

عبدالله الحمراني يخلص " الأهمية " بأول حوار صحفي بعد شرائه حصص إخوانه في المجموعة

## لست واجهة لأحد وسنستثمر ٤ مليارات ريال خلال ٥ سنوات

وائل وهيب- جدة- تصوير- وليد الصبيحي

حوار

لحمية المستهلك.

وكشف عبدالله الحمراني رئيس مجلس ادارة مجموعة الحمراني بأن الصلح المبرم بينه وبين اخوانه كان برعاية صاحب السمو الملكي الأمير سلطان بن عبدالعزيز ولي العهد والنائب الأول لرئيس مجلس الوزراء وزير الدفاع والطيران والمفتش العام - حفظه الله وعافاه- وبإشراف مباشر من معالي رئيس ديوان المظالم السابق محمد الأمين الشنقيطي حيث كان احد اهم اركان الصلح بأن يشترى حصص اخوانه بنفسه بدون ان يقبل بدعم مادي من اخرون لا بصفة مباشرة او غير مباشرة.

تبنى رجل الأعمال المعروف عبدالله بن علي الحمراني في اول حوار صحافي له بعد شراء جميع حصص إخوانه في مجموعة الحمراني المكونة من ١١ شركة الاقتراح الذي تقدمت به صحيفة (المدينة) بأن تستحدث المجموعة إدارة متخصصة بحماية المستهلك، ووعده بأن يتم تأسيسها فوراً بعد خروجنا من مكتبه على أن تكون تابعة هذه الإدارة لرئيس مجلس إدارة المجموعة شخصياً بحيث تتولى الدفاع عن حقوق عملاء المجموعة، ومساعدتهم في إيجاد الحلول عند تعرضهم لأي مشكلة أو عند رغبتهم في توجيه شكوى ضد أي إدارة أو موظف لساء التصرف وبذلك تكون مجموعة الحمراني اول منشأة خاصة لديها إدارة



- لقد سمعت عن ما يتردد في أوساط رجال الأعمال، وأؤكد لك ولهم بأن كل هذه الإشاعات عارية عن الصحة، ولا تمت للحقيقة بصلة، ومن يعرفني حق المعرفة يعرف بأنني لا أقبل أن أكون واجهة لأي كان، وأود أن أوضح هنا إلى أن عقود مجموعة شركات الحراني تنص صراحة على أن (الخصص قابلة للانتقال بين الشركاء، وكذلك إلى ورثتهم الشرعيين، ولا يجوز لأي شريك التنازل عن حصة أو أكثر من حصصه للغير بعوض أو بدون عوض إلا بموافقة باقي الشركاء). وأن الصلح المبرم بيني وبين اخواني والذي تفصل برعايته صاحب السمو الملكي الأمير سلطان بن عبدالعزيز ولي العهد والنائب الأول لرئيس مجلس الوزراء وزير الدفاع والطيران والمفتش العام- حفظه الله وعافاه- كما أشرف على تنفيذه معالي رئيس ديوان المظالم الشيخ محمد الأمين الشبكتي آنذاك من خلال دائرة الاستئناف السابعة (جزأهم الله جميعاخير الجزاء) كان أحد أهم أركانته أن اشترى حصص اخواني بنفسى وان لا أدخل معى شركيا أو أن اقبل كما يتردد دعما ماديا لا بصفة مباشرة أو غير مباشرة.

