على تمويل شخصي من أحد البنوك المحلية لتغطية باقي رأس المال، وترك الوظيفة مباشرة والوقوف على تأسيس

الأعمال والتسويق مرتبطان علميًا في ريادة الأعمال ارتباطًا كاملاً.

١ كيف جاءت فكرة « ZONICE » ؟ وهل تعكس ميولا لديكم ؟

أنا من أولئك الأشخاص الذين يعشقون «الفروزن يوقرت» أو «الزبادي المجمد»، وهو أحد الأنماط الغذائية الجديدة التي تسعى إلى الحد من السمن كبدل صحي عوضًا عن تناول المثلجات (الآيس كريم) الغني بالسكر والدهون، ولم يكن هنالك قبل ثلاث سنوات أي نشاط تجاري في مدينة بريدة يقدم «الفروزن يوقرت»، فوجدتها فرصة مواتية للبدء بعلامة تجارية خاصة بهذا المنتج تنطلق من هناك وتكون الأولى بالمدينة.

٢ كيف تأسست؟ وما المراحل التي مرت بها صناعة العلامة التجارية لشركة ZONICE؟

أخذت من الوقت 18 شهرًا أغلبها كان في البحث، كون المنتج جديدًا، ولم يكن هنالك معلومات وفيرة عنه بالسوق المحلي، ثم بدأنا

١ كيف كانت بدايتكم مع ريادة الأعمال ؟

كانت البداية منذ عمر مبكر، تحديدًا من مرحلة الدراسة الثانوية، حيث بدأت بأعمال بسيطة وتنقلت بينها؛ منها ما فشل؛ ومنها ما نجح وأعاد الثقة لنفسي، ويمكن اعتبار المؤسسة الأهلية الحديثة للديكور (MNCO)؛ هي البداية الفعلية لدخول عالم الأعمال، وقد تم بيعها في السنة الثالثة من دراستي الجامعية، وأعتبر هذه التجارب البسيطة نوعًا من التهيئة وتكوين شخصيتي الريادية للخوض في مشاريع مستقبلية أوسع!

٢ ما العلاقة بين دراستكم وريادة الأعمال ؟

من حسن حظي أنني في أول تيرم دراسي، وفي أول محاضرة في مواد الإعدادي العام، كان أستاذ مادة التسويق الرائع العزيز؛ مزيد العمير يتحدث عن تخصص التسويق بشكل عام، وقد خرجت من تلك المحاضرة بقرار اعتبره الآن مؤفقًا وهو أن أخصص بالتسويق، وإدارة

برنامج بنك التنمية الاجتماعية للمانحين والممنوحين خطوة رائعة

١ كيف ترون واقع قطاع الامتياز التجاري في المملكة ؟ وما رؤيتكم لمستقبله؟

لنضع الأرقام تتحدث؛ فحجم سوق الفرنشايز بالسعودية يبلغ نحو 15 مليار دولار بحسب دراسة أجريت مؤخراً ، ما يشكل 50 % من حجم سوق الفرنشايز بالشرق الأوسط، رغم أننا في البدايات حتى الآن، وهذا مؤشر جيد على أن سوق الفرنشايز واعد، ومع قرب صدور قانون الامتياز التجاري من وزارة التجارة، والبرامج الحكومية الأخرى مثل هيئة المنشآت الصغيرة «منشآت» - وبالمناسبة تلقينا دعوة كريمة من الهيئة للمشاركة في جناحهم بملتقى ببيان بمسار الفرص الإستثمارية، و بنك التنمية الاجتماعية الذي استحدث برنامج للمانحين والممنوحين، وهذا الدعم الحكومي سيعزز سوق الفرنشايز ويساهم بنشر ثقافته في المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

لدينا 13 فرعاً.. ونأمل أن يشاهد السائح السعودي علامتنا التجارية في 20 دولة

المشروع، ولم أتوان بالبحث والتواصل دولياً وإقليمياً للحصول على معلومات عن المجال والمنافسين والموردين والسوق بشكل عام.

