

مخصصة المطارات في المملكة توفر حلولاً أكثر ابتكاراً للعملاء

رواد الأعمال

Entrepreneurs

KSA

العدد 97 / أكتوبر / 2017

معرفة يمكن استخدامها

اليوم الوطني الـ 87 ذكريات عطرة..
ومسيرة مزدهرة

اقرأ
ملحق الفرشاي
صفحة 35

23 September
سبتمبر

السعر 35 ريالاً www.ROWADALAAMAL.com



9 77165 85009 8

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

إدارة مشاريع الطيران

AVIATION PROJECT
MANAGEMENT

برامج مزايا الملاك

OWNER ADVANTAGE
PROGRAM

الاسعاف الجوي

AIR AMBULANCE
MEDEVAC

مركز الأعمال: ٩٢٠٠٦٢٢٢
www.SkyPrimeAv.com

مطلق الرفاهية

foodics™

A Cloud Based **Restaurant Management System**

The iPad Point of Sales Solution





مجموعة عبق الأسطورة

ترفع آيات التهاني و التبريكات إلى

خادم الحرمين الشريفين الملك سلمان بن عبد العزيز

وولي العهد محمد بن سلمان

بمناسبة اليوم الوطني

87 عامًا من العطاء

دَامَ عِزُّكَ يَا وَطَنُ

14

• ملف العدد :

جاء اليوم الوطني السابع والثمانون، وقد خطت السعودية خطوات ثابتة في مسيرة مستقبلها في ظل رؤية 2030 الطموحة. يتناول ملف العدد مسيرة المملكة المزدهرة في ذكرى توحيدها على يد المؤسس الملك الراحل عبدالعزيز بن عبدالرحمن آل سعود.

22

• متابعات :

تضمنت المتابعات: إعلان وزير الاتصالات وتقنية المعلومات رفع الحجب عن التطبيقات الصوتية والمرئية بالهاتف الجوال، واحتلال جامعة الملك سعود المركز الثالث عربياً لأفضل الجامعات لعام 2018، وإطلاق شركة "تماء المنورة" ممانع لدعم رواد الأعمال، وتدشين صندوق تنمية الموارد البشرية "هدف" كبوابة للجمع بين المستقلين وأصحاب الأعمال.

13

• نعم وأكثر :

لم يأت النجاح العالمي للمهندسة "مشاعل الشميمري" من فراغ، بل جاء نتيجة إلتحامها عالم الفضاء، وتحقيقها الريادة في مجال تصميم الصواريخ النووية. حول قصة نجاح "الشميمري" أول سعودية وخليجية بوكالة "ناسا" الأمريكية لدراسات الفضاء، تكتب الأميرة مينة بنت عبد الله.

12

• بريد واستشارات :

تناولت أسئلة القراء أساليب الإدارة الناجحة، والخطوات الواجب اتباعها قبل تدشين أي مشروع جديد، بجانب نصائح جوهريّة تضمن تحقيق النجاح على الصعيدين الشخصي والمهني.

11

• أول الكلام :

خطت المملكة خلال العقود الأخيرة، خطوات واسعة في سبيل تحقيق النهضة الاقتصادية كهدف عام يأتي بعد جملة أهداف، في مقدمتها تنمية قدرات المواطن، وتحقيق أكبر قدر من الرفاهية له. حول مسيرة المملكة الحافلة منذ تأسيسها، تكتب الجوهرة بنت تركي العطيشان .



35

● ملحق الفرنشايز:

يضم هذا الباب:

- مطالبة مجتمع الأعمال بسرعة إصدار قانون الفرنشايز.
- المفاتيح الذهبية لتحقيق النجاح في عالم الفرنشايز.
- ثلاثة أنواع من شركات الفرنشايز العائلية.
- حوار مع "محمد العرفج" مؤسس شركة Zonics.
- معلومات حول العلامة التجارية Papa John's.



52

● بروفایل :

بدأ "كولونيل ساندرز" حياته العملية محصلاً للتدريس في الترام، ثم وسيط تأمين؛ وجاءت انطلاقته وهو ابن 65 عامًا عندما أسس سلسلة مطاعم كنتاكي، بعد ابتكاره الخطة السرية التي كانت سبب شهرته العالمية؛ حتى توفي عام 1980؛ بسبب إصابته بمرض سرطان الدم.

32

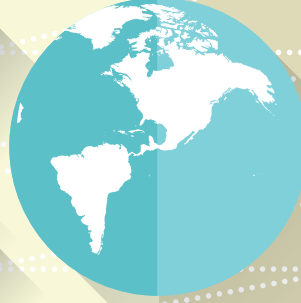
● هن و الأعمال :

كان والدها مولفًا بالعطور منذ صغرها؛ ما دفعها لدراسة الكيمياء، إلا أن ما تمتعت به من إصرار وعزيمة وحس مرهف، مكّنها من تأسيس أول مصنع في مدينة الخبر؛ لتصبح بذلك "نوف القحطاني"؛ رئيس شركة نشق للعطور، أول سعودية تصنع وتصمم العطور في المملكة.

28

● رواد الأعمال :

نقترب من تجربة "جاسم الهارون"؛ الشريك الإداري لشركة رائد فينتشرز للاستثمار الجريء، الذي دخل مجال ريادة الأعمال، أثناء دراسته الجامعية ليحقق نجاحات مختلفة إثر تأسيسه عدة مشروعات بجانب عمله كمستشار للمشاريع الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة.



54

• إبداع :

نناقش الفرق بين سمات كل من المدير الذي ترقى في السلم الوظيفي فحسب، والقائد الذي يمكنه إحداث تغييرات جذرية تصعد بمؤسسته إلى القمة. كذلك نتعرف على طرق زيادة الدخل بطرق إبداعية.

58

• تخطيط وإدارة :

كيف تُصبح قائداً ناجحاً في عشر خطوات؟ خاصة وأن قيادة فريق عمل في ظل التغيرات التي قد تحدث أثناء تأسيس مشروع تجاري، قد تشكل أكبر تحدٍ يواجه رواد الأعمال.

60

• تسويق ومبيعات :

يركز الباب على كيفية إنجاز المشروعات باتباع أساليب تسويقية غير تقليدية، مع تسليط الضوء على أهمية استخدام محرك البحث (SEO).

64

• تمويل :

يتناول هذا الباب سبل خفض تكاليف تأمين تعويض الموظفين التي تعد إجبارية على صاحب الشركة، و5 خطوات يجب اتباعها قبل تغيير النشاط التجاري.

68

• إبدأ :

هل تتخيل أن دعم الروابط الاجتماعية بين الأفراد، يمكن أن تؤسس عليه مشروعاً يدر أرباحاً هائلة؟ هذا ما حدث مع ميكى كريميل التي حققت نجاحاً باهراً باتباع هذه الطريقة.