#### متأشدة المصارف بالعودة لما كانت عليه

• عدت للمجموعة في ظروف اقتصادية صعبة في ظل ما تعاني منه الأسواق المحلية والعالمية من انعكاسات الأزمة العالمية.. كيف استطعت التعامل مع هذه الظروف الطارئة؟  
- نعم أنا عدت للمجموعة في ظروف عصفت بالمصارف العالمية، وتذاعت من جرائها اقتصاديات أغلب الدول الغنية والفقيرة على حد سواء مما استوجب تدخل حكوماتها للحد من انتشار الوباء، ولانتشال اقتصاديات دولهم من انهيار كاد أن يهد العالم بأسره.. ولكن الحق يقال بأن السياسة النقدية المتحفظة التي طالما انتهجتها حكومة المملكة بقيادة خدام الحرمين الشريفين حدث من انعكاسات هذه الأزمة الاقتصادية على اقتصاد المملكة، وسارعت الدولة مشكورة باتخاذ كافة الإجراءات الوقائية لكي لا تتأثر مثل غيرها كما أن انهيار احد أكبر البيوتات التجارية بسبب سياسته الاستثمارية التي اتسمت بالمخاطرة تسبب في انسحاب البنوك الاجنبية التي تعمل من خارج المملكة (offshore) من السوق، واربك البنوك المحلية، وجعلها تتردد في تمويل المشاريع

ووصف الحراني بأن إجحام البنوك المحلية عن تمويل مبيعات الأقساط أو الإيجار يوعد التملك سيتسبب في نتائج وخيمة نظرا لأنه سيضعف بوكلاء السيارات في المملكة ومن جراء ذلك سيختصر المستهلك والتاجر على حد سواء، وتأشد المصارف السعودية بأن لا يتعين استيراد السيارات بتقليص تقديم التسهيلات للوكلاء أو تقديم العروض للمستهلكين نظرا لأن الأسواق المحلية لازالت نشطة ولم تتأثر كما تأثرت الأسواق العالمية من الأزمة الاقتصادية.. مشيرا إلى ان هناك انطباعا خاطئا تولد لدى البنوك المحلية بأن الوضع يقتضي التوقف عن التمويل.

وذكر الحراني بأن لديه خطة خمسية لتطوير المجموعة، وأن هذه الخطة تحتوي على الكثير من المفاجآت السارة للعلاء، وتهدف في نهاية المطاف إلى ان تكون قيمة سيارات (نيسان) في متناول جميع شرائح المجتمع السعودي حيث سيتم زيادة الغرور من ٣٥ الى ٢٠٠ فرع في جميع مدن المملكة، وكذلك التوسع في انشاء مستودعات مركزية لقطع الغيار باستثمارات تصل الى ٤ مليارات ريال كما أن هذه الخطة ستتيح الفرصة لاستقطاب ٧ الاف موظف سعودي في مختلف أنحاء المملكة.

وأوضح الحراني أنه بصدد الانتهاء من تطوير شامل أكاديمية تحمل اسم والده علي الحراني-رحمه الله- بتكاليف اجمالية تصل الى ٣٠ مليون ريال حيث سيتم التعاون مع الجامعات السعودية، والمؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني لتدريب وتأهيل الكوادر الوطنية مجانا في تخصصات البيع، والتقسيم، والصيانة، وقطع الغيار، والسكرتارية، والمحاسبة، واللغة الإنجليزية، والحاسب الآلي لزيادة نسبة السعودة إلى ٩٠ في المائة خلال السنوات الخمس المقبلة.

ويعتقد الحراني بأن حملة (خلوها تصدي) انتهت بلا رجعة، وأن كل من كان يقف خلفها كان مخطنا لأن معظم معلوماتها مغلوطة إلا أنه أبدى عدم رضاه عن الطريقة التي تمت من بعض الوكلاء لمعالجة آثار الحملة كما أبدى انزعاجه من منع رجال الصحافة والإعلام من حضور احد الاجتماعات التي تمت في غرفة جده لأنه دائما ما يوضح والشفاقة في معالجة الأمور، وشد الاجتماعات غير المعلنة.. وفيما يلي تفاصيل الحوار الذي خص به صحيفة (المدينة):

#### لست واجهة لأحد

• يتردد في أوساط رجال الأعمال بأن هناك شخصية تجارية شهيرة قدمت لك الدعم المادي لشراء حصص اخوانك في المجموعة.. كيف ترد على ذلك وهل اعتمدت على قروض بنكية في اتمام الصفقة؟

