

ملحق خاص بالمجلة

الامتياز التجاري Franchise

فبراير 2018



**العلامات الوطنية..
وتأثير قرارات البنزين
والكهرباء والعمالة**

**انتهاء المرحلة الأخيرة
من مشروع قانون نظام
الامتياز التجاري**

محمد السيف رئيس مجموعة "محمد السيف" للاستثمار:

**نمتلك 4 فروع لـ "البورجر الطازج".. ونفكر في طرحها
فرانشايز قريباً**

أخبار الفرنشايز

مانحي الامتياز، الإفصاح التام عن المخاطر والحقوق والواجبات المتعلقة بفرص الامتياز التي يعرضونها على الممنوحين، من خلال قيد نموذج اتفاقية الامتياز ووثيقة الإفصاح الخاصين به لدى الوزارة.

ويسري النظام المقترح على كل اتفاقية امتياز تطبق كلياً أو جزئياً داخل المملكة، وينطبق على أصحاب الامتياز ومانحيه فيها، ولا تسري تلك الأحكام على أعمال الامتياز التي تمارس خارج المملكة.

ويشمل مشروع النظام أيضاً عدة بنود تتعلق بتسوية النزاعات، سواءً عبر المحاكم المختصة أو عبر الطرق الودية، كما يتطرق لحالات تجديد الامتياز التجاري أو إلغائه أو إنهائه، وكذلك الحقوق المترتبة على مانح الامتياز وصاحبه.

وكانت وزارة التجارة والاستثمار دعت في وقت سابق المهتمين والعموم إلى الاطلاع على مشروع نظام الامتياز التجاري وإبداء مرائياتهم ومقترحاتهم حيال مشروع نظام الامتياز التجاري.

انتهاء المرحلة الأخيرة من مشروع قانون نظام الامتياز التجاري

ويسهم المشروع في تشجيع الشركات السعودية وغير السعودية، الصغيرة منها والمتوسطة على تبني نموذج الامتياز التجاري لانطوائه على مخاطر أقل من نماذج الأعمال التجارية الأخرى، كما يمنح النظام الوزارة صلاحية نشر مواد تثقيفية ووضع نماذج بنود استرشادية لتضمينها في اتفاقيات الامتياز تنظيمياً للعلاقة بين صاحب الامتياز المحتمل ومانحه، إلى جانب توفير الحماية القانونية لأصحاب الامتياز.

ويلزم مشروع النظام مانحي الامتياز بالإفصاح الكامل عن أبرز الحقوق والواجبات المتعلقة بفرص الامتياز التي يعرضونها على أصحاب الامتياز المحتملين بهدف حصولهم على معلومات كافية تمكنهم من اتخاذ قرارات استثمارية صائبة، وأن يتمتع مانح الامتياز بحد أدنى من الخبرة في تشغيل أعمال الامتياز كشرط لمنحه أي امتياز تجاري يخص تلك الأعمال في المملكة، مع إلزام



علمت «رواد الأعمال»، أن وزارة التجارة والاستثمار أوشكت على وضع آخر مراحل مشروع نظام الامتياز التجاري (الفرنشايز) في المملكة؛ وذلك ضمن خطة الوزارة التشريعية الهادفة إلى تحسين البيئة التجارية والاستثمارية وتعزيز الاقتصاد السعودي بما يحقق أهداف «رؤية 2030».

يهدف المشروع إلى سد الفراغ التشريعي في تنظيم أنشطة الامتياز التجاري، بوضع إطار قانوني ينظم العلاقة بين المانح والممنوح، وفق أسس تقوم على مبدأ الشفافية والإفصاح والثقة.

بنمو الاستثمار في قطاع الامتياز التجاري بصورة غير مسبقة خلال السنوات القادمة.

وأكد أحمد الرفاعي؛ مدير المعرض أنه من المتوقع إطلاق شركات فاعلة وإبرام صفقات ناجحة خلال المعرض تعزز من وجود المنتج الخليجي في الخارج، عبر تصدير العلامات التجارية السعودية إلى الأسواق العالمية.

وأوضح أن حجم الامتياز التجاري في منطقة الشرق الأوسط يقدر بـ30 مليار دولار، تبلغ حصة المملكة منها نحو 50 %، مع توقعات بأن تشهد السنوات القادمة نشاطاً ملحوظاً في ظل رؤية 2030، التي من محاورها دعم الراغبين في الاستثمار بنظام الامتياز التجاري، مع ظهور شركات سعودية صدرت علاماتها التجارية إلى الخارج.

شركات فاعلة وصفقات ناجحة خلال معرض الرياض للفرنشايز



من الشركات المحلية الشهيرة؛ بهدف تصدير العلامات التجارية السعودية إلى مختلف دول العالم، وتدشين شركات خليجية لدعم مرتكزات رؤية 2030، في ظل توقعات متفائلة

كشفت اللجنة المنظمة للمعرض السعودي الدولي للامتياز التجاري، الذي ينطلق في الخامس من فبراير الحالي بمركز الرياض الدولي للمؤتمرات والمعارض، عن استقطاب عدد كبير



الأحذية الطبية تحمي قدميك



Model : 131251



www.florina.sa



محمد السيف رئيس مجموعة "محمد السيف" للاستثمار:
**نملك 4 فروع لـ «البورجر الطازج»..
ونفكر في طرحها فرنشايز قريباً**

لم يتجاوز الـ 30 عامًا، لكنه حقق خلال سنوات قليلة نجاحات مميزة في عالم ريادة الأعمال، بالرغم من أنه بدأ من الصفر في عالم المقاولات، ثم انتقل إلى صناعة المطاعم، وأرسى دعائم "البورجر الطازج"؛ تلك العلامة الوطنية الواعدة التي حققت نجاحًا مميزًا في كل من أبها وجيزان والخميس؛ ما دفعه للمضي قُدماً نحو الفرانشايز، أملًا تحقيق توسع كبير في أنحاء المملكة، ثم الخليج والوطن العربي، من خلال هذا اللقاء، نتعرف على رحلة نجاح محمد بن عبدالله بن أحمد السيف القحطاني؛ مؤسس "البورجر الطازج" والرئيس التنفيذي لمجموعة محمد السيف للاستثمار...

