

السعودية الأكثر إنفاقاً على تقنية المعلومات هذا العام بـ7.5 مليار دولار

رواد الأعمال Entrepreneurs

KSA

العدد 96 / أغسطس - سبتمبر / 2017

معرفة يمكن استخدامها

كيف تقود
التغيير
ببجاح؟

الحج و العمرة..

ورؤية

2030

متعب البدران:

السعودية الأولى

في الشرق الأوسط

15000

امتياز تجاري

د. ساليما يحيى صديق:

تعاوني البحثي مع

مستشفى أديرة

البريطانية الأولى

من نوعه

بالشرق

الأوسط

6

استراتيجيات

لبناء فريق

عمل قوي

د.م. عبدالعزيز العطيشان:

أقترح على ولي العهد إلزام القطاع العام

بتطبيق الهندسة القيمة

اقرأ

ملحق الفرشائز

صفحة 45

السعر 35 ريالاً

www.ROWADALAAMAL.com



9 77165 85909 8



”صناعة الفرحة بفن ضوئي“

تصوير عائلي وأطفال

تصوير أفراح ومناسبات

الرمز البريدي: 11323 صندوق البريد: 285586
المملكة العربية السعودية- الرياض ، حي الورود ،
شارع الشيخ عبدالله العنقري.

Mob.: +966 540623231

E-mail : Info@cannes.com.sa

Website: www.cannes.com.sa

قاعة الراية أكتوبر 17



ارفع سقف التحدي

أبرز اتجاهات مستثمري التكنولوجيا حول العالم
تحديات وتطورات البيئة الحاضنة للشركات الناشئة الكويتية
نمو الشركات الناشئة عبر الاستحواذ و إيجاد
التمويل وتوسّع فرق العمل
ريادة الأعمال في تكنولوجيا الطعام

الاستثمار
والابتكار



عربنت
الكويت 2017

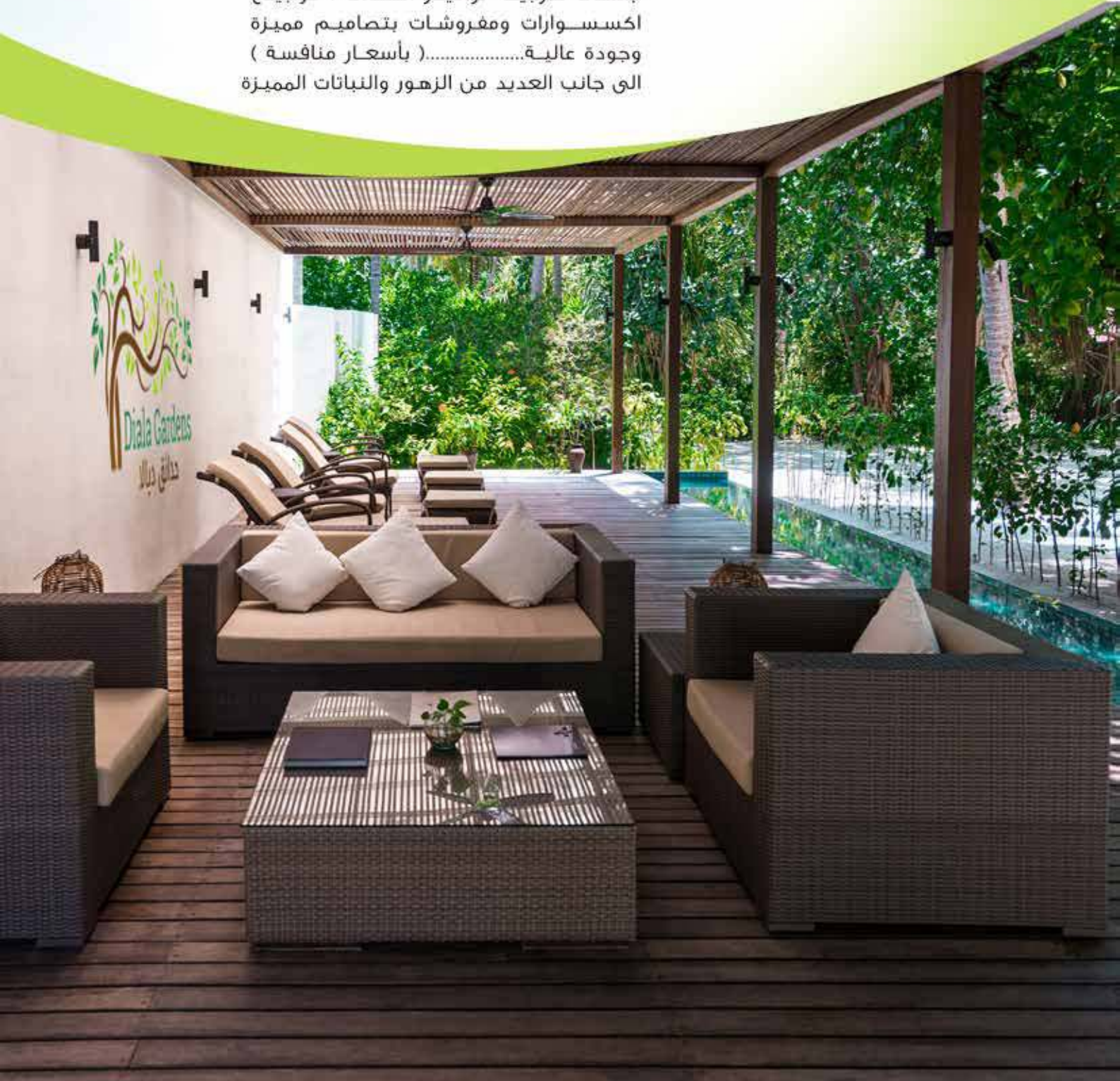
أكتوبر 17 | سجّل الآن



Diala Gardens

حدائق ديارلا

بموقعه المتميز يضم كافة مستلزمات الحدائق من
جلسات خارجية نواشير، مظلات، مراجيح
اكسسوارات ومفروشات بتصاميم مميزة
وجودة عالية.....(بأسعار منافسة)
الى جانب العديد من الزهور والنباتات المميزة



الرياض طريق الملك عبد العزيز تقاطع أنس بن مالك مخرج ٥

✉ dialagardens@gmail.com

📞 Dialagardens

📍 diala gardens

☎ 0541447448

14

• ملف العدد :

أولت رؤية 2030 المسجد الحرام والمسجد النبوي، مكانة متميزة؛ إذ تستمد المملكة منهما العمق العربي الإسلامي، والمكانة المتفردة في قلوب المسلمين. حول خطة المملكة الحالية والمستقبلية للنهوض بالحج والعمرة، يدور ملف العدد.

22

• متابعات :

تضم المتابعات، تصدر المملكة قائمة الدول الأكثر إنفاقاً على تقنية المعلومات هذا العام، فيما تحتفل شركة الشايح للساعات بإطلاق ساعات ريموند ويل السويسرية. من جهة أخرى، فتحت مؤسسة الملك خالد باب التقديم لمنح الريادة الاجتماعية وخصصت لها 500 ألف دولار، ومن المقرر إطلاق الشركة السعودية للصرف والصناعات اليدوية قريباً.

13

• نعم و أكثر :

في الوقت الذي يتفرغ فيه بعض رجال الأعمال لجني الأرباح، يبادر آخرون من منطلق مسؤوليتهم تجاه مجتمعهم؛ فيتطلون بروح العطاء والتفاني في خدمة أبناء الوطن. حول مبادرة صمدي أولوكايا: رجل الأعمال التركي الأميركي، تكتب الأميرة صيتة بنت عبد الله.

12

• بريد واستشارات :

تناولت أسئلة القراء، كيفية تعظيم الاستفادة من موقع "تويتر" في الترويج للمشروعات، وأهم النصائح الإدارية لضمان نجاح مستدام للمؤسسات، وأخيراً، الإجراءات التي ينبغي اتخاذها لتجنب الفشل عند تأسيس مشروع جديد.

11

• أول الكلام :

تتجاوز أهمية موسم الحج للمملكة، مرحلة تقديم الخدمات؛ إذ تشكل علامة مهمة من علامات تعافي الاقتصاد، فكلما تميزت الخدمة وتوفرت، كان ذلك مؤشراً على تطور الاقتصاد، ومؤشراً على دقة وسلامة خطط التطوير والتنمية. حول أهمية موسم الحج، وجهود المملكة في خدمة ضيوف الرحمن تكتب الجوهرة بنت تركي العطيشان.

المحتويات



• رواد الأعمال :

نصار علي الشايع؛ مدير تسويق الشايح للساعات؛ الذي شارك والده في صناعة اسم تلك العلامة التجارية الأبرز في المملكة، كما نطلع على تجربة الدكتور مجدي حريزي؛ رئيس مجلس إدارة شركة "مكيون" مطورون عمرايون، والذي يطرح رؤيته لواقع مكة المكرمة ومستقبل رواد الأعمال.



36

• هن و الأعمال :

نلتقي الدكتورة ساليينا يحيى؛ الباحثة في الطب الجزيئي في علم تكاثر الإنسان، ورائدة الأعمال في مجال البحث العلمي، والمتخصصة في طرق الكشف المبكر والوقاية من سرطان المبيض؛ لنستعرض جهودها في هذا المجال، وكيفية وضع طول عملية للوقاية من هذا المرض.



• موضوع الغلاف :

رجل متعدد الاهتمامات، تُقّب برائد الهندسة القيمة في الشرق الأوسط، ويمثل نموذجاً ريادياً يستحق الاقتداء؛ إذ يطرح أفكاره ومبادراته بوضوح، ويلج على تحقيق ما يؤمن به؛ حتى لو اقتضى الأمر السباحة ضد التيار.. اقرأ أجراً حوار مع د.م. عبدالعزيز العطيشان؛ عضو مجلس الشورى السابق، حول خلاصة تجربته مع تطبيق الهندسة القيمة.

62

68



45



● تكنولوجيا:

على غرار شركة أمازون التي أنتجت جهازها Echo Show لمعدات الفيديو، بدأ موقع "فيس بوك" في إنتاج جهاز يتيح لمعالمه الدردشة عبر الفيديو، من المقرر إطلاقه العام المقبل.

70

● تواصل اجتماعي:

في عالم يتواصل عبر وسائل التواصل الاجتماعي عامة، و"تويتر" خاصة، ومع تصاعد فرص الاستفادة التجارية من تلك المواقع، نسرده 70 طرق مبتكرة تضمن زيادة متابعتك على تويتر.

74

● أسلوب حياة:

تعتمد المين الصين افتتاح مطاها الجديد بمقاطعة داكسينغ الجنوبية مبتعدًا بحوالي 46 كيلومترًا إلى الجنوب من العاصمة بكين؛ ليكون المطار الثاني بالعاصمة بحلول عام 2019م؛ كوسيلة لتلبية الاحتياجات المتزايدة للنقل الجوي وتعزيز وجود الطيران الصيني.

● تخطيط وإدارة:

يتفق كثيرون على أن التغيير التنظيمي يتم إما بإجبار الناس على التغيير، أو وضع حافز مناسب يجعلهم يقبلون بالتغيير، أو خلق رؤية مقنعة تُحدث إلى حد ما صدمة، تؤثر على الناس فجأة فتجعلهم يقبلون التغيير وكأنهم قد أبصروا بعد إظلام. نستعرض هنا سببين يجعلان الأساليب السابقة غير مجدية.

64

● إبدأ:

يضمن دعم مهارات فريق العمل وتطوير العلاقات التفاعلية بين أفرادها، الحصول على بيئة عمل إيجابية إليك 6 استراتيجيات لمساعدتك على بناء فريق عمل قوي.

66

● دراسات جدوى:

يزيد الطلب على المنتجات الطبيعية المشهورة بها المملكة مثل السواك الذي يقبل عليه ضيوف الرحمن، وهو ما يجده البعض فرصة لتأسيس مشروعاتهم في هذا التوقيت؛ لذا نعرض دراسة جدوى لمشروع إنشاء معمل لتغليف السواك في أكياس بلاستيك بنكهات مختلفة.



● ملحق الفرانشايز:

نتناول فيه:

- أحدث أخبار الفرانشايز في المملكة.
- حوار مع متعب البدران؛ مؤسس المركز الخليجي لحقوق الامتياز "وكيل".
- حوار مع عبيد جليح؛ المدير التنفيذي لشركة الأبعاد الثلاثة المنظمة للمعرض الدولي لأعمال الفرانشايز 2018.
- أسباب فشل الفرانشايز.
- تقرير حول المسؤولية الاجتماعية لـ "ماكدونالدز" السعودية.
- أقوى 20 علامة تجارية سعودية لعام 2017.
- معلومات حول الشركة العقارية الأمريكية Century 21.



Shine bright like a diamond

Bling Jewelry

رواد الأعمال Entrepreneurs

الناشر ورئيس التحرير: الجوهرة بنت تركي العطيشان

نائب رئيس التحرير: عبد الله عبد الجيد

مدير التحرير: سميح جمال

كتاب مشاركون: ماثيو تورن - جويل كارفينكل - جيف بوس - علي مبارك

الخالدي - محمد بن عبد الهادي الجهني - د. محمد بن دليم القحطاني

- حسان بن موسى فيدة - د. عاطف الشبراوي - راني عايد الثبيتي

تحرير صحفي: حسين الناظر - مصطفى صلاح - سلمى ياسين

سكرتير التحرير: مريم مختار

تسويق إلكتروني: أحمد أبو الغيث - أحمد فاضل

ترجمة: دار سواحل للنشر

إخراج وتصميم: نيرمين السيد - نهى طه

رئيس الهيئة الاستشارية: صاحبة السمو الملكي الأميرة

صيقة بنت عبد الله بن عبد العزيز آل سعود

الهيئة الاستشارية:

د.عدنان بن عبدالله الشيحة (خبير اقتصادي)

د. شريف العيد الوهاب (المدير التنفيذي السابق لمعهد ريادة الأعمال)

د. نبيل شلبي (أستاذ جامعي وخبير ريادة الأعمال)

أوز أوسالر (خبير تطوير الأعمال)

د. محمد بن دليم القحطاني (خبير فرنشايز)

أ. أحمد بن علي العمودي (المستشار الإعلامي)

صاحبة الامتياز:

سواحل الجزيرة لإعلام ريادة الأعمال

الرئيس: الجوهرة بنت تركي العطيشان

aljawhara@ep-mena.com

المدير التنفيذي: أمجد هاشم

amjad@entrepreneurksa.com

المدير الإقليمي للتسويق والمبيعات: سايمون بريندل

مستشار قانوني: يحيى محمود عبد الرزاق

إدارة الاشتراكات والتوزيع: أحمد عمر - فارس أبو العلا

الإدارة المالية: فتوح بسيوني

وكيل التوزيع: وطنية للتوزيع

طباعة: مطبعة السعودية



رواد الأعمال Entrepreneurs علامة تجارية مسجلة لوكالة سواحل الجزيرة للنشر . جميع الحقوق محفوظة . لا يحق نسخ أو نقل أي جزء من هذه المجلة بأي صورة أو بأي وسيلة دون الحصول على إذن كتابي من الناشر . مجلة رواد الأعمال مصادرهما موثوق بها وتحقق من البيانات قدر الإمكان لكننا ننبه القراء الذين يستخدمون المعلومات الواردة في المجلة كمرجعية أن يفعلوا ذلك على مسؤولياتهم الشخصية . تحتوي كل فرص أعمال أو استثمار بطبيعتها على مخاطر معينة لذا من المقترح أن يقوم راغبو الاستثمار باستشارة محاميهم أو المستشارين الماليين . تنشر رواد الأعمال على أساس أن الناشر لا يقدم خدمات قانونية أو ناصح مالية . بالرغم من اعتقادنا أن الأفراد والشركات المذكورة في المجلة يتمتعون بسمعة طيبة إلا أن الناشر وموظفيه ومساعديه لا يتحملون أي مسؤولية من أي نوع عن أنشطة هؤلاء الأشخاص والشركات .

الاشتراكات السنوية

داخل السعودية 450 ريالاً .. جميع البلدان الأخرى 100 دولار .

يرجى إرسال كل طلبات الاشتراكات على العنوان التالي :

ص.ب 85332 ، الرياض 11691 ، المملكة العربية السعودية

الإدارة aljawhara@ep-mena.com

التحرير gayed@rowadalaamal.com

الإعلانات amjad@entrepreneurksa.com

الجوال +966508007280

+966550060208

What's app

سعر النسخة (35 ريالاً)

Publisher & editor in chief: Al-Jawhara Bint Turki Al-Otaishan

Vice Editor in Chief: Abdullah Abdul Gayed

Managing Editor: Samih Jamal

Participants Authors: Mathew Toren - Joel Garfinkle - Jeff Boss - Ali Mobark

Al khaldi - Mohamed Bin abd Al hady al johani - Dr.Mohamed Al qahtany -

Hassan Bin Mousa Feda - Dr.Atef Al shabrawy - Rani Ayeed Althobiti.

Editors : Hussein El-Nazer - Mostafa Salah - Salma Yassin

Executive Editor: Mariam Mokhtar

E- Marketing : Ahmed Abo El-Ghit - Ahmed Fadel

Translation : Sawahl For Publishing

Design & Layout : Nermeen El-Sayed - Noha Taha

Chairman of Advisory Board : Her Royal Highness Princess

Seta Bent Abdullah bin Abdulaziz Al Saud

Advisory Board:

Dr. Adnan Al-Shiha, (Economic Expert).

Dr. Sheriff Al-Abdel Wahab (the Deputy Executive Director of the en-

trepreneurship institute), Dr. Nabil Shalaby (professor & expert in the

entrepreneurship) , Oguz Uysaler (Business development expert)

Dr. Mohamed Bin Deleem Al Qahtany (Franchise Expert)

Mr. Ahmed Bin Ali Al-Amoudy (Media Consultant)

The concessionaire is :

Sawahel Al Jazeera Agency for Entrepreneurship Media

Chairman of the Board : Al-Jawhara Bint Turki Al-Otaishan

aljawhara@ep-mena.com

CEO: Amjad Hashim

amjad@entrepreneurksa.com

Regional Director of Marketing and Sales: Simon Brindle

Legal Counsel: Yahyia Mahmud Abd Alrazak

Distribution &Subscriptions : Ahmed Omar - Faris Abuelala

Financial: Fattouh Bassiouni

Distribution Agent : WATANIA DISTRIBUTION

Print : MGR PRINT SHOP & DESIGN SVCS

All rights reserved to **Sawahel Al Jazeera Agency for Entrepreneurship Media.**

No part of this magazine may be reproduced or transmitted in any form or by any means without written permission of the publisher. Rowad Al aamal considers its sources to be reliable and verifies as much data as possible, although reporting inaccuracies can occur. Consequently readers using this information do so at their own risk. Each business opportunity and or investment inherently contains certain risks and it is suggested that prospective investors consult their attorneys and or financial professionals. Rowad Al Amal is sold with the understanding that the publisher is not rendering legal services or financial advice. Although persons and companies mentioned herein are believed to be reputable neither the publisher nor any of its employees or associates accept any responsibility whatsoever for the activities of such persons and companies.

✉ 85332 Riyadh 11691

🌐 twitter.com/Rowadalaamal

📘 www.facebook.com/RowadalaamalKSA

📷 instagram.com/rowadalaamal

🌐 linkedin.com/company/rowad-al-aamal

📍 plus.google.com/+Rowadalaamalmag

info@rowadalaamal.com

www.rowadalaamal.com

Concessionaire Sawahel Al-Jazeera for Entrepreneurship Media, Under license magazine entrepreneurs ISSN number 9095-1658 King Fahd National Library

تقنية الغد للطاقة هي احدى الشركات المزودة لحلول الطاقة في المملكة العربية السعودية والتي تخدم سوق الطاقة السعودي. نحن نقدم احدث انواع التكنولوجيا المبتكرة لمساعدة عملائنا على استهلاك الطاقة بطريقة أكثر فعالية.

خدمات تقنية الغد للطاقة



اجهزة توفير الطاقة

اداء ثابت و مضمون
و نسبة توفير محتملة
تصل الى ٣٤٪ من
الفاتورة الشهرية.



الطاقة الشمسية

رواد في مجال الطاقة
الشمسية المتجددة. نقوم
بتصميم وبيع أنظمة الألواح
الشمسية عالية الكفاءة
للمشاريع الصغيرة.



توفير قطع غيار

تقنية الغد للطاقة تقوم
بتوفير مجموعة واسعة
من قطع الغيار المتنوعة
في عدة مجالات بأسعار
تنافسية.

 www.atecom-sa.com

 Info@atecom-sa.com

 012 2612823

 012 6602952

 P.O Box 55338 ,Jeddah 21534 ,KSA

المملكة.. وخدمة ضيوف الرحمن

جهود حثيثة تبذلها المملكة؛ لتطوير ودعم الأنشطة والخدمات الخاصة بخدمة ضيوف الرحمن سنويًا، أملًا في الارتقاء بتلك الخدمات إلى مرحلة الرفاهية الكاملة؛ كهدف تسعى المملكة إلى تحقيقه.

وقد ظلت وتيرة التطوير متسارعة ومتصاعدة أفقيًا ورأسيًا من عام إلى آخر، وفي كل خطة تطوير جديدة تقدم المملكة نموذجًا متفردًا في نوع وكم هذه الخدمات، بحيث صارت مهمة خدمة ضيوف الرحمن بتميز وإتقان وأمان من أولويات التخطيط الاستراتيجي للمملكة، والتي يتم إدراجها ضمن خطط تنمية وتطوير الاقتصاد الشاملة، باعتبار أن تطوير مناطق المشاعر المقدسة هو في الأصل تطوير للمناطق التي تتواجد فيها.

إن اهتمام المملكة بتقديم وتطوير مثل هذه الخدمات، يأتي انطلاقًا من دورها ومركزها الديني والاقتصادي تجاه الأمة الإسلامية، وهو اتجاه يعزز من قيمة ومكانة المملكة، ويعطي دورها الدولي والإقليمي بعدًا آخر؛ إذ أثبتت التجارب المتراكمة، قدرة المملكة وتميزها وتفردا بتنظيم وإدارة الحشود المليونية التي تتواجد فيها على مدار العام وتبلغ قمته في موسم الحج؛ وهو نجاح ينسب للمملكة بشهادة المجتمع الدولي، وشهادة ضيوف الرحمن.

ولاشك في أن نظرة القائمين على أمر الاقتصاد في المملكة، تُعد بكل المقاييس ثابتة؛ إذ يضعون خدمة ضيوف الرحمن كأحد أولويات ترتيب خطط الاقتصاد؛ لعلمهم بأهمية موسم الحج والعمرة للاقتصاد وحراكه العام على المدى القصير والمتوسط والطويل، فموسم الحج يشكل انتعاشًا كبيرًا على كافة قطاعات الاقتصاد، وأهمها الخدمات والإسكان والترحيل، فالاستثمارات التي تنشط لخدمة ضيوف الرحمن تشكل نسبة مقدرة من نسب نمو الاقتصاد، كما تشكل دعمًا حقيقيًا لحركة الاقتصاد الكلية.

وتتجاوز أهمية موسم الحج للمملكة، مرحلة تقديم الخدمات؛ إذ تشكل علامة مهمة من علامات تعافي الاقتصاد، فكلما تميزت الخدمة وتوفرت، كان ذلك مؤشرًا على تطور الاقتصاد، ومؤشرًا على دقة وسلامة خطط التطوير والتنمية، بل وبشكل قبل هذا وذلك نشاطًا وانتعاشًا اقتصاديًا حقيقيًا تطال نتائج كل قطاعات الاقتصاد، بما في ذلك الأفراد، ليس في مناطق المشاعر المقدسة فحسب، بل في كل نقطة نشاط اقتصادي على امتداد المملكة.

إن النتائج المترتبة على تطوير وتنمية مناطق تواجد الحجاج، يمكن أن تصبح مدخلًا لتحقيق وتنفيذ برامج التنمية المستدامة في المملكة، بحيث تصير هناك ضرورة لتعميم النمو الاقتصادي وتوزيعه على باقي مناطق المنطقة، بشكل أكثر إنصافًا؛ لتحقيق أكبر منفعة ممكنة بالمعيار الاقتصادي المادي والبشري، بحيث تصبح الأنشطة الاقتصادية المنفذة، قاعدة لتنفيذ مشاريع اقتصادية مشابهة في مناطق أخرى، بما يتناسب وطبيعة المنطقة.

يمكن لموسم الحج أن يكون فرصة مناسبة للراغبين في تطوير ودعم الأنشطة الاقتصادية، وتطويرها، واكتساب خبرات جديدة؛ لكونه أكبر تجمع بشري تشهده المملكة، وأكبر حراك للنشاط الاقتصادي.

الجوهرة بنت تركي العطيّشان



إطّالة

بريد و استشارات

أنشأت مؤخرًا حسابًا خاصًا بشركتي على «تويتر»، فكيف أعظم الاستفادة منه لإنجاح مشروعي؟

- يعد موقع «تويتر» من أهم عوامل الدعم والترويج للمشاريع المختلفة، نظرًا لكثرة عدد رواده خاصة في المملكة. إليك بعض طرق توظيفه تجاريًا:
1. إعادة مشاركة التغريدات ذات الصلة بنشاطك ضمن توفير محتوى مفيد لجمهورك، ويزيد من حجم متابعيك، بشرط تجنب الملل، والحرص على أن يكون عدد حروف التغريد ما بين 70-100 حرف.
 2. غرد باقتباسات ملهمة تحت الجميع على العيش بإيجابية؛ فالكثيرون يحبون ذلك.
 3. جدول تغريداتك؛ لأن هذا يوفر الوقت ويساعدك على تدفق ثابت للمحتوى الذي تقدّمه.
 4. ضع روابط التواصل الاجتماعي على موقعك الإلكتروني.

تم ترقيتي لمنصب المدير التنفيذي لشركة مقاولات، فما أهم النصائح لإدارة سير العمل بشكل جيد، وكسب ثقة الموظفين؟

- أهم نصيحة في الإدارة هي الاهتمام بالعاملين قبل الاهتمام بالعملاء. ولضمان النجاح المستدام، اتبع الخطوات التالية:
1. على إدارة الموارد البشرية تعيين موظفين أكفاء، والعمل على تنمية مهاراتهم باستمرار.
 2. إكساب الموظفين أخلاقيات العمل؛ كالأمانة، والصدق؛ فهذا بمثابة استثمار لشركتك وليس مضيعة للوقت.
 3. توفير بيئة عمل مشجعة من أجل جذب العمالة الماهرة والاحتفاظ بها، والارتقاء بجودة المنتج أو الخدمة المقدمة.
 4. منح الموظفين الأمان الوظيفي، وإبعادهم عن التهديدات المستمرة بالفصل؛ ليزداد ولاؤهم للمؤسسة.

فصلت منذ فترة من عملي في أحد البنوك، وقررت افتتاح مشروع خاص، فكيف أتجنب الفشل مجددًا؟

- بمجرد دخول مشروعك حيز التنفيذ، اتبع الخطوات التالية:
1. كن موقنًا بالنجاح، وفكر بشكل إيجابي؛ لأن التفكير السلبي يقلل عزيمتك.
 2. تفرغ تمامًا لمشروعك الجديد في البداية، مع الاستعانة بشخص أمين لمتابعة سير العمل بشكل يومي.
 3. لا تجعل حماسك الشديد في البداية ينهك ويستنزف طاقتك، بل عليك بموازنة الأمور.
 4. زود نفسك بالمعرفة في مجالك؛ فهذا يجعلك أكثر قدرة على المنافسة.
 5. اعتمد على التكنولوجيا الحديثة؛ كالمواقع الإلكترونية، ومواقع التواصل الاجتماعي، والبريد الإلكتروني.



رواد الأعمال .. والمسؤولية الاجتماعية

في الوقت الذي يتفرغ فيه بعض رجال الأعمال لجني الأرباح، وتحقيق مزيد من الشهرة والنجاح الذاتي فحسب، يُبادر آخرون من منطلق مسؤوليتهم تجاه مجتمعهم؛ فيتحلون بروح العطاء والتفاني في خدمة أبناء الوطن، وهؤلاء وحدهم من يتركون بصمة لا تُنسى في عالم الأعمال، كما يذكرهم التاريخ دائماً بكل خير.

وكمثال مشرف يُحتذى به، خصص حمدي أولوكايا؛ رجل الأعمال التركي الأمريكي، ومؤسس الشركة الأمريكية لمنتجات الألبان خمسة ملايين دولار لدعم وتدريب رواد الأعمال الأتراك من أصحاب المشروعات الناشئة؛ وذلك في إطار المرحلة الأولى للمبادرة التي دشنها، وأطلق عليها اسمه.

وبالفعل، احتضنت مبادرته ستة مشروعات ناشئة من بين 400 مشروع متقدم للمشاركة، و24 رائد أعمال تم اختيارهم من بين 3330 متقدماً؛ إذ حصل المتدربون على جولة تعليمية في نيويورك لمدة 3 أسابيع، بعد انتهاء مدة تدريبهم في اسطنبول في شركته.

ربما يرجع حب أولوكايا للعطاء ومساعدة الآخرين، إلى معاناته في بداية رحلته في عالم الأعمال؛ إذ وصل إلى نيويورك وهو لا يتقن الإنجليزية، كما كانت تلك هي المرة الأولى التي يخرج فيها من بلده تركيا، إلا أنه تمكن - بفضل إصراره وعزمته - من الدخول في قائمة أصحاب المليارات، بعد تأسيس شركته لمنتجات الألبان، والتي تحولت في غضون فترة قصيرة إلى أحد أفضل العلامات التجارية مبيعاً في الولايات المتحدة الأمريكية.

لقد مر أولوكايا بالعديد من الصعاب واجتاز الكثير من المعوقات كسائر رواد الأعمال المبدعين، إلا أن البدايات غالباً ما تعصف بهم؛ فيحتاجون إلى من يأخذ بأيديهم ويغرس في نفوسهم قيم الإصرار والعزيمة لمواصلة الطريق.

في رأيي لم ينجح أولوكايا مرة واحدة، بل مرتين؛ الأولى حينما اجتهد ليشق طريقه إلى عالم الأعمال، والأخرى حينما آمن برسالته وواجهه كرجل أعمال بدأ من الصفر، وتمكن من تفعيل دوره تجاه المجتمع وترك بصمة في مساعدة الآخرين ممن لا تزال مشروعاتهم طور التنفيذ.

إنها رسالة فحواها الحب، والإيثار، والعطاء لكافة رجال الأعمال من مختلف الجنسيات، ومثل حي لب الوطن، بخدمة أبنائه الذين هم نواة المستقبل.

وفي ضوء ما يشهده بلدنا الحبيب من طفرة على مختلف الأصعدة؛ لتفعيل برنامج التحول الوطني 2020 ورؤية المملكة 2030؛ تزداد الحاجة لمثل هذه المبادرات من أصحاب الخبرة والمال؛ لمساعدة جيل الشباب الواعد الذي يمتلك من الأفكار الإبداعية والرائدة؛ ما يضمن غداً مشرقاً ومستقبلاً أفضل.

الأميرة صيئة بنت عبد الله بن عبد العزيز آل سعود



الحج والعمرة..

ورؤية 2030

إعداد: حسين الناظر

أولت رؤية 2030 المسجد الحرام، والمسجد النبوي مكانة متميزة؛ إذ تستمد المملكة منهما العمق العربي الإسلامي، والمكانة المتفردة في قلوب المسلمين؛ ما أهلها لتتبوأ زعامة العالم الإسلامي، فوجهت بتسخير كافة الطاقات والإمكانات لخدمة ضيوف الرحمن، والحفاظ على المكانة المرموقة للمملكة في العالم، كعنوان لكرم الضيافة وحسن الوفادة، وتمكين المسلمين من كل حذب وصوب من زيارة بيت الله متى أرادوا. تقدم الرؤية استراتيجية متكاملة لتطوير منظومة الحج والعمرة، مستهدفة زيادة الطاقة الاستيعابية لاستقبال ضيوف الرحمن المعتمرين من 8 ملايين إلى 15 مليون مسلم بحلول عام 1442هـ (2020م)، ثم الخطوة الأكبر والأهم بزيادتهم إلى 30 مليون معتمر بحلول عام 1452هـ (2030م).

توسعة الحرمين

واصلت حكومة المملكة، جهودها في توسعة الحرمين الشريفين، وهو ما درجت عليه الحكومات المتوالية منذ بدأ المؤسس الملك عبدالعزيز آل سعود إعمار الأماكن المقدسة؛ حيث شهد الحرم المكي الشريف توسعات متتالية بدأها الملك سعود، ثم توسعة الملك فهد، وانتهاء بتوسعة الملك عبدالله - رحمهم الله جميعاً - التي تم استكمالها في هذا العهد؛ حيث يتم خلال موسم الحج لهذا العام، الاستفادة من كامل الطاقة التشغيلية لمشروع التوسعة السعودية العملاقة؛ ما أدى إلى توسعة المناسك وزيادة الطاقة الاستيعابية للمطاف، وإحداث طفرة عمرانية غير مسبوقة، سواء من ناحية سعة المكان، أو من ناحية روعة التنفيذ وإتقانه بأعلى المواصفات المعمارية، وستتم الاستفادة من "التوسعة الشمالية" في الحرم المكي الشريف، والاستفادة من المصاطب كافة، فقد تمت توسعة المطاف ليصل إلى 6 أدوار تستوعب أكثر من 130 ألف شخص في الساعة، بدلاً من سعته السابقة التي لم تكن تتجاوز 30 ألفاً في الساعة الواحدة، كما تستوعب التوسعة الجديدة للحرم المكي نحو مليوني مصلٍ في وقت واحد.

ويشهد موسم حج هذا العام 1438 هـ مشاريع جديدة، تشمل زيادة المساحات المعدة لإسكان الحجاج وكذلك في مزدلفة، وتوسعة جسر الجمرات، وإنشاء جسور لفصل الحافلات عن حركة المشاة؛ ما يوفر الجهد والوقت في نقل الحجاج من عرفة إلى مزدلفة، وكذلك من مزدلفة إلى منى، كما تم زيادة بعض الخدمات بإنشاء مجمعات إضافية جديدة من دورات المياه، وتوسعة ساحات مزدلفة ودعمها بالإنارة.

كذلك، تم إلزام مؤسسات الطوافة باستبدال الخيام التقليدية القطنية بالمطورة ذات المساحات الشاسعة، المقاومة لحرارة الصيف والمدعمة بمكيفات تبريد ذات طاقة عالية بدلاً من المكيفات الصحراوية، علاوة على عمل أماكن مهابط للطائرات الجديدة في الحرم المكي والمخصصة للهلال الأحمر والدفاع المدني في حالة حدوث أي طارئ؛ وذلك لتوفير الرحابة والأمان وتسهيل قيام ضيوف الرحمن بأداء المناسك ببسر.