١ ما أهم المزايا التي تقدمها الشركة للممنوحين الفرنشايز؟

نحن نهتم بعملائنا، ونقدم جميع ما تتطلبه العلاقة حسب النظام العالمي للفرنشايز، من مستندات إفصاح وأدلة تشغيل وتدريب ما قبل وأثناء وبعد الافتتاح باستمرار طيلة مدة العقد، كما نلتزم بالتطوير المستمر للمنتج، ونولي اهتماماً كبيراً بالتسويق لما له من أهمية كبيرة في إنجاح المشاريع.

٢ ما شروط الحصول على العلامة التجارية؟

أهم الشروط: الخبرة، والملاءة المالية، وسمعة المرشح.

٣ ما النجاح الذي تحقق حتى الآن؟

بفضل الله؛ نحن الآن أكملنا عامين وخمسة شهور، ولدينا 13 فرعاً، منها 3 ملكية خاصة لنا، وهذا نعتبره نجاحاً جيداً، في ظل سيرنا بخطى ثابتة ووثيقة وبتمهل شديد وتأتي من أجل التجويد والإتقان، فنحن نسير على طريق النجاح، مع التزامنا بالتطوير والتفرد.

٤ كسب رضا العملاء صعب للغاية ويحتاج مجهودات كبيرة ؟ كيف نجحتم في هذا ؟

أتفق معك؛ فالعمل في أي نشاط سواء سلعة أو خدمة، يحتاج أن يشعر بالعناية وبانتمائه

للمكان، وهذا ما نوليه اهتمامنا داخل المكان وفي انشطتنا الترويجية.

٥ في ظل رؤية 2030 ، كيف ترون مستقبل الفرنشايز في المملكة؟

أحد أهداف الرؤية، المتضمنة عدة مبادرات، هو رفع مساهمة المنشآت الصغيرة إلى 35 % من إجمالي الناتج المحلي، ولتحقيق هذا الهدف أعتقد أنه سيكون هنالك برامج ومبادرات واضحة خلال الفترة القادمة منها تمكين العلامات التجارية المحلية للعمل بنظام الامتياز التجاري، ومع بروز وعي وثقافة الشباب في الفرنشايز سيكون أكثر نضجاً.

٦ ما هي خطوات امتلاك علامة تجارية جديدة؟

وزارة التجارة والاستثمار مشكورة سهلت الكثير من خدماتها إلكترونياً حيث إن تسجيل العلامة التجارية من خلال موقع اليكتروني خاص بخطوات سهلة وميسرة حتى استلام شهادة العلامة التجارية دون زيارة مقر الوزارة.

٧ في ظل المنافسة الشرسة في قطاع الفرنشايز؟ أين تقف العلامات

التجارية الوطنية ؟ وما فرصها في المنافسة؟

العلامات التجارية الوطنية اليوم ليست قبل 10 سنوات، فقد بدأنا نشاهد علامات تجارية متكاملة من هوية بصرية ومنتجات تستهدف شرائح معينة، وتقسيم علمي للسوق. وباتت فرص علامتنا التجارية الوطنية مرتفعة لتصديرها للخارج في مجالات معينة، أعتقد أن العامل الأهم هو حوكمة الشركات منذ وقت مبكر وتطوير أنظمة العمليات والعمل الداخلي حتى لو عن طريق الاستعانة بمستشارين دوليين ذوي باع وخبرة بنفس المجال.

٨ كيف يمكن تأسيس علامات تجارية وطنية تنافس بقوة محلياً ودولياً؟

بالإيمان بالتخصص والتحالف، نحن اليوم في زمن تحالفات وشراكات، ومتى ما وجدت الشريك المناسب سيختصر عليك الكثير.