● **إحجام البنوك عن القروض الضردية**

● ماهو تأثير الأزمة على وكلاء السيارات في المملكة خاصة وأن شركات السيارات العالمية تضررت كثيرا من الأزمة؟

● بكل صراحة وكلاء السيارات في المملكة تأثروا من نداعي الأزمة (١٥/٧) الاقتصادية العالمية التي هددت استمرار ان لم يكن بقاء صناعة السيارات في شتى أنحاء المعمورة فالنهيار اقتنن من كبرى الشركات الأمريكية، واحجام البنوك العالمية عن تمويل مبيعات اقساط السيارات و الایجار بوعد التملك في اسواقها عصفت بكل منجني السيارات في العالم.. نتيجة ذلك تولد انطباع خاطئ لدى البنوك ان الوضع يقتضي التوقف عن تمويل شراء الافراد للسيارات بالاقساط في المملكة وعدم توفير التسهيلات للتجار حتى يتمكنوا من الاستيراد مع ان السوق في المملكة لازالت نشطة نظرا لأن الاعتماد لدينا يتركز في المقام الاول على السيارة كوسيلة اساسية للنقل التي اصبحت نادرا ما نتاجا نقداً انما بالتقسيم او بالتأجير مع الوعد بالتمك واحجام البنوك المحلية عن تمويل مبيعات اقساط او الایجار بوعد التملك اسوة بالبنوك العالمية سيعصف بوكلاء السيارات بالمملكة ومن جراء ذلك سينحصر المستهلك والتاجر على حد سواء لنلك على البنوك السعودية ان تتعامل مع السوق المحلية وليس مع المعطيات التي ادت الى الكوارث التي تعرضت لها شركات السيارات العالمية كما يتوجب على المصارف السعودية ان لا تعيق استيراد السيارات بتقليص تقديم التسهيلات لوكلاء السيارات او تقديم القروض للمستثمرين و الا فان النتائج ستكون وخيمة ولن نحمد عقباها بسبب عدم استطاعة الوكلاء من القيام بواجباتهم في الاستيراد وبالتالي عدم تمكن المواطنين من اقتناء سياراتهم بالتقسيم المريح وسيترتب على ذلك تضيق الخناق على المواطنين وتعثر الوكلاء في سداد الائتمانات العالية مما سيؤثر على البنوك في تحصيل ديونياتها وعلى عملية التنمية بشكل عام.



لجنة للحالات الإنسانية

## احجام البنوك عن تمويل مبيعات الأقساط سيضعف بالوكلاء

### ١٠% الزيادة المتوقعة على الاسعار

• ما هي توقعاتكم لاسعار السيارات (طراز ٢٠١٠م) خاصة وان سيارات من (طراز ٢٠٠٩م) لا زالت مكدسة لدى بعض الوكلاء؟

-اسعار السيارات في ازدياد بنسب تتراوح بين ٥ الى ١٠ في المائة واود ان اوضح بانته بسبب تداعيات الازمة الاقتصادية ترتب عليها خسائر بمليارات الدولارات لمنتهجي السيارات في العالم مما جعلهم يخفضون من انتاجهم وتخفيض الانتاج بطبيعة الحال يرفع من قبة تكاليف تصنيع السيارات واسعار البيع وبالتالي للسيارات اليابانية فان ارتفاع سعر اللين بأكثر من ٢٥ في المائة زاد ايضا من القيمة البيعية للسيارة ومع ذلك فنتحن نعمل قدر الامكان على اقناع الموردين بعدم زيادة الاسعار فاحيانا نتجح واحيانا نصاب بخيبة أمل ولعل أحد الاسباب الاساسية ان سوق المملكة صغيرة لو قورنت بأسواق أمريكا وأوروبا ودول شرق آسيا وعلى سبيل المثال فإن إجمالي سوق المملكة من السيارات الجديدة المستوردة سنوياً هي حوالي نصف مليون سيارة بينما مبيعات شركة نيسان، وحدها في الصين يعادل ٧٥٠ ألف سيارة سنوياً واما بالنسبة لسؤالك ان سيارات من طراز (٢٠٠٩م) لا زالت مكدسة لدى بعض الوكلاء فعليهم بتصريف منتجاتهم بالتفاهم مع الشركات التي يملكونها والتجارة كما تعلم ربح وخسارة والاقتصاد احياناً يعمل لمصلحتك وفي بعض الاحيان يتجه في اتجاه معاكس.