وكيف أسست أول مطعم؟

قمت بدراسة جدوى المشروع، لكن حدثت مصادفة غيرت خط سير المشروع؛ إذ سافرت للرياض لتخليص بعض الأمور المتعلقة بالمقاولات، فذهلت مما رأيته من تطور في المطاعم، وخاصة مطاعم البرجر، فأعجبني "البراندات" الموجودة من ديكورات وأكل شههي وطريقة العرض والتقديم، فقررت فورًا التحول من المشويات إلى البورجر.

وفور العودة لجزان؛ بدأنا مرحلة الإعداد، وواجهت مشكلات كبيرة مثل: عدم توافر الخبرة، ولكن بالإصرار والإرادة، وكثرة تجريب الخلطات والوصفات، وتدريب العمال على طرق الطبخ والتقديم ومهارت الخدمة والتسويق والبيع، وصلنا لمرحلة مرضية، اكتشفت خلالها أن المشروع يلزمه متابعة وإدارة جيدة ومتفرغة، فاستعنت بصديق وجعلته شريكًا يتولى الإدارة، وقمنا بتدريبه على كل شيء، ثم افتتحنا المحل بعد أن اطمأننا على قدرته على تقديم خدمات مميزة للزبائن.

وبالرغم من كلمات الإطراء التي أثنى بها علي الأهل والأصدقاء من حيث جودة الطعام، لكنني استقبلت أول زبون للمطعم بالحذر والترقب، فكم كانت سعادتني عندما لمست رضاه عن الطعام وجودته، ثم توالى الزبائن، وازدادت الثقة، فحققنا مبيعات في اليوم الأول بنحو 1700 ريال؛ حتى وصلت إلى سبعة آلاف ريال يوميًا، كان مكسبنا اليومي منها 3 آلاف ريال، بفضل الله.

ونقص الأيدي العاملة، ولكن بالحماس والإصرار تغلبنا على تحديات التمويل والخبرات، ونفذنا المشروع بجودة عالية، وفي الوقت المحدد.

ثم قررنا التوجه نحو مشاريع أكبر، وكان من الضروري الحصول على تصنيف للشركة، ووقفنا في هذا، ثم حصلنا على أول مشروع كبير - وكان في مجال الصيانة - بمبلغ ثلاثة ملايين ريال، ثم توالى المشاريع.

ما أهم الصعوبات التي واجهتك؟

المشكلة الأكبر كان في تأخر صرف المستحقات المالية لدى الجهات الحكومية، فقد كانت أذونات الصرف تتأخر ثلاثة شهور أو سنة أو أكثر غالبًا؛ لأسباب مختلفة، كعدم وجود أموال، أو وجود مشكلات في التنفيذ والاستلام؛ ما جعلني دائم الاستدانة من الأهل والأصدقاء، الذين كانوا لا يتأخرون عني؛ لعلمهم أن أموالهم في جهة مضمونة لدى الحكومة، لكنها ليست في يدي.

صناعة المطاعم

وهل هذا كان سببًا في توجهكم نحو الاستثمار في صناعة المطاعم؟

نعم بالفعل، فقد كان من الضروري أن أجد مصدرًا ثابتًا للدخل لي ولأسرتي، فبحثت عن مشروع يضمن دخلاً يوميًا منتظمًا وليس شهريًا فحسب، فقررت فتح مطعم مشويات بجزان، بعد أن لمست حاجتها لمثل هذه النوعية من المشاريع.

كيف كانت بدايتك مع ريادة الأعمال؟

جاءت البداية مصادفة، فقد كنت من أشد المعجبين برجل الأعمال الكبير مسفر العبيدي، الذي كان سببًا في حبي لريادة الأعمال، ودفعي للعمل الحر، فقد زرته في مكتبه عام 2011، فتأثرت بما رأيته من مظاهر النجاح الواضحة في شركته وإدارته المتكاملة، وما حققه بعصاميته وإصراره وطموحه، وفور خروجي من عنده قررت في اليوم التالي فتح شركة خاصة للمقاولات، وقد كان.

حينها لم يكن لدي مال لعمل السجل التجاري، فاقترضت مبلغًا من بعض الأهل الذين كانوا يعملون بالتجارة، وفور حصولي على السجل التجاري بحثت عن فرص حكومية، فتقدمت أول مرة لمشروع تابع لوزارة التربية والتعليم، لكن لم يحالفني الحظ في الفوز بالمنافسة، ثم تقدمت مرة أخرى لمشروع بمنطقة "تفليت" التي تبعد عن أبها بمسافة 200 كم، وترددت كثيرًا، لكن شجعني صديق بدأ في تهامة بين الجبال وواجه كثيرًا من العقبات وتغلب عليها، فتوكلت على الله، واشترت كراسة الشروط، ثم بعثت سيارتي التي أهداها لي والدي؛ لاستكمال الشروط ودفع مبلغ التأمين، فكانت المفاجأة أنني فزت بالطاء. وفور العمل في المشروع، شاركني أحد أبناء عمي في عام 2012.

حصلنا على مشروع في جيزان، ونفذنا مشروع خزانة استراتيجية، وواجهنا صعوبات كبيرة، وكنا نعاني من عدم الخبرة،

ثالث في "الخميس"، لكن باحترافية كبيرة؛ إذ حرصت أن تكون مساحة المطعم كبيرة، مع تجهيزه بجميع اللوازم، فاشترت برنامج إدارة من "أنسيار" والذي تعتمد عليه "البراندات" الكبيرة، واستقدمت عمالة فلبينية يرتاح لها الزبائن، فحقق المطعم نجاحًا فاق التصور، ثم افتتحت فرعًا رابعًا بـ "أبها" على مساحة 250 مترًا مربعًا، خصصته للعوائل بناءً على طلب الزبائن.