٩ مالذي ينقص قطاع الفرنشايز في المملكة؟ وما التحديات التي تواجه الاستثمار في هذا القطاع؟

ثقافة الامتياز التجاري بالمقام الأول، وأيضاً

تولي حكومتنا الرشيدة الدعم الكبير لمجال ريادة الأعمال؛ لإيمانها التام بأنه أحد أهم الحلول لتقليص البطالة وتنويع مصادر الدخل، ولدينا أكثر من 35 جهة تعنى بريادة الأعمال في السعودية، ومن خلال خبرتي بالعمل بأحد هذه الجهات سابقاً لاحظت أنها تحتاج إلى مزيدٍ من التنسيق والتعاون وتوحيد الجهود. وفيما يخص رواد الأعمال فالسعودية اليوم لديها شباب مبدع وصلحت علامتهم التجارية لعالمية سواء في مجال التقنية أو غيرها.

١٠ وما التحديات التي تواجه رواد الأعمال ؟ وكيف يمكن التغلب عليها؟

في المرحلة الحالية أعتقد أن كثرة وسرعة القرارات من الجهات الحكومية، أيضاً التمويل: حتى الآن دور البنوك التجارية في تمويل المنشآت الصغيرة بسيط جداً مقارنة بدول أخرى، وأعتقد أننا الآن بدأنا نتغلب على صعوبة الإجراءات الحكومية من خلال الحكومة الإلكترونية.

١١ من خلال خبراتكم ؛ كيف يمكن للشباب عديم الخبرة أن يبدأ مشروعاً صغيراً؟ وكيف يختار نوع النشاط؟

أنصح إخواني بالعمل أولاً كموظف وكسب الخبرة، ثم تقييم الشخصية هل هي مناسبة لبناء عمل خاص أم لا، هنالك أشخاص يبدعون كموظفين ويتقدمون بسرعة بسلم الوظائف، وهنالك أشخاص يجدون أنفسهم بعد كسب الخبرة والاطلاع؛ أنهم قادرون على بناء مشاريعهم الخاصة بعد أن يختاروا نشاطاً قريباً لخبراتهم ويجدون أنفسهم فيه.

١٢ ما الذي ينقصنا لدفع العمل للأمام أكثر؟

الإيمان بقدراتنا، والثقة بالذات، والتعاون المستمر، وخلق دوائر عمل في كل مجال لامتزاج الخبرات.

١٣ ما نصائحكم للشباب؟

أنا شاب ومن خلال تجربتي المتواضعة، أنصح إخواني بالتركيز التام وعدم التشتت وعدم الاستعجال والسرعة، ففي مراحل من المشروع تكون مسألة الوقت هي الحل والبديل الأنسب، فيجب إعطاء كل مرحلة وقتها.

خرجت بمزيج تسويقي مناسب من عناصره الأربعة تركز عليه في استراتيجيتك للمشروع.

١٤ هل استفدتم من البرامج الحكومية الداعمة لرواد الأعمال ؟

حتى اللحظة لم نستفد، ولكن مستقبلاً بإذن الله في حال احتياجنا لأحد البرامج المناسبة لن نتوان مع هذا الدعم الملحوظ من حكومتنا الرشيدة.

١٥ ما هي طموحاتكم المستقبلية ؟

أن يشاهد السائح السعودي علامتنا التجارية بأكثر من 20 دولة.

١٦ من مثلكم الأعلى في عالم الأعمال ؟

عالمياً : إيلون ماسك
عربياً : محمد العبار

١٧ كيف ترون حركة ريادة الأعمال في المملكة ؟

البيئة القانونية؛ وهي مهمة لدعم هذه الصناعة، وحماية طرفي العقد، وبالأخص حماية ودعم العلامات الوطنية، وسوف تكون أوضح مع قانون الامتياز التجاري الذي سيصدر قريباً.