• تواصل اجتماعي :

نتساءل دوماً: لماذا تبدو بعض الشركات متأرجحة على مواقع التواصل الاجتماعي، بينما تجد البعض الآخر نجوفاً؟ إن السر يكمن في الخلطة السحرية التي نتناولها في هذا الباب.

72

• أسلوب حياة :

طبقاً للمنظمة الدولية للطيران المدني (إياتا)، فإن النموذج الربحي لشركات الطيران الاقتصادي - الذي تتبناه مئات الشركات حول العالم، مع اختلاف سياسات إدارتها - يستند إلى عدة نقاط يكشف عنها هذا المقال.



Shine bright like a diamond

Bling Jewelry



bling.jewelry.sa

رواد الأعمال Entrepreneurs

الناشر ورئيس التحرير: الجوهرة بنت تركي العطيشان

نائب رئيس التحرير: عبد الله عبد الجيد

كتاب مشاركون: كارا أونجررين - جاسون دالي - إريكا نابوليتانو - توبي نوازور - جوش ترنر - أحمد بن علي العمودي - جويل ليبافا - ماثيو تورن - د. محمد بن دليم القحطاني - د. نبيل شليبي - راني عايد الشبيتي - حسام عايد أندجاني - محمد محمود عبد الرحيم - عدا إله عبد الرحمن الطويان

تحرير صحفي: حسين الناظر - مصطفى صلاح - سلمى ياسين

سكرتير التحرير: مريم مختار

تسويق إلكتروني: أحمد أبو الغيط - أحمد فاضل

ترجمة: دار سواحل للنشر

إخراج وتصميم: نيرمين السيد - نهى طه

رئيس الهيئة الاستشارية: صاحبة السمو الملكي الأميرة

صيتة بنت عبد الله بن عبد العزيز آل سعود

الهيئة الاستشارية:

د. عدنان بن عبد الله الشيحة (خبير اقتصادي)

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

د. نبيل شليبي (أستاذ جامعي وخبير ريادة الأعمال)

أوز أوسالار (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

aljawahara@ep-mena.com

المدير التنفيذي: أمجد هاشم

amjad@entrepreneurksa.com

المدير الإقليمي للتسويق والمبيعات: سايمون بريندل

الاتصالات والعلاقات العامة: سعد بن محمد السويلم

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 لسواحل 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 مصادرهم موثوقة بها وتحقق من البيانات قدر الإمكان لكننا ننبه القراء الذين يستخدمون المعلومات الواردة في المجلة كمرجعية أن يفعلوا ذلك على مسؤوليتهم الشخصية. تحتوي كل فرص أعمال أو استثمار بطبيعتها على مخاطر معينة لذا من المقترح أن يقوم راغبو الاستثمار باستشارة محاميهم أو المستشارين الماليين. ننشر رواد الأعمال على أساس أن الناشر لا يقدم خدمات قانونية أو نصائح 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

Participants Authors: Kara Ohngreen - Jaeson Dally - Erica NapoletanoToby

Nowazor - Josh Turner - Ahmed Bin Ali Alamoodi - Joel Lebava - Mathew Toren

- Dr.Nabil Shalaby Hossam Abed Andgany - Mohamed Mahmoud Abd Rihim -

Abd Al Alah Altwyman - Dr.Mohamed Al qahatany - 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 Qahatany (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

aljawahara@ep-mena.com

CEO: Amjad Hashim

amjad@entrepreneurksa.com

Regional Director of Marketing and Sales: Simon Brindle

Communications and Public Relations : Saad Al Swelem

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 Amal 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

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
أَوْقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ

يطيب لنا بمناسبة اليوم الوطني للمملكة
أن نتقدم بأسمى آيات التهاني والتبريكات إلى

خادم الحرمين الشريفين
الملك سلمان بن عبدالعزيز آل سعود

وصاحب السمو الملكي
الأمير محمد بن سلمان بن عبدالعزيز آل سعود
ولي العهد؛ نائب رئيس مجلس الوزراء؛ وزير الدفاع
 وحكومة المملكة، وشعبها الكريم

سائلين الله عز وجل أن يديم على بلادنا
الخير والعزة والأمن والأمان وأن ييسر لنا
استكمال مسيرة البناء والرقى والرفعة

الجوهرة بنت تركي العطيشان
رئيس مجلس إدارة
وكالة سواحل الجزيرة لإعلام ريادة الأعمال

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



اليوم الوطني.. وعطاء الأجيال

خطت المملكة خلال العقود الأخيرة خطوات واسعة في سبيل تحقيق النهضة الاقتصادية كهدف عام يأتي بعد جملة أهداف يأتي في مقدمتها تنمية القدرات للمواطن وتحقيق أكبر قدر من الرفاهية له، بعد الاهتمام بالأساسيات والبنى التحتية. إنها مسيرة امتدت منذ تأسيس المملكة، مسيرة حافلة يكسوها المجد، تمثل الوطن في مجده وعظمته؛ حتى صارت مكانة المملكة مميزة بين الدول. لقد تميزت مسيرة المملكة منذ تأسيسها إلى اليوم بميزات كبيرة، قل أن تتواجد أو تتوافر في مكان غيرها؛ حيث وهب أبنائها قواهم وأعمارهم لها كمبدأ آمنوا به وعملوا على نصرته؛ وذلك من خلال تحليهم بالأمل، والعزيمة، والقوة، والعطاء، فالأمة لا تنهض إلا بنفسها، والأوطان يبنونها بنوها بجدهم وعرقهم وتضحياتهم، فلا تستطيع دولة النهوض والانطلاق إلا بجهد ومثابرة ومشاركة جميع أفراد المجتمع في مسيرة التنمية؛ وهو ما تمثل في تفاعل فريد بين قادة المملكة وشعبها، تفاعل استمر ولا زال مستمراً بنفس القوة في سبيل النهوض بالمملكة.

إن الاحتفال باليوم الوطني للمملكة مناسبة مهمة، تستمد قيمتها من قيمة الوطن عند كل فرد لمراجعة ما تم إنجازه والتخطيط لما سيتم تنفيذه، فالأوطان تستحق التفكير والاحتفال كل لحظة؛ لأن خشيتها تملأ النفوس ولها هبة تفيض لها القلوب. ويمكن أن يكون الاحتفال باليوم الوطني تاريخاً مميزاً لبدء رحلة التطوير والنهوض كل عام، بعد التأكد من تنفيذ ما خطط له في العام السابق، فالاحتفال بهذه المناسبة يجيء هذا العام مختلفاً عما سبقه من أعوام، فقد وضعت قيادة المملكة الرشيدة رؤية واضحة للمستقبل القريب، تمثلت في رؤية 2030م، والتي اصطبغت معها كل المتغيرات المهمة والتوقعات المحتملة للمستقبل. ووفقاً للرؤية، فإن فالمملكة موعودة بطفرة اقتصادية وبرامج تنمية غير مسبقة، كما أن المواطن السعودي موعود بالمزيد من الرفاهية، والمزيد من برامج التنمية المستدامة، استناداً إلى خطط التنمية والتطوير الموضوعة، لكن يبقى الأهم وهو مشاركة جميع أفراد المجتمع في تنفيذ وتطبيق الرؤية؛ عبر مشاركة إيجابية وفاعلة، تسهم في تنفيذ الأهداف الموضوعة بدقة وسرعة. وتتطلب المرحلة المقبلة من مسيرة المملكة، تضحيات كبيرة وعمل مستمر، فالتحديات أصبحت ماثلة، ورحلة التنمية والتطوير يجب أن ترافقها قناعة بأهمية دور كل فرد مهما صغر أو كبر هذا الدور، كما يجب أن تستمر مجهودات التطوير علي وتيرة أقوى وأسرع إيقاعاً، مع المحافظة على أسلوب الاهتمام بالحفاظ على الهوية والتراث كقيم ظلت ثابتة لم تطلها يد التغيير ولم تشملها أو تحتويها برامج العولمة أو الاستلاب الثقافي.