ونظرًا للتوسعات وزيادة عدد العاملين بالإدارة، وحلًا لمشكلة ضيق المستودعات وبعدها، قررت شراء قطعة أرض بنيت عليها مصنعًا متكاملًا، ومستودعًا، ومقرًا للإدارة، وسكنًا للعاملين، وأعدت المصنع وجهزته بالكامل من عدد وآلات وغيرها.

الفكرة الجديدة سر النجاح

ما هو سر نجاحك؟

الفكرة الجديدة هي أساس النجاح، فما رأيته في الرياض من مطاعم متقدمة في البورجر، لم تكن موجودة في أبها أو جيزان؛ ما جعلني أفكر في افتتاح مثل هذا النشاط الجديد والمتميز، فكنت أول من قدم البورجر بهذا الشكل في جيزان وأبها، لذلك، أنصح الشباب والمقدمين على أي عمل، الإتيان بفكرة جديدة للمنطقة التي ستفتتح فيها مشروعك.

كيف تميزتم في ظل هذه المنافسة؟

تميزنا كان في أن نقدم الطازج دائمًا، وأن تتصف كل موادنا بالجودة العالية، من خبز وخضروات ولحوم طازجة 100%، والحرص على تقديم أكل صحي، بدأنا بالمشويات، ثم نزولاً على رغبة الزبائن قدمنا المقلبات، ولكن بخلطة سحرية تقلل من امتصاصها للزيوت؛ ما يجعلها أقرب إلى المشويات، كما قدمنا البطاطس المقلية بنكهة المشوي، مع استخدام أفضل أنواع الكاتشب والمايونيز، فضلاً عن أن أسعارنا مناسبة، فوجبة اللحم الكاملة ما زلنا نقدمها بـ 20 ريالاً.



تركت قطاع المقاولات واستثمرت حصتي فيه ببناء منزل لأسرتي

ومعه رحل طلاب الجامعات عن المدينة، فتراجعت المبيعات بصورة كبيرة، فقررت فتح محل في أبها لتعويض الخسائر في المبيعات الصيفية، وقمت بتمويله وتجهيزه بالكامل بالطريقة نفسها، واستثمرت كل خبراتي فيه، وبناء "براند" متكامل في كل شيء، فحقق نجاحًا عظيمًا؛ إذ كانت المبيعات تصل إلى عشرين ألف ريال يوميًا، نظرًا للموقع المميز، والكثافة السكانية العالية.

فض شراكة المقاولات

وهل هذا النجاح هو السبب في قرارك بترك المقاولات؟

نعم، فقد بدأ شريكي في شركة المقاولات ينزعج من انشغالي بالمطاعم، وطلب إدخال المطاعم في نشاط الشركة؛ لتصير مجموعة، لكنني كنت غير مرتاح للعمل بالمقاولات، ففضلت فض الشراكة، مقابل حصولي على 300 ألف ريال نظير تنازلي عن حصتي، رغم أن قيمتها السوقية تفوق هذا بكثير، وقررت استثمار المبلغ في بناء منزل خاص لأسرتي، بعدها أحسست بأني جنيت ثمرة نجاحي.

وكيف وطدت دعائم العلامة التجارية "البورجر الطازج"؟

منذ تفرغي للمطاعم، قررت افتتاح فرع

وكيف وفرت التمويل اللازم لهذا المشروع؟

كان معي 50 ألف ريال، وشاركني أخي بمثلهم، كانت تكلفة المشروع 350 ألف ريال، فاتجهت للحصول على قرض أنفقته على التشطيب والديكورات وشراء المعدات للمطعم؛ ما جعلني مصرًا على تحقيق النجاح، وإلا واجهت السجن، لكن كانت ثقتي في الله لا تتزعزع، حتى حالفنا النجاح.

احذر المحبطين

بخلاف التمويل، هل واجهت تحديات أخرى؟

نعم؛ فالمحبطون ممن حولك هم أخطر ما تواجهه، فمنهم من يقول إن مجال المطاعم صعبة، ومنهم من يقول "والله يا أخي لن تنجح، فاترك هذا المشروع"، لكن أخاه شجعني بقوله: "ما أدراك، دع الرجل يعمل ويجرب، ربما ينجح ويصير مالكًا لسلسلة مطاعم"، وقد كان ذلك بفضل الله؛ إذ نمتلك الآن 4 مطاعم، وسنفتتح الخامس قريبًا إن شاء الله.

20 ألف ريال يوميًا

وكيف تعددت الفروع؟

حل الصيف على جيزان، بحراراته الشديدة،



الأكل الطازج والخلطة السحرية والسعر المناسب سر نجاحنا

الجودة والتميز

وما السر وراء هذا التميز؟

الحرص الشديد على الجودة والتميز، والنظام الذي نعمل به، والاهتمام بالتفاصيل الدقيقة، والعناية بالعمال والقرب منهم والتعامل معهم بود، والعمل على راحتهم، وتوفير السكن المناسب، وتوفير الرعاية الصحية والاجتماعية لهم، ومنحهم إجازة إجبارية للراحة؛ ما هيأهم لحب العمل وخلق في نفوسهم الولاء والانتماء للشركة، فحرصوا على تقديم الخدمات بجودة ومهنية عالية، وكأنهم أصحاب العمل.

ماذا عن أهم نجاح حققته حتى الآن؟

أهم ما فزت به هو الخبرة التي اكتسبتها، وفهم السوق، واكتساب مهارات التعامل مع الموظفين، وفهمهم وتوظيفهم بالشكل المطلوب، ومعرفة سبل النجاح، وكيف تنهض من جديد إذا تعثرت؟، وأكبر شيء اكتسبته أنه لا يمكن تأسيس مشروع إلا في وجود إدارة مالية محترفة، ثم الاسم والسمة الطيبة، وثقة العملاء فينا، وارتباطهم بمنتجاتنا، وأخيراً التنوع في الاستثمارات، والنجاح فيها بفضل الله سبحانه وتعالى.