(رؤية 2030)

بفضل الله تضاعف عدد المعتمرين من خارج السعودية ثلاث مرات خلال العقد الماضي حتى بلغ ثمانية ملايين معتمر، ونحن لا ندخر وسعاً في بذل كل جهد وتوفير كل ما يلبي احتياجات ضيوف الرحمن ويحقق تطلعاتهم، ونؤمن بأن علينا أن نضاعف جهودنا لنبقى رمزاً لكرم الضيافة وحسن الوفادة، وسنعمل على إثراء رحلتهم الدينية وتجربتهم الثقافية من خلال التوسع في إنشاء المتاحف وتهيئة المواقع السياحية والتاريخية والثقافية وتنظيم زيارتها للمعتمرين، كما سيكون للقضاء العام والخاص دور كبير في تحسين الخدمات المقدمة للمعتمرين، ومنها: الإقامة والضيافة، وتوسيع نطاق الخدمات المتوفرة لهم ولعائلاتهم ليستمتعوا برحلة متكاملة، ومن ذلك توفير معلومات شاملة ومتكاملة من خلال التطبيقات الذكية للتيسير عليهم وتسهيل حصولهم على المعلومة. وتحقيقاً لأهداف الرؤية، وجه خادم الحرمين الشريفين الملك سلمان بن عبدالعزيز - حفظه الله - أجهزة الدولة للبدء في خطوات جادة نحو استيعاب تلك الأعداد الكبيرة؛ عن طريق تسهيل إجراءات طلب التأشيرات وإصدارها، وتطوير الخدمات الإلكترونية المتعلقة برحلات الحجاج والمعتمرين، والعمل على زيادة الطاقة الاستيعابية لمنظومة الخدمات المقدمة لهم من نقل وإقامة وإعاشة، وتوفير الخدمات وسبل الراحة لهم وعائلاتهم ليستمتعوا برحلة متكاملة، والارتقاء بجودتها، والتأكد من رضاهم عن هذه الخدمات.

قطار المشاعر المقدسة

تسهيلاً لنقل الحجاج بين مدن الحج: جدة ومكة المكرمة، وبين المشاعر المقدسة «عرفات، مزدلفة، منى»، ثم إلى المدينة المنورة ومزاراتها، تم تأسيس شبكة قطار المشاعر المقدسة، وتوسعة وإنشاء مطارات ضخمة لاستقبال الحجاج، فضلاً عن البدء في إنشاء شبكة مترو مكة المكرمة لربط الأماكن المقدسة.

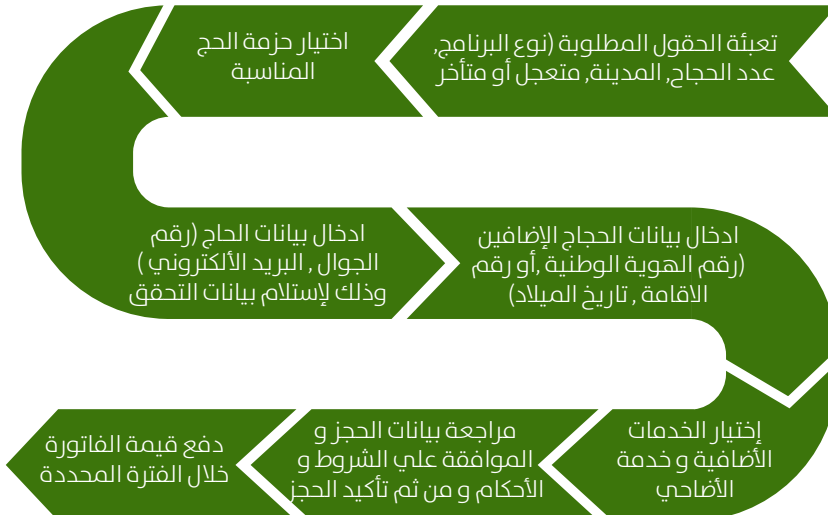


وفي مجال النقل البري، يشارك هذا العام نحو ثلاثين شركة تمتلك حافلات حديثة مكيفة؛ ما أدى إلى توافر نحو 30 ألف وظيفة سائق وفني موسمية توفرها شركات النقل للشباب السعودي.

خدمات غير مسبوقة

أطلقت وزارة الحج والعمرة، حزمة مبادرات وخدمات، تشمل إطلاق برامج الترحيب بالحجاج، ونشر مراكز خدمات الحجاج في مكة المكرمة والمدينة المنورة لتقديم الخدمات والتسهيلات، مع تعزيز لجان المراقبة والمتابعة الميدانية لحماية حقوق الحاج في كافة تنقلاتهم.





ووصولهم من كل المواقع التي يبرون بها. ويعد هذا البرنامج المتابع من النقابة العامة للسيارات نقلة نوعية في إدارة عملية نقل الحجاج من خلال إدارة أسطول الحافلات في شتى مراحل النقل بإرشادها ومتابعتها ببرنامج موحد، سواء في مكة المكرمة أو المشاعر المقدسة.

الألوان الخاصة بحالة الحافلات في البرنامج	
الأحمر	الحافلة في حالة عطل
الأخضر	الحافلة متحركة
الأزرق	متوقفة ومحركها يعمل
الأسود	خارج الخدمة
الأصفر	متوقفة ومحركها لا يعمل

4. إدارة الحشود والتفويج إلكترونياً

اعتمدت وزارة الحج والعمرة - منذ العام الماضي - نظام الرقابة الإلكترونية والكاميرات لرصد حركة الحشود، وتحليل القراءات الميدانية، واعتماد آلية التوعية لأعمال التفويج ضمن الخطة التشغيلية للتفويج. يعمل النظام بالتنسيق مع فريق التفويج والجهات ذات العلاقة في منظومة الحج والعمرة، على تسهيل عمليات تفويج الحجاج، وتمكين الحجيج من أداء مناسكهم بيسر وسهولة، من خلال تضمين البرامج

الأساسية، وبيانات المناط به خدمته، وبيانات السكن بمكة المكرمة والمدينة المنورة والمشاعر المقدسة، وهواتف كافة المعنيين بخدمة الحاج.

يعمل التطبيق على جميع أنواع الهواتف الذكية



أو الآيباد، ويتيح للعاملين في مجال خدمات ضيوف الرحمن استدعاء المعلومات والبيانات الموجودة عن الحجاج؛ ما يساهم في رفع كفاءة الأداء في قطاع الحج والعمرة، واختصار وقت الإجراءات، وتطبيق الشفافية المعلوماتية، وإتاحتها لمختلف الجهات العاملة في منظومة الحج والعمرة.

3. برنامج إلكتروني للنقل

اعتمدت وزارة الحج والعمرة هذا العام برنامجاً إلكترونياً مخصصاً للنقل، يتيح متابعة الحافلات الناقلة للحجاج في مكة المكرمة والمشاعر المقدسة.

ويعمل البرنامج- الذي بدأ تطبيقه لأول مرة خلال هذا الموسم- على ضمان دقة وجودة مراقبة أداء الحافلات، ومواعيد تحرك الحجاج

كما وسعت المملكة منظومة خدماتها الصحية لضيوف الرحمن؛ لتشمل تجهيز المستشفيات ومراكز الرعاية الصحية، وتقديم خدمات معلوماتية وتوعوية، وتموينية، ونظافة شاملة ودائمة في المشاعر على مدار الساعة، وعمليات التشجير والإنارة. وقامت الرئاسة العامة لشؤون الحرمين الشريفين بتجهيز وتهيئة الحرمين، ففي مجال البث الإذاعي لمشروع خادم الحرمين الشريفين للترجمة الفورية للخطب والدروس الدينية، سيتم توفير المرشدين لرواد المسجد الحرام بثمان لغات، مع توفير الخرائط والإجابات عن الاستفسارات حول الأبواب والمداخل ومواضع الخدمات.

الخدمات الإلكترونية

تكمن صعوبة إدارة عملية الحج وسط هذه الحشود الهائلة التي تقترب من المليونين، مع زيادة العدد هذا العام بنسبة 20 % عن العام الماضي بناء على قرار خادم الحرمين الشريفين؛ إذ تتجلى أهمية الحلول التقنية في حل المشكلات العويصة والعمليات المعقدة لتجعل رحلة الحج أكثر سهولة، وتساعد مقدمي الخدمة على تحسين جودة مستوى الخدمات.

وفي إطار الخطة الطموحة لمضاعفة أعداد الحجاج والمعتمرين خلال الخمس سنوات القادمة، التفتت وزارة الحج والعمرة إلى هذا الحل السحري في ظل الثورة التقنية الكبيرة التي باتت في متناول الجميع فاستحدثت عدداً من الخدمات الإلكترونية أهمها:

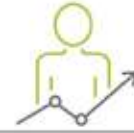
1. المسار الإلكتروني للحجاج

سعت الوزارة إلى أتمتة الحصول على تأشيرات الحج والعمرة، والخدمات المرافقة لها من خلال بوابة الوزارة على شبكة الإنترنت، من خلال مسار إلكتروني لتسريع آلية الحصول على التأشيرات إلكترونياً خلال دقائق.

2. "الإسواره الإلكترونية"

للعام الثاني تواصل وزارة الحج والعمرة تطبيق نظام الإسواره الإلكترونية المرتبط بقواعد بيانات الوزارة، والتي تتضمن كافة بيانات الحاج: الرقم الحدودي، ورقم التأشيرة، ورقم جواز السفر، وصورة الحاج وبياناته

ومؤشرات التقييم والقياس للأعمال الميدانية بشكل فوري، واستخدام الأدوات والتقنيات الكفيلة بجعل التفويج عملاً موسميًا منظمًا. ويطبق النظام معايير ومحددات تنظيمية في جداول تفويج الحجاج، تراعي منظومة حركة الحشود ومسارات التفويج، وحتمية الالتزام بالجدول الزمني، ورغبات الحجاج في رمي الجمرات، وكذلك مواقع المخيمات وبوابات الخروج ومواعيد إصدار الجداول الزمنية والمسارات الإلكترونية.



جديد الوزارة هذا العام

برنامج الأعمال التطوعية
«كن عوناً»

برنامج الترحيب واستقبال
الحجاج

مسارات تفويج وتنظيمات
مبتكرة لإدارة الحشود

الحج والعمرة .. وريادة الأعمال

خبراء ومسؤولون : فرص هائلة لرواد الأعمال

يجمع المسؤولون والخبراء والمستثمرون ورواد الأعمال على أن قطاع الحج والعمرة يحمل فرصاً هائلة في ظل الزيادة المطردة في أعداد الحجاج عاماً بعد الآخر، تنفيذاً لخطة التحول الوطني 2020، ورؤية المملكة 2030، وما يصحب ذلك من مشروعات قومية كبرى وأنشطة مصاحبة، تستلزم العديد من الخدمات وتفتح الآلاف من الفرص، من خلال هذا الموضوع نقف على بعض هذه الآراء....

د. محمد بنتن : نشجع رواد الأعمال على تأسيس مشاريع لخدمة الحجاج

بداية يقول الدكتور محمد بن صالح بنتن؛ وزير الحج والعمرة: سيكون لمكة المكرمة والمدينة المنورة وفقاً لرؤية 2030 الحظ الأكبر لإنجاز البرامج والاستراتيجيات المتعلقة بالبعد الإسلامي والتاريخي؛ إذ نعمل على توفير الفرص على مدار العام وليس موسمياً بعينه،

وبفضل الله أصبحت العمرة طوال العام حتى منتصف شوال ليأتي بعد ذلك شهر الحج. وأكد أنه حسب رؤية 2030، ستنشئ وزارة الحج والعمرة شركات جديدة، إضافة إلى وجود شركات بالتعاون مع القطاع الخاص؛، وهناك كيانات سيتم تحويلها لشركات توفر فرص أكثر للتشغيل والباحثين عن عمل".

مؤسسات وشباب أعمال

وأضاف: ومن ضمن الخطة الرئيسة للوفاء بالتزاماتنا لخدمة الحجاج والمعتمرين، وجود مؤسسات وشباب أعمال لهذا الغرض، عبر مؤسسات قوية مبنية على أسس ودراسات جدوى واضحة. وهناك بالفعل كثير من الفرص، فمن اطلع على برنامج التحول الوطني سيجد فرصاً لإنشاء مشاريع : مثل القرية العالمية وأماكن الخدمات في المشاعر المقدسة والطرق والاستراحات ما بين مكة المكرمة وجدة؛ وبين مكة المكرمة والمدينة، وربطها بشبكة خدمات متكاملة، علاوة على فرص كبيرة في الخدمات المقدمة للحجاج والمعتمرين، سواء في الإرشاد السياحي الديني أو التغذية، أو الإسكان، أو النقل، أو غيرها.

ويقول الوزير: "كلي ثقة في أن شباب المملكة ستتاح لهم فرص أعمال ووظائف ثابتة على مدار العام، كما ستكون أعمالاً مجدية وذات تأثير في اقتصاد المملكة".

ويدعو د. بنتن "الشباب للتعاون والتكامل فيما بينهم وتطبيق التوجيه النبوي: " لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه"، وهي الروح التي نريد إحيائها والتمسك بها، والتخلص من الأنانية والكسب الفردي؛ لأن الفرص كثيرة ومتاحة للجميع في خدمة ضيوف الرحمن.



وأوضح أن هناك تحولاً في سياسة المملكة تجاه موسم الحج والعمرة؛ حيث بدأ الموسم يشمل العام كله؛ لذا يجب أن تواكب المؤسسات والجهات التي تعمل في خدمة ضيوف الرحمن هذا التطور؛ حتى يشعر العاملون في هذا المجال أنهم يمتلكون وظيفة تتسم بالاستمرارية والاطمئنان، وتتحقق لهم الأمان الوظيفي؛ وبذلك يكون هناك ولاء وإتقان للعمل؛ ما يعني التخلص من مضمون العمل الموسمي المؤقت الذي يورق الشباب في هذا المجال.

د. هشام الفالح : توفير منصة للاحتضان ودعم المبادرات والمشاريع الإبداعية



ويشير الدكتور هشام الفالح؛ وكيل إمارة منطقة مكة المكرمة المساعد للتنمية، رئيس اللجنة التنفيذية لقطاع الشباب إلى الجهود المبذولة لدعم الشباب وإتاحة الفرصة لهم للمشاركة في العمل التنموي بمنطقة مكة المكرمة وفق رؤية 2030، مؤكداً وجود فرص واعدة بدعم ورعاية صاحب السمو الملكي الأمير خالد الفيصل؛ مستشار خادم الحرمين الشريفين، أمير مكة المكرمة.

ويشير "الفالح" إلى ما تقوم به اللجنة التنفيذية لقطاع الشباب من جهود تتمثل في تعزيز ثقافة المسؤولية الاجتماعية، وتوعية الشباب بأهمية دورهم في التنمية، و توفير منصة للاحتضان ودعم المبادرات والمشاريع الإبداعية، مؤكداً أن الشباب قادرين على العمل والتطوع؛ حيث يشارك يومياً 1500 من شباب مكة متطوعين في خدمة بيت الله الحرام في التنظيم وخدمة ضيوف الرحمن، إضافة إلى شباب الكشافة، كاشفاً عن ضرورة الدمج بين ريادة الأعمال والجانب التطوعي.

مشروعات كبرى مثل مترو مكة وتطوير المطارات والتوسعات الكبيرة في الحرمين. ولأن الحج والعمرة من الركائز الأساسية في رؤية المملكة؛ لذا من المتوقع الاستفادة من الحج بشكل أكبر كل عام حتى 2020م؛ حيث من المخطط استهداف 17 مليون حاج ومعتزم بعائد مادي ورافد اقتصادي كبير.

وعن الفرص المتاحة لرواد الأعمال للاستثمار في الحج خاصة، يضيف القحطاني: موسم الحج يمتد أكثر من 4 أشهر؛ ما يعني موسمًا طويلًا يمكن الاستفادة منه بتفعيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للعمل على الخدمات اللوجيستية والنقل والضيافة والتموين والطوافة أيضًا.

والأهم هو الاستثمار في المشروعات الريادية والتقنية التي يعول عليها دور كبير في خدمة ضيوف الرحمن، في كل ما يتعلق بالحجاج قبل دخول المملكة وحتى مغادرتها.

ويدعو القحطاني هيئة المشروعات الصغيرة والمتوسطة إلى طرح وتقديم مشاريع مدروسة ذات عائد مادي معقول حتى يتسنى لرواد الأعمال الاستثمار في هذا القطاع.



فاتن أبراش: فرص استثمارية متزايدة في إطار رؤية 2030

وتقول فاتن أبراش؛ رئيس شركة أبراش للإعاشة إن موسم الحج هو أقوى موسم على الإطلاق في العام، وخاصة للاقتصاد؛ إذ يعد سوقًا تجارية ومالية كبيرة؛ لذا تستعد له المملكة من بداية العام؛ كي تكفل جهودها بالنجاح، علاوة على أنه رسالة دينية وإنسانية كبرى لخدمة ضيوف الرحمن.

وتؤكد: لا يخفى على أحد ما يمثله موسم الحج من قيمة اقتصادية كبيرة؛ إذ يمثل ثاني أكبر مورد اقتصادي بعد قطاع النفط، ولعل

إلى أنظمة ذكية تساعد متخذ القرار على تطبيق سيناريوهات ونماذج مختلفة لإدارة الحركة، كما لدينا منتج وطني لشركة تقنيات إدارة الحشود التي صممت وأدارت هذا النظام. كذلك، طورت شركة الملاحة الداخلية تطبيقًا يوجه المستخدم صوتيًا لوجهته المطلوبة دون الحاجة للاتصال بالإنترنت، مع إمكانية استخدامه في مجالات أخرى.

القحطاني: الخدمات اللوجيستية والنقل والضيافة والطوافة فرص متاحة لرواد الأعمال



زيادة الحجاج والمعتمرين من 8 ملايين إلى 30 مليون بحلول



ويقول رائد الأعمال سلطان القحطاني: تخصص المملكة كافة طاقاتها لتقديم الخدمات على مختلف الأصعدة في موسم الحج؛ إذ أنشأت



مرتضى اليوسف: موسم الحج ينشط الدورة الاقتصادية للمملكة

ويقول رائد الأعمال الشاب؛ مرتضى اليوسف: لما لموسم الحج من أهمية بالغة لم تدخر المملكة جهداً لتذليل الصعاب أمام حجاج بيت الله الحرام، فمن يقصد المملكة يلحظ تسخير كافة الإمكانيات والموارد البشرية والمادية لخدمة ضيوف الرحمن، ويشاهد بعينه مشاريع التوسعة والتطوير المستمرة.

وعن القيمة الاقتصادية لموسم الحج بالنسبة للمملكة، يؤكد اليوسف أن موسم الحج يشتهر بالطلب لأكثر السلع المعروضة في السوق، ويساهم في تنشيط الدورة الاقتصادية للمملكة من خلال إشغال الفنادق التي تصل إلى 100% وتوفير آلاف الفرص الوظيفية للمواطنين، كما تمتد فترة بقاء الحجاج إلى شهرين فتتنشط خلالها حركة المواصلات والاتصالات وبيع وشراء الأضاحي؛ ما يجعل من موسم الحج فرصة ثمينة للشركات التجارية والمصانع للترويج لسلعها بين الحجاج وإبراز منتجاتها؛ ما يعزز من قدراتنا التنافسية في الإنتاج والتصنيع، علاوة على كونها فرصة للشركات والمصانع المحلية لاختبار مدى تقبل الحجاج لمنتجاتهم وتصنيعها.

ويضيف اليوسف: هناك كثير من الفرص لرواد الأعمال لخدمة الحجاج من خلال مشاريعهم الاستثمارية في قطاعات كثيرة أهمها الضيافة والتغذية والاتصالات والنقل وكل منتج مبتكر يخدم حجاج بيت الله الحرام. ويوجه اليوسف النظر إلى المشاريع الريادية والتقنية أهمية بالغة في خدمة ضيوف الرحمن كتطبيقات توجيه المركبات، أو تقديم تقنيات تحليل الصور لتحويل مراقبة الحشود التقليدية

الثورة التقنية تجعل أداء المشاعر أكثر سهولة

مجلس إدارة شركة الطول الذكية للتطوير والأعمال: تفتتح المملكة أبوابها سنوياً لاستقبال ملايين المسلمين من كل بلاد العالم لأداء مناسك الحج؛ حيث يعد موسم الحج أهم وأكبر تجمع إسلامي في مكان واحد في فترة زمنية قصيرة؛ ما يتطلب إدارة ومهارة فائقة وفن تعامل مع الحجيج.

ويضيف د. غنيم: يعد الحج موسمًا سياحيًا وتجاريًا واقتصاديًا كبيرًا للتجار في المملكة؛ لتوفير كل ما يلزم الحجاج؛ لذا يجب علي رواد الأعمال انتهاز الفرص المتاحة في الاستثمار في المشروعات الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر في جميع الخدمات التي يحتاجها الحجيج؛ مثل تطبيقات الهواتف الذكية لقطاع المواصلات والاتصالات والإعلام ومحال التجزئة المختلفة وأعمال الإرشاد والتوعية والأعمال الاجتماعية والخيرية وخدمات ذوي الاحتياجات الخاصة.



فاق الخيال؛ حيث تسعى المملكة دومًا لراحة ضيوف الرحمن، وفورت كافة الطاقات التقنية؛ مثل قطار المناسك الذي سهل الكثير على الحجاج بالتنقل بكل يسر، ناهيك عن التوسعة في الحرم المكي؛ حتى يواكب ازدياد الأعداد لمواسم الحج الحالية والمستقبلية، بالإضافة إلى توسعة منى، مع بناء أدوار متعددة لرمي الجمرات؛ ما يسر على الحجاج رمي الجمرات بيسر.



ويضيف المطيري: موسم الحج يمثل الكثير بالنسبة للمملكة ولإقتصادها الوطني، والمستفيد هنا ليست الدولة فقط بل أيضًا المواطن العادي، وكذلك رجال الأعمال وأصحاب الفنادق والوحدات السكنية والمحللات والمطاعم والسيارات وغيرهم. وعن الفرص المتاحة لرواد الأعمال للاستثمار في الحج، يرى المطيري أنها فرص كبيرة بالطبع، ولكن ما اقترحه أن يكون هناك شراكات مع رواد أعمال آخرين من دول أخرى؛ لكي تعم الفائدة على الجميع، ويكون هناك تنوع في الاستثمارات، وما اقترحه هناك فتح باب الاستثمار لرواد الاستثمار بالوطن العربي، وتكوين شراكات حقيقية تعمل على تطوير الأعمال الحالية، وكلما زادت الشركات ستستد التوسع المنتظر والزيادة المرتقبة في أعداد الحجيج المستقبلية؛ حيث يجب العمل من الآن لوضع الخطة الاستراتيجية لذلك.

د. عبد الوهاب غنيم: تطبيقات الهواتف الذكية والاتصالات والإعلام متاحة لرواد الأعمال

ويقول الدكتور عبد الوهاب غنيم؛ نائب رئيس الإتحاد العربي للتجارة الإلكترونية، رئيس

رؤية 2030 انتبعت إلى ضرورة الاستفادة القصوى من موسم الحج الذي كان مقتصرًا على أداء المناسك الدينية فقط، ووجهت الأنظار للاستثمار في قطاع السياحة الثقافية والمزارات الأثرية التي تزخر بها المملكة؛ كمدائن صالح وغيرها، وعمدت لإشراك الهيئة العليا للسياحة للقيام بدورها في وضع برامج سياحية للحجاج بعد الانتهاء من مناسكهم، وبدأ الاهتمام بالمتاحف والشروع في إنشاء أكبر متحف إسلامي في العالم.

وتضيف أبراش أن الحج حافل بالفرص الاستثمارية المتزايدة لرواد رجال الأعمال والمؤسسات والشركات الوطنية؛ حيث يُعد الحج محركًا قويًا للكثير من القطاعات كالإسكان والنقل والتجزئة والمطاعم والأغذية والخدمات، بل إن هناك قطاعات لا تتحرك إلا في هذا الموسم وموسم العمرة فقط؛ لأن الحكومة تطرح عشرات المناقصات لشركات القطاع الخاص في عمليات التنفيذ والصيانة وإعاشة وخدمة ونقل الحجيج؛ ما يُعد فرصًا متاحة ومتزايدة عامًا بعد عام، في ظل الخطط التوسعية في أعداد الحجيج الذين سيصلون إلى 30 مليون بحلول عام 2030م.

وتدعو أبراش، رواد الأعمال للاستثمار في قطاع الحج والعمرة من خلال المشاركة في المشاريع الكبرى التي تنفذها حكومة خادم الحرمين الشريفين، والتي تمد يدها للقطاع الخاص وللمستثمرين ورواد الأعمال الوطنيين وتدعمهم وتشجعهم، باعتبارهم شريكًا أساسيًا في خطط وتوجه المملكة في إطار رؤية 2030، أو عن طريق الاستثمار المباشر في قطاع الخدمات المتعددة التي تقدم مباشرة لحجيج الرحمن وما أكثرها.

د. جاسم المطيري: أدعو لفتح باب الاستثمار لرواد الأعمال العرب

يقول د. جاسم المطيري خبير ريادة الأعمال: يعتبر موسم الحج ذا أهمية كبرى للمسلمين؛ لأنه أحد أركان الإسلام، وما تقوم به المملكة لخدمة الحجاج قد لا تستطيع أية دولة أخرى القيام به، فالمملكة تسخر جميع الإمكانيات لخدمة الحجاج وأمنهم وتوفير لهم سبل الراحة. ويضيف المطيري أن ما قامت به المملكة من مشروعات ريادية في السنوات الأخيرة

لوحة فنية لأقوال خادم الحرمين

عرضت اللجنة الثقافية والإعلامية في برنامج ضيوف خادم الحرمين الشريفين للعمرة والزيارة، في الصالة الكبرى بمقر تواجد الضيوف بفندق "كراون بلازا" بالمدينة المنورة؛ لوحة فنية رائعة للخطاط السعودي المبدع بشار أبو بكر عالوه، تتضمن كلمات الملك سلمان بن عبدالعزيز آل سعود التي ألقاها في خطباته التاريخية، إبان توليه مقاليد الحكم، والتي رسمت السياسة العريضة لعهد.

وتوضح اللوحة، حرص خادم الحرمين على اتحاد المسلمين ووحدة صفهم، وتقديم الغالي والنفيس لخدمة الحرمين الشريفين، وقاصديهما من الحجاج والمعتمرين.

وكان من أبرز الكلمات: "إننا من موقع مسؤوليتنا العربية والإسلامية، وانطلاقاً من دور المملكة العربية السعودية الإقليمية والعالمية، نؤكد حرصنا الدائم على لم الشمل العربي والإسلامي".

وقوله: " نكرر ترحيبنا الدائم بكم في مهبط الوحي، وموطن خاتم الرسالات، وإننا في المملكة العربية السعودية، قد شرفنا الله بخدمة الحرمين الشريفين وقاصديهما".

يُشار إلى أن وزارة الشؤون الإسلامية والدعوة والإرشاد المشرفة على البرنامج تعد برنامجاً ثقافياً للضيوف يحوي الكثير من اللقاءات والفعاليات الثقافية، والتوعوية والترفيهية خلال زيارة الضيوف للمدينة المنورة ومكة المكرمة.



مصورون عالميون يؤرخون "رحلة الحج" في معرض فني بجدة

جذب المعرض الفوتوغرافي "رحلة الحج"، الذي نظمه مركز الملك عبدالعزيز الثقافي في مقره بأبرق الرغامة في جدة، عشاق التصوير الفوتوغرافي، وهواة مشاهدة الصور الفوتوغرافية.

وحُصِّص المعرض لنقل شعائر الحج بعدسات فنانين عالميين ومحليين، في تجسيدٍ لرحلة الحج، وتوثيقٍ لتطورها، وهو ما يبدو واضحاً من خلال ما وصلت إليه المشاعر المقدسة في يومنا الحالي من تطور.



المقدسة خلال موسم حج هذا العام 1438هـ بما فيها مبان ومخيمات الجهات الحكومية دون استثناء.

وشدد الوزير على تطبيق الإجراءات النظامية والعقوبات المقررة بحق كل من يخالف مضمون القرار بإدخال أو استخدام الغاز المسال إلى أي من مشاعر منى وعرفات ومزدلفة، سواء أكان تابعاً لحملة الحج أو الجهات الحكومية والخيرية المشاركة في أعمال الحج.

وأكد الفريق سليمان العمرو؛ مدير الدفاع المدني أن تطبيق القرار يأتي بالتنسيق مع الجهات الأمنية لمنع دخول الغاز إلى المشاعر المقدسة، مشيراً إلى وجود آليات واضحة تمنح لمفتشي الإشراف الوقائي بالدفاع المدني صلاحية ضبط اسطوانات الغاز المسال ومصادرتها، وتطبيق الإجراءات بحق المخالفين.

وقال الفريق العمرو: إن فرق السلامة بالدفاع المدني في الحج، تباشر جولات تفتيشية يومية داخل المخيمات، للتأكد من خلوها من اسطوانات ومواقد الغاز، ومباشرة ضبط المخالفين، ومصادرة ما بحوزتهم، وتطبيق الغرامات المالية المقررة لهذه المخالفة".



للحرمين الشريفين منذ فجر الإسلام، وحتى عصرنا الحالي، ويعرض التطور الذي شهدته عمارتهما على مدى التاريخ.

يتكون المعرض من سبع قاعات هي: قاعة الاستقبال، وقاعة المسجد الحرام، وقاعة الكعبة المشرفة، وقاعة المسجد النبوي، وقاعة زمزم، وقاعة الصور الفوتوغرافية، وقاعة المخطوطات.

تشمل المعارض قطعاً أثرية تجسد جوانب من تاريخ الحرمين؛ أهمها مجسمين للحرمين الشريفين، وعدد من المقتنيات الثمينة المختلفة، والتي تشمل المخطوطات والنقوش الكتابية وقطعاً أثرية تُعد الأثمن ومجسمات معمارية وصوراً فوتوغرافية نادرة، منذ عهد الخلفاء الراشدين حتى عمارة حكام المملكة.

ومن المقتنيات النادرة؛ عمود من أعمدة الكعبة المشرفة يعود تاريخه إلى عام 65 هـ، كما يضم المتحف أعمدة الكعبة المعظمة بقواعدها الخشبية والتاج، والتي تعود إلى عهد الصحابي الجليل عبدالله بن الزبير رضي الله عنهما عام 65 هـ، وقاعدة حجرية كانت تقوم عليها الأعمدة، و 18 عموداً من الرخام المزخرف تعود لأزمنة مختلفة، إضافة إلى عمود نحاسي كان يُستخدم لحماية الخطيب من حرارة الشمس، وهلالاً نحاسياً يعود للعام 1299 هـ، وسوراً نحاسياً كان يُستخدم على إحدى نوافذ المسجد النبوي الشريف، إلى جانب مسكوكات معدنية مستخرجة من بئر زمزم عند تنظيفها.

ويضم قسم المخطوطات أيضاً، مقتنيات ثمينة ونفيسة في قسم المكتبة الخاصة بالحرمين؛ عبارة عن نسخ نادرة من القرآن الكريم والمخطوطات.

حظر استخدام الغاز المسال لأغراض الطهي في منطقة المشاعر المقدسة

وجه صاحب السمو الملكي الأمير عبد العزيز بن سعود بن نايف بن عبدالعزيز وزير الداخلية، باستمرار العمل بمقتضى الأمر السامي الكريم بحظر استخدام الغاز المسال لأغراض الطهي في منطقة المشاعر

وقال الدكتور زهير ميمني، منسق المعرض: إن المعرض يضم 16 جناحاً، يُعرض في كلٍ منها مجموعة صور لأهم المعالم التاريخية والدينية، في محاكاة للأحداث التي تصاحب هذه الرحلة الإيمانية؛ بهدف تقديم معلومة موثقة وجديدة للزوار، تتضمن الصورة، والشرح التفصيلي لها من قبل مرشدين متخصصين، مع تجسيد الجهود الكبيرة التي تبذل سنوياً لنجاح موسم الحج؛ ما يعكس صورة مشرقة عن الإسلام والمسلمين حول العالم، بالإضافة إلى الإجابة عن الأسئلة التي تدور في خلد ملايين المسلمين وغير المسلمين، مثل الإحرام، والهدى، وأنواع نُسك الحج.

معرض عمارة الحرمين.. رحلة في الأصالة والمعاصرة



يعد معرض عمارة الحرمين الشريفين من أهم المعالم التي تحكي تاريخ الحرمين الشريفين وعمارته على مر العصور؛ ما يجعله واحداً من تلك الوجهات المفضلة للحجاج والمعتمرين؛ حيث يزوره سنوياً أكثر من نصف مليون زائر، إضافة إلى طلاب المدارس والجامعات، الذين يقفون على تاريخ عمارة المسجدين الشريفين المكي والمدني عبر التاريخ.

أنشأ المعرض، الرئاسة العامة لشؤون المسجد الحرام والمسجد النبوي في 1420 هـ؛ ليضم آثار وتاريخ الحرمين الشريفين؛ حيث يشمل مقتنيات نادرة

السعودية الأكثر إنفاقاً على تقنية المعلومات هذا العام بـ7.5 مليار دولار



الأشياء، وتفعيل خدمات الذكاء الاصطناعي؛ لتعزيز عالم الأعمال.

وقال جوش ماكباين؛ مدير الاستشارات لدى شركة فورسايت فاكوتوري، إن المملكة على استعداد جيد للاستفادة من العالم الرقمي، لا سيما بعد ازدياد نسبة القوى العاملة من الشباب المتصلين بالإنترنت باستمرار، فضلاً عن زيادة الابتكارات التقنية في القطاعات المختلفة.

جدير بالذكر أن حدد برنامج التحول الوطني بالمملكة، مجموعة من جوانب التحول الرقمي، منها خمس منصات رقمية مشتركة، و29 مبادرة رقمية أساسية للقطاعات الرئيسية، ومجموعة من الأصول الرقمية الوطنية التي يمكن تطويرها لدعم التحول الرقمي الحكومي.

وجاءت السعودية في المرتبة الأولى في مجال تحسين الخدمات الرقمية خلال العامين الماضيين، كما احتلت المرتبة الثالثة في تفعيل الحكومة الإلكترونية، وذلك وفقاً لدراسة أجرتها مجموعة بوسطن الاستشارية العام الماضي.