ليكن اليوم الوطني مناسبة نستلهم منها الدروس والعبر.

وليكن مناسبة لزيادة اتحاد وقوة الأمة السعودية.

وليكن مناسبة نبدأ منها محاولة تذليل الصعاب، والمضي قدماً نحو تحقيق الغايات والأهداف المنشودة.

لنواصل السير إلى الأمام بقلوب يملؤها الرجاء في تحقيق الآمال.

الجوهرة بنت تركي العطيشان

أصبحت مديرًا في عملي، فكيف أحقق النجاح المأمول؟

- إليك أفضل الطرق التي تمكنك من الإبداع في عملك، شريطة أن تكون مُحِبًا له:
1. تتبع الناجحين من القادة في مجال عملك وليس الموظفين؛ فالقائد غالبًا ما يكون مبدعًا.
 2. تخلص من بعض المشاعر السلبية مثل: الشعور بالنقص، وعدم الرضا بالنفس، والخوف من الانتقادات، والتشاؤم، والاعتماد على الآخرين.
 3. لا تستسلم لتعبك، وإذا عزمْتَ على فعل شيء؛ فلا تتركه حتى تنجزه.
 4. ثق في أنك مُبدع بالفطرة، وأن الله -عز وجل- منحك كافة الأسباب التي تعينك على الإبداع.
 5. مرن عقلك على التفكير خارج الصندوق، ولا تخشى المخاطر التي قد تُقيد عقلك.



أوشكت على إطلاق مشروعك الخاص، بم تنصحنني؟

- قبل إطلاق مشروعك ، عليك بالنصائح التالية:
1. لا تعتمد على استنساخ مشروع ناجح وقائم بالفعل؛ فليست محاكاة كل مشروع ناجح تعطي النتائج ذاتها.
 2. اختر مشروعًا يعتمد على سد فجوة ما في المجتمع؛ فكلما قدم قيمة مضافة للبيئة المحيطة به، قلت احتمالات فشله، واقترب من النجاح.
 3. تأكد من اتساق بعض الصفات التي تساعدك على الاستمرار في عالم الأعمال؛ كالصبر، وحب المغامرة، والمرونة. واعلم أن الصبر يمكن اكتسابه؛ إذ يقول نبينا صلى الله عليه وسلم في جزء من حديثه: «إنما الصبر بالتصبر».
 4. ادرس بعض العلوم النظرية؛ كالإدارة، والتسويق، وتطوير الأعمال، ولا تعتمد فقط على التجربة العملية.



ما السبيل لتحقيق النجاح في حياتي العملية والشخصية؟

- هناك نصائح خلص إليها الخبراء، تضمن النجاح على الصعيدين الشخصي والعملي:
1. استقل ماديًا، وتحكم في نفقاتك، وحدد أولوياتك بعناية.
 2. ادخر 10 % بعد أدنى من دخلك الشهري لعدة سنوات؛ فقد تلجأ إلى هذا المخزون من المال لتبدأ به مشروعك الخاص، أو ينجيك من ضائقة مالية.
 3. إن كنت موظفًا، فابحث عن وظيفة تضيف إلى مهاراتك أكثر من الوظيفة ذات الدخل الكبير.
 4. احرص على اختيار أصدقاء ناعين.
 5. لا تخش الوقوع في الخطأ؛ فما الخطأ إلا إضافة لرصيد نجاحك في المستقبل.
 6. لا تستعجل نتائج أي شيء.

النموذج الملهم للنساء

لم يأتِ النجاح العالمي للمهندسة «مشاعل الشميمري» من فراغ، بل جاء نتيجة اقتحامها عالم الفضاء وتحقيقها الريادة والتميز في مجال تصميم الصواريخ النووية، منذ أن كانت في الثانية والعشرين من عمرها عام 2006؛ ما أهلها للالتحاق -كأول سعودية وخليجية- بوكالة «ناسا» الأمريكية لدراسات الفضاء.

لم يتوقف الأمر عند هذا الحد، بل دفع نجاحها المبهر، القيادة المركزية للجيش الأمريكي للإشادة بجهودها المضنية لتطوير أبحاث خاصة في هذا المجال، واصفين إياها بـ «النموذج الملهم للنساء»، كما قدمت لها وكالة «ناسا» منحة للحصول على درجة الماجستير في هندسة الطيران نظير تميزها. لم يكن هذا النبوغ وليد الصدفة، بل ظهرت علاماته منذ الصغر؛ إذ كانت مشاعل مشاعل مولعة بالتقنيات في سن مبكرة، وتمكنت من صناعة إنسان آلي مع زميلاتها أثناء المرحلة الابتدائية؛ ما أهلها للحصول على المركز الأول في المسابقة التي شاركت فيها من أصل 80 فريقاً متسابقاً.

واصلت الفتاة السعودية مسيرة التعليم والتطور؛ حتى حصلت على شهادة البكالوريوس في هندسة الطيران من معهد فلوريدا التقني في ملبورن، كما حصلت أيضاً على شهادة البكالوريوس في الرياضيات التطبيقية من المعهد ذاته.

وقد برزت في الآونة الأخيرة أسماء العديد من السعوديات اللاتي تبوأن مناصب قيادية رفيعة في المجتمع، مُعلنة بداية جديدة ومختلفة لمسيرة المرأة السعودية على صعيد الحياة العملية والاجتماعية، إلا أن تلك المرة جسدت المرأة السعودية بشكل مختلف عبر وصولها إلى عالم آخر بعيد كل البعد عن الصورة الذهنية المرتبطة بمجتمع محافظ تسيطر عليه العادات والتقاليد.

إن إقرار قيادة الجيش الأمريكي بتميز المرأة السعودية، يؤكد أنها بالفعل قد تخطت كافة التوقعات، واجتازت كل الصعاب ووصلت إلى أبعد مما نتصور جميعاً، فلم تعد تعكس نجاحاً محلياً ملموساً فحسب، بل باتت أيضاً نموذجاً يُحتذى به على الصعيدين العربي والعالمي؛ حتى إن «الشميمري» قد صنفت ضمن أكثر 10 سيدات عرب تأثيراً في العالم.