الاستثمار في المراكز الرياضية

لماذا اتجهت للاستثمار في المراكز الرياضية؟

لبحثي عن الجديد وغير الموجود، فالمنطقة تفتقد للمراكز الصحية المتخصصة والمميزة، كما أن المراكز الرياضية – بعكس المطاعم – قليلة المصاريف، عالية الأرباح، ولا تتطلب مجهوداً كبيراً في الإدارة، بخلاف أنها تعوض العجز الكبير في مبيعات المطاعم خلال فترة الصيف؛ لأنها تعمل طوال العام، وليس لها مواسم محددة. ولاشك في أن مستقبل

هذه المراكز واعد، طالما هناك استمرار في التطوير والحرص على جودة الخدمات المقدمة.

نظام الفرنشايز

هل بدأت طرح علامتك التجارية بنظام الفرنشايز؟

هذه هي الخطوة القريبة، فبفضل الله لدينا بنية قوية، وعلامة قوية، لهذا فإن سمعتنا طيبة، ولكن لا نريد الاستعجال؛ لأن الأمر يحتاج ترتيباً ودراسة جيدة، فنحن حريصون على أدق التفاصيل؛ لتحديد الشروط والالتزامات، وأهمها أن يكون للممنوح خبرة سابقة في "البيزنس"، وقادر على الالتزام بشروط العقد.

ما أهم العقبات التي واجهتك؟ وكيف تغلبت عليها؟

أهم التحديات إلى جانب التمويل، صعوبة الحصول على الرخصة التجارية، إلى جانب نقص الخبرة في بداية العمل في كيفية اختيار الموقع، ولكن تعلمنا من التجربة الأولى في اختيار المكان المناسب وسط الكثافة السكانية العالية، وأيضاً التعامل مع العمالة، وحسن توظيفها، ومع الإيمان بالله، ثم دعوات الوالدين، والثقة بالنفس والإصرار والصمود يتغلب الإنسان على كل الصعوبات.

في ظل رؤية 2030، كيف ترى واقع الفرنشايز في المملكة؟ وما رؤيتك لمستقبله؟

كلنا متفائلون بمستقبل هذا الوطن، ولدينا ثقة كبيرة في ولاة أمرنا، فنحن نلمس ما تقوم به حكومة خادم الحرمين الشريفين الملك سلمان بن عبدالعزيز وولي عهده الأمير محمد بن سلمان بن عبدالعزيز – حفظهما الله – من جهود لبناء هذا الوطن، ولعل رؤية 2030 تعكس رغبة قوية ورؤى واضحة تجلت في خطوات الإصلاح الاقتصادي الجريء التي

سنجني ثمارها عما قريب.

وفيما يتعلق بالفرنشايز؛ فإن الرؤية نصت على الاهتمام به ودعمه وتخصيص ميزانية كبيرة لدعم العلامات التجارية الوطنية وتشجيعها على بلوغ العالمية.

وقد بدأت آثار ذلك في الظهور، فالكل يعيش حالة حماس ورغبة في تأسيس علامات وطنية، ومن لديه علامة قوية، لها نظم تشغيلية وجودة ودعاية صحيحة وسليمة، ويسعى لتطويرها، فسيكون المستقبل له. لذلك، أتوقع مستقبلاً واعدًا لهذا القطاع الحيوي، وبالأخص "الوجبات السريعة".

من واقع خبرتك، ما الذي ينقص قطاع الفرنشايز بالمملكة؟

وجود قانون للفرنشايز، وجهة موحدة موثقة ومرخصة للعلامات التجارية، وهو ما أرى أن وزارة الصناعة والتجارة مؤهلة للقيام به. ونحتاج إلى بنية قوية لضمان التزام المانع أو الممنوح بالاتفاقات وبمعايير الجودة، ومساعدة الشركات في التغلب على حالات التخبط؛ لغياب الرؤية والأدلة التشغيلية والإدارية، كما نحتاج إلى توفير التمويل اللازم للممنوحين.

ماذا عن خططك المستقبلية؟

نسير بخطى ثابتة، وأخطط لافتتاح فروع في شتى أنحاء المملكة، ونعمل حالياً على إعداد نظام متكامل لطرح علامتنا التجارية بنظام الفرنشايز داخل المملكة كمرحلة أولى، ننطلق منها للسوق الخارجي إقليمياً ودولياً.



العلامات الوطنية..

وكيف تواجه القرارات الاقتصادية الأخيرة؟

بعد زيادة أسعار البنزين والكهرباء والقيمة المضافة، وزيادة الرسوم على العمالة المقيمة داخل البلاد؛ وذلك في إطار مواصلة حكومة خادم الحرمين خطوات الإصلاح الاقتصادي؛ لتحقيق التوازن المالي حدثت تغييرات كبيرة أثرت على السوق السعودي، وتأثر بها شركات القطاع الخاص، لاسيما الصغيرة منها والمتوسطة، فماذا يقول الخبراء وأصحاب العلامات الوطنية، وما هي توقعاتهم، وإرشاداتهم لرواد الأعمال؟

الخبراء:

تصب في صالح الاقتصاد الوطني.. والجميع مستفيد

د. محمد دليم القحطاني: القيمة المضافة ستزيد نمو الدخل المحلي بأكثر من 30%

في البداية أكد د. محمد دليم القحطاني؛ أستاذ الاقتصاد بجامعة الملك فيصل أن المملكة ماضية في تنفيذ خططها الإصلاحية التي بدأت عام 2017 والذي أسميه عام التصحيح؛ إذ شهد ارتفاع الناتج المحلي، رغم حالة الركود التي مر بها العالم أجمع، مؤكداً أن القيمة المضافة ستزيد نسبة نمو الدخل المحلي خلال العام الحالي بأكثر من 30% عن العام الماضي؛ إذ من المتوقع أن يبلغ عائدها حوالي 90 مليار ريال.