تصدر المملكة العربية السعودية قائمة الدول الأكثر إنفاقاً على تقنية المعلومات في منطقة الشرق الأوسط هذا العام، إذ من المقرر أن تستثمر نحو 28 مليار ريال (7.5 مليار دولار) في التقنيات التحولية، مثل: الحوسبة السحابية، والبيانات الكبيرة، والحلول الجواله والحلول الخاصة بالتواصل الاجتماعي.

جاء ذلك في التقرير الدولي الصادر مؤخراً عن مؤسسة "آي دي سي" للأبحاث حول مستقبل التطبيقات في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا، والذي أوضح أن المملكة تكثف جهودها لتطوير مجال تقنية المعلومات تفعيلاً لرؤية المملكة 2030 وبرنامج التحول الوطني 2020. ولفت التقرير إلى إدراج المملكة مؤخراً ضمن مؤشر مورجان ستانلي للأسواق الناشئة؛ ما يضع المملكة على الطريق لتصنيفها ضمن دول الأسواق الناشئة.

من جانبه شدد ممدوح علام؛ المدير العام لشركة F5 نتوركس في السعودية، على ضرورة التصدي للمخاطر الأمنية الجديدة وسدّ الثغرات في المهارات الناشئة وتوسيع نطاق إنترنت

1 % ارتفاعاً في إنتاج المملكة من النفط الخام في يونيو، لكنه لا يزال دون سقف الإنتاج المخصص له بموجب اتفاق أوبك لخفض الإنتاج، والذي يبلغ 10.06 مليون برميل يومياً.

4.6 % تراجعاً في مؤشر "تاس ي" في يوليو؛ نتيجة لعمليات جني أرباح، وكذلك السلوك الحذر للمستثمرين خلال فترة إعلان شركات المساهمة عن نتائج أرباحها للربع الثاني من عام 2017.

20% انخفاضاً في العجز خلال الربع الثاني للعام الحالي مقارنة بالعجز المسجل بالربع المماثل من العام الماضي، طبقاً لتقرير وزارة المالية.

18.7 مليار دولار، ثروة الأمير الوليد بن طلال آل سعود، جعلته يحتل المركز الأول بين أغنى 10 شخصيات عربية في قائمة فوربس لعام 2017، تلاه في المركز الثالث محمد العامودي (السعودية) بثروة بلغت 8.1 مليار دولار، ثم الأمير سلطان بن محمد بن سعود الكبير (السعودية) في المركز التاسع بثروة بلغت 3.8 مليار دولار.

الشايح للساعات تحتفل بإطلاق ساعات ريموند ويل السويسرية

في شركتنا، وهي ثمرة تعاوننا مع مصنعة الحركة السويسرية سيليتا، وأشار إلى أن ريموند ويل حفظت على التقاليد العريقة لصناعة الساعات السويسرية؛ إذ تقوم الآن بإدخال تقنيات جديدة من خلال ابتكار حركة جديدة بالتعاون مع سيليتا، بتطوير وتصميم قسم «آر أند دي» بشركة صناعة الساعات في جنيف، وهي من إنتاج شركة تصنيع قطع الحركة الواقعة في لي كريت دي لوكل في جبال جورا. وأضاف أن ميزتها الخاصة تظهر في موقعها الكائن عند الساعة 6 ؛ حيث أطلق عليها اسم كاليببر ري 1212 كتحية للرمز البريدي الخاص بمكتب الشركة الرئيس، في غراند لانسي، كما أنها تقدير لـ 40 عاماً من إبداعات ريموند ويل وتصميم الشركة على إبراز خبرتها ودرابنتها الواسعة في عالم صناعة الساعات، مع إضافة لمسات مميزة وخاصة لها.



احتفلت الشايح للساعات مؤخراً، بإطلاق ساعات ريموند ويل السويسرية بالتصميم الجديد لأول آلية حركة لساعة كاليببر؛ وذلك عبر مصنعها لإصدار فريلانسر كاليببر 1212 الجديد والذي يجسد مفهوم الأناقة والجودة العالية. يقول إيلي بيرنهايم؛ رئيس مجلس إدارة ريموند ويل: «إن ساعتنا تشير إلى الطريق الذي قطعناه حتى اليوم، والأسلوب الحر والمستقل الذي نطبقة في مجال صناعة الساعات، إنها أول أداة حركة نقوم بصنعها

إطلاق الشركة السعودية للحرف والصناعات اليدوية قريباً



مبادرات برنامج التحول الوطني 2020، بهدف تطوير المنتجات الحرفية السعودية وتنظيم عملية تسويقها محلياً وعالمياً. وقال الدكتور فيصل الخميس؛ مدير مبادرة الشركة السعودية للحرف والصناعات اليدوية، إنه تم دعم الشركة بـ 220 مليون ريال، لافتاً إلى أنها تهدف إلى المحافظة على تراث الحرف والصناعات اليدوية الوطنية، ورفع مهارات العاملين فيها بما يسهم في دعم الاقتصاد الوطني، وتوفير دخل متميز

أطلقت الهيئة العامة للسياحة والتراث الوطني، مبادرة لتأسيس الشركة السعودية للحرف والصناعات اليدوية، التي اعتمد مجلس الوزراء تأسيسها ضمن

للمجتمعات المحلية، وخفض نسب الهجرة من القرى للمدن. وأضاف الخميس أن الشركة ستتولى مهمة دعم الحرفيين المحليين عبر تزويدهم بالأدوات والمواد الأولية والتصاميم الراقية، بالإضافة إلى برامج التدريب ومراقبة جودة المنتجات، وتنظيم عمليات التسويق، علاوة على إنشاء علامة تجارية محلية، وتنظيم المعارض والمؤتمرات الخاصة بها. يذكر أن الشركة السعودية للحرف والصناعات اليدوية، تعد إحدى مبادرات الهيئة العامة للسياحة والتراث الوطني التي تم إقرارها ضمن المرحلة الأولى لبرنامج خادم

الرحمن الشريفين للعناية بالتراث الحضاري للمملكة، وتسعى الهيئة إلى رفع عدد الوظائف المباشرة في قطاعات السياحة والتراث من 830 ألف وظيفة إلى 1.2 مليون وظيفة بحلول 2020. وتأتي مبادرات الهيئة العامة للسياحة والتراث الوطني الجديدة في سياق المرحلة الأولى من برنامج التحول الوطني 2020 الجاري تعجيلها بالشراكة بين مجلس الشؤون الاقتصادية والتنمية و18 جهة حكومية، وتتضمن 755 مبادرة في مختلف المجالات الاقتصادية والتنموية والاجتماعية.

500 ألف ريال منح الريادة الاجتماعية بمؤسسة الملك خالد



على الجهة المتقدمة أن تكون مسجلة رسمياً، وتعمل على دعم مبادرات الريادة الاجتماعية، أو تنفيذ مبادرات غير هادفة للربح، عبر إدارات المسؤولية الاجتماعية في منظمات القطاع الخاص. ومن المقرر أن تتولى مؤسسة الملك خالد متابعة المشاريع طوال فترة التنفيذ وفق خطة العمل الموضوعية، إضافة إلى تمكينهم من الأساليب العصرية لعمل شراكات مع المستثمرين لضمان استدامة مبادراتهم الريادية. ويُعد برنامج الريادة الاجتماعية الذي أطلقته المؤسسة مؤخراً لأول مرة، هو ثالث برامجها التمويلية ضمن استراتيجيتها الهادفة إلى الاستثمار في الموارد البشرية، وتقديم المنح لتنمية قدرات أفراد المجتمع ومنظمات القطاع غير الربحي، من أجل إحداث نهضة إيجابية في المملكة.

فتحت مؤسسة الملك خالد، باب التقديم للحصول على دعم مشاريع الريادة الاجتماعية، بمبلغ 500 ألف ريال للمشروع الواحد؛ لحث الشباب على توظيف أفكارهم الريادية لخدمة المشكلات المجتمعية، بمهلة تمتد حتى نهاية شهر أغسطس. جاء ذلك في بيان صادر عن المؤسسة، معلناً عن انطلاق النسخة الأولى من منح الريادة الاجتماعية، شريطة أن تقدم المشروعات قيمة مضافة تسهم في حل المشكلات الملحة بالمجتمع المحلي. وحول شروط التمويل، أوضحت مؤسسة الملك خالد أنه يتوجب

«ريادة» يمول أول 9 عربات أغذية متنقلة بالأحساء



إبداعية لعرض منتجاتهم داخل تلك العربات. وكشف مدير معهد ريادة الأعمال الوطني في الأحساء، عن لقاء خلال الأيام القليلة المقبلة لعقد شراكة مع الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، وتكليف معهد الأحساء لتنفيذ استشارات قانونية ومحاسبية وتسويقية. جدير بالذكر أن المعهد يطرح برامج تدريبية للرجال مدتها 60 ساعة؛ لتدريبهم على الدخول في هذا النشاط. وكان المعهد قد نفذ في وقت سابق تجربة البيع بالعربات المتنقلة لمجموعة من الرياضيين، كما قام بدور التنسيق بين هؤلاء الرياضيين.

أعلن المهندس ناصر اليميني؛ مدير معهد ريادة الأعمال الوطني في الأحساء، عن مواصلة إجراءات تمويل 9 عربات متنقلة للمأكولات السريعة من أصل 25 متقدماً للحصول على التمويل من الجنتين. وقام اليميني بالتنسيق مع أمانة الأحساء لتحديد الخريطة الجغرافية لـ 5 مواقع ثابتة بجوار الأماكن السياحية والترفيهية، على أن يتم تجهيزها في غضون فترة قصيرة؛ حتى يتسنى لأصحاب المشاريع ممارسة عملهم، في كل من: متنزه الملك عبدالله البيئي، وشاطئ العقير، وشاطئ سلوى، والمهرجانات في المحافظة. وأشار اليميني، إلى أن قيمة التمويل لكل متقدم على حدة، تصل إلى 250 ألف ريال بدون فوائد، وذلك بعد الحصول على التصاريح اللازمة من الأمانة، لافتاً إلى أن أصحاب المشروعات لديهم أفكار ووسائل

سكاي برايم للخدمات الجوية.. تطور مستمر وحضور بارز ومتفرد على مستوى العالم

العامّة للسياحة والتراث الوطني برعاية وحضور رئيس الهيئة صاحب السمو الملكي الأمير سلطان بن سلمان حفظه الله، قدمت سكاي برايم من خلال مشاركتها، مجموعة خدمات تميزها على مستوى العالم؛ حيث استعرضت خدمات فلاي برايم والخاصة بالرحلات السياحية الإسلامية من حول العالم، بالإضافة إلى إطلاق الخدمات التنفيذية بأسعار تنافسية لفئة رجال الأعمال والمستثمرين والتنفيذيين. وتعد سكاي برايم أكبر مشغل طيران خاص في الشرق الأوسط؛ حيث تشمل خدماتها إدارة الطائرات ومزايا الملاك، والطيران العارض، والصيانة والدعم التقني، والدعم والمساندة الأرضية، والإسعاف الجوي، وإدارة مشاريع الطيران، واستشارات الطيران، وإدارة المطارات، بالإضافة إلى العديد من البرامج المتميزة التي تهدف إلى تلبية الاحتياجات وتحقيق أعلى مستويات خدمات الطيران، وفق المعايير العالمية للرفاهية والسلامة والأمان.

سكاي برايم تشارك سنويًا في MEBAA وتتفرد بإطلاق أحدث خدماتها وتطوراتها

من منطلق ريادتها في قطاع الطيران الخاص، تشارك سكاي برايم سنويًا في معرض الشرق الأوسط للطيران MEBAA، وتتفرد بإطلاق أحدث خدماتها وتطوراتها. يُعد MEBAA، من أهم الأحداث المتخصصة التي تجمع أقطاب صناعة الرفاهية في الطيران الخاص وطيران رجال الأعمال؛ لذلك تُعد المشاركة السنوية منصة الإطلاق لما تسجله سكاي برايم من تطورات على صعيد الخدمات المستحدثة والمتنوعة والقدرة التشغيلية التي من خلالها استطاعت أن تُصنّف كأكبر مشغل للطيران الخاص في الشرق الأوسط في تقديم خدمات تناسب وتغطي احتياجات سوق الطيران المختلفة ليس على صعيد الشرق الأوسط فحسب، بل حول العالم.

سكاي برايم تشارك سنويًا بالمعرض والمؤتمر الأوروبي للطيران EBACE

بحضور مجموعة من الأمراء والشيوخ وكبار الشخصيات والإعلاميين والمشاهير وشبكة دولية من العلاقات، تشارك سكاي برايم سنويًا في المعرض والمؤتمر الأوروبي للطيران والذي يعقد في جنيف - سويسرا - حيث تستعرض أحدث ما توصلت إليه الشركة في خدمات الطيران الخاص وطيران رجال الأعمال التي تمكن "سكاي برايم" من زيادة حصتها في السوق الأوروبي المتخصصة بطيران كبار الشخصيات ورجال الأعمال.

سكاي برايم للخدمات الجوية ترعى المبادرات التطويرية في قطاع الطيران محليا وإقليميا

نظمت الهيئة العامة للطيران المدني 3 فبراير 2017 ورشة عمل برنامج Q5، والذي يهتم باستقبال بلاغات الطيران آليًا؛ وذلك بمبنى تطوير مطار الملك عبد العزيز الدولي بجدة.

و تأتي انطلاقة البرنامج ضمن استعداد الهيئة العامة للطيران المدني لإطلاق البرنامج الإلكتروني Q5 SMS لإدارة وتعزيز نظام السلامة للطائرات، والذي يتميز برعاية ودعم من شركة «سكاي برايم» لخدمات طيران كبار الشخصيات والطيران الخاص، والتي تقوم برعايات عديدة، ولاسيما «دورة استقبال بلاغات حوادث الطيران آليًا» والتي تقدمها الهيئة العامة للطيران المدني في السعودية.

«الخدمات التنفيذية» و «فلاي برايم» أحدث ما أطلقته سكاي برايم في ملتقى السفر والاستثمار السياحي في المملكة

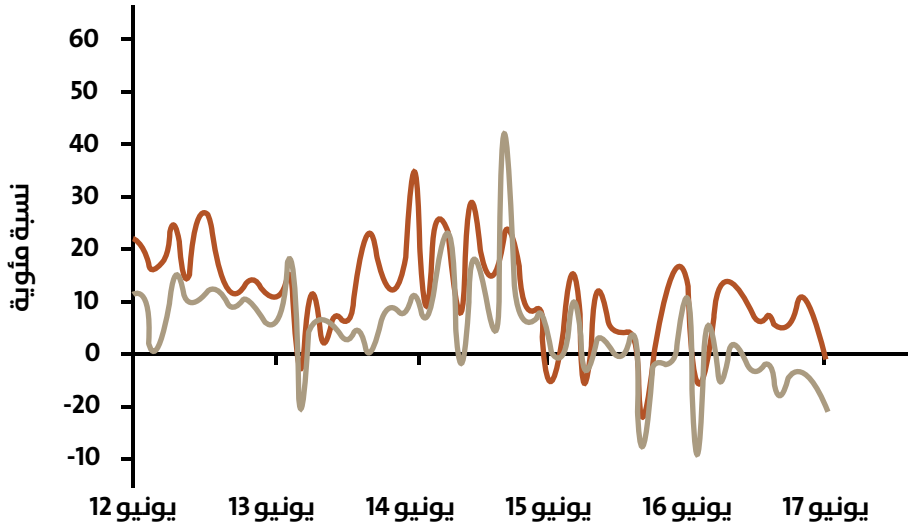
برعاية استراتيجية حصرية، شاركت سكاي برايم للخدمات الجوية في ملتقى السفر والاستثمار السياحي العاشر STTIM، والذي تنظمه الهيئة

تقرير جدوى للاستثمار:

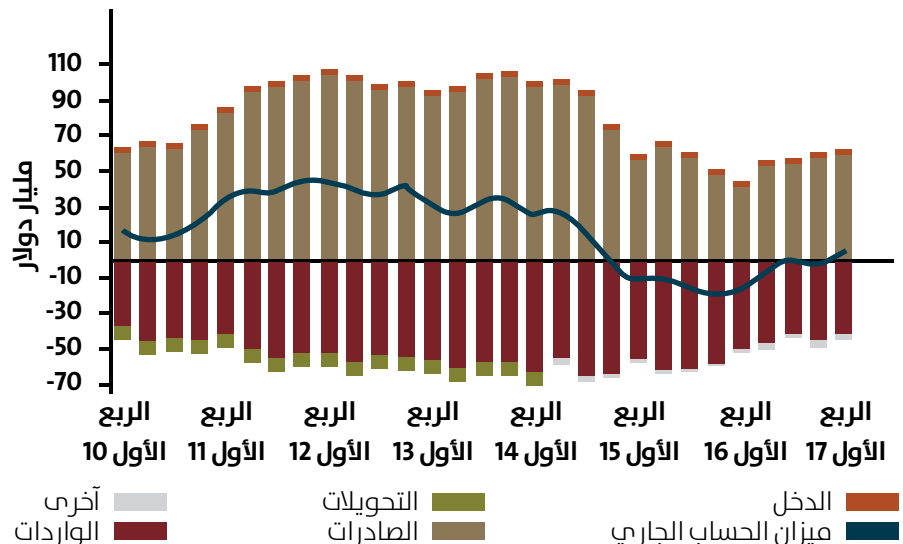
1.6 مليار دولار ارتفاعاً في احتياطي الموجودات الأجنبية لدى "ساما"

كشف تقرير جدوى للاستثمار لشهر أغسطس عن ارتفاع احتياطي الموجودات الأجنبية لدى "ساما" بنحو 1,6 مليار دولار في يونيو، وتحول الحساب الجاري إلى خانة الفائض لأول مرة منذ الربع الثالث لعام 2014، وزيادة احتياطي الموجودات الأجنبية، وارتفاع إجمالي الودائع المصرفية بنحو 31 مليار ريال، وزيادة عرض النقود الشامل بنسبة 1.5% وتواصل المسار الانكماشى للتضخم الشامل، وتراجع قيمة الدولار مقابل معظم العملات الرئيسية في يوليو.

وأوضح التقرير انخفاض تعاملات نقاط البيع بنسبة 1%، والسحوبات من أجهزة الصرف الآلي بنسبة 11%، على أساس سنوي؛ لتباطؤ النشاط بسبب إجازة عيد الفطر، كما هبط إنتاج الإسمنت ومبيعاته إلى أدنى مستوياتها منذ سبتمبر 2008.



وعلى صعيد ميزان المدفوعات، تشير بيانات الربع الأول لعام 2017 إلى تحول الحساب الجاري إلى خانة الفائض، لأول مرة منذ الربع الثالث لعام 2014؛ وذلك لحدوث زيادة ملحوظة في الصادرات بنسبة 41%، مع تراجع الواردات بنسبة 14%، على أساس سنوي، في الوقت نفسه تراجعت تحويلات الأجانب إلى 8,5 مليار دولار، مسجلة أدنى مستوى لها منذ الربع الأخير لعام 2013.



سيبويه

من فكر المؤلف إلى عين القارئ

لم يكن مصادفة أن تختار عبق الأسطورة- الشركة الرائدة في مجالها- اسم «سيبويه» ليكون عنوانًا لأكبر وأحدث دار نشر عربية، لا في المملكة فحسب، بل على مستوى الشرق الأوسط والعالم العربي، فكانت فكرة الدار مزج عراقية التاريخ وعبقه بأريج الحداثة وما صبغت به الحياة من ألوان السرعة وفورة التكنولوجيا وجنونها، التي طبعت كل شئ بصبغتها حتى الكتابة وفنونها، واللغة وأساليبها.

خدمة التوصيل حول العالم

إضافة إلى خدمة توصيل الكتب الورقية التي يتم شراؤها من موقع سيبويه إلى جميع مدن المملكة العربية السعودية ودول مجلس التعاون الخليجي والدول العربية وباقي دول العالم.

الطباعة الفورية حسب الطلب

وفي بداية عام 2015 "أدخلت سيبويه" خدمة "الطباعة حسب الطلب PrintOn demand" ، مع خدمات توصيل الكتب الورقية لدول العالم، وهي الأولى من نوعها في الشرق الأوسط؛ حيث يمكن للكاتب طباعة كتابه بعدد لا محدود من النسخ، وذلك تحت باقة "عليك الإبداع وعلينا نشره" من دار سيبويه للطباعة والنشر والتوزيع؛ تشمل:

1. خدمة تنسيق الكتاب الورقي.
2. خدمة تنسيق الكتاب الرقمي.
3. تصميم غلاف للكتاب الورقي الأمامي والخلفي بأحدث التصميمات الإبداعية.
4. تصميم غلاف للكتاب الرقمي الغلاف الأمامي فقط.
5. استخراج الردمك.
6. استخراج الفسح النهائي من وزارة الإعلام. وذلك بأسعار منافسة تساعد الكاتب على نشر إبداعه حول العالم وبالتالي لم تعد الطباعة تشكل للكاتب عائقًا ماديًا، أو جغرافيًا للنشر والتوزيع.

وتطوير التطبيقات وتطبيقات الأعمال على الأجهزة المحمولة؛ حيث دشنت الشركة تطبيق سيبويه على المنصات المختلفة لأجهزة الجوال.



ويتميز تطبيق سيبويه على الهواتف الجواله سواء العاملة بنظام Android أو آيفون وآيباد أو الأجهزة التي تعمل بنظام التطبيق المجاني المصمم لقراءة الكتب العربية الإلكترونية، بخصائص فريدة تميز قارئ سيبويه، وتجعل من القراءة متعة ما بعدها متعة، مع نظام سهل ومبسط يمكن محبي اقتناء الكتب والراغبين في تأسيس مكتبات إلكترونية من شراء الكتب عبر بوابات دفع متنوعة مثل: بطاقات سيبويه مسبقة الدفع، والبطاقات الائتمانية، وقريبًا عبر منصة سيبويه.

لذلك، سعت عبق الأسطورة أن تجعل من "سيبويه" أكثر من دار نشر تقليدية، بل سعت أن تكون ثورة حقيقية تنفض عن الكتاب ما اعتلته من غبار، والكتابة وما علاها من عوار، لتصبح تجربة القراءة متعة حقيقية، وبات الكتاب رفيقًا ملازمًا لك دون أن تتعب في حمله أو تعاني في حفظه؛ ليتجاوز المكان والزمان في آن واحد، فيأتيك عبر هاتفك الجوال أو حاسوبك المحمول من خلال تطبيق عصري في ثوب عربي روعي في تصميمه سهولة العرض وجاذبية الخطوط وروعة التصميم.

ولأن عبق الأسطورة تتخذ من الأصالة مذهبًا ومن الثقافة مأربًا؛ فقد ارتأت أن تمتلك أكبر منصة إلكترونية للثقافة العربية والعالمية، تجمع آلاف العناوين في شتى العلوم الإنسانية: الدينية والسياسية والاجتماعية والعلمية والاقتصادية أدبًا وفكرًا، شعراً ونثرًا، تاريخًا وحضارة، جغرافيا وعمارة. وقد أعادت سيبويه اكتشاف الكنوز الفكرية وقدمت كتب التراث في ثوب قشيب، وقالب جديد، يتماشى وميول الشباب وأذواقه وأدواته العصرية، ما يربطه بتراثه وحضارته، ويحميه من مخاطر الحداثة والعولمة في عصر السماوات المفتوحة.

الكتاب الإلكتروني

أطلقت عبق الأسطورة شركة "الأبعاد الرباعية للتقنية المحدودة" في عام 2011؛ لبرمجة



فلامنجو مشروع يقدم ورش عمل ابداعية فنية مثل فن تغليف الهدايا وتنسيق الزهور. بدأت قصة فلامنجو من سنتين لتقديم الورش بطريقة جديدة وان تكون تجربة مميزة للمتدربة.

لرائدة الأعمال: العنود المقيرن

300

متدربة

15

ورشه ناجحة

(في الرياض، جدة، مكة، الخبر،
أبو ظبي، دبي، البحرين)

وكعلامة تجارية مسجلة في وزارة التجارة نقدم منتجاتنا مثل حقائب تنظيمة صناعة سعودية بالاضافة الى قرطاسية وتعرض في موقع إلكتروني.



© FlamingoBoutiqueSA

☎ 0500355188

Flamingo.Boutique.sa@gmail.com

الدكتور المهندس عبدالعزيز بن تركي العتيشان رجل متعدد الاهتمامات، ويمثل نموذجاً رياضياً يستحق التمثل والافتداء، فهو يطرح أفكاره ومبادراته بوضوح، ويلج على تحقيق ما يؤمن به، حتى لو اقتضى الأمر السباحة ضد التيار. تبدو علاقته بمفهوم الهندسة القيمة التي تمتد إلى أكثر من 42 عاماً دليلاً على إصراره ومثابرتة على تحقيق ما يقتنع به، وقد حقق للمملكة الريادة في هذا المجال على مستوى الشرق الأوسط بتأسيس أول فرع للجمعية الأمريكية للهندسة القيمة، كما استطاع نشر ثقافة الهندسة القيمة من خلال مكتبه للاستشارات الهندسية، ونجح مع بعض المختصين في هذا المجال في جعل الهندسة القيمة مادة تدرس في جامعة الملك سعود، بل إن إدارة الأشغال العسكرية بوزارة الدفاع التي كان مديراً العام أصبحت مرجعاً مهماً في هذا المجال. وهذا الحوار مع الدكتور عبد العزيز العتيشان يتناول خلاصة تجربته، ولكنه لن يستطيع الإحاطة بدقائقها، فهي تحتاج إلى سفر تطالعه الأجيال.

د.م. عبدالعزيز العتيشان:

أقترح على ولي العهد إلزام القطاع العام بتطبيق الهندسة القيمة

كيف بدأت علاقتكم بالهندسة القيمة؟

أول مرة أعرف عن هذا المفهوم كان في عام 1975م، إذ كنت أنا وزميلي الدكتور العقيد فؤاد بن سعود الصالح نحضر الماجستير بجامعة واشنطن، وكنا في مرحلة الشباب، وبرتبة نقيب، وعلمت عن طريق سلاح المهندسين الأمريكي بوجود دورة عن الهندسة القيمة Value Engineering في لوس انجلوس، فقررنا حضور هذه الدورة التي امتدت 5 أيام.

وعندما عدت إلى المملكة بعد نيل الدكتوراه في عام 1979م عملت بإدارة الإنشاء والصيانة بوزارة الدفاع مدة عامين، ثم ما بعد ذلك جرى دمج بعض الإدارات تحت إدارة الأشغال العسكرية، وأصبحت مساعداً للمدير العام في هذه الإدارة، وفي ذلك الوقت كانت لنا علاقة مع سلاح المهندسين الأمريكي.

وكان يعمل مع سلاح المهندسين الأمريكي، مهندس أمريكي من أصل إيطالي اسمه آل دولاسولا وهو أخصائي هندسة قيمة، فقال لي ذات مرة: ما رأيك في تطبيق الهندسة القيمة بالمملكة التي يطبقها سلاح المهندسين الأمريكي؟.

لم نعرف الهندسة القيمة في المملكة إلا في عام 1981م؛ حيث أقامت الأشغال العسكرية أول ندوة متخصصة حوله بنادي ضباط القوات المسلحة بالرياض، دعونا إليها جهات حكومية أخرى.

وعندما أصبحت مديراً عاماً للأشغال العسكرية في عام 1983م أنشأنا أول قسم للهندسة القيمة في عام 1985م في الأشغال العسكرية بوزارة الدفاع، والأول على مستوى الشرق الأوسط.

بعد ذلك نشرنا وبعض الزملاء المهندسين هذا المفهوم، ومن هؤلاء: المهندس عبدالعزيز اليوسفي والمهندس حمود السالمي والمهندس علي الخويطر، وحاولنا نشره سواء من خلال الجهات الحكومية، أو الغرف التجارية والقطاع الخاص.

ماهدف الهندسة القيمة؟ ومتى بدأ تطبيقها؟

بدأت الهندسة القيمة في منتصف الحرب العالمية الثانية، وكانت شركة جنرال إلكتريك الأمريكية سباقة في تطبيق هذا المفهوم، وكان السبب هو شح الموارد، والتفكير في بدائل تسهم في تقليل التكلفة، وتطوير المنتج.

في أيام الحرب ارتفعت أسعار المواد كما أصبحت شحيحة، وهذا ما اقتضى البحث عن البدائل، فمثلاً إطارات السيارات(الكفريات) أساسها من المطاط، الذي يؤخذ من أشجار موجودة بوجه خاص في إندونيسيا،

وعندما زاد الطلب في وقت الحرب على السيارات والإطارات، كان اختراع المطاط الصناعي، الذي استخدم مع المطاط الطبيعي، وهذا ما أدى إلى تقليل التكلفة، وزيادة الإنتاج، فالهندسة القيمة يمكن استخدامها

في مختلف المستويات، حتى الأسرة يمكنها تطبيق

هذا المفهوم، فهي إذا أرادت أن تشتري

شيئاً، فعليها التفكير في السعر

والجودة والنوعية،

والمفاضلة بين عدد من الخيارات.

بدأ تطبيق الهندسة القيمة في الإنشاءات فهي تعطي الحلول الأفضل على مدى عمر المشروع live cycle وربما تكون التكلفة الأولية أعلى، ولكن التوفير يكون على عمر المشروع. على سبيل المثال، يمكنك استخدام طريق معين للوصول إلى مقر العمل، لكن إذا استخدمت تطبيق «جوجل ماب» فقد يدلك على طريق أقصر؛ فهذا تطبيق للهندسة القيمة.

وجدت الدراسات في أمريكا أن تطبيق الهندسة القيمة يوفر 10% من التكلفة، علماً بأن التصميم التي تعمل بأمريكا جيدة، والمهندسون ممتازون، فنحن في المملكة مع الأسف أخذنا من بعض إخواننا العرب الزيادة في الاحتياط Safety Factor، والإسراف في استخدام المواد بحجة الزيادة في الأمان.

ونحن هنا في المملكة في الأشغال العسكرية وفرنا على الدولة 20 %، بالترام منهجين، الأول ما يعرف بالمراجعة الجيدة Good review، أي مراجعه التصميم، فالدولة تساعد القطاع الخاص، وتكلف المكاتب الاستشارية بوضع التصميم، فكان علينا التدقيق في مراجعة هذه التصميم، والمنهج الثاني كان تطبيق الهندسة القيمة. وقد تعلمنا أن أفضل توفير يمكن أن يكون من خلال الهندسة القيمة في مرحلة التفكير، إذ تكون الخيارات في هذه المرحلة واسعة، فعند بناء فندق مثلاً، يستطيع المصمم وضع بدائل كثيرة، ومن ثم تكون المفاضلة، بينما تضيق هذه الخيارات إذ شرع في البناء، فالهندسة القيمة توفر لا في العمر الافتراضي للمنشأة فقط، وإنما في التكلفة أيضاً.

وفي هذا الصدد، أذكر أننا حاولنا تطبيق الهندسة القيمة في المستشفى العسكري بالرياض، إذ كان يجري التعامل مع الملفات يدوياً، وهذا يتطلب عدداً كبيراً من الموظفين، ووقتاً طويلاً في تجهيز الملفات وإعادتها، فقمنا بإدخال النظام الإلكتروني، والتعامل مع الملفات عبر الكمبيوتر، ومثل هذا التطبيق عمم فيما بعد، وفي كل المجالات.

وفرنا على الدولة 20 %

بتطبيق الهندسة القيمة

في الأشغال العسكرية



فأوضحت له أن التوفير يحدث إذا طبقنا الهندسة القيمة، فيمكن أن آخذ 90 مليون من الميزانية، وأكون قد وفرت 10 ملايين، فرفض، وظلت أحاول إقرار هذا الحافز حتى تقاعدت مبكراً في عام 1992م، وأنا برتبة عميد.



توسع الدولة في تطبيق الهندسة القيمة يوفر لاقتصادنا الوطني المليارات

هل وقف جهدك عند هذا الحد في محاولة تطبيق الهندسة القيمة؟

استمرت محاولاتي لتطبيق مفهوم الهندسة القيمة بعد تقاعدي، إذ فتحت مكتباً هندسياً، واستحدثنا قسماً للهندسة القيمة، وتعاقدنا مع الهيئة الملكية للجبيل وينبع، وأسسنا لها قسم الهندسة القيمة، وقد وفرت مئات الملايين من الريالات، والمهندس حمود السالمي الذي كان مدير قسم الهندسة القيمة بالأشغال العسكرية انتقل إلى وزارة الشؤون البلدية والقروية، وعمل على تأسيس قسم للهندسة القيمة، وتعاقدنا مع الوزارة، ودعمنا القسم بالمهندسين، وكان للمهندس عبد العزيز اليوسفي الفضل - بعد الله سبحانه وتعالى - في تطبيق الهندسة القيمة بشركة أرامكو، وهذا المفهوم إذا توسعت الدولة في تطبيقها لوفرننا لاقتصادنا الوطني آلاف الملايين إذا أحسن التطبيق.

وقد زرت شخصياً وزير المالية إبراهيم العساف، وكان هذا بعدما تركت وزارة الدفاع، وقلت له: نريد أن نطبق الهندسة القيمة، وأن يُشترط على أي مشروع يعتمد تطبيقه الهندسة القيمة، وقد تحمس معاليه للفكرة.

وكان للإخوة المهندسين حمود السالمي وعبد العزيز اليوسفي وعلى الخويطر دور كبير في نشر تطبيق الهندسة القيمة، وكان للمهندس عبد العزيز اليوسفي وحمود السالمي الجهد الأكبر في إقناع وزارة المالية، وخصوصاً بعد هبوط أسعار النفط، فجرى تطبيق الهندسة القيمة على

ومثال بسيط على تطبيق الهندسة القيمة وهو أن الإنسان ضعيف البصر لديه خيار استخدام النظارة الطبية أو إجراء عملية ليزر، أو تركيب عدسات، وقد يضع الطبيب المعالج خيارات أخرى، وبعد ذلك تكون المقارنات والمفاضلة لاختيار الأفضل حسب رغبة الشخص، أو ترجيح الطبيب لأحد الخيارات من وجهة نظر طبية.

للأسف نحن في العالم العربي متأخرون جداً، بينما في الولايات المتحدة هناك في العقود الأمريكية مائة تسمى حافظ تطبيق الهندسة القيمة حيث تشارك الحكومة المقاول الوفر.

هناك نظام تحفيز في أي عقد مقاولات عند تطبيق الهندسة القيمة Value Engineering Incentive Close، فالمقاول عنده خبرة أفضل من المهندس، فهو يمكن أن يعطيك فكرة توفر لك 3% من تكلفة المشروع، وبهذا يكون الجميع استفادوا صاحب الملك والمقاول.