لقد أصبحت المرأة السعودية بفضل الله - عز وجل - ثم ما تبذله قيادة المملكة من جهود وفيرة من أجل النهوض بمكانتها المجتمعية، فضلاً عما تتحلى به من إصرار وعزيمة، محل اهتمام محلي ودولي لم يسبق له مثيل، بعد أن نجحت في إعلاء اسم المملكة عالمياً بين البلدان العربية والعالم أجمع.

الأميرة صيثة بنت عبد الله بن عبد العزيز آل سعود

اليوم الوطني الـ 87 ذكريات عطرة.. ومسيرة مزدهرة

أعدّه / حسين الناظر



يأتي اليوم الوطني السابع والثمانون؛ وقد خطت السعودية خطوات وثابة في مسيرة مستقبلها، في ظل رؤية طموحة، مزجت حكمة الشيوخ بحماس الشباب ممثلة في خادم الحرمين الشريفين الملك سلمان بن عبدالعزيز وولي عهده الأمير محمد بن سلمان، والليذان نجحت سياستهما في إنقاذ الوطن من مغبة الانزلاق في أزمة اقتصادية كبرى، بعد انخفاض أسعار النفط بين عشية وضحاها إلى أقل من النصف، وهو ما عصفت باقتصادات الكثير من الدول، إلا أن خطوات الإصلاح السريع المتمثلة في خطة التحول الوطني وما صاحبها من قرارات حاسمة، وضعت اقتصاد المملكة على المسار الصحيح، في طريق الرفعة والنماء.

ففي يوم 23 سبتمبر من عام 1932م؛ نجح الملك المؤسس جلالة الملك عبدالعزيز بن عبدالرحمن آل سعود في توحيد أرجاء الحجاز ونجد، بعد طول شتات، وخوض رحلة نضال تكلفت بجمع شمل الوطن أرضاً وشعباً، ليتم إعلان تأسيس المملكة العربية السعودية، وتبدأ بعدها مسيرة البناء والإعمار، ورحلة الرقي والازدهار؛ حيث تمكن المؤسس ورجاله الشجعان البواسل في تأليف قلوب القبائل المتناحرة، تحت مظلة رؤية واحدة، تحمل كلمة التوحيد، وبوحدة هذه الأرض المباركة التي اصطفاها الله بأن جعلها مقراً لبيته الحرام، ومهداً لرسالته الخاتمة، واصطفى من أهلها نبيه ومصطفاه محمد صلى الله عليه وسلم .

إن هذا اليوم هو احتفاء بوحدة وتكاتف وتلاحم أبناء الوطن خلف قيادته الرشيدة، التي نجحت في تحقيق نجاحات كبيرة جعلت المملكة تتبوأ مكانة رفيعة وصارت من الدول العشرين الكبرى كقوة اقتصادية وسياسية لا يستهان بها.



الملك عبدالعزيز يؤسس أول شبكة لاسلكية في الجزيرة العربية

تجلت فطنة الملك عبدالعزيز آل سعود؛ مؤسس المملكة في العصر الحديث بإرسائه دعائم الوحدة عند تأسيس الدولة الجديدة، وذلك بحرصه على أن قيام الدولة على دعائم العلم والإيمان معاً، الإيمان الذي كركيزة أساسية من شرع الله الحكيم وهدى نبيه صلى الله عليه وسلم؛ إذ كان يتابع ما يدور خارج الجزيرة العربية من تقدم وتطور في المجتمعات الأخرى، فأمن بكل جديد مفيد، وسعى لجذب الآلات والنظم الحديثة للاستفادة منها في بناء الدولة، رغم معارضة التيارات المحافظة التي كانت ترى في كل جديد من وسائل التطور مخالفة للشرع، بالرغم من أن القرآن الكريم يدعو للعلم والتأمل والتفكير، والأخذ بأسباب التطور والرقي، وهي الأسس التي قامت عليها المملكة.

جهود خادم الحرمين الشريفين تؤسس لبناء الدولة الحديثة مجتمعياً واقتصادياً وتنموياً

وقد اتخذ الملك عبدالعزيز خطوات عديدة عند تأسيس الدولة الجديدة، كان أهمها:

1. شبكة الاتصالات اللاسلكية

يروي المؤرخون أنه حتى عام 1344-1925 الذي شهد سيطرة القوات السعودية على الحجاز- لم تشهد البلاد أي نوع من الاتصالات أو المواصلات الحديثة؛ إذ كان البريد يُحمل من مكان إلى آخر على ظهور الجمال (الهجن)، وبرفقة المسافرين الذين ساهموا في نقل الأخبار شفويًا، أو بواسطة الرسائل التي تسلم باليد إلى أصحابها. وكان الملك عبدالعزيز مشغولاً دوماً بمتابعة أحوال رجاله في مدن وأرجاء الحجاز ونجد، آملاً في استقرار الأحوال واستتباب الأمن في أرجاء البلاد. وعندما وقع بصره على الاختراع المذهل للتليكس والتلغراف وثورة الاتصالات اللاسلكية التي عرفت بالقوة «الثالثة» لم يُخفِ إعجابه الشديد بها، ورأى فيها الحل الأمثل لقهقر المسافات المتباعدة، وتجاوز عوائق الصحراء، وزحف الرمال الهيبية، ووجد فيها وسيلة مثلى للسيطرة على أرجاء المملكة مترامية الأطراف التي بدأت تتسع شيئاً فشيئاً لتشمل معظم أنحاء شبه الجزيرة العربية.

وبناءً على ذلك، قرر على الفور إدخال أول نظام للاتصالات اللاسلكية في منطقة الحجاز؛ ليؤسس أول شبكة اتصالات لاسلكية في البلاد، عام 1356 هـ؛ حيث تم تأسيس أول نظام للبرق أو «التلكس» أو «التلغراف» كأول نظام للهواتف بالمملكة؛ ليكون بذلك حذاً فاصلاً بين حياة البداوة التي عاشتها الجزيرة العربية، وبين الحضارة والمدنية الحديثة في نهاية الثلاثينيات الميلادية. تكونت الشبكة في البداية من مجموعة محطات توزعت على عدة أماكن

استراتيجية بالمدن والمناطق المهمة، تم ربطها جميعاً بالوحدة اللاسلكية المتحركة المصاحبة للملك أينما ارتحل، والتي عرفت بـ «الشنطة الملكية»؛ ما سهل على الملك الاتصال المباشر عبر اللاسلكي مع رجاله في جميع أرجاء المملكة.