١٨ من واقع خبراتكم فإن التسويق أحد التحديات الكبرى؛ كيف تغلبتم عليها؟

فعلا التسويق من أكبر التحديات التي تواجه المنشآت الناشئة، ولكن إذا عرفت بالضبط من هو عميلك سيكون من السهل عليك صنع استراتيجية تسويقية ناجحة بأنشطة متنوعة ومتميزة لتصل لعملاء جدد وتكون حاضراً بأذهان عملائك الحاليين.

١٩ وكيف يمكن للشركات الناشئة عمل خطة تسويقية ناجحة ؟

من المهم في البداية أن نعرف بأن التسويق يبدأ قبل الإنتاج، والتسويق ليس ترويجاً أو إعلان فقط كما يظن كثير من الشباب، فمتى ما تعاملت مع فكرة المشروع بفكر تسويقي منذ البداية





د. محمد بن دليم القحطاني
خبير عالمي في الفرنشايز

مفاتيحك الذهبية للنجاح في عالم الفرنشايز



يجب أن ندرك الحقيقة المرة بأن هناك 300 ألف مشروع صغير تقريبًا في المملكة أخفقت اقتصاديًا من أصل مليون مشروع؛ وذلك حسب تحليلات كاتب هذه السطور. وصحيح أن هذا الإخفاق يحمل في طياته كثيرًا من علامات التعجب والانبهار والنقاش، لكننا لسنا بصدد دراسة هذه الحالة فنيًا وإداريًا للوقوف عن قرب حول أهم الأسباب التي تجعل من مشاريعنا الصغيرة أكثر كفاءة وفعالية. ولعل هذه المقدمة بوابة مباشرة للدخول إلى عالم الفرنشايز الذي يضمن الثروة والنجاح ويجنب تلك المشاريع ما يُعرف بالتجربة والخطأ.

يجب أن نتولد لدى شبابنا -في ظل رؤية المملكة 2030 - قناعة تامة بالدور الكبير الذي تلعبه مشاريع الفرنشايز ومدى تأثيرها على نمو الاقتصاد السعودي وازدهاره. فالمراقب لمحات التجزئة التي تحتضنها مجمعات التسوق، يجد أن أكثر من 80% تعمل بنظام الفرنشايز؛ حيث تُعد السعودية هي الأولى في الشرق الأوسط التي تعرفت على نظام الفرنشايز في السبعينات أي قبل أربعين عامًا. فجميع الأعمال العاملة بنظام الفرنشايز، تثبت نجاحها متى قورنت بالمشاريع الصغيرة التقليدية. هنا خلاصة خبرتي ومعرفتي التي تجاوزت العشرين عامًا، أطلعت من خلالها على أهم النظم العالمية المختلفة؛ ليترسخ لدينا قناعة بأن علينا تفهم هذه الصناعة من واقع ثقافتنا ونظمنا الاقتصادية وإمكاناتنا الإبداعية. سنتعرف اليوم على أهم 12 مفتاحًا لمن ينشدون الثروة من خلال اقتناء مشروع ناجح ومتميز يعمل بنظام الفرنشايز، هذه المفاتيح هي:



- 1 حدد مساحة للمخاطرة، فذلك من صفات رواد الأعمال الناجحين.
- 2 ابحث عن فكرة فرنشايز مناسبة لك، وتضيف لاقتصاد بلدك.
- 3 ضيق خياراتك، فالتشتيت ربما يأخذك إلى مسارات لا تحمد عقباها.
- 4 عندما يقع اختيارك على شركة معينة، فافحصها بالتفصيل واكتشف نموذجها التجاري، وما الذي يقدمه مانح الامتياز. في هذه المرحلة لابد من الفحص الدقيق والشامل حول العلامة التجارية المستهدفة.
- 5 اعلم أنه بمجرد امتلاكك للفرنشايز، ستصبح حراً في إدارة العمل. وضريبة ذلك هو العمل الجاد والتفكير المستمر.
- 6 اعلم أن علاقتك بالمانح ستمر بست مراحل، تبدأ بالفرح وتنتهي بالتعاون المتبادل بينكما.
- 7 تأكد من أن المانح يملك برنامجاً تدريبياً متكاملًا يسمح لك ولفريقك بوضع المفهوم السليم في التعامل مع منتجات وخدمات الشركة المانحة. وهنا يتقاسم المانح والممنوح أسرار التجارة وبرامج التسويق والتدريب الفاعلة.
- 8 اتصل بالممنوحين السابقين لمعرفة أدق الخفايا والأسرار حول الفرنشايز المختار.
- 9 تفحص بنود وشروط العقد بنذاً بنذاً، ونقطة نقطة.
- 10 اعلم أن الشفافية التامة في كل المعاملات المالية التي تتم بين المانح والممنوح مطلب رئيس لنجاح وانتشار الفرنشايز.
- 11 توقيعك على العقد يعني دخولك في عائلة المانح، والتي تضم كثيراً من الأشخاص المختلفين ثقافياً واجتماعياً ولكنهم متفقون على النهوض والانتشار بالنشاط الذي اخترته سلفاً، وعندها ستقابل المدراء التنفيذيين، وربما الملاك والمؤسسين؛ لأنك أصبحت أحد أفراد عائلة الفرنشايز الممنوح لك.
- 12 أسس جهازك الإداري بشكل يتلاءم وطبيعة الفرنشايز الممنوح لك، مع الحرص على ضمان تدفق السيولة بشكل لا يتعارض والتزاماتك المالية.



جويل ليبيافا

مستشار وخبرة طويلة في مجال
الفرنشايز أو الامتياز التجاري و المعروف
بملك الفرنشايز يمتلك موقع :
Franchise Business University

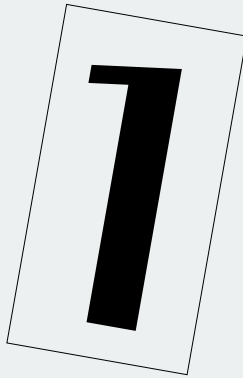
فرنشايز

مشاريع فرنشايز تصنع الشركات العائلية الكبيرة

قبل عامين، التقيت صديقًا تقلص حجم مسؤولياته في منصبه بشركة متوسطة الحجم. ولسوء حظه، لم تكن المرة الأولى التي يخسر فيها وظيفته؛ بسبب تدابير خفض التكلفة، لكن ذلك جعل منه خبيرًا في خفض تكاليف الشركات. كان أمام صديقي عدة خيارات أخرى؛ مثل البحث عن وظيفة أخرى، لكنه كان يحلم بامتلاك مشروع فرنشايز يشرك فيه عائلته؛ لتنتقل الشركة في نهاية المطاف إلى أطفاله. وقبل أن تفكر في مشروع فرنشايز في هذا الإطار، اعلم أن هناك ثلاثة أنواع من مشروعات الفرنشايز، يمكنها أن تكون شركات عائلية أفضل من غيرها:

الأغذية:

وهي المشاريع الأبرز في قطاعات الفرنشايز؛ حيث تُعد خيارات جيدة للشركات العائلية، فخدمة الطعام تستغرق ساعات طويلة، لكن يمكن تقاسمها؛ إذ يمكن لفرق العمل القائمة على الزوجين استغلال مواسم الافتتاح والختام، كما يستطيع الأبناء التعاون في إنجاز هذه المهام عند الضرورة؛ مثل تغيب الموظفين بسبب المرض أو غيره. وبالرغم من أن مشاريع الأغذية هي المرشح الأول لكي تكون شركات عائلية، لكن يجب العلم أن الاستثمار في هذا القطاع كعائلة قد يستغرق وقتًا طويلاً.



3

السيارات

لا ينبغي بالضرورة أن تعرف الكثير عن السيارات والشاحنات لامتلاك فرنشايز؛ إذ يأتي أصحاب فرنشايز السيارات من شتى الفئات، فالعبرة بمهارتك في أمور مثل عمليات التشغيل وخدمة العملاء؛ وبالتالي تكون فرص العمل كبيرة.