نحن حاولنا أن نطبق هذه الفكرة في أيام صاحب السمو الملكي الأمير سلطان بن عبدالعزيز - رحمه الله - الذي أرى أنه أبو الهندسة القيمة، فهو كان قائدي المباشر، فعندما شرحت له الهندسة القيمة دعمها بقوة. وقد أنشأنا قسم للهندسة القيمة، واستقدمنا أمريكيين قاموا بتدريب سعوديين تولوا مسؤولية القسم بعد ذلك.

لماذا تربي الأمير سلطان أبا الهندسة القيمة؟

كان اهتمامنا بتطبيق الهندسة القيمة من منطلق فني، ولولا دعم سموه ما كان لها أن تنتشر، ومن القصص التي تستحق أن يروى أن المهندس حمود السالمي كان هو مدير قسم الهندسة القيمة ومراجع المخططات، وهو من خيرة المهندسين، حدث أن ذهب إلى المنطقة الشرقية لإلقاء محاضرة، أوضح فيها أن دراسة الهندسة القيمة علي كلية الملك فيصل الجوية المقترح تنفيذها في الخرج آنذاك وجدت وفراً بحدود ألفين مليون ريال، وكان المليون في ذلك الوقت (1987-1988م) مبلغاً كبيراً، فجاء في الصحف كلام المهندس وتوفير 2000 مليون ريال، فنادانا الأمير سلطان، وسألنا عن هذا المبلغ الذي وفرناه، فقلت لسموه إن هذا التوفير سيحدث لو طبقنا الهندسة القيمة، فقال سموه: «خلاص روح قل للمهندس تبعك يوضح لا يقولوا 2000 مليون ريال في بطن سلطان».

ومن أوجه دعم الأمير سلطان بن عبدالعزيز أن كتب إلى خادم الحرمين الشريفين الملك فهد - رحمه الله - عن رغبتنا في إقرار حافز تطبيق الهندسة القيمة للمقاولين، فحولنا الملك إلى شعبة الخبراء، التي كانت برئاسة واحد من أفضل الناس هو الدكتور مطلب النفيسة المستشار في الديوان حالياً، وقد كان مؤيداً للفكرة، ودعمنا، إلا أن مهندساً بوزارة المالية وقف لنا بالمرصاد؛ لأن الوزارة قالت له: لا توافق؛ لأن مشكلتنا هي خوفنا، وخطنا بين الحابل والنابل، فالوزارة تخشى أن يكون الحافز مدخلاً للفساد، وقد يكون لها حق، لأنه يمكن أن يكون هناك توفير بالتحايل كالتلاعب في المواد بدلاً من تطبيق الهندسة القيمة، ولكن الفيصل تطبيق النظام، والاعتماد على المختصين، فمثلاً بدأ تطبيق الهندسة القيمة في المملكة بالأشغال العسكرية، مما يجعلها مرجعاً مهماً في هذا المجال.

وحاولت مع المهندس، وهو ظل مصرراً على الرفض، ويقول: كيف أنتم توفرون إذا الدولة عندها ميزانية، واعتمدت للمشروع 100 مليون، من وين بتجيب التوفير؟

أي مشروع ميزانيته أعلى من 20 مليون ريال، وكذلك على المشروعات المتكررة، التي تزيد ميزانيتها على 5 ملايين، وهذا منطقي لأن التطبيق يكلف كثيراً، ويحتاج إلى مهندس معتمد للهندسة القيمة Certified value engineering specialist، وهذا غال، إلى جانب عدد من المهندسين في التخصصات المختلفة، ويديرهم الأول، ويكون التفكير في خفض التكلفة من دون المساس بالمواصفات.

حسب حديثكم عرفت المملكة الهندسة القيمة مبكراً، فلماذا هذا التأخر في التطبيق؟

بدأنا في الواقع في عام 1985م، وتأسست في المملكة أول جمعية هندسة قيمة بالشرق الأوسط، بالرغم من أن إنشاء أي جمعية يحتاج موافقة وزارة الداخلية مع العلم أنه ممنوع في المملكة تأسيس جمعيات، وقد طبقنا قول الله تعالى: «يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَسْأَلُوا عَن شَيْءٍ إِن تَبَدَّ لَكُمْ تَسْؤُكُمْ» (المائدة: 101)، فقد استقطبت في عضوية الجمعية عدداً من الإخوة الضباط، وسجلناها في الولايات المتحدة الأمريكية، وكنا نمثل كل الخليج، وأردنا دعم الأمير سلطان، وذهبت إليه وشرحت له الفكرة، وطلبت منه أن يأذن لنا ليكون الأمير فيصل بن سلطان رئيساً فخرياً للجمعية، وبما عرف عن سموه من لطف أرسل إليّ الأمير فيصل ليقول لي إن الوالد يقول لك إن تعاهد مكتب العطيشان إلى جانب مكتب أمريكي اسمه HLW للتصميم مؤسسة الأمير سلطان الخيرية يجعل الأمر حساساً، وقد يمكن الربط بين الأمرين، ولكن كان علم سموه بمعلومة تأسيس الجمعية وتسجيلها في أمريكا مباركة منه، وكان هذا مهماً لنا.

لكن مستوى تطبيق الهندسة القيمة في المملكة، هل يعدّ مرضياً لكم؟

في ظني أن الدولة لم تصل بعد إلى المستوى الذي يناسب قيادة المملكة في هذا المجال، لكن القطاع الخاص قطع شوطاً بعيداً، لأنه حريص على كل ريال يصرفه، وهو مهتم بالعائد المالي، بينما القطاع الحكومي لا يعطي الأهمية نفسها للمال والوقت. أذكر أنني عندما كنت مديراً عاماً للأشغال، كنت جاداً (وحراراً) كما يقولون، وأرفض أي تأخير في تنفيذ العمل، فكان لي مساعد يهون الأمر، ويقول لي: «لما يخلص اليوم يخلص بكرة»، فكان ردي له دائماً أن إتقان العمل مبدأ إسلامي يجب أن نحافظ عليه. والمشكلة الأخرى أن القطاع الحكومي يخلط بين الفساد والرشاوى من جهة، والشيء الصالح من جهة أخرى، فكل إنسان في العالم العربي متهم حتى تثبت براءته، بينما في الغرب كل متهم بريء حتى تثبت إدانته.

يبدو أنك من أنصار التخصص؟

كثيرون تناولوا رؤية 2030، وفي رأيي أن التخصص عملية مهمة جداً، وكان المفترض أن نكون قد انتهينا من زمن من تخصيص المطارات، والخطوط العربية السعودية، وغيرها، لأن القطاع الخاص يهتم بالجودة أكثر من القطاع العام، وأدركت هذا عندما كنت أدرس في المرحلة الجامعية بالولايات المتحدة الأمريكية، وزار الرئيس الأمريكي نيكسون الاتحاد السوفييتي، وسبقه الصحافي الأمريكي الشهير والتر كرونكايت Walter Cronkite الذي كان يعمل في شبكة CBS، فوجد مزارع ضخمة

لكنها خاوية على عروشها، فسأل عن السبب، فقيل له: إن هذا الحرت تنقصه معدة طلبانها من ثلاثة أشهر ولم تصل، بينما كانت هناك مزارع صغيرة أعطيت للمزارعين، مع قروض، كان إنتاجها أكثر بكثير من تلك المملوكة للدولة.

والتفسير أن موظف الدولة يضمن راتبه عمل أم لم يعمل، في حين أن القطاع الخاص يجتهد أكثر للحصول على عائد أفضل.

وتنسحب التخصص حتى على المستشفيات، فلا تكون هناك مستشفيات حكومية إلا تلك المخصصة لمحدودي الدخل، والمستشفيات العسكرية. وسبق أن كتبت أن الدولة إذا باعت مستشفياتها واستثمرتها، لكان عائدها مع الميزانية المخصصة لوزارة الصحة أكثر من ذلك المبلغ الذي تستصرفه على علاج محدودي الدخل، ويتحول دورها بذلك إلى التنظيم والمراقبة فحسب.

وأنا أرى أمامي أدوية كثيرة تصرف في المستشفيات الحكومية من غير أن يستخدمها المرضى، بينما في القطاع الخاص التأمين يراقب، ولا يصرف الدواء إلا بعد تخيص.

وهذا القصور ليس عندنا فحسب، بل في أمريكا يقال إن الدولة أسوأ إداري. وأنا أرى التخصص من رؤى 2030، وسيكون لها تأثير إيجابي جداً، وسيلمس المواطن السعودي أن الخدمات الطبية التي سيجدها ستكون أفضل من الماضي. وهذا بالفعل تطبيق للهندسة القيمة.

هل ترى أن رواد الأعمال يحتاجون إلى تطبيق الهندسة القيمة؟

ريادة الأعمال فكرة ممتازة جداً للشباب العربي، فمن يقفون وراء الأعمال الكبيرة في العالم مثل الفيسبوك وجوجل ووسائل التواصل الاجتماعي شباب صغار، لكنهم بالجهد والمثابرة والتعب والعرق حققوا أحلامهم، وحولوها إلى واقع، وهؤلاء يسمونهم في أمريكا الملائكة المستثمرين Angel Investors، والآن هم أغنى أغنياء العالم، والشيء نفسه ينطبق على صاحب شركة مايكروسوفت بيل جيتس Bill Gates، الذي بدأ شركته بمبلغ 5 آلاف دولار، والآن أكبر شركة في العالم.

وأنا أرى أن تستمر مجلة «رواد الأعمال» في نشر قصص النجاح، وفي المملكة هناك كثير من هذه القصص التي تستحق أن تروى.

أود هنا أن أنبه إلى مشكلة واضحة في مدننا العربية، وهي ظاهرة التقليد، فما أن يُفتح محل ما ويحقق النجاح في نشاط ما، تجد المحلات المماثلة قد حلقت به، وهذا ما يؤدي إلى إخفاق الجميع، فالتقليد قاتل، ولا بد أن من يريد النجاح عليه أن يتميز، ويبعد عن التقليد، وفي تراثنا العربي قصة الغراب الذي حاول تقليد مشية الحمامة، فلم يستطع أن يقلدها، ونسي في الوقت نفسه مشيته.

والتقليد قد يكون محطة ولكن لا يصبح الهدف، فاليابان أول ما بدأت كان تقلد، مع محاولة التجويد، حتى أصبحت تصنع سيارة BMW، وقد وجد عند اختبار الجودة أن السيارة المصنعة في اليابان أكثر جودة من تلك المصنعة في بلدها «ألمانيا».

وأذكر أنه في عام 1992م جاء وفد من اليابان، وكان يرأس الوفد رئيس الغرفة التجارية الياباني، وكان وزير التجارة الياباني عضواً في الوفد، وهذا ما لا يمكن أن يكون في عالمنا العربي.

العسكرية، أول من درسوا الهندسة القيمة، وتخصصا فيها، ثم لحق بهما المهندس علي الخويطر، ومجموعة أخرى بعد ذلك. وإذا تطلب الأمر يمكن الاستعانة بخبراء من الخارج، وهنا أشير إلى أن إنشاء فرع الهندسة القيمة في المملكة أفاد في مسألة إجراء الامتحانات، إذ كنا نساfer خصيصاً إلى أمريكا للامتحان.

لماذا لا تبنى تأسيس مركز تدريب للهندسة القيمة؟

يقوم مكتبنا حالياً بتأسيس مركز تدريبي هندسي لكل مجالات الهندسة، وسيكون اهتمامه بالتدريب العملي، لأن التدريب هو الذي ينقص المهندسين، خصوصاً الشباب منهم.

رحبتهم بدمج وزارتي التربية والتعليم والتعليم العالي، ما مسوغكم؟

عندما كنت في المراحل الابتدائية والمتوسطة والثانوية كانت وزارة المعارف هي المسؤولة عن كل شيء، وكانت مسؤولة حتى عن الجامعات والتعليم العالي، وكان مستوى التعليم جيداً وقوياً، وعندما فصلنا وزارة المعارف عن التعليم العالي لم يعد هناك ارتباط بينهما، فضعف التعليم العام والتعليم الجامعي، أما الآن بعد دمج الوزارتين يمكن تحديد مواطن الضعف بشكل أفضل، لكن المطلوب عدم المركزية.

ووجهة نظري أن الجامعات تكون مستقلة بذاتها، ويكون لها مجلس عام، وكل جامعة تكون لها مشروعاتها التي تدعمها وزارة المالية مباشرة، وعند تطبيق استقلالية الجامعات سيقبل العبء على الوزارة، وتقريباً الآن الجامعات شبه مستقلة، وليتنا كنا أسرعنا في هذه الخطوة منذ زمن بعيد.

الجامعات الأهلية ضرورة .. والاعتماد يحدد مدى قدرتها على الاستثمار

ما رأيك في الجامعات الأهلية؟

أنا من أوائل من شجعوا قيام الجامعات الأهلية، مع أن هناك من يظن أن هذه الجامعات تسعى إلى الربح، وهذا صحيح، ومن حقها أن تحقق الربح، ولكن مستواها العلمي هو الذي يحدد مصيرها؛ لأنها ستكون محكومة بالاعتماد، وهو الذي يحدد مدى قدرتها على الاستثمار والمنافسة وكسب ثقة المجتمع، أو الخروج من دائرة المنافسة، ثم الفشل.

وهذا دور وزارة التعليم التي عليها مراقبة الجامعات الحكومية والأهلية، وعمل تقييم دوري لها، وبناءً عليه يكون الاعتماد أو عدمه حسب الأداء.

كان عندك مطالبة بدمج مؤسسة النقد مع مؤسسة التأمينات الاجتماعية؟

طالبت بهذا الدمج عندما كنت عضواً في مجلس الشورى؛ لأنني أرى أن عملهما واحد، وخصوصاً مع تقنين التنقل بين القطاعين العام والخاص، وتبدو مؤسسة التأمينات الاجتماعية أقوى، لأن الفكرة التي قامت عليها كانت تجارية، وتوجد فيها مسائل ومراقبة أفضل، والدمج سيكون مفيداً جداً لهما.

قرأت لك موضوعاً تدعو فيه إلى تطبيق الهندسة القيمة خصوصاً في التشغيل والصيانة، لماذا هذا التخصص؟

قلت ذلك لأنني أتكلم على مستوى المملكة، فهي قد أكملت معظم المشروعات، وأكثر الإنفاق يكون على التشغيل والصيانة، فهذا يجب أولاً أن تطبق الهندسة القيمة على التشغيل والصيانة، على أساس تقليل التكلفة، وتحسين الأداء، ومع الأسف لم تطبق حتى الآن. في ترتيب الميزانيات يأتي بند التشغيل والصيانة بعد الرواتب.

ألم تحاولوا تأسيس مركز تدريبي أو تعليمي يختص بالهندسة القيمة؟

الحمد لله في كلية الهندسة بجامعة الملك سعود هناك مادة تختص بالهندسة القيمة.

ألا ترى أن هذا المفهوم فكري أكثر منه هندسي؟

بالتأكيد هو فكر في المقام الأول. لكن مشكلتنا أننا لا نطور، بينما في الغرب يطورون، ويتعلمون، ويستفيدون أكثر.

يوجد قسم للهندسة القيمة في مكتب عبد العزيز العتيشان للاستشارات الهندسية، ماذا قدم؟

بالفعل لدينا قسم للهندسة القيمة، وحقيقة نفعنا من ناحيتين: الأولى ناحية مالية، والثانية اكتساب سمعة طيبة، فمن الفخر أن يقوم مكتبنا بدراسة الهندسة القيمة لمشروعات مكاتب استشارية كبيرة في المملكة لها حضورها منذ زمن طويل في السوق.

لكن مما يؤسف له أن الدراسات التي أجريناها كلها كانت للقطاع الخاص، ولم يقم مكتبنا منذ تأسيسه في عام 1992 بمدراسة هندسة قيمة للقطاع العام، ما عدا قيامنا بإنشاء قسم للهندسة القيمة في الهيئة الملكية للجبيل وينبع، ودعمنا قسم الهندسة القيمة بوزارة الشؤون البلدية والقروية بمهندسين، ولم نوقع عقداً واحداً مع أي جهة حكومية لتطبيق الهندسة القيمة، فكل مشروعاتنا مع القطاع الخاص، أو مع مكاتب استشارية لمشروعات خاصة.

ولعلي هنا أقترح على ولي العهد صاحب السمو الملكي الأمير محمد بن سلمان بن عبد العزيز وهو يتبنى رؤية 2030 أن يجعل تطبيق الهندسة القيمة قانوناً تلتزمه كل مؤسسات القطاع العام، وقد أقر مجلس الوزراء تطبيق الهندسة القيمة، على أن تقوم إدارة الأشغال العسكرية بوزارة الدفاع بوضع ضوابط، وهذه فرصة للأمير محمد بن سلمان أن يؤكد لوزارة المالية بعدم إقرار أي مشروع لا يطبق الهندسة القيمة، حسب الضوابط التي وضعتها الأشغال العسكرية.

إذا جرب تطبيق الهندسة القيمة في كل المشروعات كما تطالبون، هل هناك مهندسون في هذا المجال بالعدد الكافي؟

نعم هناك مهندسون خبراء، وآلاف المهندسين من حملة الشهادات التي تسمح لهم بوضع دراسات الهندسة القيمة. وطبعاً كان حمود السالمي وعبدالعزیز اليوسفي، وهما من إدارة الأشغال

أرى أن فكرك يتبلور حول التخصص الذي تتحمس لها بوضوح؟

نعم التخصصية يجب أن تكون توجه الدولة، التي عليها أن تقوم بمهام الخارجية، والدفاع، والأمن، والاقتصاد، وتكون المجالات الأخرى مفتوحة للقطاع الخاص، وتكون الدولة رقيبة من بعيد، فمثلاً الطرق يمكن أن تكون من مسؤولية القطاع الخاص، الذي عليه ضمان جودة التنفيذ، ثم يعطي حق فرض رسوم على استخدامها، مع وجود بدائل للدولة.

وعلى سبيل المثال، تقوم الآن تركيا بإنشاء أكبر مطار في العالم يستوعب 150 مليون مسافر سنوياً، وهو يقع على بعد 35 كيلو متر من مطار أتاتورك الدولي، واسمه جراندي إسطنبول، ويقوم به القطاع الخاص، والمجموعة التي رست عليها المناقصة ستدفع للحكومة 26.142 مليار يورو بما في ذلك ضريبة القيمة المضافة لعقد إيجار مدته 25 عاماً.

أنت من أنصار المرأة، وقد طالبت بفتح نوادي رياضية لها، أليس كذلك؟

نعم صحيح، فالمرأة نصف المجتمع، وهي أمك وأختك وابنتك وزوجتك، وهي عضو فعال بالمجتمع، وللأسف حتى في التوظيف ظلنا نحصرها في التعليم مدة طويلة، ثم أصبحت هناك طبيبات وصيديات، بينما كانت المرأة في زمن أجدادنا تبيع وتتاجر، وكانت تعمل جنباً إلى جنب مع الرجال في المزارع، فالتشدد أمر طارئ علينا، ومجتمعنا له عاداته وتقاليده الراسخة التي ينبغي أن نحافظ عليها، لكن من دون تشدد وتضييق على الناس، وأنا مع وجود هيئة الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر، على أن يكون دورها في حدود ما أمر الله سبحانه وتعالى.

والمرأة في الخليج تعاني كثيراً بسبب بعض العادات، وقد بينت الدراسات أن نصف الخليجيات مصابات بالسكري، لأنهن لا يمارسن أي نشاط، وأنا عندما أرى النساء يمارسن المشي وهن في عباءات ثقيلة سوداء

تمتص الشمس أشفق عليهن. فلماذا لا تتاح لهن أندية نسائية يمارسن فيها الرياضة من دون مضايقة من أحد. وسؤالي: ماذا لو مارسن الرياضة في أندية رياضية خاصة بهن؟ وماذا لو مارسن الطالبات الرياضة في مدارسهن؟

تبدو في بعض كتاباتك مفتخراً بقبيلتك، وفي الوقت نفسه تبدو معادياً للتمييز والعنصرية، كيف؟

كان الرسول صل عليه وسلم يفتخر بقبيلته، ولكن هذا لا يعني أن ترى نفسك أفضل من الآخرين، فأنا يحق لي أن أفتخر بقبيلتي «بني تميم»، وأقول إنها من أكبر القبائل، ولكن لا

يجب أن أقول إنها أفضل من القبائل الأخرى.

وعندما كنت بمجلس الشورى تبنت قانون الوحدة الوطنية بموجب المادة 23 من نظام مجلس الشورى، وينص القانون المقترح على تجريم الكراهية وإدانة الطائفية والنعرات القبلية، كما أن مفهوم تفاوت النسب يجب القضاء عليه، لأن الرضا أساس الزواج، وهناك من جأؤوا إلى رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فَقَالُوا: زَوْجِ أُمَّتِنَا فَلَانًا، فقال لهم الرسول ثلاث مرات: «أين أنتم عن بلال؟ حتى زوجوه، فالزواج لمن نرضى دينه وخلقه، دون أن يكون للقبيلة يد في ذلك. والاعتداد بالقبيلة يجب أن يكون في حدود معرفة النسب، وكان النبي صلى الله عليه وسلم يلجأ في هذا الأمر إلى أبي بكر الصديق الذي كان نسابة.

عندما تطلق آراءً جدلية.. ألا تخشى من ردود الأفعال؟

لا أخشى في الحق لومة لائم، وأحب طرح ما أؤمن به، وما يراه ضمير، وإيماني بأنه لن يصيبني إلا ما كتبه الله لي.

ما نصيحتك للمهندسين الشباب؟

نصيحتي للمهندس الخريج ألا يعتقد أن شهادته تعني أنه أصبح مهندساً، وإنما عليه أن ينظر إليها على أنها قد وضعت في بداية الطريق، فالشهادة هي الإشارة الخضراء للدخول إلى حقل الهندسة، وعليه أن يسعى إلى التخصص الدقيق، فلا يصبح كشكولاً مدعياً معرفة كل شيء. ولن يجد المهندس أو أي خريج طريقه إلى النجاح إلا بالتدريب، والمثابرة عليه. ولهذا أنصح أبناءنا الذين يدرسون في الخارج عليهم تلمس سبل التدريب قبل العودة إلى المملكة، وعلى الملحقين أن تسعى إلى مساعدتهم.

ومن المشكلات أن الخريجين يبحثون عن وظيفة في الدولة، من دون أن يكون لهم أي طموح، وأعتقد أن الأفضل التدريب في القطاع الخاص، حتى لو كان العائد أقل، لأن هذا القطاع يسهل، بينما في القطاع العام يتساوى الجميع.



يجب سن تشريع ينظم تحويل الشركات العائلية إلى مساهمة



نبذة تعريفية

- دكتوراه في الهندسة المدنية، تخصص إدارة مشروعات وإدارة عامة من جامعة واشنطن بمدينة سياتل بولاية واشنطن، الولايات المتحدة الأمريكية، 1399هـ / 1979م.
- ماجستير بالهندسة المدنية إدارة مشروعات من الجامعة نفسها بمرتبة الشرف الأولى، ديسمبر 1975م.
- دبلوم عالٍ في الإدارة العامة، الجامعة نفسها، أغسطس 1975م.
- بكالوريوس في الهندسة المدنية من كلية سينت مارتن بمدينة الومبيا بولاية واشنطن بالولايات المتحدة الأمريكية، 1390هـ / 1970م.
- عضو سابق في مجلس الشورى.
- درّس في جامعتي الملك سعود بالرياض، وجامعة الملك فيصل بالدمام.
- أول رئيس لمجلس إدارة فرع الجمعية الأمريكية للهندسة القيمة بالسعودية.
- ترأس مجالس إدارات عدد من الشركات.
- مدير قسم الإشراف بالإدارة الهندسية بسلاح المهندسين السعودي، 1392هـ - 1394هـ / 1972م-1974م.
- المدير العام للأشغال العسكرية بوزارة الدفاع والطيران، وضابط الاتصال ما بين الحكومة السعودية والحكومة الأمريكية لتطبيق اتفاقية التعاون الهندسي ما بين الحكومتين، 1403هـ - 1413هـ / 1983م-1993م.
- عضو في عدد كبير من المجالس واللجان.
- عضو في جمعية لورنس دي ميلز للهندسة القيمة مدى الحياة، TRUSTEE OF THE LAWRENCE D. MILES VALUE FOUNDATION
- أول عضو شرف غير أمريكي بفوج المهندسين الأمريكي US CORPS OF ENGINEERS REGIMENT
- عضو الجمعية الأمريكية للهندسة القيمة.
- مستشار فرع الجمعية الأمريكية للهندسة القيمة في المملكة والخليج العربي.
- حاصل على وسام الملك عبد العزيز من الدرجة الثانية، وميدالية التقدير العسكرية، وميدالية الإتقان، وميدالية الإدارة، وميدالية الإبداع، وميدالية القيادة.

كان عندكم طرح فيما يتعلق بالشركات العائلية، ليحكم توضحونه؟

شركات عائلية كثيرة تذهب بذهاب مؤسسيها، وقد سرني كثيرا تحول مصرف الراجحي وبنك البلاد إلى شركات مساهمة، وهما نموذجان جيدان على أن المؤسسين يمكن أن يبقوا على رأس الشركة، وفي الوقت نفسه يكون معهم مساهمون يدعمون الشركة، ويضمنون استمراريتها، بل أرى أهمية وجود قانون ينظم تحويل هذه الشركات العائلية إلى شركات مساهمة، لأنها عنصر مهم في اقتصاد البلد، بل ليته - أي القانون - يكون ملزماً، لأن أي هزة لهذه الشركات يتأثر بها كثيرون.



على الدولة دعم مجلة «رواد الأعمال» لتحقيقها بعض أهداف «رؤية 2030»

ما الذي تقولونه لمجلة «رواد الأعمال»؟

أرى أن المجلة تقوم بدور كبير، وتشجع الريادة، وتدفع الشباب إلى التميز، وليت الدولة تدعم مثل هذه المجلة الهادفة، التي تخدم هذا القطاع المهم من المجتمع، بل إن الشباب هم أمل المستقبل، ومن نراهم عليهم حياة أفضل. وإذا أمعن المرء التفكير يجد أن هذه المجلة جزء من «رؤية المملكة 2030»، ويحقق شيئاً من أهدافها، وأي جزء لا شك يسهم في بلورة هذه الرؤية وتحقيقها على أرض الواقع، وأعتقد أن الأمير محمد بن سلمان يهتم بدعم التوجهات المحققة لأهداف الرؤية، ويمكن أن يكون الدعم لمدة محددة، تحقق خلالها المجلة الانتشار، وتقف على قدميها.



عبق الاسطورة

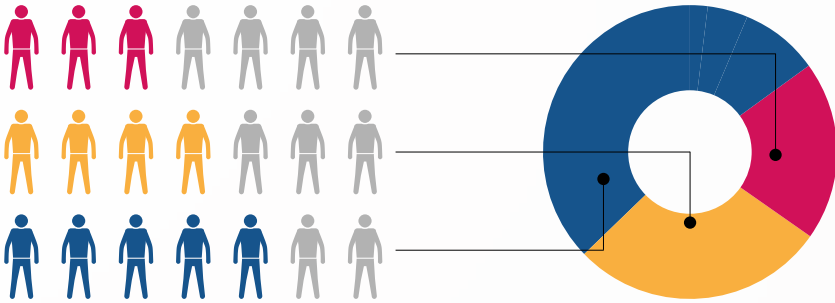
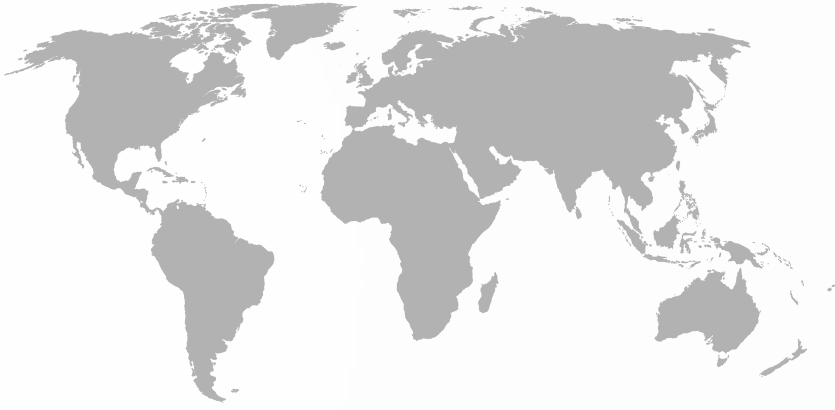
LEGEND'S MIST

نستثمر لتزدهر حضارتنا



د. ساليينا يحيى صديقي:

سرطان المبيض الأسرع انتشاراً والخامس من حيث مسببات الوفاة



الباحثة والدكتورة المتخصصة في الطب الجزيئي في علم تكاثر الإنسان د.ساليينا يحيى، واحدة من رائدات العمل في مجال البحث العلمي والمتخصصة في طرق الكشف المبكر والوقاية من سرطان المبيض- ذلك القاتل الصامت الذي تتشابه أعراضه مع بقية أمراض النساء- لا تسعى فقط لعلاج هذا المرض المخيف، بل تركز أيضاً من خلال أبحاثها مع كبرى المعامل العالمية على وضع حلول عملية للوقاية منه ، فكان حوارنا معها حول أفكارها وجهودها في هذا المجال...

في البدء نتعرف عليك:

متزوجة وأم لثلاثة أبناء "غالية ويزيد ودلال"، تلقت تعليمي الابتدائي في بيروت بمدارس الشيوفا العالمية بحكم عمل والدي هناك، ثم انتقلنا إلى مدينة جدة بالمملكة وتابعت الدراسة حتى أنهيت المرحلة الجامعية تخصص علم الأحياء بتفوق والله الحمد أهلني أن أكون معيدة بكلية الطب في عام 1999 م ، ثم تابعت دراسة الماجستير في جامعة الملك عبد العزيز في تخصص "وظائف الأعضاء Human Physiology".

رشحتني الجامعة لبعثة دراسية في عام 2001م لاستكمال مرحلتي الماجستير والدكتوراه في تخصص بيولوجيا التكاثر Reproductive Biology. بجامعة أدنبرة بالمملكة المتحدة. وفي البداية، ترددت عن قبول البعثة لصغر سن أطفالي ومسؤوليتي تجاههم، ولكن الدعم الذي وجدته من زوجي، والتسهيلات التي قدمتها لي وزارة التعليم العالي والملحق الثقافي في المملكة المتحدة ساهم كثيراً في رفع معنوياتي وشجعني على قبول البعثة.

بدأت دراستي والله الحمد بكل يسر بالعمل المشترك بين جامعة أدنبرة ومستشفى ويستن جنرال Western General الخاصة بأبحاث السرطان؛ حتى أنهيت مرحلتي الماجستير والدكتوراه في عام 2008م. مجال تخصصي هو البحث عن طرق الكشف المبكر والوقاية من سرطان المبيض Ovarian Cancer ومحاولة التوصل إلى علامات حيوية تساعد في الكشف عنه على المستوى الخلوي.

تعاوني البحثي مع مستشفى أدنبرة البريطانية الأول من نوعه بالشرق الأوسط

وقد أثبتت الدراسات العلمية أن أغلب أنواع السرطانات، ناتجة عن نمط وسلوك إنساني يمكن التحكم فيه، حتى أنواع السرطانات الناتجة عن طفرات جينية يمكن لنمط العيش أن يؤثر سلبيًا على سرعة تطورها؛ لذلك أخذت على عاتقي خدمة المجتمع من هذه الناحية التي يمكن تسميتها "توعية المجتمع وتثقيفه في هذا المجال"؛ لأن كل فرد في المجتمع مسؤول عن آخرين، أو سيصبح في يوم ما مسؤولاً عنهم.

الجهود المبذولة للوقاية

**أمراض السرطان شائعة
في الدول العربية ،
فما الجهود المبذولة
للوقاية والعلاج منه
داخل المملكة؟**

السرطان مرض تتميز خلاياه بالعدائية والعشوائية والقدرة على غزو الخلايا المجاورة

أعمل أستاذة مشاركة بجامعة الملك عبد العزيز- كلية العلوم، وباحثة مشاركة في مركز التميز البحثي في علوم الجينوم الطبي، وباحثة مشاركة في كرسي الأستاذ الدكتور عبدالله با سلامة لأبحاث السرطانات النسائية، وباحثة زائرة في جامعة أدنبرة / المملكة المتحدة- أسكتلندا بالتعاون مع مستشفى Western General

لماذا اخترت مجال الطب؟

كثرة انتشار مرض السرطان في العالم عامة وفي المملكة خاصة، خلق داخلي فضولاً أكبر للتعرف على هذا النوع من الأمراض على المستوى الخلوي الدقيق. إن لفظة سرطان تسبب حالة من الضيق النفسي بمجرد سماعها، والمجتمع يحتاج ليس فقط لمساعدات طبية للعلاج من هذه الأمراض، بل أيضاً الوعي العام عن طبيعة المرض، وسبل الوقاية منه، وكيفية التعامل معه.

والبعيدة وتدميرها، فتنمو خلاياه بشكل سريع ومستمر بحيث يصعب السيطرة عليه.

هناك عدة عوامل ممكن أن تزيد أو تقلل من نسب الإصابة بعدة أنواع من السرطانات، وفي حالة الإصابة فإن نسبة الشفاء تحدد بالمرحلة التي يتم الكشف فيها عن الورم السرطاني؛ هل هي مراحل متقدمة يصعب السيطرة عليها، أم مراحل مبكرة فيمكن علاجه بالجراحة والعلاج الكيميائي والإشعاعي أو أحد هذه العلاجات؟

وللأسف آخر إحصائية لأضرار السرطان في المملكة كانت في 2013؛ حيث سجلت أعلى نسبة إصابة بسرطان الثدي Breast Cancer بنسبة 30.6% يليها الدرقية Thyroid بنسبة 11.4%، ثم سرطان القولون Colorectal بنسبة 10.7%، وفي المرتبة السادسة يأتي سرطان المبيض بنسبة 3.1%.

وهناك عدة أسباب يعود إليها انخفاض النسبة في هذه الإحصائية؛ منها وفاة المريض من الإصابة الانتشارية Metastasis حتى بدون معرفة السبب الأولي، أو الوفاة لأسباب أخرى قبل الكشف عن وجود المرض.