وأضاف أن السعودية قرار إصلاحية يصب في صالح الاقتصاد وتوفير نحو 11 مليون ريال



سنويًا العام تتكلفتها العمالة الأجنبية، مؤكدًا إمكانية الاستغناء عن 50% من تلك العمالة التي تكلف الدولة 450 مليون ريال سنويًا؛ إذ يستهلك الواحد من الخدمات والمرافق العامة ما يوازي 50 ريالًا يوميًا.

ويدعو القحطاني إلى بذل مزيد من الجهد لتدريب وإعداد الشباب السعودي على العمل في كافة المهن التي تشغلها العمالة الوافدة، عن طريق مراكز تدريب متخصصة لتهيئتهم لهذا التوجه؛ ما يوفر للشركات حاجتها من العمالة البديلة المتخصصة.

على الحكومة مساعدة الشركات الوطنية للتغلب على ما تواجهه من تحديات



محمد الشريدة : الشركات لايمكنها تحمل تكلفة الإنتاج دون زيادة الأسعار

يقول المهندس محمد الشريدة؛ مدير عام مجموعة الشريدة للأغذية: بداية نحن مع أي قرار يصدر من حكومتنا الرشيدة، ويجب أن نتحمله؛ لأن هذا حق علينا تجاه وطننا، خاصة وأن القرارات لا هدف لها سوى تنمية الاقتصاد.

ويضيف: على الحكومة مساعدة الشركات الوطنية للتغلب على ما تواجهه من تحديات؛ لأن الشركات غير قادرة على تحمل ارتفاع تكلفة التشغيل بدون زيادة أسعار منتجاتها وخدماتها، فقد زادت أسعار بعض الخدمات الحكومية بنسبة 100%، وزاد بعضها بنسبة 1000% مثل رخص المحلات، إضافة إلى ارتفاع أسعار الكهرباء بنسبة 300%، وارتفاع أسعار البنزين؛ مما يؤثر على قطاع النقل بشكل كبير، والذي سيترب عليه ارتفاع أسعار المنتجات.

وأكد "الشريدة" تضرر الشركات الكبير نتيجة العجز الشديد في الإيرادات لقلّة المبيعات نظرًا لأن المستهلك تغير نمط تفكيره واستهلاكه، وأصبح يفكر بالصراف على الأساسيات مثل قسط البيت الكهربائي البنزين، مع تقليل الصراف على الكماليات التي أصبحت في منظوره من الرفاهية.

الحلول: عمل ميزانية ثابتة للأسرة وشراء الأساسيات والتقليل من الكماليات

ماجد الدريس: رواد الأعمال قادرين على اقتناص الفرص من الأزمات

يرى ماجد حمد الدريس؛ عضو مجلس إدارة شركة حمد الدريس وشركاه للصناعة والتعدين أن الضريبة حق مشروع لحكومتنا، التي تسعى للنهوض بخدماتها وتقديمها بمستوى مرضٍ؛ إذ تحقق عدة فوائد أهمها الحد من التضخم الاقتصادي الناتج عن النمط الاستهلاكي الخاطئ بالإسراف في شراء كل شيء؛ ما يجعل البضائع في غلاء مستمر لمصلحة فئة قليلة من التجار. ويضيف أن مثل هذه الخطوات تتخذها كل بلاد العالم، فالإنسان يتأقلم مع المتغيرات المالية، سواء كانت بالزيادة أو النقصان.

وعن التخوف المصاحب لهذه التغيرات يرى "الدريس" أن التاجر الماهر هو من يصطاد الفرص من رحم الأزمات، داعيًا في المقابل إلى مزيد من الدعم المخصص للشركات الوطنية تشجيعًا للاستثمار وأداء دورها المنشود، باعتبارها أحد أضلاع مثلث التنمية، خاصة في رسوم العمالة والسعودة، وسرعة إنجاز التأشيرات.

وأبدى «الدريس» تفاؤله بالاقتصاد السعودي وحركة السوق، خاصة مع التقدم نحو تحقيق أهداف رؤية 2030، ناصحًا رواد الأعمال والمستثمرين بالتروي والتفكير بذكاء موجهًا لهم رسالة مفادها «احسب تكاليفك وكن حذرًا!». .. «ضع ربحًا معقولاً ولا تنالغ».. «اقتنص الفرص بسرعة».. «كن جريئاً وتوكل على الله».. «لا تنس أن تحدد جزءاً واضحاً من أرباحك للأموال الخيرية فهي مصدر البركة».





الإجراءات في صالح السعودية بتوفير 11 مليون ريال سنويًا

ماجد العمري: نساند الإجراءات غير المتسارعة.. وينبغي توفير بدائل

يقول الدكتور ماجد العمري: أؤيد هذه الإجراءات، لكن لا يجب أن تتم الإصلاحات بوتيرة متسارعة حتى يتمكن الاقتصاد من استيعابها، فخبراء صندوق النقد الدولي يرون أن ما تقوم به السعودية صحيح لكنه متسارع، فلا أستطيع تصور تطبيق قرارات مصيرية في وقت قصير جداً، وبدون مراعاة وجود بدائل، خصوصاً في سلع استراتيجية كالبنزين، كما أن نسبة الزيادة - من وجهة نظري - غير سليمة؛ لعدم وجود بديل عن استخدام السيارات الخاصة في ظل انعدام أنظمة ووسائل النقل العام.

وأوضح أنه في مثل هذه الظروف يجب أن تكون هناك إدارة للأزمات تساعد على تخطي الأزمات بسلا، مع المحافظة على الكوادر البشرية ومكانتها في السوق.

ويرى أن الفرصة متاحة أمام رواد الأعمال المتمتعين بالجرأة والمخاطرة، فالظروف التي يراها البعض سيئة، هي مرحلة جيدة لدى غيرهم شريطة حسن استغلال الفرص للانطلاق في عالم المال والأعمال.