### تحويل المجموعة لمساهمة عامة

•هل هناك نية لتأسيس شركات او لانشاء مشروعات في مجالات استثمارية جديدة وهل هناك نية لتحويل المجموعة الى شركة مساهمة عامة؟

-في الوقت الحاضر وكما اسلفنا نيتنا هي الارتفاع بمستوى الشركات القائمة وتطويرها والاستثمار فيها ولا نية لنا في الوقت الحاضر لانشاء شركات في مجالات استثمارية جديدة واما بخصوص تحويل المجموعة الى شركة مساهمة عامة فهو قيد الدراسة.

•هناك الكثير من عملائكم من تضرر كثيراً من الانهيارات المتكررة لسوق الاسهم الامر الذي تسبب في عدم قدرتهم على سداد الاقساط المستحقة عليهم.. كيف ستتعامل الادارة الجديدة مع ذلك؟

-الانهيارات المتكررة لسوق الاسهم ليست السبب الوحيد في تعثر بعض العملاء في سداد الاقساط التي عليهم بل يعود السبب في كثير من الاحيان الى عدم اكتراث العميل بالوفاء والاسباب بعضها مشروع وبعضها غير ذلك.

وهنا يؤكد ان الاسباب الوجيهة التي تحول من سداد العميل تعرض علينا وتتعامل معها بجدية وانسانية ولو كانت معضلة العميل ووجيهة تقوم بمساعدته اما بجدولة مديونيته او تخفيض قيمة القسط او اعطائه مهلة للتغلب على مشاكله ثم يعود بعدها للسداد ولدينا في شركة الحمراني المتحدة (الوكيل العام والحصري لشركة نيسان في المملكة) لجنة خاصة للنظر في هذه الامور واتخاذ الحلول الكفيلة لمساعدة العميل الصائق والمضطر قدر الامكان.

## عدم الالتزام يضر ياتوكلاء

• غالباً ما يتعرض مشتري سيارات بنظام التأجير المنتهي بالتملك لاجراءات تعسفية واستغلال من الوكلاء عند تأخرهم عن السداد حتى لو كان ذلك لاسباب مشروعة.. هل هناك خطة لتغيير طريقة التعامل مع العملاء المتأخرين او المتأخرين عن السداد لاسباب مشروعة؟

-انت تنظر للموضوع من شق واحد كما ان هذا الارتفاع غير صحيح وانا صادق فيما اقول وعلى العميل ان يعي تماما بان وكيل السيارات يقترض من البنوك حتى يتمكن من البيع بنظام التأجير المنتهي بالتملك وان نسبة تحصيل الوكيل لمدىونيته في السوق هي عامل اساسي في استثماره بالاقراض من البنوك حتى يستطيع الاستثمار في البيع بنظام التأجير لذلك فيان التأخر في السداد يضر بالوكلاء ويحرم آخرين من الحصول على نفس الخدمة وانما دائما اشجع العملاء بالتحلي بالصديق ومراجعة القسم المختص في بنيسان، لمساعدتهم في تخطي ازماتهم اذا كانت لاسباب مشروعة كما نقول.