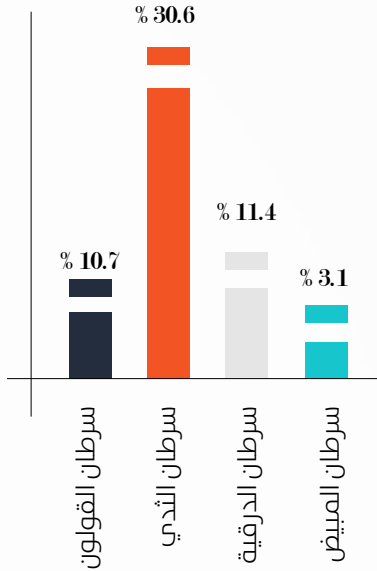
القاتل الصامت

حديثنا عن ماهية أبحاث سرطان المبيض، والكشف المبكر عنه؟

سرطان المبيض كما يوحي المصطلح، يصيب المبيضين عند المرأة، وهو أحد أنواع السرطانات النسائية الأكثر شيوعاً والأسرع انتشاراً، فقد يعد الخامس ترتيباً من حيث السرعة والمسببات لحالة الوفاة من بين الأنواع السرطانية الأخرى، فنسبة الوفيات الناجمة عنه مقلقة في أوساط الطب النسائي. وحسب تقدير الجمعية الأمريكية للسرطان سنة 2017، فإن 22440 سيدة ستلقى التشخيص بمرض سرطان المبيض؛ إذ يكون السبب في وفاة 14080 سيدة.

وأكثر من نصف حالات هذا النوع من السرطان تحدث في عمر 63. هذه الحقائق تظهر أهمية التركيز على الكشف المبكر، وعن زيادة الوعي بين السيدات في مجتمعاتنا.

آخر إحصائية لأمراض السرطان في المملكة كانت في 2013 :



أطلقوا عليه القاتل الصامت لعدم وجود أعراض مبكرة له

وقد أظهرت دراسات علمية أن معظم المصابات بالمرض يظهر لديهن أعراض حتى في المراحل الأولية من المرض الذي ربما تساهم في اكتشاف المرض مبكراً إذا خضعت المريضة لاستشارة طبية مبكراً ولم تتجاهل هذه الأعراض.

إن الاكتشاف المبكر لسرطان المبيض مهم جداً؛ إذ يتم فقط اكتشاف 20% منها مبكراً.

يسمى هذا السرطان بالقاتل الصامت؛ لعدم وجود أعراض محددة ومبكرة، كما يحدث في حالة سرطان الثدي على سبيل المثال، وكذلك بسبب تشابه أعراضه العامة مع أغلب الأمراض النسائية الشائعة؛ مثل الشعور بضغط وثقل، وانتفاخ، وألم في الحوض، وألم في البطن مع غثيان، وعسر هضم، وتعب شديد وحاجة ملحّة للتبول، والإمساك وضعف الشهية والشعور بالشبع بسرعة وتغيرات الطمث. وينصح بمراجعة الطبيب إذا

استمرت هذه الأعراض لبضعة أسابيع دون تحسن كما ينصح بمراجعة الطبيب بشكل دوري إذا وجد تاريخ عائلي لمرض سرطان الثدي أو المبيض أو القولون.

عوامل الإصابة

هل هناك عوامل محددة تؤدي إلى الإصابة بهذا المرض؟

هناك عوامل تزيد من فرصة الإصابة بسرطان المبيض، ولكن لا يعني وجود عامل خطورة واحد أو اثنين، أن المرأة سوف تصاب حتماً بالسرطان، ومن ضمن هذه العوامل:

1. طفرات الجينات الوراثية :

أهمها جينات سرطان الثدي " BRCA1 and 2".

2. الحاملات لطفرات BRCA 1 :

ترتفع لديهن نسبة الإصابة بنسبة من 35 إلى 70%، أما طفرات BRCA 2 فإن نسبة الخطورة تزداد بنسبة من 10 إلى 30%. وتزداد حالة الإصابة إذا كان لدى المريضة تاريخ إصابة بسرطان الثدي.

3. التاريخ العائلي الوراثي للمرض :

يظهر سرطان المبيض في أفراد العائلة نتيجة تغيرات أو طفرات في الجينات الوراثية وتزداد نسبة الإصابة بمعدل 10 إلى 15%.

4. العمر:

يرتبط سرطان المبيض غالباً بسن اليأس، وتزداد فرص الإصابة في نهاية السبعين من العمر، وقد تحدث الإصابة قبل سن اليأس.

5. تعدد الولادات واستخدام حبوب منع الحمل:

أظهرت الدراسات أن الولادات -حتى لو كانت ولادة واحدة فقط- تقلل من مخاطر حدوث سرطان المبيض كما أن حبوب منع الحمل لها دور وقائي في منع حدوث سرطان المبيض.

6. العقم والأدوية المنشطة للتبويض:

إن العلاقة بين سرطان المبيض وحالات العقم والأدوية المنشطة للتبويض غير واضحة، فقد أشارت بعض الدراسات إن حالات العقم قد

الوعي العام في المجتمع عن المرض أهم من المساعدات الطبية

كم ينفق الباحث على أبحاثه العلمية لخدمة البشرية؟

سؤال صعب؛ لأن للبحث العلمي الناجح مقومات أساسية؛ إذ يحتاج إلى العلم والتطور المستمر عن طريق التعاون الدولي المستمر، والمال اللازم لإنشاء وحدة بحثية، وأيضاً عن طريق تعاون دولي، وأخيراً البيئة الصحية للباحث والتي تبعد عن المركزية والأهداف الشخصية.

كيف ترين تجربة إنشاء البنك الحيوي لجمع العينات؟

بالتعاون مع جامعة Imperial في المملكة المتحدة والتي تُعد من الجامعات الأوائل على مستوى العالم في مجال البنوك الحيوية Biobank. قمنا بإنشاء بنك حيوي في جامعة الملك عبدالعزيز تحديداً في مركز التميز البحثي في علوم الجينوم الطبي بهدف جمع أكبر عدد من العينات الحيوية من مرضى السرطان بالتعاون مع الأطباء في المستشفى الجامعي وعدة مستشفيات خاصة - أبرزها المستشفى السعودي الألماني - بعد الموافقة الخلية من المرضى، بغرض إجراء الأبحاث العلمية عليها، يتم الحصول عليها بعد الانتهاء من الهدف المأخوذ لسببه.

تم إنشاء الوحدة تحت إشراف الأستاذ الدكتور عبدالباسط بوحميده وهو دكتور باحث في مجال التركيب الجيني للأمراض السرطان، وبمساعدة الدكتور مراد عسيدي الباحث في مجال الطب التشخيصي لحالات العقم والأورام النسائية، مع نخبة مميزة من العلماء في هذا المجال.

أحتاج إلى لقاء منفصل للتحدث عن هذه التقنية وآثارها الحالية والمستقبلية على المجتمع، وكذلك موضوع "تغيير نمط الحياة للتقليل من فرص الإصابة بالسرطان.

التدريس " ما بين 6 إلى 12 شهراً" لإجراء البحوث العلمية في أي دولة باتفاق مسبق بين الباحث والجامعة المستضيفة من حيث المدة ومضمون البحث العلمي. وقد حصلت على موافقة جامعة الملك عبد العزيز بجدة للتفرغ العلمي لمدة سنة بعد أن تلقيت دعوة من مستشفى السرطان في مدينة أدنبرة / المملكة المتحدة. Western General

سيكون التعاون البحثي بيننا هو الأول من نوعه على مستوى الشرق الأوسط من حيث أهمية المحتوى على الصعيد الطبي والعلمي. ستكون الدراسة عن التجارب السريرية على مرضى السرطان، وخاصة سرطان المبيض مع تحديد البصمة الجينية لكل مريضة حسب التسلسل الجيني الخاص بها؛ وبذلك يمكن تفصيل خطة علاجية خاصة بالتسلسل الجيني للمريضة؛ وهو ما يسمى بالطب الشخصي Personalized Medicine OR Precision Medicine. وهي تقنية حديثة تحدد من يستفيد من العلاج الكيميائي.

من هي الجهات المهتمة بأبحاثك، وما المعوقات التي تواجه الباحث أثناء تحقيق أهدافه البحثية؟

أبحاثي تحت مظلة جامعة الملك عبدالعزيز وبعضها يتم بالتعاون مع مركز التميز البحثي في علوم الجينوم الطبي؛ أحد أقسام الجامعة. ومن الناحية الفخرية "غير مادية" كرسي الأستاذ الدكتور عبدالله باسلامة للأورام النسائية. أغلب الأبحاث يتم الصرف عليها من دخلي الخاص اختصاراً للوقت؛ إذ أحياناً ما يتطلب الحصول على منح بحثية في الجامعة وقتاً طويلاً. ونظراً للنمو المتسارع في مجال الطب على المستوى العالمي، لا يمكنني الانتظار طويلاً لإجراء البحث.

من الجهات التي تعني بمثل هذه الأبحاث؟ ولمن لجنّت ليساعدك في أبحاثك؟

واقعيًا، جامعة الملك عبدالعزيز وأيضاً مدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية في الرياض KACST الداعم الأساسي للبحوث في الجامعات السعودية. أما في حالتي فالداعم الأساسي هو أنا.

تزيد من خطورة المرض وأن استخدام بعض أنواع الحبوب المنشطة للمبيض لفترة تزيد على سنة قد ترفع معدل الخطورة ولكن هناك دراسات أخرى تنفي هذه العلاقة.

7. الهرمونات البديلة بعد سن اليأس:

أظهرت الدراسات الحديثة التي نشرتها أوراق علمية في أمريكا بوجود علاقة بين سرطان المبيض واستخدام هرمون الأستروجين، خاصة إذا زادت فترة الاستخدام أكثر من 5 سنوات.

8. السنة:

البيانات أكثر عرضة لسرطان المبيض ويكون السرطان أكثر شدة لعودة المرض وتقليل نسبة الشفاء. عند استشارة الطبيب المختص يجب على المريضة إعطاء كافة المعلومات عن الأعراض التي تعاني منها مع وجوب معرفة كاملة عن التاريخ المرضي والعائلي.

فحوصات استقصائية

وهل يمكن اكتشاف المرض مبكراً؟

حتى الآن، لا توجد فحوصات استقصائية تؤكد وجود سرطان المبيض مثل ما هو معروف في حالة سرطان عنق الرحم. ولكن هناك إجراءات ربما تساعد في الاكتشاف المبكر للمرض؛ مثل الفحص السريري المهبطي للبحث عن أي كتل غير طبيعية في الحوض، وكذلك الفحص بالأشعة الصوتية وخصوصاً المهبطية التي قد تساعد في اكتشاف الأورام في منطقة الحوض حتى لو كانت صغيرة الحجم وإمكانية معرفة تدفق كمية الدم لهذه الأورام التي قد تعطي دلالة أولية لنوعية الورم. كما يتم إجراء تحليل للدم لمعرفة مستوى بروتين معين في الدم يرتبط ارتفاعه في بعض الحالات مع الإصابة بسرطان المبيض، يسمى ب-CA125.

تجربتي في بريطانيا

ماذا عن تجربتك الجديدة في بريطانيا وكيفية المشاركة؟

يحق لكل باحث التمتع بفترة تفرغ من عبء

علي الشايح؛ مدير تسويق الشايح للساعات، شاب طموح استطاع من البداية أن يحدد اتجاهه من خلال تخصصه الأكاديمي، وليختار بمحض إرادته مجال والده؛ ليشركه في صناعة اسم «الشايح للساعات».. أجرينا معه هذا الحوار لنعرف كيف كانت البداية، وكيف استطاعوا الحصول على توكيل لأكثر الساعات شهرة في العالم، وكيف زادت فروعهم عن أكثر من 100 فرع في كل أنحاء المملكة؟ ..

علي الشايح:

هدفنا أن يكون «الشايح للساعات» هو الخيار الأول دائماً

داوره : سميح جمال

والادي ترك الوظيفة فأسس محلاً في البطحاء تطور لأكثر من 100 فرع

أضفتم مؤخرًا البيع الإلكتروني بجانب معارضكم، فكيف وجدتم التجاوب؟

بفضل الله، كان التجاوب أكثر من رائع. والهدف من المتجر الإلكتروني هو حرص الشايح للساعات على الوصول إلى العملاء في أي مكان في المملكة العربية السعودية.

أين يجد الزبون فروعكم بالرياض وداخل المملكة؟

يوجد فرعنا الرئيس في الرياض في العليا مقابل برج المملكة، كما نتواجد بجميع مدن المملكة بأكثر من 100 فرع.

المسؤولية المجتمعية

هل تشاركون في فعاليات وبرامج المسؤولية المجتمعية؟

بالطبع، فهذه مسؤولية على جميع الشركات. وقد قمنا مؤخرًا برعاية رحلة الصيف لأبنائنا الأيتام في جمعية بناء والمتوجهة إلى الحد الجنوبي لمساندة جنودنا البواسل، كما ساهمنا بهدايا متنوعة للأبناء والجنود الأعزاء.

أين تقفون الآن وما خطتكم المستقبلية؟

نقف الآن في طريق التطوير والبحث عن كل جديد في عالم الساعات، ونطمح إلى أن يكون "الشايح للساعات" هو الخيار الأول دائمًا للعميل.



وهذا صعب في هذا المجال، بالإضافة إلى تكاليف البضاعة.

عنوان الرقي

الساعة على المعصم عنوان للرقي وليس مجرد ضبط للوقت، فما شعور الزبون عندما تصله ساعته وقد ضبطت على توقيت "الشايح"؟

أولوياتنا دائمًا هي الحرص على رضا العميل؛ لذلك نرجو أن يكون سعيدًا عندما تكون ساعاتنا على معصمه.

رغم تراجع المبيعات ومنافسة الأجهزة الذكية والإلكترونية للساعات، لكن "الشايح" لم يتأثر، فما السر؟

نحرص دائمًا على مواكبة الموضة ومسيرة التطور وجلب كل جديد في عالم الساعات؛ لذلك لم تؤثر الساعات الذكية على مبيعاتنا؛ لأن العميل يقطن الساعة لإكمال أناقته في المناسبات وشتى مظاهر الحياة.

ماركات عريقة

ما هي منتجاتكم الحديثة الآن في السوق؟

حصلنا مؤخرًا بعد توفيق الله على ماركة "سانت أونري"، وهي من الماركات العريقة، بالإضافة إلى ساعات "سفن فرايدي" التي تتميز بتصميماتها الخارجة عن المألوف.

بداية نتعرف عليك:

أحمد الشايح حاصل على بكالوريوس إدارة وتسويق من جامعة باكنجهام البريطانية، والتحق بهذا المجال لمساعدة والدي حفظه الله، إضافة إلى حرصه على التطوير في العمل.

"الشايح" هي الاسم الأبرز في عالم ماركة الساعات، فحدثنا عن تاريخها منذ تأسيسها حتى الآن؟

كانت البدايات عن طريق والدي، عندما لم يتأقلم مع العمل الحكومي، فقرر حينها دخول مجال التجارة بمحل وحيد في البطحاء في مجال الساعات، ثم توالى النجاح من خلال العمل الدؤوب حتى وصلنا الآن إلى أكثر من 100 فرع في المملكة العربية السعودية.

وكلاء لماركات شهيرة

بدأتم بأخذ وكالات لكبرى الماركات منذ وقت بعيد، فكيف كانت البداية وأين تقفون الآن؟

كان والدي في البداية يعتمد على المشتريات المحلية؛ حتى قرر الذهاب إلى سويسرا والبحث عن وكالات شهيرة. وبتوفيق من الله عز وجل، استطاع الحصول على وكالة ساعات "ميدو"، وتلاها العديد من الوكالات المعروفة؛ لنصبح وكلاء لماركات شهيرة؛ مثل "ريموند ويل"، و"فريدريك كونستانت"، و"ألبينا"، بالإضافة إلى "دانيال ولنغتون" وغيرها.

الكثيرون في سوق العمل لا يعرفون المعنى الدقيق للوكالة، فبم تصفها من خلال تجربتكم؟

الوكالة باختصار هي شراكة بين الشركة المصنعة للمنتج والمستورد. ومتى ما وجد الاهتمام والتطوير، وجد النجاح والاستمرار. الفرشايح لا يناسبنا

أليس من الجيد الانتقال للعمل بنظام الامتياز التجاري (الفرشايح)، وما تعليقكم كخبراء في السوق العربية؟

أعتقد بأن نظام الامتياز التجاري لا يتناسب مع نشاط الساعات؛ لأن المستثمر يبحث عن إعادة رأس المال خلال ثلاث سنوات أو أقل،

د. مجدي حريري رئيس شركة مكّيون للتطوير العقاري:

مسؤوليتنا الحفاظ على الهوية المعمارية الإسلامية ونشر أنظمة المباني الخضراء

منذ تخرج من قسم الهندسة المعمارية جامعة الملك سعود بالرياض بتقدير عام ممتاز، خصص بحثه لخدمة مكة وحررها الشريف، فحصل على درجة الدكتوراه من جامعة نيوكاسل ببريطانيا بعنوان « الإسكان في وسط مكة : تأثير الحج»، وطوال عمله أستاذًا مشاركًا بجامعة أم القرى، ألف العديد من المؤلفات والأبحاث منها: «أسس تصميم المسكن في العمارة الإسلامية»، و«الصور الجوية واستخداماتها في إرشاد الحجاج»، و«استخدام الصور الجوية لأغراض خدمة الحجاج التائهين بمنى»، و«رحلة الحج في صور»، و«توسعة وعمارة المسجد الحرام من عهد الرسول صلى الله عليه وسلم وحتى نهاية دولة المماليك». كان عضوًا بمجلس الشورى، وعضوًا بالهيئة الاستشارية لإصدارات توسعة وعمارة الحرمين الشريفين، وعضوًا مؤسسًا وأمين صندوق جمعية مكة المكرمة للتنمية والخدمات الاجتماعية، وعضوًا بمجلس معهد خادم الحرمين الشريفين لأبحاث الحج.

كقائدة للعالم العربي والإسلامي؛ لذا تولي حكومة المملكة أهمية كبيرة لإعمار الحرمين الشريفين؛ إذ تضع رؤية 2030 أهدافًا كبيرة فيما يخصهما باستهداف 30 مليون حاج ومعتمر بحلول عام 2030؛ ما يجعل العمل على صيانة وتوسعة الحرمين الشريفين مهمة ضخمة وحيوية للمملكة، وخدمة كبيرة لكافة المسلمين.

ويجب أن لا نغفل الدور الحيوي للمشروعات العملاقة التي تستهدف رفع كفاءة تفويج الأعداد المستهدفة من الحجاج والمعتمرين؛ حيث تطور المملكة منظومة خدمة زوار الحرمين الشريفين، لاسيما قطار المشاعر المقدسة، والذي يشكل مع مترو مكة المكرمة تحسینًا لمنظومة النقل بمكة المكرمة، علاوة على تضمين رؤية 2030 إنشاء أكبر متحف إسلامي في العالم؛ لتوثيق التراث الإسلامي.

ما الذي أضفته هذه التوسعات؟

لتوسعات ومنظومات خدمات الحرمين الشريفين، أثر كبير على رفع الطاقة الاستيعابية لزوار الحرمين الشريفين، من جانبين: الأول: من منظور إسلامي؛ بإتاحة الفرصة للمسلمين الذين تهفؤ قلوبهم لزيارة الحرمين الشريفين؛ بتسهيل إجراءات إصدار التأشيرات، وتطوير الخدمات الإلكترونية وغيرها؛ وهو ما يمثل هدفًا أصيلاً في رؤية 2030. والثاني: من منظور اقتصادي؛ إذ تتجه المملكة إلى تنوع مصادر الموارد غير النفطية، وفي مقدمتها خدمة ضيوف الحرمين، والتي تعني زيادة معدل الإنفاق الداخلي للزوار؛ وبالتالي ارتفاع نسب التجارة الداخلية، وزيادة الطلب على الريال السعودي، وتوفير كافة العملات الأجنبية بالسوق المحلية.

إنه العالم الجليل د. مجدي حريري؛ رئيس مجلس إدارة شركة « مكّيون» مطورون عمرانيون، الذي يطرح من خلال هذا اللقاء العديد من الرؤى لواقع مكة المكرمة ومستقبل الرحلة المباركة لبيت الله الحرام، ويفتح العديد من الآفاق لرواد الأعمال للاستثمار...

ما هي القيمة الاقتصادية المضافة لموسم الحج في المملكة؟

يزور المملكة سنويًا نحو 6 ملايين معتمر و3 ملايين حاج سنويًا؛ ما يجعل للحج آثار كبيرة على صعيد الإنفاق الكلي؛ عبر الموارد التي تحصل عليها القطاعات العاملة في الحج، والتي بدورها تنفق في الاقتصاد؛ ما يساهم في زيادة الطلب الكلي.

ويظهر الأثر الأكبر للحج على صعيد قطاع العقارات؛ إذ تشير الدراسات إلى أن قطاع الإسكان يستحوذ على 30-40% من إجمالي الإنفاق في ميزانية الحاج؛ وهو ما انعكس على نشاط القطاع العقاري بمكة المكرمة. كذلك، يسهم الحج في تقليل نسبة البطالة، ويرفع من جودة الخدمات العامة والبنية التحتية، كما يمثل اختبارًا قويًا لكافة الشركات الوطنية والحكومية العاملة في البنية التحتية من مياه وصرف صحي وكهرباء ونقل ومواصلات.

إعمار الحرمين الشريفين

كيف تقيّم حجم إعمار وتوسعات الحرمين الشريفين؟

تتبع خدمة مكة المكرمة والمدينة المنورة من دور المملكة ومسؤوليتها؛

الريادة والإبداع

ما دور «مكيون» ومساهماتها في إعمار مكة والمدينة؟ وما أهم المشاريع التي تم تنفيذها؟

رؤية «مكيون» هي: «الريادة والإبداع في التطوير العمراني لكل الأجيال»؛ إذ تسعى إلى الريادة، بتبني أفضل الأساليب والممارسات العالمية؛ لتنسجم مع نماذجها الرائدة ذات الطابع الإسلامي.

قدمت «مكيون» خلال عشرين عامًا حوالي (22) مشروعًا داخل حد الحرم المكي، تضمنت (5716) وحدة سكنية، بدءًا من مشروعات التطوير الشاملة مثل مشروع واحة مكة لإنجاز أكثر من 120 عمارة تحوي أكثر من 2500 وحدة سكنية بأسعار مخفضة؛ وذلك بالمشاركة بين القطاع العام والخاص، وتعاون مشترك بين شركات «مكين السعودية» و«مكيون» و«كسب» و«البلد الأمين» لخدمة من يرغبون في تملك وحدات سكنية بمكة المكرمة.

كذلك، وضعت «مكيون» استثمارات بقطاع السكن الموسمي، فأنشأت عدة أبراج بطاقة (1300) وحدة فندقية تستوعب أكثر من (7000) آلاف حاج ومعتمر، أبرزها: التلال، ومنافع الذهبية، علاوة على وحدات سكنية في مناطق حيوية بمكة في السهباني والكعكية والشوقية ويطحاء قريش.

ولعل أحدث ما قدمته مكيون هو البناء بنظام الحديد البارد؛ إذ تم بحمد الله تسليم خمسة مشاريع في مكة المكرمة، أهمها محطة للدفاع المدني بمنى، ومركز إسعاف لوزارة الدفاع بمشعر منى، بالتعاون مع مؤسسة مرصوص للمقاولات المتخصصة في هذا النوع من البناء الذي يتميز بالسرعة الفائقة في الإنجاز مع الحفاظ على أعلى مستويات الجودة والأمان. وتُعد «مرصوص» واحدة من 13 شركة فقط مرخص لها بالبناء بالحديد البارد في المملكة. الهوية المعمارية لمكة.

كأستاذ للعمارة الإسلامية، كيف حافظت مكة المكرمة على هويتها المعمارية في ظل الحداثة وعصر التكنولوجيا؟

من منطلق وجودنا في مكة، تقع علينا مسؤولية الحفاظ على الهوية المعمارية الإسلامية، مع مراعاة أنظمة المباني الخضراء؛ حيث نجتهد في بناء منتجات ذات تصميم حديث وجذاب وموفر للطاقة ويعتمد على الطاقة المتجددة؛ بتوفير مساحات تهوية وإضاءة مباشرة من البيئة الخارجية للمبني، مع ملائمة الهوية الإسلامية الأصيلة مضمونًا وشكلًا، ومراعاة تفضيلات أهل مكة، والحرص على أن يكون لمنتجاتنا هوية مميزة تحاكي الوسائل الجمالية؛ كالمقرنصات الإسلامية، والروشان المكي الأصل بـتكنولوجيا GRC.

التحدي الكبير

تهدف رؤية 2030 إلى زيادة أعداد الحجيج والمعتمرين، فكيف ذلك؟

تستهدف رؤية 2030 وصول الحجاج والمعتمرين إلى 30 مليون بحلول عام 2030م؛ وهو ما يفرض علينا عدة أمور: تعليم أبنائنا؛ فبالعلم تكون هناك عقول نضرة تعرف كيف تحسن استخدام مواردها، وكيف يحققون أهدافهم،

- أجهزة RFID بشاحنات نقل الركاب للتنبؤ مسبقاً بالتكدس البشري؛ إذ يسجل على كل جهاز بياناتها الشاحنة وعدد ركابها؛ ومن ثم تركيب قارئات عبر الطرق المؤدية لمنطقة عرفات مثلاً للتنبؤ بالزحام.
2. استثمار نفس التكنولوجيا لمراقبة البضائع وتخزينها وأماكن انتقالها، وصلاحياتها حفاظاً على الصحة العامة.
3. استخدام تكنولوجيا الواقع الافتراضي Virtual Reality لعمل متاحف ونماذج أثرية تكنولوجية للتعريف بتاريخنا الإسلامي، دون الحاجة إلى متاحف ضخمة ومكلفة، مع استخدامها لتعليم أبنائنا المعلومات التي لا يمكن عملها في الحقيقة لصعوبتها أو لخطورتها؛ كالعلاقات الكيميائية أو علم التشريح.
4. دعم طرق البناء الحديث؛ كنظام الحديد البارد والذي لنا فيه سبق كبير؛ وذلك لوجود مشروعات قائمة لدينا بهذا النظام.

المسؤولية المجتمعية

ماذا عن مسؤولية مكيّون المجتمعية تجاه المملكة وشبابها؟ وما أهم ماتقدمه من برامج؟

تأتي مسؤولية مكيّون المجتمعية ضمن إطار مبادرة سمو الأمير خالد الفيصل؛ أمير مكة المكرمة «بناء الإنسان وتنمية المكان». ومن أبرز المؤسسات التي تعاوننا معها : جامعة أم القرى والتي نتشارك معها ومع مكة المكرمة الاسم والجغرافيا والتاريخ والقيم والمبادئ، ومع أمانة العاصمة المقدسة، ومؤسسة موهبة الخيرية، وشركة LMI العالمية، وشركة YLC إضافة إلى بعض الجامعات.

إننا نهنم ببناء الإنسان القائد الذي نؤمن يقيناً بامتداد أثره إلى غيره؛ وبالتالي حينما نخدم قائداً، فإننا بالطبع نخدم كافة المتعاملين معه أو المتأثرين به؛ أي نخدم أكبر قاعدة مجتمعية. وقد شملت برامجنا المجتمعية ما يلي:

1. تدريب 120 قيادياً حكومياً خلال ثلاث سنوات اختارتهم إمارة مكة المكرمة لبرنامج LMI العالمي بعنوان «الإنتاجية الإدارية الفعالة للقيادات الإدارية العليا»، قدمها الدكتور موفق حريري؛ المدرب الدولي.
2. برنامج القيادات الشابة بجامعة أم القرى؛ حيث خضع بعض طلاب جامعة أم القرى لاختبار القيادة من شركة YLC، فتم اختيار 10 قياديين من الطلاب في مختلف التخصصات، ممن لهم إسهامات في مجتمع الجامعة وخارجه، فدعمناهم ببرنامج القيادات الشابة وعقدنا معهم ورش عمل؛ ليكونوا أكثر نفعاً لمجتمعهم، ونقلنا لهم كامل خبرتنا العلمية والعملية.
3. تدريب طلبة كلية العمارة الإسلامية بجامعة أم القرى على أحدث تقنيات البناء؛ إذ شاركوا مع فرق مهندسينا المحترفين في كافة الأعمال الهندسية.
4. تدريب الشباب والفتيات في عمر المتوسط والثانوي على بيئة العمل؛ إذ نستهدف مواطنين منتجين من أول يوم لهم في الحياة العملية.
5. برنامج موهبة الإرثي بجامعة أم القرى؛ إذ دعمنا ورش عمل بكافة القطاعات الهندسية والطبية والميكانيكية العملية بجامعة أم القرى، وتحت إشراف مؤسسة موهبة للأعمال الإبداعية.
6. تدريب طلبة كلية الإدارة بجامعة نيجرا على المهام الإدارية بالشركة في التسويق والمبيعات والشؤون الإدارية، ضمن دولاب العمل لدينا؛ حيث استفادوا كثيراً من خبرات وكفاءة منسوبي شركة مكيّون الإدارية والفنية.

ومساعدة الدولة والتعاون معها لإكمال منظومة الحج والعمرة؛ ببناء مجمعات تجارية وسكنية تستوعب هذه الأعداد، في ظل الطبيعة الجغرافية الجبلية لمكة المكرمة؛ ما يقلل من مساحة الأراضي المتاحة للبناء، ويضع تحديات كبيرة للبناء، وتشجيع الشباب ليكونوا قدوة لزوار الحرمين، ومعاونين لهم على أداء المناسك بأكمل وجه، وميكنة كافة الخدمات المقدمة للحجيج بدايةً من إصدار التأشيرات، ومروراً بتسهيل الإقامة من حيث النقل والمواصلات والسكن والطعام والاتصالات، وانتهاءً بتوديعهم في مواني المملكة، وأن نكون خير سفراء لوطننا، متمثلين بقيم وأخلاق أهل الحرمين في الحل والترحال وفي التجارة والصناعة والحرفة، علاوة على الاهتمام بتوثيق التراث الإسلامي في كل العالم، وأن نسخر التكنولوجيا لذلك، وفي مقدمتها تكنولوجيا الواقع الافتراضي Virtual Reality؛ حيث يكون لدى الزائر القدرة على الإبحار في التاريخ عبر التوثيق التكنولوجي، وبناء مجمعات محاكاة أثرية إسلامية.

فرص كثيرة لرواد الأعمال في الفندقة والتموين والنقل والإسكان وغيرها

الفرص الاستثمارية

وما الفرص الاستثمارية التي ستتاح لرواد الأعمال من خلال هذه الرؤى المستقبلية؟

إن الجهود التي تبذلها المملكة لدعم رواد الأعمال كبيرة، في مقدمتها جهود شركة وادي مكة التابعة لجامعة أم القرى لاحتضان إبداع رواد الأعمال؛ كأظمة محاكاة تفويج الحجاج والملاحة الداخلية داخل المباني وغيرها، ناهيك عن مجمعات الإبداع Technology and Innovation Centers التابعة لبعض الجامعات، والتي سوف تسفر مستقبلاً عن أفكار مبدعة تسهم في تحقيق الرؤية الطموحة للمملكة.

وحيث إن كثيراً من الخدمات ما زالت تحتاج إلى من يسبر أغوارها ويوفرها بصورة حديثة، فإن الفرص الاستثمارية لرواد الأعمال كثيرة وواعدة خصوصاً في مجال الفندقة والتموين والنقل والإسكان وغيرها ما لا يستغني عنها الحاج أو المعتمر.

الثورة الهندسية

وكيف يمكن الاستفادة من الثورة الهندسية والتقنية لخدمة الحجيج والمعتمرين؟

أتفق معك في وجود طفرة هندسية وتقنية في المملكة، أهمها المشروعات الموجودة في مكة المكرمة والمدينة المنورة؛ لأنها تؤثر على مواطني المملكة والمقيمين وكل مواطني العالم الإسلامي.

وأدعو كل إخواني المحبين لوطننا الغالي أن تطور دائماً من أدائنا، كما يلي:

1. نبكر حلولاً في ميكنة قطاع النقل والطرق؛ لمواجهة الضغط على طرق المملكة بمراقبة الشاحنات والبضائع من المنبع، وحتى وصولها للمستهلك؛ باستخدام تكنولوجيا (RFID : Radio Frequency Identification) بتركيب

ملحق خاص بالمجلة

الامتياز التجاري Franchise

ملحق أغسطس - سبتمبر 2017

اتفاقية مرابحة بين
«فواز الحكير» و
«الراجحي» بقيمة

1.25

مليار ريال

139.68

مليار ريال

قيمة أقوى

20 علامة

تجارية سعودية

1.755

مليار ريال

تبرعات لـ 14
جمعية خيرية
تعني بالأطفال

متى يفشل
الفرنشايز؟

متعب البدران :

السعودية الأولى في الشرق الأوسط
بـ 15 ألف امتياز تجاري

اتفاقية مرابحة بين «فواز الحكير» و«الراجحي» بقيمة 1.25 مليار ريال



وقعت شركة فواز عبد العزيز الحكير السعودية -أكبر شركة مدرجة بقطاع التجزئة السعودي من حيث القيمة السوقية- اتفاقية مرابحة مدتها 7 سنوات مع مصرف الراجحي بقيمة 1.25 مليار ريال (333.3 مليون دولار)؛ لسداد جميع قروض الشركة قصيرة الأجل، على أن تسدد الشركة قيمة الاتفاقية تدريجياً كل ستة أشهر. وتعمل الحكير في تجارة التجزئة والجملة لمجموعة كبيرة من العلامات التجارية العالمية للملابس الجاهزة والأقمشة والأحذية والعلطور والنظارات والأثاث المنزلي، وتمتلك أكثر من 70 علامة تجارية متعلقة بملابس الطبقة الوسطى في السعودية. تأسست «فواز الحكير» عام 1990 وتعمل في كل من: السعودية، ومصر، والأردن، وكازاخستان، والمغرب، والجزائر.

بـ 15 مليار دولار: غرفة الشرقية: 50 % من سوق الفرانشايز في الشرق الأوسط بالمملكة

والعاملين بنظم الفرانشايز، والراغبين في دخول عالم الأعمال الحرة. ولفتت إلى تاريخ صناعة الفرانشايز في المملكة مر بالعديد من المراحل، بداية من الاستيراد في أواخر السبعينات وأوائل الثمانينات، ثم مرحلة التوسع بعد حرب الكويت عام 1991 وزيادة معدل الاستيراد، وبلغ عدد الشركات المحلية العاملة بالقطاع إلى نحو 250 شركة. وشهدت المرحلة التالية، بدء إطلاق بعض الشركات السعودية لمنح الفرانشايز إلى مختلف البلدان، ثم تلتها المرحلة التي تشهدها المملكة الآن، والمتمثلة في توسيع صناعة الفرانشايز عبر دعم صناديق خدمة المجتمع لمشاريع ممنوحة الامتياز، كما من المقرر منح البنك السعودي للتسليف والادخار قروض مجزية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة ومشاريع الامتياز التجاري. وحول الرؤية المستقبلية للقطاع، أشارت الغرفة إلى أن صناعة الامتياز التجاري في المملكة سوف تمر بمرحلة سن قوانين وأنظمة، ثم مرحلة تصدير الفرانشايز للخارج بعد زيادة عدد الشركات العاملة بالقطاع.