وتتنوع مشروعات فرنشايز السيارات ما بين الصيانة، وإصلاح الزجاج، وسوق الاستئجار، والمبيعات، وخدمة العملاء، والإدارة، وكلها تُعد فرصًا للشركات العائلة، علمًا بأن مشاريع الفرنشايز المتعلقة بالسيارات تميل إلى الشركات ذات الوتيرة السريعة؛ ما يتطلب من أصحابها بذل أفضل ما لديهم لإنجاز العمل.



2

تجارة التجزئة :

يُعد فرنشايز تجارة التجزئة من عمل العائلة المثالي، لكن ساعات العمل التي يتطلبها ليست طويلة كتنظيرتها في الأغذية، كما أن المهام المتعلقة بهذا النوع يمكن توزيعها ونشرها بسهولة وسط أفراد العائلة؛ مثل ضبط المخزون، وإمسك الدفاتر، والترويج. وهناك فائدة أخرى لفرنشايز التجزئة العائلي يتعلق بأيام الأعياد والإجازات، ولاسيما الإجازات الكبيرة؛ إذ يشير الاتحاد الدولي للتجزئة إلى أن مواسم العطلات والإجازات تمثل من 20% إلى 40% من المبيعات السنوية للشركات. ومع وجود طاقم موظفين من أفراد العائلة - مصمم لمواسم الأعياد والعطلات، يمكن القيام بالكثير من الأعمال للتخفيف من حدة الضغط والتعامل مع حجم إضافي في أيام العطلات والإجازات.



PIZZA PAPA JOHN'S®

• تاريخ التأسيس: 1984

• تاريخ رخصة الفرنشايز: 1985

• المقرات: لويزفيل، وكنتاكي

• توصيف العمل:

مانح الفرنشايز هو شركة بابا جونز الدولية، والتي تقوم بتشغيل وبيع رخص الفرنشايز لتشغيل مشاريع البيتزا المعروفة بمطاعم بابا جونز، كما تبيع أيضاً أصنافاً معينة لممنودحي الفرنشايز.

• عرض الفرنشايز:

1. تُقدّم مطاعم بابا جونز (Papa John's) عروض بيع بالتجزئة متخصصة أساساً في بيع البيتزا والمنتجات الغذائية الأخرى المشابهة لها.
2. تعتمد أغلب الامتيازات التي تمنحها (Papa John's) على خدمة التوصيل والطلب السريع. مع ذلك، يوجد عدد قليل من المطاعم التي تملك خدمة تقديم الوجبات وتناولها داخل المطعم، وقد يتم تطوير مطاعم إضافية تقدّم خدمة الوجبات وتناولها داخل المطعم في المستقبل.
3. تتيح الجهة المانحة للفرنشايز الفرصة لتطوير المطاعم في أماكن غير تقليدية؛ مثل الملاعب الرياضية وصالات الطعام.
4. يعمل نظام الفرنشايز التقليدي الذي تقدمه شركة Papa John's على إقامة مطاعم تُدار عادة في مساحات مؤجّرة، تقع على الطرق الرئيسية أو بالقرب منها.
5. بالنسبة للمطاعم غير التقليدية التي تقع عادة في الملاعب الرياضية أو الساحات، فإنها عمومًا لا توفر خدمة التوصيل.

• المساعدة المالية:

لا يحق لمانح الفرنشايز ولا لأي من الوكلاء أو الشركات التابعة، توقيع تسويات تمويل مباشر.

قد تقدّم شركة Capital Delivery المحدودة التابعة للجهة المانحة للفرنشايز، تمويلًا للمعاملات التي تنطوي على بيع وشراء المطاعم الموجودة. ومع ذلك، فإن شركة Capital Delivery لا تقدم تمويلًا من أجل الاستثمار الأولي للجهة الممنوحة للفرنشايز في نظام الفرنشايز المعني.

• العدد التقريبي للوحدات: 4,895 وحدة.