## زيادة الضروع إلى ٢٠٠

• ما هي خطتكم لتطوير خدمات ما بعد البيع خاصة فيما يخص مراكز الصيانة وقطع الغيار؟  
-نجاح وكيل السيارات يعتمد في المقام الاول على تطوير وتوفير خدمات ما بعد البيع وقطع الغيار والا فان قدرته على المنافسة او على ارضاء العميل تصبح مستعصبة لذلك فإنا حرصون على زيادة الاستثمار في انشاء مراكز جديدة للصيانة وقطع الغيار حيث لدينا الان ما يقارب من ٣٥ فرعاً في المملكة وخططنا في الخطة الخمسية ان تصل الى ٢٠٠ فرعاً في كافة انحاء المملكة بإذن الله.

## أكاديمية لتدريب السعوديين

• هل هناك نية للمزيد من البرامج التدريبية والتأهيلية للكوادر الوطنية حديثة التخرج لزيادة نسبة السعودة في مجموعة الحمراي؟  
-نحن بصدد الانتهاء من تطوير شامل لأكاديمية علي الحمراي - يرحمه الله - بالتعاون مع الجامعات والمؤسسة العامة للتعليم الفني للزيادة من البرامج التدريبية والتأهيلية للكوادر الوطنية بتكاليف اجمالية تصل الى ٣٠ مليون ريال وستكون جاهزة للبدء في تدريب العمالة السعودية خلال عام واحد بإذن الله وستخصص الأكاديمية بتدريب العمالة في شركائنا والعمالة حديثة التخرج مجاناً في مجالات البيع والتقسيم والصيانة، وقطع الغيار، والسكرتارية، والمحاسبة، واللغة الانجليزية، والحاسب الآلي.. الخ وهذا سيساعدنا بالوصول الى ٩٠ في المائة في سعودة وظائف الشركة.

## دعم أكاديمية صقرا

• هناك اتهامات للقطاع الخاص بالتقصير في دعم البرامج الموجهة لخدمة المجتمع.. ما هي خطة مجموعة الحمراي لدعم برامج خدمة المجتمع خلال الفترة المقبلة؟

-نحن نعي في مجموعة الحمراي بأن عملنا ليس بيع السيارات فقط بل واجبنا ايضا العمل على خفض معدل الحوادث المرورية في المملكة والحفاظ على الأرواح والممتلكات وذلك انطلاقاً من قول صاحب السمو الملكي الأمير نايف بن عبدالعزيز النائب الثاني لرئيس مجلس الوزراء وزير الداخلية (ان خفض معدل حوادث العرور بالمملكة هو اولوية بالنسبة لنا فهي تأتي وراء ان لم تسرع في اتخاذ ما يجب علينا لمكافحته اصاب المزيد من الأرواح وازداد الموقف سوءاً) ومن هنا فقد قمنا بدافع انساني وكواجب وطني تجاه مجتمعنا بالتفاهم مع الاخوة في نادي سباق السيارات بجدة نحو المساهمة

### تأثر الوكلاء لفترة بسيطة

• هل فعلا تأثر وكلاء السيارات من حملة (خلوها تصدي)؟  
- نعم تأثر البعض لفترة بسيطة والإلما اجتمع الوكلاء كما نوهت سابقا.

### استثمارات بقيمة ٤ مليارات

• ما هي خططكم المستقبلية للانتشار والتواجد في جميع مناطق المملكة وما هي استثماراتكم في هذا المجال؟

- لدينا خطة خمسية لزيادة عدد فروعنا من ٣٥ الى ٢٠٠ فرعاً حيث سيشتغل كل فرع على صالة عرض ومركز للصيانة ومستودع لقطع الغيار وذلك للتواجد في جميع مدن المملكة وتقدر حجم الاستثمارات لتنفيذ الخطة في زيادة اعداد الفروع بحوالي ٣ مليارات ريال فيما سيتم استثمار مليار ريال تقريبا في انشاء مستودعات مركزية لقطع الغيار في مختلف مناطق المملكة وتوقع بعد الانتهاء من تنفيذ الخطة ان ترتفع حصتنا من مبيعات السيارات الليبانية الجديدة الى اكثر من ٣٥ في المائة بإذن الله.