صالح العنزي: القرارات حققت هدفها بتعديل سلوك الشراء والاستهلاك عند المواطن

يؤكد صالح العنزي؛ رئيس مؤسسة ذوق الشمال التجارية، أن الوضع الحالي طبيعي؛ إذ تمر المملكة بمرحلة تصحيح اقتصادي، وهو أمر متوقع منذ فترة، ولكن الجميع كان يأمل تأجيله قليلاً، أو التدرج في التنفيذ. ويرى "العنزي" أن القرارات حققت هدفها بتعديل سلوك الشراء والاستهلاك لدى المواطن، فارتفاع رسوم العمالة وأسعار الكهرباء والمحروقات والقيمة المضافة أدى إلى زيادة في أسعار السلع المختلفة؛ ما جعل المواطن يتحدث عن الزيادة في المواد، وعدم الزيادة لدى بعض المواقع التجارية، وغداً يبدأ في المقارنة بين السلع المعروضة، ويبحث عن السعر المناسب له، وبعدها سيبحث عن السعر والجودة، ثم يبدأ بوضع أولويات في الشراء، مشيراً إلى أن هذا أمر جيد في تعديل سلوك الشراء حسب الإمكانيات، وكذا التخلص من البضاعة الرديئة ومن يجلبها إلى السوق.



عبدالرحمن القحطاني: الفرشاييز فرصة لأصحاب العلامات التجارية

يرى عبدالرحمن القحطاني؛ أن فترة عدم الاستقرار في السوق لن تستمر سوى 6 أشهر، بعدها سوف يستعيد السوق عافيته بإذن الله، مؤكداً أن السعودية قادمة بقوة لجميع الوظائف، خاصة وأن راتب العامل السعودي قد يكون أوفر مع زيادة رسوم العمالة.

وأضاف أن الارتفاعات - في الكهرباء والطاقة والنقل وزيادة أسعار السلع ورسوم العمالة - قد أدت إلى زيادة تكلفة التشغيل لدى العديد من القطاعات مثل المصانع والمطاعم وغيرها؛ ما أدى إلى زيادة أسعار المنتجات والخدمات.

وينصح "القحطاني" رواد الأعمال بالألا يفكروا في بداية أنشطة جديدة أو التوسع في أنشطتهم الحالية، بل عليهم إعادة ترتيب أوراقهم والاهتمام بالاستمرار في السوق، والتأقلم مع المتغيرات، مع تجهيز ملفاتهم الخاصة بالانتشار أو التوسع أو الأنشطة الجديدة بعد الخروج من عنق الزجاجة، مشيراً إلى أن المستقبل للفرنشايز الذي يعد بمثابة بيضة الذهب وفرصة لأصحاب العلامات التجارية الوطنية، الذين عليهم سرعة تصميم "نموذج" من داخل أنشطتهم يناسب ثقافة الفرشاييز.





صهيب الزين : أدعو لشراكة بين الشركات الكبيرة والصغيرة للخروج من الأزمة

يقول رائد الأعمال صهيب الزين : إن الحكومة أشبه برب الأسرة الذي يُراعي مصالح الأسرة ورعيته ويحاول أن يبني لهم مستقبلًا أفضل، لكن على نطاق أكبر، فوالة الأمر يحاولون تدارك المشاكل الحالية والمستقبلية، والخروج منها بقرارات لا بد منها، حتى ولو لم تعجب البعض.

ويقول "الزين" إن الأثر المترتب على الشركات نتيجة القرارات الأخيرة، يختلف من شركة لأخرى؛ إذ يجب التفريق بين شركات كبرى لا تتأثر مطلقًا بمثل هذه القرارات، واستفادات من الزيادة على منتجاتها، وبين أخرى صغيرة وناشئة قد تتأثر قدرتها التنافسية واستمرارها في السوق بهذه القرارات؛ لذا تحتاج لمحفزات مالية تساعد على مواجهة الضغوط المالية الكبيرة وارتفاع تكلفة التشغيل.

ويدعو "الزين" إلى تشارك المنشآت المتوسطة والكبيرة، كأحد الحلول لدعم الشركات الصغيرة والناشئة، والخروج من عنق الزجاجة بأقل الخسائر، وأكبر الفوائد.

أهم القرارات الاقتصادية

زيادة الرسوم على الوافدين ومرافقيهم:

جاء قرار فرض رسوم على المرافقين والتابعين للعمالة الوافدة إلى المملكة في يوليو الماضي، حيث يتم تحصيلها عند تجديد الإقامة مع رسوم على كل مرافق بواقع 100 ريال شهريًا، زادت مع بداية العام الحالي إلى 200 ريال، وترتفع إلى 300 ريال عام 2019، ثم 400 ريال في عام 2020.

وتأتي هذه الإجراءات في صالح السعودية التي توفر نحو 11 مليون ريال سنويًا، فيما تُحوّل العمالة الأجنبية لخارج المملكة أكثر من 100 مليار سنويًا رسميًا، علاوة على 20 – 30 مليار ريال تحول بصفة غير رسمية؛ ما أدى إلى تراجع عدد العاملين الأجانب – حسب بيانات نشرة هيئة الإحصاء السعودية – بنحو 94.4 ألف شخص خلال الربع الثالث من العام الماضي، تزامنًا مع بداية تطبيق الرسوم على مرافقي العمالة الوافدة، بينما انخفض عدد المتعطلين غير السعوديين في المملكة خلال الربع الثالث من العام الماضي؛ ليسجل 41.4 ألف شخص، مقابل 66.3 ألف شخص خلال الربع الثاني من 2017.

عبير جليح : إتاحة فرصة أطول لتدريب السعوديين في بعض القطاعات

ترى عبير جليح؛ المدير التنفيذي لشركة الأبعاد الثلاثة لتنظيم المعارض، أن السوق يشهد حاليًا انخفاضًا ملحوظًا بسبب عدم التخطيط، رغم وجود شركات ذات خبرات كبيرة وقادرة على التخطيط والتحليل المسبق لمواجهة الأزمات والأمور الطارئة.