أكدت الغرفة التجارية للمنطقة الشرقية أن 22 شركة سعودية تصدر علامات تجارية حول العالم، منها واحدة بلغ عدد امتيازاتها الممنوحة في العديد من البلدان نحو 700 امتياز؛ لتصبح المملكة تستحوذ على 50 % من سوق الفرانشايز في الشرق الأوسط، بقيمة إجمالية تبلغ 15 مليار دولار.

وأوضحت الغرفة في مجلتها الصادرة عن شهر أغسطس -تحت عنوان «سوق واعدة للاستثمار في الفرانشايز»-، احتمالية كبيرة لمزيد من النمو في ظل رؤية 2030، الداعمة للمستثمرين

الاقتصادية المحلية ورفع جودتها، ومن ثم توفير مزيد من فرص العمل في مختلف القطاعات.

وعلى صعيد الاستثمار، تعني المبادرات بحصر الفرص الاستثمارية المحلية؛ الحكومية، والخاصة، ثم عرضها على المهتمين في قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة لزيادة مشاركة هذه المنشآت في الناتج المحلي ورفعها إلى 35 % بحلول عام 2030.

وتهدف المبادرات إلى تأسيس مجمع لريادة الأعمال في مدينة الملك عبدالله الاقتصادية؛ لتوفير بيئة عمل احترافية لرواد الأعمال، فضلاً عن تعزيز الابتكار عبر نظام اقتصادي محفز وبنية تحتية بمعايير عالمية.

«مجوهرات الفردان» تضيف «بلانبان» إلى علاماتها التجارية

أطلقت هيئة المنشآت الصغيرة والمتوسطة - ضمن برنامج التنمية الاقتصادية- 13 مبادرة تستهدف تنمية قطاع الفرانشايز في المملكة؛ عبر زيادة عدد الشركات الوطنية المالكة للفرانشايز إلى أكثر من 5%، وزيادة مساهمة الفرانشايز السعودي لأكثر من 0.03% من إجمالي الناتج المحلي، فضلاً عن زيادة عدد فرص العمل بالقطاع لتصل إلى أكثر من 250 ألف وظيفة.

تهدف المبادرات الجديدة إلى القضاء على التستر التجاري، وتطوير الأنشطة والمنتجات



Request a Consultation

+965 2202 4104



Francorp[®]
The Franchising Leader

متعب البدران : السعودية الأولى في الشرق الأوسط بـ 15 ألف امتياز تجاري

تأسس المركز الخليجي لحقوق الامتياز (وكيل) عام 2015؛ كأحد المراكز المعتمد من المنظمة العالمية لحقوق الامتياز IFA، بهدف تقديم الاستشارات المتخصصة في مجال الامتياز التجاري والاستشارات الإدارية، ما يعد دعماً حقيقياً لقطاع الفرنشايز في المملكة ودول مجلس التعاون الخليجي، وخدمة رواد الأعمال والمستثمرين في هذا القطاع الحيوي، ومن خلال هذا الحوار نتعرف على هذا المركز وأهم خدماته ونتعرف على رؤى مؤسسه متعب البدران لواقع ومستقبل الفرنشايز في المملكة....

نود التعرف على المركز الخليجي لحقوق الامتياز (وكيل) وأهدافه؟

يهدف المركز إلى تثقيف وتوعية المستثمرين ورواد الأعمال في المملكة والخليج حول الامتياز التجاري (الفرنشايز)، ومساعدتهم على الاستثمار فيه، ومساعدة العلامات التجارية المحلية الناجحة لتصبح مانحة للفرنشايز عبر نخبه من أفضل المستشارين والمحامين المتخصصين في هذا المجال.

وماذا عن أنشطة المركز وخدماته؟

تستهدف خدماتنا المانح والممنوح؛ أما أنشطتنا فتركز على ربط المستثمرين ورواد الأعمال بالشركات المعروضة في موقع «وكيل» مجاناً، كما توفر برنامجاً شاملاً لتطوير الفرنشايز هدفه تطوير الشركات لتصبح قادرة على منح الفرنشايز، والتوسع والانتشار محلياً وخارجياً بشكل فعال وناجح على يد الخبير البريطاني إيوان فريزر وفريق عمل «وكيل»، علاوة على صياغة ومراجعة عقود الفرنشايز، وإيجاد أفضل الفرص لعملائنا، مع إعداد دراسات الجدوى والبحوث السوقية، والتمثيل والتفاوض، وتسويق فرص الفرنشايز.

ركيزة اقتصادية

ما أهمية الفرنشايز للاقتصاد الوطني؟

يعد الفرنشايز من أهم الركائز الاقتصادية للدول المتقدمة؛ لمساهمته في مساعدة أصحاب رؤوس الأموال على الاستثمار في مشاريع ناجحة، وتقديم منتجات وخدمات عالية الجودة؛ ما يساهم في خلق مزيد من الوظائف، وزيادة المنافسة بين الشركات لرفع جودة منتجاتها وخدماتها وتقديمها للمستهلك بأفضل الأسعار؛ إذ تشير التقارير إلى أن الفرنشايز شكل 2.5 % من إجمالي الناتج المحلي الأمريكي لعام 2016 ، كما وفر أكثر من 7 ملايين وظيفة في الولايات المتحدة.

ويساعد الفرنشايز، الشركات المحلية على التوسع والانتشار محلياً وخارجياً دون الحاجة إلى الاستثمار أو الإدارة وزيادة عوائد

نحتاج إلى مؤسسة حكومية لتنظيم العمل ونشر الوعي وتمويل المشاريع

الشركات وقيمتها السوقية.

ومن أهم فوائد الفرنشايز للاقتصاد الوطني والشباب هو جلب التقنية والخبرات الأجنبية؛ ما يساهم في تطوير القطاع الخاص في شتى المجالات، وتطوير مهارات الكادر البشري الوطني الذي يتم تدريبه على يد مانحي الامتياز.

المرتبة الأولى

كيف تقيّم واقع الفرنشايز في المملكة؟

تحتل المملكة العربية السعودية المرتبة الأولى في الشرق الأوسط في عدد الامتيازات التجارية بنحو 15 ألف امتياز تجاري؛ إذ تعد الامتيازات التجارية في المملكة أحد أكثر الطرق أماناً للاستثمارات وأكثرها نجاحاً. وهناك ممنوحو امتيازات سعوديون يعملون بطريقة أفضل مما يعمل بها المانح نفسه؛ ما يدل على إمكانيات ومهارات المستثمر السعودي في الإدارة والتطوير، والأمثلة على ذلك كثيرة. ويعتبر الخليج العربي عموماً، والسعودية خصوصاً أحد أهم المناطق الجغرافية لمانحي الفرنشايز في العالم.

البيئة الداعمة

وكيف ترون البيئة الداعمة للفرنشايز؟

هناك شح في دعم وتمويل الفرنشايز بالمملكة، سواء من القطاع الحكومي أو البنوك. ورغم جهود بنك التسليف والادخار السعودي في تمويل بعض المشاريع، ووجود حاضنات

أعمال تمول بعض مشاريع الفرنشايز، إلا أنه محدود جداً، ويحتاج للمضاعفة مرات ومرات. إننا نعانى من فقر في ثقافة الفرنشايز؛ لذا نحتاج لجهود في تثقيف وتوعية المجتمع، إضافة إلى ضعف مساعدة الشركات السعودية على منح الامتياز التجاري والإشراف عليه، وقلة تنظيم معارض الفرنشايز.

وهناك مشكلة كبرى تكمن في عدم وجود قوانين وتشريعات وأنظمة خاصة للفرنشايز لحفظ حقوق المانحين والممنوحين؛ وهو ما يراه أصحاب الشركات الأجنبية عائقاً يحول بينهم وبين دخولهم السوق السعودي؛ إذ يجب أن تكون هناك تشريعات منظمة للفرنشايز لضمان حقوقهم. ونتمنى إقرار قوانين وأنظمة في هذا المجال، وبالذات فيما يتعلق بالإفصاح عن المعلومات، بعد أن طرحت وزارة التجارة مسودة لقانون الفرنشايز.

وبالرغم من ذلك، هناك تطور ملحوظ في الفترة الأخيرة في قيام الحكومة بدعم الفرنشايز وظهور العديد من المؤسسات والشركات والاستشاريين المتخصصين في مجال الامتياز التجاري، ونطمح للمزيد من الدعم لهذا المجال من جميع الجهات.

تحديات على الطريق

ما أهم التحديات التي تواجه مسيرة الفرنشايز في المملكة؟

هناك عدد من التحديات، أهمها: إقرار قانون الفرنشايز الذي أعلنت عنه وزارة التجارة؛ إذ يعد تطبيقه أحد أصعب التحديات في الفترة المقبلة.

تخوف بعض المستثمرين ورواد الأعمال من الفرنشايز لوجود التزامات مالية أكثر من مشاريع ريادة الأعمال up Start ، رغم أن هذه الالتزامات ستكون أقل بكثير من الأضرار التي قد يواجهونها في حالة فشل المشروع.

توجه بعض الشركات إلى منح الفرنشايز دون استشارة المتخصصين؛ ما يعود بالضرر على الاسم التجاري و ممنوح الفرنشايز والعلامة التجارية السعودية.

عدم وجود تمويل ملحوظ لمشاريع الفرنشايز من قبل البنوك وحاضنات الأعمال.

المملكة من أهم المناطق الجغرافية لمانحي الفرنشايز في العالم

منظمة سعودية حكومية لحقوق الامتياز وما أهم الحلول من وجهة نظركم؟

أهم الحلول هو توجيه المزيد من الدعم من الحكومة والبنوك لقطاع الفرنشايز؛ وهو ما يتطلب تأسيس منظمة حكومية لحقوق الامتياز في المملكة، وتثقيف وتوعية المجتمع حول أهمية الفرنشايز وفوائده، وتنظيم المعارض والمؤتمرات، والمراقبة والإشراف على مانحي الامتياز، والتأكد من أنها صالحة لمنح الفرنشايز من جميع الجوانب، والتنسيق بين البنوك والراغبين في الحصول على امتيازات تجارية لتمويل مشاريعهم.

ما أهم ما يجب على المقدمين على مشروع فرنشايز؟

ينبغي على الراغبين في دخول مجال الفرنشايز، معرفة الفرنشايز وأنواع الرخص التي يمنحها المانح، وتقييم الفرنشايز المرغوب بسؤال ممنوحي الامتياز الآخرين في المناطق التي تم منح الامتياز فيها عن طريقة تعامل المانح، وأداء الفروع الممنوحة، ومدى فاعلية التدريب، والدعم المقدم من قبل المانح. وجودة المنتجات والخدمات المقدمة من الممنوحين، والاطلاع على تقاريرهم المالية، وعمل دراسة جدوى للفرنشايز بناء على السوق المحلية، وجعل المختصين يقومون بمراجعة عقد الفرنشايز قبل التوقيع.

مقومات النجاح

ما أهم مقومات نجاح مشاريع الفرنشايز؟

جودة المنتجات والخدمات المقدمة، والعلامة التجارية المعروفة، والمواقع المناسبة، وآلية التدريب والدعم من قبل مانح الامتياز، أن تكون دلائل التشغيل المقدمة للممنوح شاملة؛ وهي بمثابة كتاب إرشادات لإدارة وتشغيل المشروع يقدم من المانح للممنوح ومدى التزام الممنوحين بها.

ثم يأتي الممنوح المناسب الذي تكون لديه قدرات وإمكانيات وخبرات لإدارة وتشغيل وتطوير المشروع، والأهم هو العمل والمثابرة والاجتهاد الذي يتم من قبل الممنوحين قبل وبعد إطلاق المشروع.

ما المخاطر المباشرة التي قد يتعرض لها الممنوح؟ وما نصائحك للتغلب عليها؟

عدم مراجعة عقود الامتياز من الناحية الإدارية والقانونية؛ وهو ما يترتب عليه عقوبات في حال عدم الالتزام ببعض المعايير أو التزامات مخفية قد لا تظهر لغير المختصين، ونصح بالتعامل مع محامين ومختصين في مجال الامتياز التجاري قبل التوقيع.

عدم قدرة المانح على نقل المعرفة (how know) المطلوبة؛ ما يترتب عليه عدم قدرة الممنوح على تقديم منتجات وخدمات بنفس الجودة، ونصح بتجربة الفروع الممنوحة للمستثمرين في مناطق أخرى ومقابلتهم إن أمكن قبل التوقيع.

عدم تجديد العقد من قبل مانحي الامتياز لوجود ممنوحين أفضل من وجهة نظرهم، ونصح بالحصول على أكبر عدد ممكن من السنوات.

عدم ملاءمة المنتجات والخدمات للسوق المحلي، ونصح بعمل دراسات وبحوث سوقية للمنتجات والخدمات المقدمة.

إلزام الممنوح بعدد كبير من الفروع في السنوات الأولى في رخصة تطوير المنطقة أو الرخصة الحصرية؛ ما يترتب عليه سنوات أكثر لاستعادة رأس المال وتشتت الممنوح، ونصح بالاتفاق على عدد معقول من الفروع في السنوات الأولى.

نقص المهارات والخبرات المطلوبة لإدارة وتشغيل الفروع من قبل الممنوحين، ونصح بأن يكون الممنوح دقيقاً في جميع المعلومات المقدمة للمانح، وعدم إعطاء معلومات شخصية أو مهنية مغلوبة.

الفرنشايز ورؤية 2030

وكيف ترى مستقبل الفرنشايز في المملكة؟

أعتقد أنه بالرغم من الأزمة الاقتصادية المترتبة على انخفاض أسعار النفط، لكن بعد طرح رؤية ٢٠٣٠، والقرارات والإجراءات التي تقوم بها حكومتنا الرشيدة لتنمية اقتصاد المملكة، وإصلاح بنيته التحتية، وتنويع الاستثمارات، بدأ بالفعل أثرها الإيجابي على جميع الجوانب الاقتصادية، وليس الفرنشايز فقط.

وبالنسبة للفرنشايز فقد تم بالفعل وضع مسودة لقانونه، وفي انتظار إقراره من قبل وزارة التجارة، كذلك يزداد عدد الشركات والمكاتب والمستشارين المتخصصين في الفرنشايز في السنوات الأخيرة، وأصبح هناك وعي في الشارع عن مزايا وفوائد الفرنشايز. وهناك العديد من العلامات التجارية السعودية التي تم بالفعل منح حقوق امتيازها داخلياً وخارجياً، والتي حققت بالفعل الكثير من النجاحات، ونطمح إلى تحقيق المزيد من النجاحات مستقبلاً.

بم تنصح الشباب الراغب في الحصول على مشروع فرنشايز؟

أنصحهم بالبحث عن الفرص التي يستطيعون الإبداع فيها وتطويرها، والفرص التي يؤمنون تماماً بنجاحها، وأخذ النصح والاستشارة من المختصين في مجال الفرنشايز، وعدم التوقيع أو دفع أي مبلغ من رسوم الفرنشايز قبل التأكد من مبالغ الاستثمار الفعلية من قبل مانح الامتياز مباشرة، ومعرفة محتوى جميع الاتفاقيات والعقود ومعرفة المسؤوليات والالتزامات التي تقع على عاتقهم والمسؤوليات والالتزامات التي تقع على مانح الامتياز من تدريب ودعم قبل وبعد تشغيل المشروع، وأنصحهم بالعمل والاجتهاد وقراءة الكثير من المقالات والكتب حول الاستثمار والإدارة بشكل عام والفرنشايز بشكل خاص.

خدماتنا

- تأهيل و تطوير العلامات التجارية للعمل بنظام الإمتياز التجاري (الفرنشايز)
- إدارة نظام الإمتياز التجاري (الفرنشايز)
- إعداد و إدارة برامج الإمتياز التجاري (الفرنشايز)
- تأسيس و إعداد الإمتياز التجاري (الفرنشايز)
- تأهيل و تطوير عمليات الإمتياز التجاري (الفرنشايز)
- خدمة مستشار الإمتياز التجاري (الفرنشايز) القانونية و الإدارية
- تسويق علامات الإمتياز التجاري (الفرنشايز)
- إعداد الدورات التدريبية في الإمتياز التجاري (الفرنشايز)

يقام معرض انطلاق وجذب الامتيازات التجارية Go Get Franchise Expo بمدينة الخبر، بمعارض الظهران الدولية من 8 إلى 10 مارس 2018، وهو من المعارض المهمة في هذا المجال الحيوي؛ لذا كان حوارنا مع عبير جليح؛ المدير التنفيذي لشركة الأبعاد الثلاثة المنظمة للمعرض الدولي لأعمال الفرنشايز السعودي؛ إذ تؤكد أن المعرض فرصة كبيرة لتوسيع العمل بنظام الامتياز التجاري في المملكة؛ حيث يجمع كل الشركات العاملة بهذا النظام وما يرتبط بها من مجالات، فما الهدف من المعرض، وما المتوقع من انعقاده؟...

عبير جليح:

المستقبل للعلامات التجارية العاملة بالفرنشايز خلال السنوات الـ 10 القادمة

ماذا عن مضمون المعرض السعودي الدولي لأعمال الفرنشايز "فوقيت فرنشايز" وآلية تنفيذه؟

تعود فكرة المعرض إلى الدكتور محمد بن دليم القحطاني؛ خبير الفرنشايز الدولي، كمبادرة تهدف إلى تمكين العلامات التجارية الوطنية والعربية من التوسع والنمو من خلال نموذج عمل الامتياز التجاري عالي الكفاءة والفعالية وفق المعايير الدولية، وتسهيل وصول المستثمرين، واستقطاب أفضل العلامات التجارية الأجنبية التي تحتاجها الأسواق العربية. يستهدف المعرض رواد الأعمال من أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وملاك العلامات التجارية المتميزة المحلية والدولية، والمستثمرين المحليين والدوليين، والجهات الحكومية المعنية ممثلة بمنسوبيها، والغرف التجارية، ومنظمي المعارض المماثلة، والبنوك التجارية، وطلاب

كليات إدارة الأعمال، والإعلاميين.

ويقدم المعرض عدة خدمات تتمثل في تأجير المساحات، والدليل المرجعي، وبرنامج الرعايات، والشاشات الدعائية، وورش العمل. ويرعى المعرض إعلامياً، وكالة سواحل لإعلام ريادة الأعمال، متمثلة في مجلة "رواد الأعمال السعودية".

ما السبب وراء تسمية المعرض؟

يعبر المعرض عن رؤيتنا ورسالتنا وخطة عملنا في آن واحد، وتم اختيار اسمه؛ لاستقطاب العلامات التجارية التي تعمل بنظام الفرشائيز، سواء المحلية أو الأجنبية.

إلى أي مفهوم للامتياز التجاري "الفرشائيز" تميلين؟

أتفق مع تعريف الدكتور محمد بن دليم القحطاني، بأنه ذلك النشاط التجاري المتميز الذي يقدم منتجاً أو خدمة يستشعر معها الآخرون انفرادية التدوق والارتياح النفسي والخدمة العالية والسعر المنافس والموقع الاستراتيجي؛ ليتم "استنساخ" هذه التجربة الفريدة في أماكن متعددة من العالم محلياً ودولياً.

مستقبل الفرشائيز

كيف ترين مستقبل الفرشائيز في المملكة؟

أكدت دراسات عديدة أن المستقبل للعلامات التجارية التي تعمل بنظام الفرشائيز خلال السنوات العشر القادمة، وقد حان وقت قطاع التجزئة لأن يعمل بنموذج الفرشائيز الذي أثبت نجاحه في دول متقدمة كالولايات المتحدة الأمريكية، وكندا، وبريطانيا، وإيطاليا.

وفي السعودية أخذت الدولة زمام المبادرة من خلال وزارة التجارة وهيئة المنشآت الصغيرة والمتوسطة، فعملت على وضع نظام للفرشائيز، سيخرج مكملاً قريباً. وتعد المملكة من الدول المهمة في مجال الفرشائيز، محلياً وإقليمياً، وتسعى لأن تنطلق علاماتها التجارية إلى الخارج عبر الفرشائيز؛ وذلك بتطبيق المعايير العالمية.

وهناك طموح بأن تتجاوز نسبة مشاركة الامتياز التجاري السعودي 6% بحلول عام 2030م مقارنة مع النسبة المتواضعة الآن وهي: 0,2% فقط.

أين سيقام المعرض ومتى؟

سيقام بالمنطقة الشرقية، مدينة الخبر بمعارض الظهران الدولية في الفترة ما بين 8 إلى 10 مارس 2018.

علامات تجارية

ما الذي سيدور بالمعرض؟

يجمع المعرض المهتمين في مكان واحد، ويقوم بعرض علامات تجارية أجنبية وأخرى محلية وعربية متميزة، ويضيف قيمة للاقتصاد السعودي، بجانب عمل ورش عمل متخصصة، وسندير منصة لعقد صفقات فورية بين العملاء، وتقديم المفاوضات المحترفين، والتغطيات الإعلامية.

فتح المجال أمام المستثمرين

ما هي أهداف المعرض؟

تتمثل أهداف المعرض في النهوض بصناعة الفرشائيز الوطنية والعربية حسب التوجه العالمي، وفتح المجال أمام المستثمرين لاختيار ما يناسبهم من علامات تضيف قيمة للاقتصاد الوطني، ومساعدة العلامات التجارية الوطنية والعربية للانتشار من خلال طرح نجاحاتها وتجاربها في المعرض، ونشر ثقافة الفرشائيز وطرح تجارب الدول العالمية في هذا المجال من خلال مشاركين دوليين، وتشجيع عقد لقاءات عمل بين ملاك العلامات التجارية والمستثمرين، وتنفيذ ورش عمل تخصصية في مجال أهم موضوعات الفرشائيز، بجانب عقد صفقات فرشائيز لعلامات دولية ومحلية.

كيف راودتكم فكرة إقامة هذا المعرض؟

أنا متابعه جيدة لمواقع التواصل الاجتماعي ومطلعة على إبداعات رواد الأعمال، فوقع عيني على ما يقدمه الدكتور محمد بن دليم القحطاني لقطاع الفرشائيز وما يبذله من جهود لتوجيه وإرشاد وتعليم رجال الأعمال المهتمين بهذا القطاع المتجدد والواعد، فتلورت لدي فكرة إقامة المعرض.

هل سيقام المعرض في مناطق أخرى؟

بلا شك، لدينا خطة استراتيجية لإقامة المعرض بشكله الاحترافي الذي يعكس مكانة المملكة داخل وخارج البلاد.

القيمة المضافة

ما القيمة المضافة من المعرض؟

هذا المعرض مهم لرواد الأعمال الذين يرغبون في البدء بمشروعاتهم التجاري في كافة القطاعات؛ ما يمثل لهم فرصة حقيقية للتعرف على كثير من الأفكار الإبداعية الأجنبية والعربية والمحلية، كما يتيح الفرصة لأصحاب المشاريع والشركات للتعرف على مفهوم الفرشائيز وما يمكن أن يقدمه كاستثمار ويدعم فكرة تحولهم للعمل بنظام الفرشائيز.

تطوير الفرشائيز

ما رأيكم في بيئة الأعمال في المملكة، وما الذي تحتاجه؟

تشهد بيئة الأعمال السعودية مخاضاً هائلاً وحركة منقطعة النظير في ظل تغيرات كبيرة على المستويين السياسي والاقتصادي. وانسجاماً مع هذا التوجه، تهتم المملكة بتطوير قطاع الفرشائيز؛ لتعزيز مساهمته في الناتج الإجمالي لاقتصاد المملكة بحيث تنتشر الأعمال السعودية الصغيرة والمتوسطة تحت مظلة الفرشائيز داخلياً وخارجياً؛ ما يعزز من الاقتصاد الوطني.

ما هي الجهات المتوقعة حضورها، وما هي الشخصيات التي ستشارك؟

نطمح إلى شمول صاحب السمو الملكي الأمير سعود بن نايف؛ أمير المنطقة الشرقية، المعرض برعايته الكريمة، كما دعونا الهيئة العامة للاستثمار، وهيئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فأبدتا استعدادهما وترحيبهما بالمشاركة، كما سيحضر كثير من أصحاب الامتياز التجاري من مانحين وممنوحين.

هل من كلمة أخيرة؟

على كل من يرغب في الدخول إلى عالم الأعمال، التفكير جدياً في الفرشائيز، سواء كان لهم أعمال حالية مميزة أو يرغبون في استقطاب علامة تجارية مميزة من الخارج؛ لأن الفرشائيز هو حصيلة تجارب ومعرفة الصواب والخطأ، فتخيل حجم التقدم الذي سوف تكون فيه الأعمال إذا كانت تعمل بنظام الفرشائيز، خاصة وأن الأخطاء ستكون أقل، والأرباح أعلى.



د. محمد بن دليم القحطاني
خبير عالمي في الفرنشايز

متى يفشل الفرنشايز؟

قبل أن نقف على مسببات فشل الفرنشايز، لابد لنا من وقفة حول
مسببات فشل ظهور العلامات التجارية وانتشارها بالشكل الصحيح،
والمتمثلة في الآتي:

7

ضعف إدارة العلامة
التجارية

1

غياب الرؤية والرسالة
والأهداف

6

غياب الدعاية والإعلان
بالشكل الصحيح

2

ارتفاع أسعار السلع/
الخدمات

5

قلة المتذوقين بسبب
غياب تنوع المنتجات

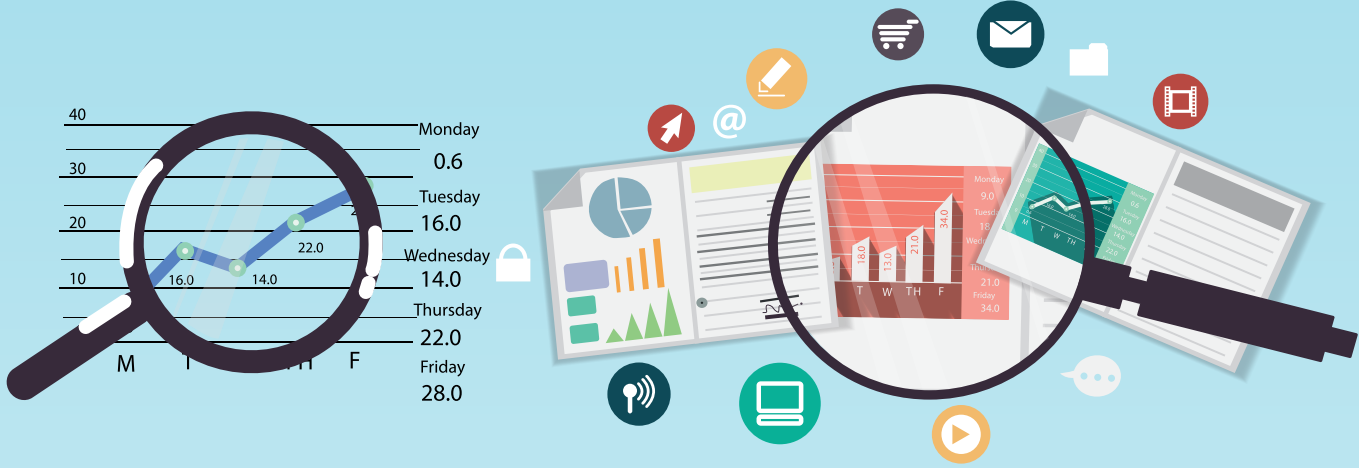
3

عدم وجود مبدأ استمرارية
العملاء

4

غياب الإمداد المبرمج تقنيًا
ولوجيستيًا

كل هذه الأسباب ترهق عاتق علامتنا التجارية؛ ما يجعلها تتخبط بين الطموح تارة، وبين براثن الفشل تارة أخرى. فالطموح الذي تنشده معظم علامتنا التجارية، والذي ترى أنها ستنمو وتنتشر من خلاله، بل وتكسب فضول المستثمرين لخوض التجربة نفسها، هو التحول إلى نظام الفرنشايز والبحث عن أسواق أخرى محلياً وإقليمياً أو دولياً، ثم تسير وتفشل في نظام الفرنشايز لعدة أسباب، تشمل:



1. غياب أو ضعف دليل التشغيل لدى المانح.
2. انقطاع تحديث قائمة المنتجات والخدمات بشكل مستمر من جانب المانح.
3. غياب الاتفاق بين المانح والممنوح على صرف نسبة التسويق المتفق عليها والتي تمثل غالباً 2 % من حجم المبيعات لحمات الدعاية والإعلان المحلية، مع تحمل المانح مسؤولية الدعاية والإعلان عالمياً.
4. غياب التخطيط المالي الصحيح لدى الممنوح، واعتماده على التخطيط المالي للمانح والذي يعتمد عادةً على ظروف غير مناسبة للممنوح.
5. عدم مراعاة ما يعرف بثقافة الطعام حسب اختلاف الدول من جانب المانح.
6. غياب التدريب الهادف والموجه من جانب المانح.
7. فتور العلاقة بين المانح والممنوح.
8. غياب الاستعداد الذهني والفكري من جانب الممنوح.
9. غياب العمل المؤسسي الذي يحتضن أهم الإدارات من جانب المانح والممنوح.
10. عدم فهم ثقافة الفرنشايز بالشكل الصحيح من جانب المانح بنسبة 100 % ومن جانب الممنوح بنسبة لا تقل عن 50 %.
11. غياب الطموح في التوسع والنمو من جانب المانح والممنوح.
12. عدم التقيد بشروط الجودة مع مرور الوقت من جانب الممنوح وغياب الرقابة من المانح في الوقت نفسه.

وهنا يستمر مسلسل فشل الطموحات لتجد علامتنا التجارية نفسها وقد تجاوزها قطار التطور والازدهار لتبحث عن الحل، فلا تجده سوى في المربع الأول (مربع المنطق والطموح) الذي يفترض أن تبني نفسها من خلاله، وهو ما سوف نناقشه معكم في المقال القادم بإذن الله.

ماكدونالدز السعودية.. والمسؤولية الاجتماعية:



1.755

مليار ريال

تبرعات لـ 14 جمعية خيرية تعني بالأطفال

وتفخر شركة الرياض العالمية للأغذية بتقديم خدماتها لعملائها منذ عام 1993 في المناطق الوسطى والشرقية والشمالية من المملكة؛ إذ حرصت على مدار السنوات الماضية على مواكبة نمو المنطقة التي تعمل فيها، مع تقديم منتجات تتمتع بمعايير جودة وسلامة المواد الغذائية لعملائها في كل مرة يزورون فيها مطاعم "ماك" بالمملكة. وتعد شركة الرياض العالمية للأغذية هي صاحبة حق الامتياز لـ ماكدونالدز في المناطق الوسطى والشرقية والشمالية في المملكة العربية السعودية، برئاسة سمو الأمير مشعل بن خالد آل سعود.

162 ← 5607

مملوكة محلياً:

تمتلك ماكدونالدز في المملكة مطاعماً في مواقع جغرافية استراتيجية، ويضم طاقم عملها أكثر من 5607 موظفين يقدمون الخدمة المميزة لعملائها في المناطق الوسطى والشرقية والشمالية من المملكة. وتلتزم ماكدونالدز السعودية، بضمان الجودة العالية لمنتجاتها في كافة مطاعمها، وتحرص على تبني باقة شاملة من المبادرات الاجتماعية.

مسؤولية اجتماعية:

وقد قطعت الشركة شوطاً طويلاً منذ بداية عملها في السعودية، حرصت خلالها على توطيد الأواصر مع المجتمع، فنجحت في احتلال مكانة بارزة على مستوى المملكة، وأصبحت عضواً فاعلاً في المجتمع من خلال مجموعة مبادرات اجتماعية.

لم تكتفِ ماكدونالدز "السعودية" فقط بتقديم الطعام الشهي عبر مجموعة مطاعمها على مستوى العالم، بل أصبحت شريكاً في التنمية وصناعة الحدث وإمتاع جمهورها في كل مكان. تقدم مطاعم ماكدونالدز السعودية - من خلال امتيازها التجاري الذي يغطي جل المملكة - تضامناً مختلفاً من حيث الجودة والمشاركة على مستوى المجتمع السعودي، فتجد جميع مطاعم ماكدونالدز في المملكة بالمناطق الشمالية والشرقية والوسطى مملوكة ومدارة وطنياً 100%؛ حيث تُتخذ كافة القرارات التجارية محلياً، وتستثمر عائداتها في الاقتصاد المحلي، وليس في الخارج.



مطاعم ماكدونالدز بالمناطق الشمالية والشرقية والوسطى مملوكة وطنياً

وكجزء من سياستها المستدامة تجاه الأسماك، أعلنت الشركة في دول مجلس التعاون الخليجي أنّ جميع أسماكها تأتي من مصادر تلتزم بممارسات صيد الأسماك المستدامة.

وفي تعليق على هذه التغييرات، قال موفّق كنجي؛ رئيس ماكدونالدز الشرق الأوسط وأفريقيا: " تؤكد التغييرات التي أعلنّا عنها مؤخراً على التزامنا بتقديم أحدث الابتكارات وأفضل التغييرات في مجال الأغذية؛ لتواصل دورها الريادي في الابتكارات الغذائية بدول مجلس التعاون الخليجي". مليون شخص تقدّم ماكدونالدز خدماتها لنحو 69 مليون شخص يومياً في أكثر من 34 ألف مطعم في 119 دولة؛ حيث تتألّف منتجاتها من مكونات عالية الجودة من المجموعات الغذائية الأربعة اللازمة لنظام غذائي متوازن، كما تؤمّن عدداً كبيراً من الفيتامينات الأساسية، والمعادن، والمغذيات الأخرى. وتلتزم ماكدونالدز بالجودة العالية والخدمة والنظافة والقيمة في كلّ جانب من جوانب أعمالها، علماً بأن جميع مطاعم ماكدونالدز في دول مجلس التعاون الخليجي مملوكة محلياً ويديرها رجال أعمال محليون.