2. شبكة النقل والمواصلات الحديثة

سعى المؤسس لربط أرجاء المملكة بشبكة طرق رئيسية، فسعى إلى تعبيد الطرق، وأدخل السيارات الحديثة إلى المملكة، وأسس أول شبكة للسكك الحديدية، بربط الرياض بالدمام، في عام 1371 هـ. وكانت النقلة النوعية الكبرى في عام 1945 م، عندما وضع الملك عبدالعزيز نواة الطيران المدني في المملكة بتأسيس أول شركة طيران وطنية التي عرفت منذ تأسيسها بالخطوط السعودية، والتي أصبحت تسمى في أواخر الخمسينات الخطوط الجوية السعودية.

3. نظام البريد

تم تدشين نظام البريد في المملكة، ليربط بين أرجاء المملكة وأيضاً خارجها؛ ليسهل على المواطنين التواصل؛ حيث تأسس أول نظام لتوحيد الطوابع في عام 1369 هـ.

4. ظهور النفط وتأسيس أرامكو

فطن الملك عبدالعزيز رحمه الله لأهمية النفط، كثروة اقتصادية هامة، وآمن بأهمية الاكتشافات العلمية، وأعطى الإذن ببدء الاكتشافات لكبرى الشركات العالمية وقتها بما يحفظ حقوق المملكة وشعبها، وتتجلى الفطنة والذكاء وبعد النظر للمؤسس في قراره بتأسيس الشركة الوطنية للنفط والثروة المعدنية أرامكو، وفي عام 1357هـ/1938م بدأ استخراج النفط بكميات تجارية في المنطقة الشرقية؛ ما ساعد على ازدياد الثروة النقدية التي أدت إلى تطوير المملكة وتقدمها وازدهارها؛ حيث قام المؤسس بإنشاء مؤسسة النقد العربي السعودي بعد أن بدأت العملة السعودية تأخذ مكانها الطبيعي بين عملات الدول الأخرى.

الخبراء ورواد الأعمال:

مواصلة المسيرة خلف قيادة المملكة الرشيدة

يرى الخبراء ورجال ورواد الأعمال أن اليوم الوطني للمملكة فرصة لبث قيم الولاء والانتماء والالتفاف حول قيادة المملكة، مؤكدين العزم على مواصلة مسيرة التقدم والرقي والازدهار، من خلال هذا الاستطلاع نرصد لكم هذه الآراء:

سالم العنزي:

وحدة الصف أهم القيم والرسائل في هذا اليوم

أهم توجهاتنا الاهتمام بتنمية ريادة الأعمال من خلال جهات متنوعة أكد رائد الأعمال سالم العنزي أن أهمية اليوم الوطني تكمن في تعريف الجيل الجديد بما أسسه الجيل السابق، وأهمية الوحدة الوطنية التي لا تعترف بقبيلة أو منطقة، ولكن فقط وطن واحد بلون واحد. وعن أهم الإنجازات الاقتصادية التي تحققت في عهد الملك سلمان حفظه الله، يقول العنزي: "تهافتت الشركات العالمية للاستثمار في بلادنا في التعليم والصحة بنسبة 100 %؛ ما يؤكد أننا مقبلون على ثورة تعليمية وصحية وصناعية يعم خيرها على الجميع.



سالم العنزي

لما فيه من دروس وجوانب مضيئة التي أكاد أجزم أنه لا مثيل لها لدى الغير، واستغلال ذلك لتحفيز أبناء الوطن لمواصله صنع التاريخ والنجاح والتقدم على جميع الأصعدة، متخذين تعاليم ديننا الحنيف وجوانب عاداتنا وتقاليدينا المحموده وقوداً لذلك.

وعن أهم الإنجازات الاقتصادية التي تحققت في عهد الملك سلمان - حفظه الله - يقول القاضي: هناك زيادة كبيرة في نواحي التخطيط والمحاسبة والشفافية؛ وهذا ما كان الجميع يطالب به سابقاً، فأصبحت صناعة القرار تركز على التخطيط البعيد الأمد وبشكل شفاف يستطيع أي متابع أن يطلع على تفاصيله ومؤشرات تحققه ونتائجه؛ حيث تم إنجاز الكثير رغم قصر عمر رؤية 2030. كل هذا تم - وما زال في طور العمل - في أحلك وأكثر الأوقات حساسية من منظور اقتصادي وهو تراجع سعر النفط للنصف بين ليلة وضحاها.

ولا أظن أن هناك أفضل مما تم عمله نظراً للمعطيات الاقتصادية في العام الفائت، وهذا ما نفخر به بحق، وأتوقع - والله أعلم - أن الأفضل قادم؛ لأن الحاضر صلب.

أهم المكاسب

ويضيف القاضي: أهم المكاسب التي يغفل عنها الكثيرون؛ هي تجاوزنا - والله الحمد - خطر الانزلاق في هاوية الفشل الاقتصادي بعد صدمة سوق النفط العام الفائت والذي قبله؛ بالرغم من المخاطر الإضافية المحيطة بنا، وكذلك التخطيط والجاهزية لتجاوز صدمات مشابهة في المستقبل، علاوة على التقدم التقني الكبير لجميع الخدمات الاجتماعية والاقتصادية من قبل الدولة؛ وهو ما يشهد تسهيلاً وتسريعاً كبيراً نلمسه يومياً في إنجاز المعاملات للمستفيدين، فلم أرَ حكومة إلكترونية بكل أجهزتها مثل ما رأيته لدينا.

ولا يفوتني تقديم تحية الاجلال والتقدير لجهود الدولة في استقرار الأمن وحماية الحجاج والمقدسات بالرغم من القلاقل والدسائس التي تستهدف هدم وحدتنا ونسيجنا الاجتماعي، فعندما أقارن بين واقعنا وواقع الغير، أحمده الله وأجزم بأن هذا أكبر المكاسب.

ويكمل العنزي: "لقد غيرت رؤية 2030 عقول كثير من الشباب السعودي الطموح، وأصبحت لغة مؤشرات الأداء KPI هي حديث الشارع؛ وهو ما يبشر بالخير، أما من ناحية توليد الوظائف النوعية للشباب السعودي فالكل يعي أن القادم أفضل".

ويشير إلى أن من أهداف الرؤية: اقتصاد مزدهر، وطن طموح، ومجتمع حيوي، وهي ركائز تمس بتنمية الإنسان من جانب التعليم والصحة، وتخلق فرص عمل للجميع، داعياً الشباب والشابات بقوله: يجب أن نعين أنفسنا على دفع عجلة التنمية وتحمل خطة التغيير، وأن يكون لكل منا دورٌ أساسي ودورٌ تطوعي، وبهذا نعمل من أجل تنمية وتقوية مسيرة بلادنا". وعن دور ريادة الأعمال في رسم مستقبل المملكة، يقول "العنزي": "أحد أهم توجهات بلدنا، الاهتمام بتنمية ريادة الأعمال من خلال عدة جهات أهمها مركز الملك سلمان للشباب، والذي أنتمي له، ومسك الخيرية، فالمستقبل مشرق لرواد الأعمال".