### توظيف ٧ آلاف سعودي

• طالما لديكم هذه الخطة الطموحة خلال السنوات الخمس المقبلة.. اذ ما هي خططكم لتوظيف الكوادر الوطنية في المشروعات التي ستنفذونها؟  
- حططنا هدف لتوظيف ٧ آلاف موظف سعودي في مختلف انحاء المملكة خلال سنوات تنفيذ الخطة.

### إدارة لحماية المستهلك

• لماذا لا تكون أول وكيل للسيارات يتحدث إدارة متخصصة بحماية المستهلك؟  
- اقتراح مقبول وسأعمل على استحداث هذه الإدارة فوراً حتى يتمكن علاؤنا من الجوء اليها عند موجهتهم لاية مشكلة او عند رغبتهم في توجيه شكوى ضد أي ادارة او موظف.

### «نيسان» في متناول الجميع

• هل ماذا تريد ان تصل بعد الانتهاء من تنفيذ تلك الخطة؟  
- ان تتمكن جميع شرائح المجتمع السعودي من شراء سيارة «نيسان» بحيث تكون قبيتها في متناول الجميع.

الفاعلة في دعم اكاديمية صفرا للقيادة الآمنة، وهي غير هادفة للربح لتوعية المواطنين والمقيمين بأهمية المحافظة على السلامة المرورية، والوقاية من الحوادث وقد عدنا حتى الآن اكثر من ٢٥٠٠ طالب مما شجعنا على الاستمرار في دعم هذا البرنامج وذلك بدفع كافة تكاليفه لتوعية الشباب (بمعدل ٣٠ ألف طالب سنويا) اسهاماً من المجموعة في تقليل الحوادث المرورية والخسائر الناجمة عنها سواء كانت بشرية او مادية.

### معالجة (خلوها تصدي) غير موفضة

• انطلقت قبل عدة اشهر حملة شعبية عبر شبكة الانترنت ضد وكلاء السيارات باسم (خلوها تصدي).. هل ما زالت مستمرة حتى الآن وما هي انكساراتها على الوكلاء؟  
- اعتقد بان الحملة انتهت بلا رجعة وتوقفت منذ فترة ليست قصيرة وأؤكد هنا بأن كل من كان يقف خلف هذه الحملة كان مخطئاً لأن معظم المعلومات التي تبنتها الحملة عبر مواقع الانترنت كانت مخلوطة وغير حقيقية على الإطلاق الا انني في نفس الوقت كنت غير راض عن طريقة معالجة بعض الوكلاء لهذا الامر خاصة فيما يتعلق بالاجتماعات غير المعلنة للتنسيق بينهم لمواجهة الحملة وقد تأثرت كثيراً عندما سمعت عن منع رجال الصحافة والإعلام من حضور احد الاجتماعات التي تمت في غرفة جدة لانني دائما مع الوضوح والشفافية في معالجة الامور التي قد تفسر من البعض او تولد لديهم الانطباع عن وجود شيء غير اخفائه وهذا غير صحيح ابدأ فمن حق المواطن ان يبدي رأيه حتى لو كان بجانب الحقيقة ومن واجبنا كوكلاء سيارات ان نبين له حقائق الامور بالصدق والدليل.

### ممثل الحمراي حضر بدون علمي

• ولكن كان يحضر في ذلك الاجتماع الذي تحدث عنه ممثل عن شركة الحمراي المتحدة؟  
- هذا صحيح.. وقد تم ذلك بدون علمي حيث كنت في خارج المملكة ولو علمت بالامر لما أذنت له بالحضور حيث انني افضل المكاشفة والمصاحبة مع علاؤنا بكل صداقية وشفافية وعليه فقد تم توجيه المسؤولين في شركة الحمراي المتحدة بعدم حضور ممثل تلك الاجتماعات مستقبلا.



عبدالله العمراني يتحدث للمدينة