تشغّل ماكدونالدز أكثر من 500 مطعم في دول مجلس التعاون الخليجي، وتم افتتاح أول مطعم لماكدونالدز في 8 ديسمبر 1993 في الرياض، المملكة العربية السعودية. 1.750 مليار ريال تبرعات

وفي إطار برامج المسؤولية الاجتماعية، تبرعت شركة الرياض العالمية للأغذية صاحبة حق امتياز ماكدونالدز في المناطق الوسطى والشرقية والشمالية من المملكة بكامل ريع حملة بيع الكتب الخيرية السنوية والتي بلغت 1.505 مليار ريال لصالح 9 جمعيات خيرية، بالإضافة إلى تبرع شركة علي رضا للخدمات الغذائية صاحبة حق الامتياز لسلسلة مطاعم ماكدونالدز في المنطقة الغربية والجنوبية بالمملكة بمبلغ 250 ألف ريال، ليصبح مجموع تبرعات ماكدونالدز السعودية 1.755 مليار ريال، لـ 14 جمعية خيرية تعنى بالأطفال.

الحملة الخيرية لبيع الكتب هي مبادرة سنوية تطلقها ماكدونالدز السعودية خلال شهر رمضان المبارك، وتهدف إلى بيع قصص قصيرة بسعر 10 ريالات للوحدة؛ ليعود ريع الحملة لصالح الجمعيات الخيرية.

وجدير بالذكر أن ماكدونالدز السعودية تمكنت في هذا العام 2017م من بيع ما 175,500 كتاب عبر أكثر من 250 مطعمًا؛ أي بزيادة 30 ألف كتاب عن العام الماضي.

وبهذه المناسبة قال سمو الأمير مشعل بن خالد آل سعود؛ الرئيس العام لشركة الرياض العالمية للأغذية: " نتقدم بالشكر الجزيل لكافة زبائننا الكرام الذين شاركوا في هذه الحملة الخيرية التي يعود ريعها بالكامل للجمعيات؛ إذ استطعنا هذا العام الوصول إلى نتيجة ممتازة وقياسية من خلال تفاعل عملائنا على شراء الكتب؛ حيث تأتي حملة الكتاب السنوية ضمن مبادرة "أجيالنا" وهي مظلة جامعة لكافة جهودنا في مجال المسؤولية الاجتماعية".

وقد عقدت العزم على متابعة تزويد عملائها بالمأكولات التي يحبونها، بطريقة سهلة وممتعة، والانخراط ضمن النسيج الاجتماعي للمملكة.

تجميل الأحياء

أطلقت شركة الرياض العالمية فعاليات ماكدونالدز لتحسين وتجميل الأحياء في العديد من مدن ومحافظات المملكة، وكانت باكورة الانطلاق من المنطقة الشرقية وبرعاية كريمة من الدكتور خليفة بن عبدالله السعيد؛ مساعد رئيس بلدية الخبر لشؤون الخدمات، وسعيد القحطاني مدير مكتب تعليم الخبر، وبالتعاون مع مركز حي الثقبه بمدينة الخبر؛ حيث قام عدد من طلاب المدارس المحيطة بالمشاركة بإزالة تشوهات الجدران وطلائها، بمشاركة عدد من موظفي ماكدونالدز. وقال الدكتور خليفة بن عبدالله: "نشكر ماكدونالدز السعودية على هذه المبادرة الرائعة التي تساهم في زرع الوعي بأهمية المحافظة على نظافة مملكتنا الحبيبة".

وفي مدينة الرياض، تم تجميل جدران الشارع المقابل لمدرسة الملك خالد المتوسطة للبنين بالتعاون مع مشرفي وطلاب المدرسة بحضور عبدالله بن سعد آل زعير؛ مدير المدرسة وعدد من المدرسين؛ حيث قام 60 طالباً بعملية طلاء الجدار المقابل للشارع العام.

تغييرات هامة

أعلنت ماكدونالدز في مايو الماضي، إطلاق تغييرات ملموسة على قائمتها- عبر دول مجلس التعاون الخليجي، في إطار حملة "نجد بأفضل كل يوم" - تتيح للمستهلكين الاستمتاع بمأكولات ذات قيمة غذائية أفضل، مع الحفاظ في الوقت عينه على مذاق الرائع لأطعمتهم المفضّلة مثل البطاطس المقلية، وماك تشيكن، وماك فيليه السمك، وغيرها.

بعد الإنجاز السابق الذي حققته ماكدونالدز في تخفيض نسبة الدهون المتحوّلة في أطعمتها المقلية حتى 0.01 %، أتت بنجاح عملية التحوّل إلى زيت الطهي الجديد الذي يشكّل مزيجاً من زيت دوار الشمس وزيت الكانولا في مطاعمها التي يفوق عددها 500 في دول مجلس التعاون الخليجي، وعبر كامل سلسلة التوريد الخاصة بها، وهي تركيبة أفضل للمستهلكين؛ لاحتوائها على 80 % أقل من الدهون المشبعة.

كذلك، خفضت ماكدونالدز محتوى الدهون في المايونيز الكلاسيكي؛ لاحتوي على سعرات حرارية أقل بنسبة 50 % دون تأثير على الطعم اللذيذ.

139.68 مليار ريال قيمة أقوى 20 علامة تجارية سعودية

رصد مؤشر "برانند ز.ت.م" - الجهة الأبرز في تقييم العلامات التجارية عالميًا- عشرين علامة تجارية سعودية، هي الأقوى لعام 2017م، بلغ إجمالي قيمتها 139.68 مليار ريال (37.248 مليار دولار). وكانت كلية الأمير محمد بن سلمان للإدارة وريادة الأعمال، قد أطلقت مؤخرًا مؤشرها السنوي لأقوى العلامات التجارية في المملكة العربية السعودية خلال احتفال "مهرجان نكست" الذي أقيم بمدينة الملك عبدالله الاقتصادية شمال جدة. تمثلت العلامات التجارية السعودية الأقوى لعام 2017 وفقًا للمؤشر فيما يلي وفق القيمة بالدولار



749 مليون



1.352 مليار



478 مليون



1.309 مليار



6.589 مليار



473 مليون



1.142 مليار



5.569 مليار



449 مليون



1.082 مليار



4.887 مليار



372 مليون



969 مليون



3.964 مليار



344 مليون



905 مليون



2.929 مليار



339 مليون



847 مليون



2.500 مليار

Century 21

توصيف العمل:

Century 21 شركة عقارية ذات مسؤولية محدودة تمنح رخص فرنشايز لكبرى المؤسسات التي تختص بتجارة العقارات السكنية في العالم، كما تقوم بتوفير التدريب الشامل، والإدارة، والدعم الإداري والتسويق. ويتيح نظام الفرنشايز الممنوح من الشركة، الوساطة، والسمسة العقارية، مع تعريف وتحديد خدمات السمسرة والوساطة العقارية من وجهة محددة تحت اسم شركة Century 21.

منح الفرنشايز:

يتم منح الفرنشايز لشركات الوساطة العقارية القائمة، وللأفراد الراغبين في بدء أعمال الوساطة العقارية والسمسة؛ إذ يُحوّل نظام الفرنشايز، الجهة التي تم منحها الترخيص لتشغيل مكتب مبيعات عقاري باستخدام علامة Century 21 التجارية وعلامات تجارية أخرى، مع السماح باستخدام علامات الخدمة والتصاميم والشعارات والرموز التجارية الأخرى؛ من خلال نظام متطور يتضمن التسويق، وأدوات الإعلان، والتدريب، والإحالات العقارية، واتصالات الوساطة، وغيرها من البنود.

كذلك، تُقدّم رخص الفرنشايز للمكاتب العقارية في المدن الصغيرة، أو المناطق الريفية.

عرض الفرنشايز:

لا تلتزم Century 21 والشركات ذات الصلة، بتمويل الجهات الممنوحة حق الفرنشايز، لكن لها الحق في تقديم التمويل للممنوحين الفرنشايز بناء على عدة عوامل كالاحتياجات المادية للممنوح، والتاريخ الائتماني، والقدرة على السداد، والقيمة الصافية، والاستقرار، وكذلك حسب حاجة شركة Century 21 للتطوير في سوق الفرنشايز.

كذلك، لشركة Century 21 الحق في مطالبة الممنوح بتقديم البيانات المالية وعوائد الضرائب وغيرها من الوثائق، علماً بأنّ شروط أي تمويل مفتوحة للتفاوض بين الطرفين؛ إذ تُقدّم Century 21 أو الشركات ذات الصلة ثلاثة أنواع من التمويل على شكل سندات إذنية.

المنشأ:

الولايات المتحدة الأمريكية

تاريخ التأسيس:

1979

تاريخ رخصة الفرنشايز:

1979

المقرات:

بارسباني، ونيوجرسي

المجال:

رخص فرنشايز للعقارات

العدد التقريبي للوحدات:

6900 وحدة.



A Unique Event Deserves a Unique Location at
HELNAN LANDMARK HOTEL

Ballrooms



Marrakech Restaurant



Meeting Rooms



Luxurious Rooms & Suites



El Veranda Restaurant & Cafe



Fitness Center & Gym



90th Street - Fifth Settlement - New Cairo, Egypt

Tel: +20 25371371

E-mail: landmark@helnan.com - www.helnan.com





جيف بوس

مدرب تنفيذي يركز على موضوع القدرة على التكيف. مستشار أعمال متخصص في مساعدة العملاء في تسريع نجاحهم. شغل سابقًا منصب خاتم البحرية.

كيف تقود التغيير بنجاح؟



يتفق كثيرون على أن التغيير التنظيمي يتم إما بإجبار الناس على التغيير، أو وضع حافز مناسب يجعلهم يقبلون بالتغيير، أو خلق رؤية مقنعة تُحدث إلى حد ما صدمة، تؤثر على الناس فجأة فتجعلهم يقبلون التغيير وكأنهم قد أبصروا بعد إظلام. لكن هناك سببان يجعلان الأساليب السابقة لا تصلح للعمل:

1

إن التغيير يبدأ من القمة؛ أي من قائد العمل؛ وذلك من خلال أربع وسائل:

1. اجعل اجتماعاتك مميزة:

والتميز هنا ليس من حيث الحضور فحسب، بل أيضًا من حيث الغرض، فلا شك في أن هناك اجتماع أسبوعي أو عدة اجتماعات للتوقعات المالية، لكن ما هو الغرض منها؟ هل لاتخاذ قرارات جديدة؟ أم للمساهمة في قضية؟ أم لإعلام الآخرين؟ كن واضحًا قدر المستطاع عند جدولة مواعيد الاجتماعات والغرض منها؛ حتى يتهيأ لها الأشخاص المناسبون.

2. لا تقبل تبرير من يتخلف عن الاجتماع :

يكمن جمال التكنولوجيا في أنها تحدّ من الأعذار التي يمكن أن نختلقها، فإذا كان من المقرر عقد الاجتماع الدوري في الموعد نفسه من كل شهر؛ فسوف يكون المشاركون إما مستدعين للاجتماع، أو حاضرين، أو لم يجدولوا مواعيد سفرهم أثناء هذا الوقت. هنا، يتطلب الأمر اتخاذ القرار المناسب بأن يكون الأشخاص المناسبون في الاجتماع؛ ما يعني لا عذر لمن تغيب.

3. ضع معايير محددة :

بالرغم من أهمية تحديد الغرض من الاجتماع، لكنه ليس كافيًا، فيجب وضع معايير لكل اجتماع، تتغير فقط وفقًا لغرض الاجتماع، مع ضرورة وجود شخص يملك سلطة اتخاذ القرار.

4. المتابعة

يجب حصر كل من تخلف عن الاجتماع، ومعرفة سبب التخلف، فالمساءلة هي الوسيلة الوحيدة الناجعة إلى حد ما التي تفرض على الجميع الالتزام، فإذا أردت متابعة موظفك من خلال مشاريعهم فإنك تحتاج إلى:

1. وضع « آخر موعد نهائي» A DDD والذي لا يجب أن يتجاوز التاريخ المطلوب إكمال المهمة فيه. إنه الموعد الأخير الذي تختم فيه اسمك على المشروع وتسلمه، فأني استهتار بعد هذا التاريخ يعني تنازلك عن المساءلة.
2. اربط غرض المهمة أو المشروع بغرض العمل أو الشركة، فعندها فقط سيشعر صاحب الشركة ليس فقط بالمشاركة، ولكن أيضًا بقيمة مساهمته.

دافع جوهري؛ أي إن الفرد وحده هو من يستجمع الرغبة في التصرف بطريقة معينة، فنحن لا نحفز الشخص، بل فقط نهيب له الظروف لإطلاق العنان لدافعه.

2

لن تجد نظام الحوافز الذي يطالب به الموظفون؛ لأن طرق التحفيز تختلف من شخص لآخر؛ حتى إن نظرية الحافز 2.0 لدانيل بينك، التي توجّه حديثها إلى الغرض، والغموض، والإنجاز لن تناسب سوى فئة معينة من الموظفين، لكن يظل هناك موظفون لا يحفزهم سوى أسلوب الجزرة والعصا (يعني المال).



وكما قلت، لا شيء يتم بسرعة الصاروخ، ولكن عندما تهيب البيئة المناسبة لتوائم السلوكيات المناسبة للنمو والنجاح، فسوف تجد أنّ السلوكيات المناسبة ترتقي إلى مستوى المناسبة.



جويل جارفينكل

واحد من الخمسين مدربًا الرواد في الولايات المتحدة. ألف سبع كتب، عمل مع أكبر الشركات الرائدة في العالم؛ مثل جوجل، ودلويت، وأمازون، وغيرها.

6

استراتيجيات لبناء فريق عمل قوي

في قطاع الأعمال، يكون التركيز الأساسي على النتيجة النهائية، أما أشياء؛ مثل العلاقات فعادةً ما يتم تنحيها جانبًا، بالرغم من أهميتها في العمل، سواء مع عملائك، أو مع أعضاء فريق عملك، أو حتى مع نفسك.

وعندما تضع استراتيجيات مناسبة لدعم بناء مهارات فريق العمل والعلاقات التفاعلية بين أفرادها، فحينها لن تستمتع فقط ببيئة عمل أكثر سعادة وصحة، بل ستحصل أيضًا على نتائج إيجابية. وفيما يلي 6 استراتيجيات لمساعدتك على بناء فريق عمل قوي، وعلاقات شخصية بين أفرادها :



ضع توقعات واضحة

هل تحاول تهيئة بيئة كاملة ليشعر الجميع وكأنهم جزء من فريق العمل؟، أم تحاول تكوين مجموعة أصغر للعمل في مشاريع محدّدة؟ . في كلا الحالتين، اجعل فريق العمل على علم بأنك تقيّم باستمرار خطة تعاقد الموظفين، وبيّن لهم موقع كل منهم في المؤسسة ككل، وما يمكن أن يحمله لهم المستقبل، فحينها سيشعرون بالفعل بأهميتهم في فريق العمل، ويشعرون بالأمان.



تحدث بأمر طيبة عن الآخرين:

يشعر موظفوك بالسعادة عندما يسمعون مديحك لهم في غيابهم. غير السلبيات التي تُشاع عنك بأن تظهر لفريقك وقوفك بالفعل إلى جانبهم ودعم جهودهم في العمل.



تبادل معارفك معهم :

شجعهم على قراءة مقالات تختص بمهارات القيادة، وأجري معهم حوارات حيّة حول ما يقرؤه كل منهم، فإن كان لدى أحدهم مشكلة فساعد على حلها. وبمشاركتك بتجاربتك، فأنت لا توفر وقت الشخص وعناء البحث عن حل فقط، بل تكسب أيضاً احترامهم وثقتهم؛ ما يجعل الفريق بأكمله أقوى. ومن جهة أخرى، اطلب المشورة وكن مستعداً للاستماع لأفكارهم وتنفيذها في مشاريعك الخاصة.



شجع التعاون بين الأفراد:

شجع موظفيك على تشكيل مجموعات أصغر لمشروع معين أو هدف محدّد، فالعمل الجماعي في هذا المشروع وسيلة رائعة ليتعرف الموظفون على بعضهم البعض بشكل أفضل.



طور علاقات الصداقة:

تساعد النشاطات خارج العمل على توطيد علاقات الصداقة وتقويتها، كأن تمارس معهم نشاطاً رياضياً، أو تشاركهم في مشروع خيري، أو تقضي معهم وقتاً يشعرون بأنهم عناصر مهمة في حياتك.

إنّ بناء علاقات قوية وتفاعلية بين الأفراد داخل فريق عملك، يخلق بيئة مواتية أكثر للعمل مع بعضهم وإنجاز العمل؛ ما يؤثر على نتائج الشركة ويجعل فريق عملك أكثر قيمة للإدارة.



اطرح أسئلة

إنّها طريقة رائعة لإجراء محادثات فعلية، فعندما تطرح أسئلة على الموظف، فإنك تشعره بمدى اهتمامك بما يقوله؛ الأمر الذي يقوي علاقتك به.

مشروع معمل لتغليف السواك يدر 52 ألف ريال أرباحاً

ينتظر كل شاب الفرصة لتحقيق حلمه بتأسيس مشروع خاص، لاسيما وأن رؤية 2030 تشجع الشباب على إنشاء مشاريعهم الريادية، ليندمجوا ضمن منظومة الاقتصاد الحر القائم على الإنتاج في المقام الأول. ونظرًا لعدم خلو المملكة من المعتمرين طوال العام، علاوة على موسم الحج السنوي، يزيد الطلب على المنتجات الطبيعية المشهورة بها المملكة مثل السواك، والذي قد يجده بعض رواد الأعمال فرصة لتأسيس مشروعاتهم في هذا التوقيت. لذلك نعرض دراسة جدوى لمشروع إنشاء معمل لتغليف السواك في أكياس بلاستيك بنكهات مختلفة:

- 1. تراخيص، ومصاريف تسويق وعلاقات عامة، وهواتف، بإجمالي 10 آلاف و 600 ريال سنويًا.
- 2. تكلفة الكهرباء والبنزين والمياه، بإجمالي 19 ألف و 440 ريال سنويًا.
- 3. أجور صاحب المشروع و 2 عمال، بإجمالي 72 ألف ريال سنويًا.
- 4. إيجار معمل مساحته 50 مترًا، بإجمالي 15 ألف ريال سنويًا.

الأرباح المتوقعة

في السنة الأولى، وفي حالة العمل بـ 80 % من طاقة المشروع على مدار 12 شهرًا، يمكن جلب إيرادات تبلغ 157 ألف ريال، يُنفق جزء كبير منها على مصاريف التشغيل، والتي تشمل الأجور، والمصاريف الإدارية، وإهلاك الأصول، والزكاة، وتكاليف الصيانة وقطع الغيار والإيجارات؛ ليصل صافي الربح إلى 14 ألف و 551 ريال سنويًا. وفي حالة الاستمرار حتى وصول نسبة التشغيل إلى 100 % من المنشأة خلال العام الثاني، سيرتفع صافي الإيرادات السنوية إلى 199 ألف و 920 ريالًا؛ ليصل صافي الربح- بعد خصم جميع التكاليف- إلى 52 ألف و 864 ريالًا.

حتى يصل لكافة العملاء.

مراحل ومتطلبات التأسيس

- 1. يتطلب تأسيس معمل لتغليف السواك: توفير رأس المال، وعمل دراسة جدوى لحساب تكلفة الإنشاء والمصروفات والإيرادات السنوية، والتي تشمل:
 1. تكاليف الآلات والمعدات : وتشمل " آلة تفرغ هواء + آلة تغليف حراري + 1 مكيف هواء " + سيارة توزيع، بإجمالي 62 ألف ريال.
 2. مصاريف إدارية وتشمل: " رسوم

مزايا المشروع

1. قلة المواد الخام المطلوبة لتأسيسه.
2. لا يحتاج إلى رأس مال كبير؛ فيمكن لأي شاب تأسيسه بسهولة.
3. لا يتطلب مقرًا كبيرًا لتنفيذ المشروع، بل يمكن تنفيذه في المنزل .

عيوب المشروع

1. قد تكون الأرباح قليلة في البداية، ولكن مع مرور الوقت وشهرة المشروع ستتجه للزيادة.
2. يحتاج إلى متابعة من أجل التسويق الجيد؛



استمتع بوقتك في اي ويش كافيه

في جو هادئ و مذاق مميز ..



الخير - العليا، شارع بشار بن برد
الدمام - الجامعيين، شارع عثمان بن عفان



@i_wish_cafe

ALOHA

أحدث جهاز لمحادثات الفيديو من فيس بوك

على غرار شركة أمازون التي أنتجت جهازها Echo Show للمحادثات الفيديوية، بدأ موقع «فيس بوك» في إنتاج جهاز يتيح لعملائه- الذين يزيد عددهم عن 4 مليارات على مستوى العالم- الدردشة عبر الفيديو؛ يماثل الهاتف المحمول، من المزمع طرحه بالأسواق في شهر مايو 2018. يجري إنتاج الجهاز في مختبر فيس بوك السري للأجهزة الاستهلاكية BUILDING ، وطبقاً للمعلومات المسربة من داخل فيس بوك.

فإن الجهاز الجديد سيحمل اسم Aloha ، وهو اسم تم اختياره بذكاء؛ إذ يقترب من اللفظة الشهيرة التي يتلفظ بها كل من يرد على الهاتف «ألو hello»، كما أنه- طبقاً لموسوعة ويكيبيديا- فإن ألوها Aloha لفظة هاواوية ترمز لثلاث كلمات: العاطفة والمحبة والسلام ، وبدأ استخدامها منذ منتصف القرن التاسع عشر في اللغة الإنجليزية للدلالة على الوداع (Goodbye) ، والترحيب ، Hello ، وحالياً تستخدم كبديل لمرحباً.

وكلمة Aloha تعني: HI & BYE & I LOVE YOU : و هي غالباً ما تستخدم عند الوداع بين الأصدقاء، كما أنها كنية ولاية هاواي الأمريكية

500 دولار سعر مبدئي

يقتصر الجهاز الجديد- المتوقع طرحه بـ500 دولار- على الدردشة الفيديوية، عبر تطبيق «ماسنجر» فقط، فيما سرت أنباء عن احتمال دعمه بقية باقي تطبيقات التراسل والدردشة الأخرى.

يعمل الجهاز بشاشة لمسية تتراوح بين 13 إلى 15 بوصة، ويحوي كاميرا عالية الجودة، تتسم بذكاء اصطناعي، بالتقاطها الصور تلقائياً، مع تعرفها على العناصر الموجودة في مجال الرؤية عند تحركهم باتجاهها ، كما يحوي الجهاز مكبر صوت؛ ما يجعله مؤهلاً لمنافسة جهاز أمازون Echo الذي صدر في شهر يونيو.

ويوفر فيس بوك حالياً خدمة دردشة الفيديو عبر تطبيقها الشهير «ماسنجر»؛ حيث يُتاح للمستخدم الدردشة الفيديوية مع أي جهة اتصال خاصة به على فيس بوك، مع إمكانية إرسال الصور ومقاطع الفيديو الملتقطة من خلال الهاتف الجوال.

ربط قائمة الأصدقاء تلقائياً

ويتطلب Aloha ، حساب فيس بوك أو ماسنجر للعمل؛ إذ يربط قائمة أصدقاء المستخدم على فيس بوك تلقائياً؛ ما يتيح له إجراء مكالمات فيديو مع من يمتلكون الجهاز نفسه، فيما لم تفصح الشركة عن كيفية تعامل الجهاز حال تعدد المستخدمين في المنزل مع حسابات مختلفة.

وفيما يخطط موقع فيس بوك لبيع Aloha في أمريكا الشمالية وأوروبا عبر متاجر التجزئة مثل Best Buy ، لم يصل بعد إلى طمأنة المستخدم حول حماية خصوصيته على فيس بوك؛ إذ تلقت الشركة ردود أفعال قوية من المستهلكين، تعبر عن تخوفهم من استخدام الجهاز للتجسس عليهم!!.

ووفقاً لموقع Business Insider ، فإن شركة فيس بوك أوكلت إلى أندرو بوز بوسورث- أحد موظفيها المخضرمين- قيادة جهودها في مجال صناعة الأجهزة ، بما في ذلك قسم Building 8 المسؤول عن إنتاج جهاز ألوها؛ إذ تعترم فيس بوك وضع استثمارات طويلة الأمد في الواقع الافتراضي والواقع الطبيعي والأجهزة الاستهلاكية؛ لما لتلك التقنيات من قدرة على جعل العالم قرية واحدة

منافسة شرسة من جوجل

ويأتي تعيين بوسورث - المسؤول عن تطبيق ماسنجر- ليعكس كم التحديات التي تواجهها فيس بوك في مجال الأجهزة الاستهلاكية في ظل منافسة شرسة من آبل وجوجل ومايكروسوفت؛ إذ أنفقت حتى الآن مبالغ ضخمة للاستحواذ على المواهب والتقنيات التي تغزو بها العالم.

وأكد موقع Business Insider أن Building 8 سينصب عمله على اختراع تقنيات مستقبلية، كأجهزة الاستشعار التي تتحسس اللغة من خلال الجلد البشر، والقدرة على قراءة الأفكار ، علاوة على ألوها.

خدمة جديدة تنافس يوتيوب

وكان «فيس بوك»، قد أعلن مؤخراً، عن تدشين خدمة جديدة ينافس بها موقع يوتيوب بعنوان «شاهد» ؛ لعرض مقاطع الفيديو؛ ل يتيح للمستخدمين تسجيل مقاطع فيديو بناء على ما يشاهده الأصدقاء، مع رؤية التعليقات والتواصل مع المجموعات المخصصة للفيديوهات، على أن تناسب الخدمة كل شخص على حدة.

تتميز الخدمة الجديدة- والمقرر إطلاقها في البداية على الولايات المتحدة - عن «يوتيوب» ومثيله من المواقع الشبيهة بميزتين: الأولى عدم امتلاك البعض قنوات خاصة على «يوتيوب»، بينما حساب الـ«فيس بوك»، متاح لأكثر من 4 مليارات شخص؛ أما الأخرى، فسهولة وجود المادة والحصول عليها من قبل مستخدمي «فيس بوك» ؛ ما يشكل مصدر دخل قوي للإعلانات المعروضة بالفيديو، مقارنة بتلك التي تتم من خلال الصور الثابتة. تأتي خدمة «شاهد» من «فيس بوك» تمهيداً لإنتاج جهازه الجديد، وكذلك إطلاق خدمات أخرى مستقبلاً، في طليعتها إطلاق «منصة أخبار معتمدة».



ماتيو تورن

رائد أعمال، ومراقب، ومستثمر، ومؤسس
 موقع & YoungEntrepreneur.com
 Blogtrepreneur. وهو كذلك مؤلف
 مساعد إلى جانب شقيقه آدم ماتيو.

طرق مبتكرة لزيادة متابعيك على

twitter

إذا لم تؤمن بعد بمدى أهمية موقع تويتر لتنمية أعمالك أو علامتك التجارية، فراجع نفسك جيدًا، لاسيما إذا علمت أنه من خلال بث حفل توزيع جوائز الأوسكار الأخير، كان هناك 11.2 مليون تغريدة من 2.8 مليون مستخدم مميز، كما زاد النشاط على الموقع بنسبة 75% مقارنة بالعام الماضي.

وفي عالم يتواصل عبر وسائل التواصل الاجتماعي عامة، وتويتر خاصة، لا نستطيع تجاهل أنّ الأشخاص الذين تتراوح أعمارهم ما بين 18-49 عامًا، هم الفئة التي تغرّد في أنحاء العالم.

ولعل صورة "السيلفي" التي التقطتها ألين دي جينيريس مع ميريل ستريب، والتي أعاد المتابعون تغريدها ومشاركتها لأكثر من مليوني مرّة، فهي أكبر دليل على فعالية موقع تويتر في الانتشار والوصول؛ حيث كانت الأرقام الإحصائية الناتجة عن تويتر مذهلة. فكيف جاء ذلك الرقم الهائل؟

من المستبعد جدًا أن يكون الانتشار الكاسح لصورة ألين قد نتج عن قيام المتابعين بنسخ الصورة، ثم التغريد بها مليوني مرّة، ولكنّ السرّ في عدد المتابعين الهائل الذي ساهم في انتشار الصورة.

إذًا، كلما زاد عدد متابعيك على تويتر، زادت توقعاتك بأن ترى أعمالك تنمو وتبقى على اطلاع بأحدث الاتجاهات العصرية، فإذا كنت مهتمًا بتوسيع عملك باستخدام تويتر؛ فإليك عشر طرق مبتكرة للحصول على متابعين أكثر في تويتر، ومع القليل من الوقت، والخط، والإبداع، ستزيد شعبيتك وانتشارك:





أولاً: ابحث في قواعد بياناتك:

ابحث جيداً في قاعدة بياناتك، وقم بإجراء بحث شامل لتكتشف كل متابعيك. قد تكون هذه العملية مجهدة قليلاً في البداية، ولكن وضعها في مقدمة أولوياتك لشراء هذه القائمة. يمكنك العثور على أسماء مستخدمي تويتر ببساطة عن طريق استخدام الاسم الأول والاسم الأخير للعميل، وعناوين بريدهم الإلكتروني أيضاً. وإن لم تعثر عليهم بهذه الطريقة، فاستخدم جوجل للبحث عن عناوينهم، وحساباتهم على تويتر، وقم بدعوة متابعيك في تويتر، وجاملهم بمتابعة حساباتهم.

ثانياً: ابحث عن اسم علامتك التجارية وإضافة متابعين جدد:

من الطرق البسيطة لإضافة متابعين جدد إلى تويتر، إيجاد محادثات حول علامتك التجارية فيه. إليك أدوات فعالة سهلة الاستخدام لمساعدتك في الوصول إلى المحادثات التي تتم عن علامتك التجارية ومعرفة ما يغرد به متابعوك عنها:

Twitter Search - (البحث في تويتر):

وهي الصفحة الرسمية للبحث في تويتر؛ وذلك بإدخال اسم علامتك التجارية، فتعرف المحادثات التي تمت بين مستخدمي تويتر بشأنها.

Tweet Beep :

تتيح هذه الخدمة إرسال تنبيهات يومية إليك عبر البريد الإلكتروني، في أي وقت يذكر فيه الكلمة المفتاحية الخاصة بك، أو علامتك التجارية في تويتر، أو عنوانك على الإنترنت (URL).

Social mention - (مركز بحث عبر وسائل التواصل الاجتماعي):

يتيح لك استقبال تنبيهات يومية ومجانية عبر بريدك الإلكتروني بمجرد ذكر علامتك التجارية، أو المدير التنفيذي للشركة، أو حملات التسويق الخاصة بك، أو حتى ذكر أخبار المطورين والمنافسين.

-Back Tweet :

تستطيع مع هذه الخدمة، معرفة عدد من غردوا حول رابط أو عنوان معين، كما يمكنك استخدامها لتعقب رابط الإنترنت الخاص بموقعك الإلكتروني.

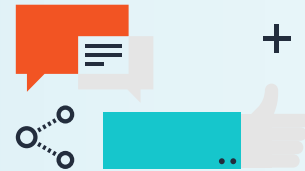


ثالثاً: اتبع القادة وانضم إلى المحادثات التي تخصهم:

إن اكتشاف القادة في مجال صناعتك، يفتح لك الأبواب لزيادة عدد متابعيك في تويتر. ويمكنك بسهولة إيجاد هؤلاء القادة باستخدام المواقع التالية: Peerindex.com، Klout.com، و WeFollow.com. واعلم أن متابعتهم، ونشر منشوراتهم، والمشاركة في محادثاتهم، يجعلهم ينتبهون إليك ويتابعونك. فمفتاح لعبتك هو التعليق على "الهاش تاجات" المنشورة، ونشر ردود مناسبة.

رابعاً: التعليق على المدونات وموقع تويتر معاً:

يمثل التدوين بنشاط، وسيلة رائعة للتواصل مع عملائك والتفاعل معهم. احرص على زر "اتبعنا في تويتر" وقل لي ما رأيك في منشورات مدونتك، فذلك يؤدي إلى دفع حركة الزوار إلى مدونتك وموقعك.



خامساً: إضافة أزرار وسائل التواصل الاجتماعي:

بوضع روابط التواصل الاجتماعي على موقعك الإلكتروني وشبكة أعمالك الخاصة يزداد عدد متابعيك بدخول متابعين جدد، إذ يمكنك إظهار حساباتك الخاصة على مواقع التواصل الاجتماعي وزيادة وصولك بسهولة. فإضافة روابط مثل: تابعونا في تويتر (Follow Us)، واضغط أعجبني (Like Us) يزيد استقطاب زوار جدد إلى شبكتك الخاصة.





سادساً: استضافة مسابقة في تويتر:

استضافة مسابقة في تويتر، وسيلة رائعة لزيادة المشاركة بالعلامة التجارية، وعمل دعاية إعلامية لها؛ وبالتالي استقطاب متابعين أكثر. وعادة ما يكون المتابعون مستعدين للمشاركة بالمسابقة- خاصة إذا كانوا معجبين بعلامتك التجارية- لقاء الحصول على فرصة للفوز بمنتجك أو الاستفادة من خدماتك. ويتميز موقع تويتر بمبادئ توجيهية خاصة للمسابقات يمكنك التحقق منها قبل المشاركة بها.

سابعاً: إعادة التغريد:

إعادة التغريدات من أكثر الاستراتيجيات الناجحة لزيادة حجم المتابعة على تويتر، فعندما تشارك تغريدة شخص آخر مع متابعيك، فإنك تُظهره، وتوفر لمتابعيك محتوى مفيداً. وبإعادة تغريد المحتوى من مصادر تحظى بالاحترام، تبين لجمهورك أنك على اطلاع بما يحدث في مجال صناعتك؛ ما يعني احترمت لوقتهم، وسعيت لتوفير محتوى نافع لهم. واعلم أن إعادة التغريد بمحتوى عديم النفع وغير ملائم يُعد يؤثر بالسلب على عملك، فلا توجد وسيلة أكثر فتكاً بمساعيك من التغريد من موضوع لا يمت بصلة إلى توجّهك، بل قد يؤدي إلى فقدانك لجمهورك.

إذا اقتنعت بأهمية إعادة التغريد، فعليك بالنصائح العشر التالية:

- حافظ على عدد حروف التغريد بين 70-100 حرف.
- أعد التغريد في المواضيع ذات الصلة.
- كُن انتقائياً فيما تشاركه.
- تجنّب أن تكون مملأً.
- استعرض ما يقوم الآخرون بإعادة تغريده.
- تعرّف على الأيام والأوقات التي يكون فيها جمهورك المستهدف أكثر نشاطاً.
- استخدم الروابط القصيرة لتكسب كلمات أكثر (يمكنك استخدام موقع Bit.ly من أجل خدمة الروابط القصيرة).
- اجعل كلمة "الرجاء" في منشوراتك.
- تحدّث مباشرة إلى جمهورك.
- لا تتردّد في طلب إعادة التغريد!