د. فيصل القاضي :

ريادة الأعمال أحد أهم عوامل النمو الاقتصادي

صناعة القرار أصبحت تركز على التخطيط البعيد والشفافية

ويقول الخبير الاقتصادي الدكتور فيصل القاضي: كيف لا نهتم بالاحتفال باليوم الوطني الذي توحده فيه وطننا بتوحيد أراضيه وقبائله بقيادة الملك عبدالعزيز- طيب الله ثراه - وجهود أجدادنا الذين شدوا من أزره وبذلوا الغالي من أجل استتباب الأمن ووحدة الشعب وخدمة الحرمين الشريفين؟. ويضيف: إن الاحتفال باليوم الوطني هو أحد سبل الشكر والامتنان والتذكير بالنعمة الكبيرة التي نستشعرها اليوم ، كما أنها فرصة للاحتفاء بما يجمعنا ولا يفرقنا؛ بالتمسك بالانتماء والأخوة في الدين والوطن.



فيصل القاضي

ويضيف " القاضي " إن أهم الدروس المستفادة من الاحتفال باليوم الوطني هو التركيز على العوامل المشتركة، ونبدع عوامل الفرقة ، والانتماء والفخر بلا عنصرية أو فوقية لأي من الشعوب الأخرى، مع الإيمان بالمصير المشترك؛ لأن النفع أو الضرر يعود - بشكل مباشر أو غير مباشر - على الجميع. ويقول د. فيصل القاضي: علينا استحضار تاريخنا القديم والمعاصر؛

ويضيف: أن المواطن السعودي يحظى باهتمام ورعاية خادم الحرمين الشريفين وولي عهده؛ لتحقيق تطلعاته وتوفير سبل الحياة الكريمة من التعليم والصحة والرفاهية؛ حتى يكون نموذجًا ناجحًا ورائدًا للعالم على كافة الأصعدة .

ازدهار البلاد

ويشير " البوق" إلى أن رؤية المملكة 2030 تبدأ من المجتمع وإليه تنتهي؛ إذ يعد الفرد أساسًا لتحقيق الرؤية وتأسيس قاعدة صلبة لازدهار البلاد؛ لنعيش في مجتمع حيوي وفق الشريعة الإسلامية؛ معترزين بهويتنا الوطنية وفخورين بإرثنا الثقافي في بيئة إيجابية بها كل مقومات الحياة السعيدة سواء للمواطن أو المقيم .

ويضيف : للمواطن السعودي دور هام تجاه وطنه ومجتمعه وإسرته ونفسه، فإن ثقتنا كبيرة في إمكاناتنا وإدراكنا للمسؤوليات الملقاة على عواتقنا وقدرتنا على تحقيقها بالصبر والكفاح والعزيمة والإصرار لنهضة وطننا ومستقبله المشرق .

ويلفت "البوق" النظر إلى ريادة الأعمال وروادها ودورها الحيوي في مستقبل المملكة الاقتصادي والاجتماعي، باعتبارها قوة اقتصادية مقبلة سوف تسهم في زيادة الناتج القومي وتخفيض معدلات البطالة؛ حيث نرى اليوم دور حاضنات الأعمال ومسرعاتها، والملتقيات لتقديم الحلول الاستشارية والتمويلية والعمل على زيادة الوعي الاجتماعي لمفاهيم ريادة الأعمال؛ ما يعزز من الأثر الإيجابي الذي يسهم في تحقيق مستقبل زاهر لوطننا الحبيب.

علي العثيم:

زيادة تنافسية بيئة ريادة الأعمال يقودنا إلى اقتصاد المعرفة

اعتماد 320 مليار ريال للتعليم والصحة يرفع الكفاءة التشغيلية للقطاعات الخدمية

ويقول علي العثيم؛ رئيس اللجنة الوطنية لريادة الأعمال بمجلس الغرف السعودية: بداية يطيب لي أن أرفع أسمى آيات التهاني والتبريكات إلى خادم الحرمين الشريفين الملك سلمان بن عبدالعزيز وولي عهده محمد بن سلمان

ويؤكد د. فيصل القاضي على أهمية الشباب، باعتبارهم سواعد الحاضر وبناء المستقبل، ولا يخفى على أحد أن الأدوار جميعها بين أيديهم، فكل عمل شريف متقن يصب في نهضة وطننا؛ المدرس بين طلابه والجندي في كتيبته والطبيب في مستشفى والتاجر في مؤسسته وغيرهم.

الريادة والابتكار

ويركز " القاضي" على ريادة الأعمال التجارية باعتبارها أحد أهم عوامل النمو الاقتصادي لأي دولة؛ فهي "المحرك" الاقتصادي الرئيس وأكبر خالق للفرص الوظيفية عالميًا، وهي رافد أساسي للتنافسية الوطنية، فإذا اقتصرت الريادة بالابتكار كان هذا الأثر أكبر.

ويدعو د.القاضي رواد الأعمال للتركيز على الريادة النوعية التي تتخذ من الإبداع والتجديد منهجًا والأسواق العالمية هدفًا مستقبليًا، ولتتفاد التقليد والتكرار واستنساخ الأعمال بدون مساهمة في تطويرها، فريادة الدول اقتصاديًا هي ناتج مجموع المساهمات الريادية لمنشأتها وأفرادها، وبهم اكتسحت بعض الدول الأسواق العالمية، وتغلغت في مجتمعاتهم ونشرت ثقافتها وشخصيتها، لننظر من حولنا؛ سنجد العديد من الأمثلة على ذلك، فالفائدة من ذلك تعود على الملاك بديهيًا، لكنها أيضًا تخدم مصالحنا الوطنية.

عبدالرحمن البوق:

التحول الوطني 2020 ورؤية 2030 أهم الإنجازات

ويقول رائد الأعمال؛ عبدالرحمن البوق: نستشعر في اليوم الوطني أهمية المملكة واعتزازنا به، وترسيخ مبادئ المواطنة الصالحة وأثرها على الفرد والمجتمع بمظاهر المحبة والفرح، فبالكفاح والإصرار والعزيمة ومواجهة التحديات واتباع الحق، والإيمان به أصبح حلم الوطن الواحد بالأمس حقيقة نعيش في رغدها اليوم، وبالمواطنة الصالحة تدوم هذه النعمة لأجيال الغد. ويؤكد "البوق" أن من أهم الإنجازات التي تحققت في عهد الملك سلمان إطلاق رؤية 2030 وبرنامج التحول الوطني 2020 ، والعمل على تنويع مصادر الدخل غير النفطية، وتدشين مشاريع البنية الأساسية التنموية والتعددية برأس الخير، والإعلان عن مشروع البحر الأحمر كوجهة سياحية عالمية .



علي العثيم



عبدالرحمن البوق

كأس العالم 2018 في روسيا.

وأشار إلى أن اليوم الوطني يتميز أنه في كل عام والله الحمد، تتزامن معه منجزات تنموية منذ عهد الملك عبدالعزيز، ثم أبناؤه من بعده الملوك سعود وفیصل وخاله وفهد وعبدالله إلى عهدنا الحاضر؛ حتى شهدنا منجزات نوعية في عهد الملك سلمان.