وتدعو "جليح" إلى إعطاء فرصة أكبر لبعض القطاعات قبل تنفيذ قرار السعودية، على أن يتم بالتدرج، وإتاحة فرصة أطول لتدريب السعوديين على الأعمال والحرف المختلفة، خاصة وأن هناك قطاعات – مثل الشركات العقارية ووكالات الطباعة أو المقاولات أو الصالونات، ومهن كثيرة – مازالت بيد الأجنبي لعدم وفرة الكفاءات السعودية لتغطيتها مثل أعمال اللحام أو التركيبات أو الكهرباء أو السباكة وبعض خدمات الصالونات النسائية، وغيرها.

وتضيف: ليس لدينا القدرة فعليًا لسعودة كل القطاعات؛ لذا فإن المتضرر الوحيد هو صاحب المنشأة؛ لأنه لا بد أن يدفع الرسوم ويتحمل زيادة الرخص، في الوقت الذي يعاني فيه من انخفاض السوق وعدم التوازن بين الإيرادات والتكلفة!





أحمد القطب: الفرنشايز أفضل وأذكى طريقة لخلق المهن

يقول أحمد القطب؛ خبير إدارة المخاطر إن معظم الشركات - لاسيما الناشئة والصغيرة والمتوسطة- تفتقر لإدارة متخصصة في إدارة المخاطر، التي يكون هدفها تصوير المستقبل في ظل المتغيرات، وطرح الحلول للخروج من الأزمة.

وينصح "القطب" الشركات بالتوجه نحو العمل بقطاع الفرنشايز، وخلق علامة وطنية؛ لأن أفضل وأذكى طريقة للنجاح في عالم الأعمال وخلق المهن، هي خلق ممنوحين لنشاطك ومشاركتهم تجربتك. وأضاف أن القرارات الحكومية هدفها معالجة الأوضاع الاقتصادية التي لاتخفى على أحد، وأن من الخطأ ترديد البعض بأنها تثير أزمة؛ إذ لم يمر علي صدورها سوى أيام، لا يمكن خلالها قياس أية آثار إيجابية أو سلبية، فنحن نحتاج على الأقل نتائج الربع الأول من عام 2018 للتحديث عن تأثير القرارات.

ويدعو « القطب» إلى ضرورة تطلع الجميع إلى المبادرات التي أطلقت في عام 2018، وما يصحبها من مشروعات حكومية داعمة لرواد الأعمال والقطاع الخاص، وإيجاد سبل للاستفادة منها.

خطوات لتقليل التضخم وتهدئة الأسعار

- 1 تغيير ثقافة الاستهلاك الزائد عن الحد وترشيد الإنفاق.
- 2 عمل ميزانية ثابتة للأسرة، وشراء الأساسيات، والتقليل من الكماليات.
- 3 التوقف عن شراء السلع باهظة الثمن كالسيارات والماركات العالمية.

ياسر محمد : تصحيح مسار السوق والشركات العاملة فيه

يقول ياسر محمد؛ المدير الإبداعي لمجموعة فانتسي لتطوير الأعمال: إن الضريبة المضافة ستسهم في تصحيح مسار السوق والشركات العاملة فيه؛ إذ تقوم بتنظيم السوق ودفعه نحو الشفافية والإفصاح المالي؛ ولو بشكل جزئي؛ إذ تلزم الشركات بمزيد من الدقة في تسجيل إيراداتها؛ لاستخراج التعريف الضريبية بالشكل الصحيح لدفعها للحكومة؛ وهو ما يفيد الشركات نفسها لضبط مصروفاتها وإيراداتها. وأرجع "ياسر" ما تعيشه بعض الشركات من تخطب- نتيجة القرارات الأخيرة- إلى غياب التخطيط الاستراتيجي لدى شركاتنا؛ لأن هذه الأحداث كانت معروفة منذ أكثر من سنة، وتم الإعلان عنها منذ بداية صدور رؤية 2030، وقامت الدولة بالتنبيه عنه أكثر من مرة من خلال برامج التثقيف والتوعية طوال سنة كاملة؛ لذا جاء حساب المواطن بسبب رفع الدعم الحكومي عن الطاقة، ودعمًا للمواطن السعودي.

ويدعو "ياسر" الشركات إلى اتباع نموذج الشركات السعودية الكبرى مثل أرامكو، وتطبيق إدارة المخاطر في أعمالها لتجنب المفاجآت والأمور الطارئة، منوهاً إلى أن الشركات التي تكيفت مع التغيير بطرق أسرع من غيرها، تلك التي تمتلك تخطيطاً أفضل من غيرها.

ويؤكد المدير الإبداعي لفانتسي، أن حكومة خادم الحرمين الشريفين جادة في تحقيق رؤية 2030، وماضية في الإجراءات الإصلاحية التي تستثمر وتدعم المشاريع التي تخلق وظائف حقيقية للوطن.



أهم القرارات الاقتصادية

ضريبة القيمة المضافة

تم تطبيق ضريبة القيمة المضافة بموجب اتفاق مجلس التعاون الخليجي، بنسبة 5% مع إمكانية استردادها في القطاعات التي يُطبق عليها ضريبة صفرية؛ إذ يُتوقع مساهمتها بعائد يبلغ 90 مليار ريال، بنسبة نمو تفوق 30% عن العام الماضي الذي بلغ فيه العائد الإجمالي حوالي 34.902 مليار ريال.

وقد أحدث تطبيق الضريبة تأثيرات على السوق وشركات القطاع الخاص، أبرزها تغير النمط الاستهلاكي والشرائي للسعوديين والوافدين على حد سواء، مع تباين حجم التأثير بين القدرة الشرائية للأجور ومعدلات الادخار بين الطرفين؛ إذ يبلغ معدل الدخل المتوسط للسعوديين في القطاعين العام والخاص 9894 ريالاً، مقابل 3600 ريال لغير السعوديين؛ ما فتح المجال لكثير من النقاشات حول الآثار الإيجابية للقرار، وما قد يترتب عليه من سلبيات، فضلاً عن تأثيراته على المواطن من جهة، وعلى تنافسية القطاع الخاص من جهة أخرى.