ثامناً: جدول تغريداتك

تساعد جدولة تغريداتك مسبقاً في الحفاظ على تدفق ثابت للمحتوى الذي تقدّمه لمتابعيك، بالإضافة إلى توفير الوقت.

تاسعاً: غرّد باقتباسات مُلهمة:

يحبّ معظم الناس قراءة الاقتباسات المُلهمة، فاجعل تغريداتك ممتعة؛ إذ تخلق الاقتباسات الملهمة مشاركة بينك وبين متابعيك.



عاشرًا: استخدم التغريدات المروّج لها

مع القليل من بذل الجهد، وأتباع النصائح المذكورة أعلاه، سيكون لديك متابعة نشطة لسابك على تويتر، لكن إن كنت تشعر بالحاجة إلى الانتقال به إلى مستوى أعلى، فيمكنك استخدام التغريدات الترويجية، وهي عن منصة إعلانية تربط المعلنين بموقع تويتر، فمن مميزات تويتر أنه يقدّم لمستخدميه استهدافاً قوياً، ويمنحهم تحليلات مفصلة مدفوعة الأجر.



FRAN
PIONEERS



YOUR WAY TO
FRANCHISE

STARTS FROM HERE

**A CONSULTING FIRM SPECIALIZED
IN FRANCHISE AND RESTAURANTS' DEVELOPMENT**

FRANPIONEERS

JEDDAH TEL: +966-12-6596791 RYAHAD TEL: +966-11-5118104

MOBILE: +966-55 564 6479

EMAIL: INFO@FRANPIONEERS.COM

WEB: FRANPIONEERS.COM



حسان بن موسى فيدة

مختص بشؤون الطيران عمل في التسويق والمنتج والاعلام والعلاقات العامة والانتاج والتصميم الفني وحصل على شهادات شكر من عدة شركات في مجال الطيران والمطارات والنقل الجوي

مطار الصين العظيم

تعزز الصين افتتاح مطارها الجديد بمقاطعة داكسينغ الجنوبية مبتعدًا بحوالي 46 كيلومترًا إلى الجنوب من العاصمة بكين؛ ليكون المطار الثاني بالعاصمة بحلول عام 2019م؛ كوسيلة لتلبية الاحتياجات المتزايدة للنقل الجوي وتعزيز وجود الطيران الصيني.



صمم المطار - البالغة تكاليفه حتى الآن 80 مليار يوان (16.3 مليار دولار) - المهندسة العراقية البريطانية الراحلة زها حديد على شكل نجم البحر؛ حيث يضم 78 بوابة موزعة على طابقين: العلوي مخصص للرحلات الدولية، والأرضي للرحلات المحلية؛ ما يقلل من أوقات السفر. تم الشروع في بناء المطار عام 2014؛ إذ خطف أنظار العالم حينها؛ لكونه على هيئة نجم البحر ذي الستة أذرع؛ حيث يتيح للمسافرين مساحات داخلية وصلات فاخرة مفتوحة على بعضها البعض، عامرة بالحدائق كتجربة فريدة من نوعها، علاوة على شلالات مياه رائعة الجمال، وتماثيل مأخوذة من التراث الصيني وألوانه ومواده التي تعبر عن ثقافة البلد.

يمتد المطار 1144 مترًا من الشرق إلى الغرب، و996 مترًا من الشمال إلى الجنوب؛ وذلك طبقًا لما ذكره أعضاء فريق البناء لصحيفة «تشاينا ديلي» الصينية، كما يضم المطار عددًا من الحدائق، إلى جانب مرافق حيوية ومناطق للمسافرين في رحلات خارج الصين من أجل تقليل حدة الازدحام، وسرعة تسيير الرحلات، فضلًا عن منطقة تجارية على مساحة 13 ألف متر مربع.



يقع تحت المطار مركز للنقل بمساحة 34000 متر مربع لنقل الركاب بعد تجاوزهم الفحص الأمني إلى مدرجات الطائرات، والمقرر الانتهاء من أربعة منها خلال المرحلة الأولى من المشروع.

تشمل المرحلة الافتتاحية الأولى من المطار 4 مدارج، بينما تؤدي مرحلتان لاحقتان إلى مدارج إضافية يمكن زيادتها إلى 7 مدارج؛ حتى تصل قدرة المطار إلى 100 مليون مسافر سنويًا؛ حيث من المتوقع أن يلبي حاجة أكثر من 170 مليون مسافر بحلول عام 2025.



ولجأت الصين إلى هذا المطار لحل أزمة ازدحام المطارات، لا سيما في التنقل بين المدن الصينية؛ حيث يساعد المطار الجديد على تخفيف أوقات السفر، لاسيما وأن مطار العاصمة بكين حاليًا هو ثاني أكثر المطارات ازدحامًا في العالم، والمقر الرئيس الجديد لشركتي طيران جنوب الصين وطيران شرق الصين وفقًا لما ذكرته لجنة التنمية والإصلاح الوطنية الصينية. من جانب آخر، سوف يساعد على ضمان اتصالات الطيران أسهل للركاب، بما أن الشركتين عضوا تحالف سكااي تيم؛ حيث يسمح للشركتين باستيعاب 40٪ من ركاب المطار.

★★★★ جدير بالذكر أن مطار الملك فهد الدولي بمدينة الدمام بالمملكة العربية السعودية، هو أكبر مطار في العالم حتى الآن من حيث المساحة؛ إذ يغطي 780 كيلو مترًا مربعًا من الأرض.



علي مبارك الخالدي
مسوق تجاري وخبره تسويقية 8 سنوات

التسويق.. والتبادل التجاري

شراكة B2B

سوف تضطر في كثير من الأحيان إلى التحدث إلى العديد من صناع القرار عند متابعة شراكة B2B، فإن قال شخص واحد في أي خطوة في هذه العملية: "لا، شكراً لك"، ف عليك أن تبدأ مرة أخرى في مربع واحد أو مع عمل آخر. ولتقليل احتمال حدوث ذلك، خذ الوقت اللازم لمعرفة صانعي القرار في الشركة الموردة.

عموماً، ينطوي B2B على مجموعة أصغر من الآفاق مقارنة بـ B2C، فتجد -على سبيل المثال- لدى موقع أمازون تجمع عملاء محتملين بالماليين، وكذلك الشركات المصنعة لشاشات المعلومات بالسيارات والتي قد تباع فقط لعدد محدود من شركات السيارات في العالم؛ مثل كريسلر وفورد وجنرال موتورز وهوندا وتويوتا -والتي تسيطر على 70% من سوق السيارات في الولايات المتحدة- فإن كنت بائع قطع غيار سيارات، فمن المرجح أن يكون جمهورك المستهدف إحدى هذه الشركات؛ وبالتالي يفضل أن يكون لديك تجمع عملاء أكثر تحديداً.

البيع بالتجزئة

تتطلب تجارة التجزئة الحديثة استراتيجية شاملة تتضمن نوع المخزون، والسوق المستهدفة، والمنتج الأمثل، وخدمة العملاء، والخدمات الداعمة وغيرها. وفي ظل العصر الرقمي الذي تعيشه، يسعى تجار التجزئة إلى الوصول إلى أسواق أوسع من خلال البيع عبر قنوات متعددة من خلال الإنترنت، خاصة وأن التكنولوجيا الرقمية غيرت أيضاً الطريقة التي يدفع بها المستهلكون ثمن السلع والخدمات؛ إذ باتت تشمل بطاقات الائتمان وخدمات التسليم والخدمات الاستشارية وغيرها من الخدمات الداعمة.

المنظومة الإلكترونية.

الثاني:

خوف الشركات من الكشف عن معلوماتها الخاصة ووصولها إلى المنافسين، خاصة ما يتعلق باستراتيجيتها. وعادة ما تسعى الشركات إلى إقامة علاقات أطول مما يفعله المستهلكون. فعلى سبيل المثال، سيكون من الصعب للغاية بالنسبة لشركة وول مارت أن تغير موردي التفاح كل شهر أو كل عام.

وبالنظر إلى سلسلة ماكدونالدز أكبر مشترٍ من التفاح في الولايات المتحدة- بعد أن أضافت شرائح التفاح إلى قائمة الطعام الخاصة بها- فإذا ما قامت بتغيير المورد بشكل منتظم، فإنها ستواجه كابوساً لوجيستياً باضطرارها إلى إعادة تخزين أكثر من 14 ألف متجر عن طريق الانتقال من مورد إلى آخر.

احتياجات العميل

وسواء قررت بيع منتجك أو خدمتك من خلال B2B أو B2C، فسوف تكتشف أن تحديد احتياجات عميلك وتلبيتها، هو جزء لا يتجزأ من كلا النموذجين. فمن السهل أن نبالغ في تبسيط B2B، أو B2C، لكن كليهما يعتمد على بناء علاقة قوية بينك وبين المستهلك، فنجاحك في نهاية المطاف يكمن في قدرتك على ذلك.

إذا كنت تخطط لبيع منتجك من خلال B2B، فتأكد من استعدادك لاستثمار الوقت في إنشاء علاقة مع المشتري المحتمل، فقد تحتاج إلى تقديم اقتراحك رسمياً، أو إجراء مكالمات هاتفية متعددة إلى أكثر من شخص بالشركة.

تعد معرفة الاختصارات في عالم التسويق أمراً ضرورياً للعاملين في هذا المجال. ولتقريب هذا الأمر، نفترض أنك تمتلك مزرعة فواكه، فعند البيع تحدد أحد النموذجين: B2B و B2C، فإما أن تأخذ منتجاتك إلى السوق؛ فتبيع- طبقاً للتوقعات- كميات صغيرة إلى عملاء متنوعين، أو تعقد شراكة مع شركة كبيرة مثل "الشربتلي" لتشتري منك كميات كبيرة، خاصة وأنها تتطلب إمدادات ثابتة بتكلفة ثابتة، وكذلك التسليم في أوقات محددة لمواقع محددة.

فماذا يعني الاختصاران B2B و B2C؟

أولاً :- B2B

ويعني التبادل بين الأعمال التجارية؛ كالتبادل بين الصناع وتجار الجملة أو التبادل بين تجار الجملة وتجار التجزئة أو التبادل التجاري بين شركة وأخرى.

ثانياً: B2C

ويعني التجارة بين الشركات والعملاء، ثم شملت في الآونة الأخيرة التجارة الإلكترونية بين المنشأة والمستهلك.

التجارة الإلكترونية

ومع دخول الإنترنت في جميع الأعمال التجارية، يحتاج أصحاب الأعمال التجارية إلى توضيح مزايا انتقالهم إلى التجارة الإلكترونية عن طريق الإنترنت، والتي من أبرزها إدارة المخزون بكفاءة أكبر، لكن الأسواق المهتمة بالصناعة واجهت في البداية صعوبة في إقناع المشتري والبائع باستخدام التجارة الإلكترونية؛ وذلك لسببين:

الأول:

هو تردد الشركات في الانضمام إلى هذه



القانون وأهميته للفرد والمجتمع



محمد بن عبد الحادي الجهني
عضو هيئة تسوية الخلافات العمالية بمنطقة الرياض

مع أن القانون أو النظام يُعد قديماً، قدم الإنسان وإن كان الإنسان قد عاش في مراحل حياته الأولى بشكل منفرد وبسيط متنقلاً من مكان إلى آخر سعياً وراء الرزق، إلا أنه مع تغير الظروف وبرز التجمعات البشرية في مكان واحد على شكل قرى ومدن صغيرة، بدأ اللجوء لوضع قانون ينظم العلاقات بين الأفراد.

وبغض النظر عن سبب نشوء هذا التجمع السكاني، فقد أصبح وجود نظام ينظم حياة الأفراد والمجتمع حاجة ملحة، زاد من أهميته، الازدياد المستمر لعدد السكان؛ ما تطلب وضع قوانين لحل خلافاتهم ومشاكلهم اليومية؛ وبالتالي أصبح وجود النظام مطلباً أساسياً لتحقيق المصلحة العامة؛ إذ لا يمكن قيام حضارة دون وجود نظام يحترمه جميع أفراد المجتمع طوعاً أو كرهاً.

ويُعرّف القانون بأنه مجموعة من القواعد العامة المجردة الملزمة التي تحكم سلوك الأفراد داخل المجتمع، ويترتب على مخالفتها جزاء توقعه السلطة العامة.

وفي النظام، تحدد الحقوق والواجبات التي على الفرد ولل فرد ذاته، إضافة إلى أنه من ينظم علاقات أفراد المجتمع فيما بينهم وبين الغير. ولاشك في أنه كلما زاد إدراك ووعي أبناء المجتمع بأهمية النظام، زاد احترامهم وتقديهم

به؛ لعلمهم بأنه يحمي حقوقهم ومصالحهم؛ لأن احترام الأنظمة لا يحمي المجتمع فحسب، بل يسهم أيضاً -وبشكل مباشر- في نموه وازدهاره واستقراره. وغني عن البيان، أن تطبيق النظام على الجميع يسهل التقيد به؛ لعلم المجموع بأنهم سواسية أمامه.

ولا يتصور اليوم -مع قيام الكيانات الاجتماعية والسياسية والاقتصادية على شكل دول- أن يعيش الأفراد دون نظام ينظم الحياة العامة والخاصة فيها. ونظراً لما تحتله المملكة العربية السعودية من مكانة دينية وسياسية واقتصادية وجغرافية جعلت منها محط أنظار العالم، وبصفتها إحدى أكبر الاقتصاديات في المنطقة، فقد أولت الجانب التشريعي أهمية خاصة؛ لتواكب التطورات المتسارعة في الأنظمة والقوانين على كافة الأصعدة، علماً بأن النظام الأساسي للحكم قد حدد أن دستور الدولة هو القرآن الكريم والسنة النبوية الشريفة.

وقد روعي في جميع ما يصدر ويُسن من أنظمه ألا تخالف الكتاب والسنة، ومع ذلك استطاعت المملكة أن تضع كثيراً من الأنظمة التي أسهمت في تحقيق التنمية والعدالة الاجتماعية، وخير شاهد على ذلك ما يشهده المجال الحقوقي والقضائي من تطور مستمر. وللحديث بقية



راني عايد الثبيتي

عضو المجلس السعودي للجودة و مدرب تنمية بشرية معتمد

الموارد البشرية.. ونبض المؤسسة

● توفير قناة اتصال بين القوى العاملة وإدارة المؤسسة .

من الأهداف السابقة نستطيع القول: إن إدارة الموارد البشرية تكمن أهدافها في قسمين أساسيين:

● **أهداف تتعلق بالمنظمة:**

من المساعدة في وضع الاستراتيجيات للمنظمة، والقيام بالإجراءات المتبعة الخاصة بالموارد البشرية لسير المنظمة نحو التقدم .

● **أهداف تتعلق بالعاملين:**

من حيث الاستقطاب وتعيين الأكفاء، والمحافظة عليهم من خلال إعطائهم حقوقهم، وتحفيزهم وتطويرهم، والقيام بإجراءاتهم الخاصة.

3. وظائف إدارة الموارد البشرية:

يرى البعض أن وظائف إدارة الموارد البشرية تنقسم إلى قسمين:

1. وظائف إدارة الموارد البشرية المحلية وتتضمن:

الوظائف الخاصة بإيجاد الموارد البشرية:

مثل تصميم وتحليل وتوصيف العمل، وتخطيط الموارد البشرية، والتوظيف .

الوظائف الخاصة بتنمية وتطوير الموارد البشرية وتشمل:

قياس وتنظيم الأداء، والتدريب والتطوير، ونظم الترقيات.

الوظائف الخاصة بالحفاظ على الموارد البشرية وتشمل:

الحوافز والتعويضات المباشرة، والعلاقات الإنسانية، وتخطيط وتنفيذ برامج الصحة والسلامة .

مثل المحافظة على التوازن بين عرض وطلب الموارد البشرية، ومساعدة أفراد المجتمع في الحصول على أفضل الأعمال وأكثرها إنتاجية .

● **على مستوى المنظمة:**

يرى أغلب الباحثين أن أهداف إدارة الموارد البشرية هي أهداف المنظمة أيضًا، فلكي تتمكن من المنظمة من تحقيق أهدافها المختلفة، يجب عليها الحصول على عاملين في مختلف الوظائف والاستفادة منهم والمحافظة عليهم .

● **على مستوى العاملين:**

وتشمل الحصول على أفضل فرص العمل، والرضا الوظيفي بتوافر الأمن والسلامة في العمل، والحوافز، والخبرات عن طريق الدورات والتدريب الوظيفي المثالي، والبيئة المناسبة، والعلاقات الإنسانية المتميزة بين العاملين، سواء مع بعضهم البعض أو بينهم وبين الإدارات المختلفة داخل المنظمة.

وتتمتع إدارة الموارد البشرية بالأهداف التالية:

● توجيه النصح إلى الإدارة بشأن السياسات الخاصة بالموارد البشرية اللازمة لضمان وجود قوة عاملة لدى المؤسسة ذات كفاءة وتحفيز، وقابلة للتكيف مع التغيير أولاً بأول .

● تنفيذ والحفاظ على استمرار استخدام كل الإجراءات والسياسات الخاصة بالموارد البشرية من الاستقطاب والتعيين والتحفيز وإعطاء الحقوق والعقوبات، وغيرها؛ حتى تتمكن المؤسسة من تحقيق أهدافها.

● توفير الدعم والظروف التي تساعد المديرين التنفيذيين على تحقيق أهدافهم.

● المساهمة في تطوير الاستراتيجية العامة للمؤسسة .

تعد إدارة الموارد البشرية من الأركان الفاعلة في المنظمة، فهي المحرك الذي يقع عليه عبء بقاء المنظمة وتطويرها؛ إذ تطورت عبر السنين؛ لتصبح ركيزة أساسية لأي مؤسسة، وهو ما يجعلنا نتطرق باختصار لعدة نقاط أساسية في إدارة الموارد البشرية من حيث: التعريف، الأهداف، الوظائف، الدور الاستراتيجي الحديث .

1. تعريف إدارة الموارد البشرية:

تباينت تعريفات العلماء والكتاب لإدارة الموارد البشرية تبعًا لاختلاف اهتماماتهم ونظراتهم، فقد عرفها جاري ديسلر بأنها: " مجموعة من الممارسات والسياسات المطلوبة لتنفيذ مختلف الأنشطة المتعلقة بالنواحي البشرية التي تحتاج إليها الإدارة لممارسة وظائفها على أكمل وجه".

وعرفها شولر بأنها: " ذلك الجانب من العملية الإدارية المتضمن عدة وظائف وأنشطة مهمتها إدارة العنصر البشري بطريقة فعالة وإيجابية، بما يحقق مصلحة المنظمة ومصلحة العاملين ومصالح المجتمع".

من خلال هذين المفهومين، نخلص إلى أن إدارة الموارد البشرية هي: " إحدى وظائف المنظمة التي تعنى بالمشاركة في وضع السياسات، والقيام بالممارسات المختصة بالموارد البشرية قبل وخلال وجوده بالمنظمة، بما يكفل بقاء المنظمة وتطويرها".

2. أهداف إدارة الموارد البشرية:

تتعدد أهداف إدارة الموارد البشرية في المنظمة، يرتبط بعضها بالمجتمع، والبعض الآخر بالمنظمة، وتتمثل فيما يلي:

● **على مستوى المجتمع:**



مستوى المهارات بهم، بهدف تحقيق الأهداف بمسمى "إدارة الأفراد"؛ حتى شاع في العقد الأخير من القرن الماضي وبدايات القرن الحادي والعشرين مصطلح إدارة الموارد البشرية والذي بدوره أضحى يركز على المهارات الفردية والجماعية، سواء كانت فكرية أو إنسانية أو فنية، وتمكين هذه القدرات من الإسهام في إنجاز أهداف المنظمة بكفاءة وفاعلية.

بناءً على ذلك، تلعب إدارة الموارد البشرية دورين هامين:

1. الدور الاستشاري:

وهو القيام بالعمليات الاستشارية عبر قيامها بالأنشطة المطلوبة بالحصول على الموارد البشرية بالكمية والنوعية اللازمة، والإسهام في مجالات اعتماد البرامج التدريبية والتطويرية اللازمة وإدارة نظم الرواتب والأجور والمكافآت وغيرها.

2. الدور التنفيذي:

بإنجاز المهام والوظائف الإدارية التي تحقق أهداف المنظمة؛ عبر القيام بعمليات التخطيط والتنظيم والتحفيز والرقابة وغيرها. وتجدر الإشارة إلى أن أهمية إدارة الموارد البشرية في المنظمة ودورها الاستراتيجي لا يعني إلغاء دور الإدارات الأخرى، كإدارة الإنتاج والعمليات والتسويق... الخ، وإنما غالباً ما يكون الترابط بينها وبين الإدارات الأخرى قائماً على التنسيق والتكامل في إنجاز الأنشطة المرتبطة بالمنظمة ككل، بل إن الدور التنفيذي في إدارة الموارد البشرية يقتصر على إصدار الأوامر للأفراد العاملين في نطاق مسؤولية كل منهم الإدارية، أما الإدارات الأخرى الواقعة على نفس خط السلطة، فإن على إدارة الموارد البشرية إسداء الرأي والمشورة والنصح لها عندما يستدعي الأمر ذلك.

من خلال ما سبق، نجد أن وظائف إدارة الموارد البشرية تتمحور حول وظيفتين رئيسيتين وهما:

1. وظائف مساندة للإدارة:

ومنها: مساعدة الإدارة في وضع السياسات الخاصة بالعاملين، وإبلاغها بالاحتياجات والمستجدات، ومساعدتها في اتخاذ القرارات بتوفير المطلوب لحل المشكلات.

2. وظائف تختص بالموارد البشرية: وتتمثل في نقطتين رئيسيتين، كما في الجدول التالي:

العمليات الإجرائية الخاصة بالموارد البشرية	وضع السياسات الخاصة بالموارد البشرية
والواجبات في وظائف المؤسسة مثل: الاستقطاب والاختيار والمقابلات والتعيين، والتحفيز للعامل وتطويره، والعقوبات والرواتب وكذلك التعويضات	مثل وضع الآليات المتبعة في الاستقطاب وكيفية الاختيار، وآليات التطوير للعامل وتحفيزه، والآليات والأنظمة المختصة بالعقوبات، وتحديد المسؤوليات

4. الدور الاستراتيجي المعاصر لإدارة الموارد البشرية:

تلعب إدارة الموارد البشرية في العصر الحاضر دوراً استراتيجياً مهماً في حياة المنظمة، فبواسطتها تسعى المنظمة لتحقيق أهدافها، فهي لم تعد كما كانت في السابق تركز جل الاهتمام على إدارة العلاقات الإنسانية في المنظمة ورفع

2. وظائف إدارة الموارد البشرية العالمية: ومنها:

تخطيط الموارد البشرية العالمية. تشكيل الأفراد لضمان النجاح على المستوى العالمي. وظيفة الاختيار والتعيين الدولي.

ويرى آخرون أن الوظائف الرئيسية لإدارة الموارد البشرية تشمل:

وضع استراتيجية لإدارة الموارد البشرية (على أن تكون مستمدة ومتماشية مع استراتيجيات المنظمة ورؤاها وأهدافها بحيث يتضمن عمل وتطوير أنظمة إدارة الموارد البشرية والتي تشتمل على أداء الوظائف والمهام التالية: التخطيط وتوفير العمالة، التنمية والتدريب، والاحتفاظ بالعاملين وإدارة شؤونهم، وخدمات وأنظمة إدارة الموارد البشرية.

ويرى آخرون أن الأنشطة الأساسية للموارد البشرية تكمن في:

1. الحصول على الموارد، مثل:

- تصميم الوظائف على أساس الواجبات والمسؤوليات.
- إدارة وتوجيه النصح بخصوص عملية الاختيار.

2. إدارة الموارد، مثل:

- تصميم عمليات إدارة الأداء والذي يساعد الأشخاص في معرفة ما هو متوقع منهم.
- تصميم وتشغيل برامج تدريبية للموظفين.

3. التخلص من الموارد، مثل:

- وضع سياسات خاصة بإنهاء عمل الموظف.
- إدارة وتوجيه النصح بشأن إدارة المقابلات التي تعقد عند إنهاء العمل.

ريادة الأعمال .. والاقتصاد الدائري



الدكتور عاطف الشراوي
الرئيس التنفيذي السابق لبنك الأسرة-البحرين

. كذلك الرؤيا الاقتصادية للمملكة 2030 والتي أكدت عليه في محورها "مجتمع حيوي بيئته عامرة"، وعلى ضرورة تحقيق استدامة بيئية، وأن الحفاظ على البيئة والمقدرات الطبيعية واجب ديني وأخلاقي وإنساني، ومن مسؤولياتنا تجاه الأجيال القادمة، ومن المقومات الأساسية لجودة حياتنا. وأكدت الرؤية على العمل على الحد من التلوث برفع كفاءة إدارة المخلفات والحد من التلوث بمختلف أنواعه، والعمل على تأسيس مشروع متكامل لإعادة تدوير النفايات؛ وذلك من خلال مشروعات تمولها الصناديق الحكومية والقطاع الخاص.

لا جدال في أن شباب رواد الأعمال السعوديين لديهم اليوم فرص كبيرة في تطبيق محاور هذه الرؤية واستغلال الموارد الهائلة من النفايات الموجودة في المملكة، والإسهام في تنمية مجتمعهم واقتصادهم الوطني، وكذلك المساهمة في تطوير هذا القطاع الحيوي وتطبيقاته والاقتصاد الدائري الذي سيكون له أهمية متزايدة في الاقتصاد العالمي مع مرور الوقت. وسوف نرى كيف سيكون هذا القطاع من أهم القطاعات ذات القيمة المضافة والربحية الكبيرة، خاصة وأنه يمثل قطاعاً إنتاجياً يعد الوحيد الذي تتوفر له المواد التي يحتاجها وبأسعار زهيدة؛ ما يساهم في نموه وتطوره كأحد روافد التنمية المستدامة. ومن الأدلة على هذا التوجه، ما أعلنه تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي بأن الاقتصاد الدائري سيوفر على العالم تريليون دولار بحلول عام 2025، وسيولد 100 ألف وظيفة جديدة خلال خمس سنوات.

سوف نعرض في المقالات القادمة مجموعة أفكار ونماذج عالمية لمشروعات صغيرة ريادية توظف المنتجات المستعملة والنفايات التي تنتج في المملكة سنوياً، ويمكن للشباب السعودي أن يتوجه إليها.

بحلول عام 2030. وقد بدأت بالفعل المؤسسات الصناعية الكبرى في التحرك؛ بإطلاق 659 مصنعاً حول العالم منها 400 في أوروبا، و100 في اليابان، و89 في الولايات المتحدة الأمريكية، و70 في آسيا، تقوم بتحويل النفايات إلى طاقة؛ إذ يؤدي إعادة تدوير طن واحد من البلاستيك إلى توفير 1.5 طن من ثاني أكسيد الكربون، فيما تقدر القيمة الإجمالية للطاقة المستخدمة من النفايات سنوياً حوالي 3.5 مليار دولار. ولنتعرف على حجم الفرص التي يتيحها الاقتصاد الدائري للمملكة العربية السعودية، تؤكد بعض الدراسات على أن نصيب الفرد من النفايات الصلبة في دول مجلس التعاون الخليجي من بين أعلى المعدلات عالمياً، بمعدل نمو يبلغ 10 % سنوياً، فبحسب "سابك"، تمثل حصة السعودية 60 % من إجمالي النفايات الصلبة في المنطقة، وهي نفايات تشمل كميات هائلة من المعادن والمواد التي يمكن إعادة تدويرها وبيعها؛ مثل مخلفات البناء، ومركبات الألمونيوم (السكراب) التي يتم إعادة صلبها وبيعها في الأسواق العالمية للألمونيوم. وقد بدأت بالفعل شركات دولية في تطبيق برامج إعادة تدوير وخفض استهلاك الطاقة؛ إذ أهلت وحدة البلاستيكيات المبتكرة في "سابك" 25 باقة من المنتجات لضمها إلى قائمة المنتجات المراعية للشرط البيئية، وخضعت شركة رولز رويس البريطانية من استخدام المواد الخام والتكاليف والانبعاثات؛ من خلال برنامج إعادة التدوير، يعزز كلاً من مفهوم الطاقة المستهلكة في الساعة ومفهوم إعادة التصنيع. وتحاول شركات أخرى استرداد منتجات النفايات الصناعية؛ مثل خراطيم المياه والمظلات العسكرية التي لم تعد تُستخدم؛ لتعيد تدويرها في شكل أحزمة وحقائب ومحافظ؛ إذ تدرس شركتنا فورد وهاينز إمكانية استخدام قشرة الطماطم كأساس لمواد تركيب جديدة لقطع غيار السيارات واستخدامها كبلاستيك حيوي.

المفرح في الأمر، أن هذا الاقتصاد البيئي يتماشى مع التوجهات العالمية في الاستدامة، وتشجعه أهداف التنمية المستدامة وأجندة 2030 للتنمية التي أطلقتها الأمم المتحدة في سبتمبر عام 2015

أكد كثير من العلماء والمتخصصين على أن الاستمرار في النهج الإنتاجي والاستهلاكي المبالغ فيه، والتأثيرات الضارة للنظم الصناعية الحالية، باتت من الأمور التي تهدد مستقبل البشرية، فعمل كثير منهم على تطوير بدائل والبحث عن رؤى أكثر توافقاً مع الطبيعة، وأقل إضراراً بالبيئة، واستنزافاً لمواردها؛ ومن ثم أكثر استدامة.

من بين تلك الأفكار الإبداعية التي تطورت في العقدين الأخيرين، هي الاقتصاد الدائري Circular Economy، أو اقتصاد التدوير، تبعاً لرؤية المعماري والبيئي السويسري والتر ستاهيل، الذي ابتكر هذا المصطلح ووصفه عام 1976 بأنه "من المهد إلى المهد"؛ أي الاستفادة قدر الإمكان من المنتج عبر تدويره وإعادة إخراجها في أشكال واستعمالات جديدة، لخدمه الاقتصاد والبيئة معاً. وتنقسم نماذج الأعمال الاقتصادية الدائرية إلى مجموعتين: تلك التي تعزز إعادة الاستخدام وتمتد فترة الخدمة أو الاستخدام من خلال الإصلاح وإعادة التصنيع والترقيات والتحسينات؛ وتلك التي تحول البضائع القديمة إلى موارد جديدة عن طريق إعادة تدوير المواد.

وللناس - من جميع الأعمار والمهارات - دور مركزي لهذا النموذج الثاني، فالملكية تفتح الطريق لحرية التصرف في الأشياء، ويصبح المستهلكون المستخدمون هم المبدعون، وتصبح عملية إعادة تصنيع وإصلاح السلع القديمة والمباني والبنية التحتية مجالاً خصباً لخلق الوظائف، وتطوير المهن، وفتح ورش العمل، والتعلم من تجارب الماضي، والحفاظ على رأس المال الطبيعي والبشري والمصنّع والمالي. ويتطلع هذا النموذج إلى إطالة عمر المنتجات في مرحلة الاستخدام؛ من خلال الحفاظ على قيمتها، وإزالة المنتجات الثانوية الضارة؛ مثل المواد السامة؛ لخلق حاضنة مثالية لشركات تتسم بالابتكار في مجالات الاستدامة والحفاظ على الموارد؛ إذ أوضح تقرير حديث للمفوضية الأوروبية أن الاقتصاد الدائري سيحد من انبعاث الكربون في الاتحاد الأوروبي وحده بنحو 450 مليون طن سنوياً، وتحقيق منفعة تصل إلى 1.4 تريليون يورو

عرض خاص جداً

في اسطنبول الأوروبية . . . على بحر مرمرة

إلى
7 / 15

★ سعر خاص جداً ★ تأثيث الشقة مجاناً ★ عقد تأجير 8 %

إمكانية الحصول على الجنسية التركية لغير السعوديين



نادي صحي للرجال
وآخر للنساء
مع بركة سباحة



التعاقد والدفع
في بلد العقار
من المالك
مباشرة



قريبة من
الأسواق
والخدمات



15 دقيقة
من المطار



نظام كاميرات
وأمان على
مدار الساعة



مطل على البحر
وعلى الحديقة
الخاصة

ترخيص لتسويق عقارات

تطبيق الشروط والأحكام

يمنح الترخيص لغرض التسويق فقط
ويمنع استلام مبالغ أو توقيع عقود أبداً كان
نوعها داخل المملكة

ترخيص رقم:
12/38/7

وانصاف
البيع على الخارطة
OFF-PLAN SALES

شركة
فرصة واحدة |
real estate
للإستثمار العقاري

1chance.co onechance_int onechance_int

الرياض: 0550343822 – 0508057076

جدة: 0553222813

الشرقية والخليج: 0532310066

الاستثمار: 0503899539

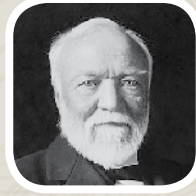


أقوال مأثورة



«التحضير مفتاح النجاح»..

— ألكسندر جراهام بيل



«من حالفهم النجاح هم من اختاروا مجالا
والترجموا به»..

— أندرو كارنجي



«الخطأ الوحيد في حياتي هو الخطأ
الذي لم أتعلم منه شيئاً»..

— سلمان العودة



«لا تطلب سرعة العمل، بل تجويده؛ لأن
الناس لا يسألونك في كم فرغت منه؟،
بل ينظرون إتقانه»..

— أفلاطون



سكاي برايم
للخدمات الجوية



SKY PRIME
AVIATION SERVICES

أكبر مشغل طيران خاص في الشرق الأوسط



خدمات "سكاي برايم"

الدعم والمساندة الأرضية

INHOUSE GROUND
HANDLING

إدارة المطارات

AIRPORT
MANAGEMENT

الصيانة والدعم التقني

INHOUSE MAINTENANCE &
TECHNICAL SUPPORT

استشارات الطيران

AVIATION
CONSULTANCY

الطيران العارض

CHARTER
FLIGHTS

ادارة مشاريع الطيران

AVIATION PROJECT
MANAGEMENT

برامج مزايا الملاك

OWNER ADVANTAGE
PROGRAM

الاسعاف الجوي

AIR AMBULANCE
MEDEVAC

مركز الأعمال: ٩٢٠١٦٢٢٢
www.SkyPrimeAv.com

مطلق الرفاهية

RAYMOND WEIL

GENEVE



NEW FREELANCER

CALIBRE RW1212

#PRECISIONMOVEMENTS

alshaya الشايك

shaya.com.sa

920000076

@alshayawatches

@alshayawatches