خالد الفهد

هيئة المنشآت الصغيرة وصندوق رأس المال الجرئ يعكسان الاهتمام بتمكين الشباب

الهوية الوطنية

وقال إن الاحتفال بهذا اليوم يعزز الهوية الوطنية، ويرسخ هذا المفهوم لدى الناشئة في المجتمع، ويحمل الشعب مسؤولية الحفاظ على المكتسبات التنموية، وأن نكون جميعاً جيل بناء لا هدم وإعطاء صورة ذهنية متميزة للمجتمعات الأخرى من خلال رسائل إعلامية هادفة، والتعريف بالمكاسب الوطنية الاقتصادية التي تحققت في عهد الملك سلمان، وفي مقدمتها أهمها رؤية 2030 والتي أوجدت حراكاً اقتصادياً، وأبرزت الموارد الطبيعية للمملكة والميزات النسبية للمناطق، كما ساهمت في توضيح الرؤيا للمستثمر، واستقطاب رؤوس أموال أجنبية لتحقيق تنمية مستدامة تعزز من مكانة المملكة اقتصادياً كإحدى الدول العشرين (G20) على مستوى العالم، وفي ظل تعدد وتنوع المكاسب الاقتصادية؛ ما يتطلب منا جميعاً المساهمة بشكل إيجابي لتحقيق أهداف تلك الرؤيا، وخلق كيانات اقتصادية جاذبة للمواطنين تساهم في توفير فرص عمل لهم، واستمرار عجلة التنمية.

والشعب الكريم بهذه المناسبة التي يتجلى فيها التلاحم والتآلف والتماسك بين أبناء الوطن؛ إذ يمثل هذا اليوم فرصة للتعبير عن حب الوطن والانتماء له والالتفاف حول قياداته، وتحفيز العمل والبناء من أجل المستقبل. ويشير "العثيم" إلى أن أهم الرسائل التي ينبغي التأكيد عليها بهذه المناسبة هي اللّحمة الوطنية والتآلف والترابط بين نسيج الشعب السعودي والالتفاف حول قياداته وإعلاء قيم الإنتماء والعطاء والتضحية من أجل الوطن.

برنامج تنموي شامل

ويشير "العثيم" بجهود الملك سلمان — حفظه الله — الذي يؤسس لبناء الدولة الحديثة مجتمعياً واقتصادياً وتنموياً، مؤكداً أن في إطلاق برنامج التحول الوطني ورؤية 2030 خير دليل على عزم قيادتنا الرشيدة على المضي قدماً في تنفيذ برنامج تنموي شامل لبناء اقتصاد قوي ومستقر ومستدام، يعتمد على تنويع مصادر الدخل وتقليل الاعتماد على النفط، وتعزيز الإدارة المالية وإعادة هيكلة الوضع المالي، واستحداث آليات لمراجعة الإيرادات والنفقات والمشاريع، وجعل القطاع الخاص الشريك الرئيس في برامج التنمية، والسعي نحو تحفيز نموه ورفع قدراته التنافسية؛ ليصبح شريكاً مؤثراً وقادراً على خلق فرص العمل وتحقيق التنمية المستدامة.

ويؤكد "العثيم" على دور المواطن السعودي الذي بات محور الرؤية ومحركها وجاني ثمارها بإذن الله، والحقيقة أن ما تضمنته الرؤية من اهتمام بالرعاية الصحية للمواطن ورعايته والاهتمام بتعليمه وتدريبه ورفع كفاءته وقدراته التنافسية وتوطين الوظائف وخلق المزيد من فرص العمل يعكس اهتمامها بالإنسان، ولعل في اعتماد أكثر من 320 مليار ريال لقطاع التعليم والصحة والتنمية الاجتماعية والذي يمثل ثلث الميزانية الحالية تقريباً ما يؤكد الاهتمام برفع الجودة والكفاءة التشغيلية للقطاعات الخدمية التي تمس المواطن والحرص على توفير حياة كريمة له.

ويشير رئيس اللجنة الوطنية لريادة الأعمال إلى أن المملكة دولة فتيه بشبابها الذين هم وقود التنمية، مضيفاً: "وأستشهد بما قاله الأمير محمد بن سلمان حول كون الشباب هم القوة الحقيقية لتحقيق رؤية 2030؛ ما يجعل القيادة حريصة على ضخ دماء شابة في شرايين مختلف القطاعات، كما أن إنشاء الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، وصندوق للاستثمار في رأس المال الجريء يعكس الاهتمام بتمكين الشباب للعب دور مؤثر في مسيرة التنمية، فما أثبتته التجارب الناجحة لاقتصادات دول كبرى - اتخذت من ريادة الأعمال أساساً للتنمية - دليل على أهمية ريادة الأعمال في رسم مستقبل المملكة، ولعل في حرص حكومتنا الرشيدة على زيادة تنافسية بيئة ريادة الأعمال وتحفيز العمل الحر وتمكين رواد الأعمال، ما سيؤتي ثماره قريباً بإذن الله في التحول إلى اقتصاد المعرفة، وخلق المزيد من فرص العمل وتحقيق التنمية المستدامة.

د.خالد الفهد:

واجبنا المحافظة على المكتسبات التنموية

ويقول د. خالد بن محمد الفهد؛ المستشار الزراعي، مدير عام شركة شور التنمية للتطوير والاستثمار الزراعي: إن احتفال المملكة بيوها الوطني يتزامن هذا العام مع مكاسب تنموية هامة ميزته بنجاح موسم الحج بصورة أذهلت المراقبين، إضافة إلى تأهل المنتخب السعودي إلى مونديال

د. سحر السبھاني :

المرأة أثبتت نفسها في جميع المجالات

وتقول د. سحر السبھاني؛ دكتوره العلوم السياسية؛ رئيسة القسم النسائي بمركز حي النهضة النموذجي بجدة: إن اليوم الوطني ذكرى سنويةً لوطننا الحبيب، وميلاد يتجدد، وهو فرصة لمشاركة الفرح مع الجميع، فمن خلاله نؤكد على قيم الانتماء وغرس حب المشاركة بالعمل والتطوع لكل ماينفع الوطن الحبيب.

وعن أهم الإنجازات الاقتصادية التي تحققت للمرأة في عهد الملك سلمان — حفظه الله — تضيف "السبھاني": المرأة والله الحمد أثبتت وفرضت نفسها في جميع المجالات، وحققت إنجازات كبيرة في ميادين مختلفة، في مقدمتها المجال السياسي بتمثيلها في مجلس الشورى، وأداء النائبات داخل المجلس وقدرتهن على التعبير عن قضايا المجتمع وليس فقط قضايا النساء. وتأمل السبھاني في إتاحة الفرصة للمرأة السعودية لتقلد منصب الوزارة؛ لقدرتها على ذلك.