فاضل النصار: صدمة للمستثمرين لأنها جاءت دفعة واحدة



يقول فاضل النصار؛ رئيس ميدل إيست فرنشايرنج: إن كل تغيير يطرأ على نظام وقانون اقتصادي في أي بلد، هدفه تصحيح الأوضاع الاقتصادية، فالدول عادة ما تضع خططاً ورؤى طويلة الأمد، قد لا يرى الشعب أو المستثمرون فوائده على المدى القصير، ولكن الدول تقوم على مستقبلها في مواجهة التحديات الاقتصادية والسياسية في ظل التغيرات السريعة التي تطرأ على العالم في عصر التكنولوجيا والأجهزة الذكية.

وعما ينبغي على الشركات فعله أو القيام به لمجابهة التغيرات يقول "النصار": إن السوق السعودي كبير، وقد يحقق كثير من التجار مكاسب كبيرة بجهود قليلة إذا قورن جهدهم بالأسواق المجاورة التي تشهد منافسة شرسة في كثير من القطاعات مع غلاء الأجور وارتفاع أسعار العقار المستأجر للأنشطة التجارية؛ إذ يتطلب الوضع الحالي من الشركات أن تكون أكثر كفاءة وفعالية في طريقة تشغيلها، بدراسة نموذج عملها بشكل أفضل من حيث المصاريف التشغيلية وكفاءة الأيدي العاملة والإدارية.

الكبريش: فرصة للالتزام بالإدارة الجيدة وتعظيم الاستفادة من الموارد

يقول عبدالله الكبريش؛ الشريك المؤسس لشركة «انتقريت سيرفس» لحلول الخدمات المشتركة: هذه القرارات - بالنسبة لي كرائد أعمال - سيئة في ظاهرها؛ إذ تزيد الأعباء والتكاليف الإدارية والمالية، وتقلل القدرة الشرائية في السوق، ولكنها إيجابية في باطنها، من محوريين: الأول أن نبحث كرواد أعمال عن تسهيل الإجراءات، وجودة الإنتاج وفعالية الأداء، وتقليل الهدر، وتعظيم الاستفادة من الموارد الموجودة؛ وهو ما يتطلب تطوير نظام الإدارة والمحاسبة والمراقبة المالية والمشتريات.

ويتوقع أن يحدث تنظيم أكثر للسوق، وقلّة عدد العارضين؛ إذ لن يستمر إلا من يقدم منتجاً متميزاً، كما ستؤدي قلة المعرض إلى زيادة عدد العملاء على القطعة الواحدة، وهو ما يصب في مصلحة المنتج ورائد الأعمال، وكذلك في مصلحة المستهلك.





أعمدة نجاح الفرنشايز (1-2)

بعد سنوات عديدة من الدراسة والاكتشاف والبحثي والميداني في أسرار وخفايا الفرنشايز، تمكنتُ- بفضل الله- من معرفة أعمدة نجاح الفرنشايز، والتي سيشعر معها أصحاب العلامات التجارية المتميزة والجاذبة ببساطة فهمها والتمكن منها، ولكنَّ الوضع في حقيقة الأمر ليس بهذه السهولة، بل يتجاوز الأطلام الوردية التي راهن عليها بعض الملاك، والمستشارين، ومؤسسات القطاع العام والخاص.

بين الأعمدة الثلاثة، وإلا كانت هذه العلامات التجارية خارج أسوار القرية العالمية للفرنشايز.

من خلال حضوري العديد من المؤتمرات والندوات والمحاضرات وورش العمل والاستشارات محلياً ودولياً، وقراءاتي المكثفة منذ عام 1994 وحتى الآن، وجدت أن هناك ثلاث ممارسات لكيانات الأعمال التجارية المحلية والعالمية: تعمل بنظام الفرنشايز، أو تستعد للانطلاق بنظام الفرنشايز، أو تراقب من بعيد.

ولاحظوا معي استخدامي لمصطلح "كيانات"، وليس أشخاصاً، فنحن لا نتحدث عن مُلاك أو موظفين أو أنظمة أو تشريعات تفرضها مؤسسات القطاع العام والخاص، بل عن كيانات أفرزتها كيميائياً مجموعة من المركبات أنتجت هذا النوع من الممارسات.

كونوا معي في المقال القادم؛ لاستكمال الحديث حول أعمدة توازن نجاح الفرنشايز..

إن مجموع هذه الأعمدة ثلاثة فقط، ولكن داخل كل منها تعقيدات هائلة، قد تأخذنا إلى اجتهادات فردية وجماعية غير مدروسة، تحطم كل المباني، أو قد نجد أنفسنا قد تمكنا من معرفة محتوى كل عمود بسلسلة فريدة، تعزز من حالة التوازن المرغوبة؛ ما يستوجب مستوى معيناً من الإدراك والمعرفة يسهل من عملية التمكن من أهم أدوات الفرنشايز المثالية.

وحسب رأيي المتواضع، وجدت أن الأعمدة الثلاثة هي:

- 01 الأفكار
- 02 مكنة العمل فنياً وبشرياً
- 03 التنفيذ الانسيابي والانضباطي

تعالوا معي نناقش الأعمدة الثلاثة بشئ من العقلانية، ويهمني في هذا المقام، تواصل أصحاب العلامات الطموحة معي كتابياً وفكرياً؛ للنهوض بتلك العلامات بشكل متوازن؛ من خلال خلق حالة توازن



I WISH
HOLDING



الحلول المتكاملة لصناعة الغذاء والضيافة والترفيه



العنوان: 16 بشار بن برد - العليا
رقم الوحدة 17 الخير - مكتب 6
34446-7443 - المملكة العربية السعودية



info@iWish.com.sa



013- 8853335



iWish.com.sa