وتضيف، أن المرأة دخلت مجالات عديدة منها الاقتصاد والتدريب والفنون والكتابة والأدب، وأيضاً في مراكز الأحياء حيث لوحظ الإقبال الشديد عليها وغيرها.

عبدالرحمن المعبيد :

رمز للوطنية والاتحاد

ويقول رائد الأعمال عبدالرحمن المعبيد: اليوم الوطني رمز للوطنية ورمز للاتحاد، فهو ذكرى توحيد المملكة على يد مؤسسها وذكرى قيام هذه الدولة الشامخة بسواعد أبنائها، فالوطن يستحق أن نتذكره ولو بيوم لتجديد هذا الولاء والشعور بالانتماء والوحدة بين أبنائه على الاحتفال بيومه.

وأوضح أنه من خلال هذا اليوم، نتعلم حب الوطن، باعتباره من أهم القيم التي زرعناها ونزرعها مستقبلاً في نفوس الشباب، فهو السلاح الذي يحمي شبابنا، والذين لن يتطور المجتمع إلا بسواعدهم.

ويضيف "المعبيد": نحمد الله أن من علينا بقيادات رشيدة؛ وهو ما يظهر جلياً في الإنجازات الاقتصادية التي تحققت في فترة وجيزة، مشيراً إلى أن الأمل موصول بأن تحقق البرامج الحكومية - وفي مقدمتها برنامج التحول الوطني ورؤية 2030 - الأهداف المرجوة منهم في أسرع وقت.

ويرى "المعبيد" أن أهم الإنجازات والمكاسب التي تحققت للمواطن السعودي هي التحولات السريعة ومكافحة الفساد، بالإضافة إلى التسارع في الاتفاقيات الاقتصادية التي تساعد على توليد الوظائف.

ويدعو عبدالرحمن المعبيد الشباب السعودي ورواد الأعمال للعمل بجد، وتقاني لخدمة الوطن والحرص على المساعدة في تحقيق الأهداف المرسومة من القيادة الرشيدة، والتي تصب في النهاية في مصلحة المواطن، فالوطن بحاجة ماسة إلى وقوف المواطن معه سوياً في نهضة المملكة ورفعته. بإذن الله.

وعد أبونيان :

إحياء لتاريخ المملكة الحبيبة وتراثها العريق

الأمير محمد بن سلمان يهتم بدور المرأة من خلال رؤية 2030

وتشير رائدة الأعمال وعد أبونيان إلى إن الاحتفال باليوم الوطني يكتسب أهمية كبيرة لما في ذلك من قيم وثوابت وشكر وانتماء وفخر ووفاء وتفاؤل نحو مستقبل يرتكز على إحياء تاريخ المملكة الحبيبة وتراثها العريق، وحب الوطن الذي يزرع بداخلنا أجيال وراء أجيال بالاحتفالات التي تقام في جميع مناطق المملكة وحس الأغاني الوطنية التي تسعد قلوب الجميع، وخاصة الأطفال فهم أساس المستقبل؛ ما يجعلهم يحسون بالفخر والعزة بوطنهم.

وتضيف: يأتي هذا اليوم بعد انتهاء المسلمين من الركن الخامس من أركان الإسلام وهو الحج، وقد أدت المملكة واجبتها الديني والإسلامي تجاه جميع مسلمي العالم، وتنظيم وتيسير ملايين من البشر والسعي على راحتهم وإتمام مناسكهم، والتي تتخللها روحانيات عظيمة ومشاعر الفرح والسرور؛ داعين الله أن يستجيب منهم ويتقبل صالح الأعمال.

وأضافت: لهذا نركز دائماً على طاعة ولاة الأمر، وحب الوطن وذكر أهمية المحافظة عليه والولاء له، والحرص على الوحدة والأمن والسلام والألفة القائمة على كتاب الله وسنة نبيه صلى الله عليه وسلم في مملكتنا، وأنه واجب اتجاه كل فرد.

وتطالب "أبونيان بإتاحة الفرصة للشباب لتولي المناصب القيادية التي تساهم في النهضة الحالية والمستقبلية وتطوير القطاعات الحكومية وإدراج أصحاب الأعمال والاستثمار، ومشاركتهم في القطاع الخاص والقطاع العام وخلق الفرص أمامهم، مع التركيز على السياحة وإعادة إحياء كثير من المناطق التاريخية الموجودة ببلادنا كالدرعية التاريخية بجدة وغيرها.



وعد أبونيان

مكانة المرأة

وتؤكد "أبونيان" أن مكانة المرأة السعودية شهدت تطوراً كبيراً، متماشية مع الحضارة المستقبلية، محافظة على تقديرها وعزها واحترامها وأهميتها وإيماناً بقوتها الإدارية؛ إذ باتت المرأة أحد العناصر المهمة لبناء الوطن، وتشكل نسبة 50 % من إجمالي مخرجات التعليم الجامعي، ولعل الإنجاز الأبرز: دخولها مجلس الشورى، ومشاركتها في صنع القرارات، ومشاركتها في انتخابات المجلس البلدي كمرشحة وكنائبة، وشغلها

الكثير من الفرص الوظيفية والتوطين، أبرزها مرتبة وزير، علاوة على مناصب في وزارة الداخلية والجوازات والمطارات والعسكرية في السجون النسائية، ورأست منصب في مجلس الغرف السعودي.

وتشيد "أبونيا" بتقدير الأمير محمد بن سلمان للمرأة السعودية من خلال اهتمام رؤية 2030 بالمرأة التي تعد امرأة عصامية بامتياز، وعلى نظرتها الإيجابية التي غرست بها بصمتها المميزة في مجالات عدة، وفتح المجال لها للعمل بأي قطاع في مجال العمل التجاري والقانوني والسياسي والرياضي، وفي كثير من المجالات المتنوعة.

وأبدت "أبونيا" اهتمام الرؤية بالمرأة اهتماماً كبيراً جداً، حيث قدّرت مشاركتها بنسبة 30 % في قيادتها لمناصب بالدولة والحرص على تمكين المرأة.

وقالت: هناك بفضل الله كثير من الشخصيات النسائية البارزة والقيادات المميزة في مجالهن من أميرات وطبيبات وعالمات ومخترعات وسيدات أعمال وشاعرات وإعلاميات، فلكل منهن قوة قيادة خاصة ودور كبير بمجتمعنا، سيتنامى في المستقبل، إضافة إلى وجود عدد كبير من رائدات الأعمال السعوديات حققن نجاحات كبيرة في سنوات قليلة، وأصبحن رمزاً للقيادة والافتخار؛ ما يجعل لهن قدوة تزرع قيم النجاح داخل الأجيال القادمة.

شعاع الدحيلان:

التاريخ سجل في هذا اليوم مولد السعودية في إطار ملحمة بطولية

إنجازات الملك سلمان امتدت دولياً في جولاته الاقتصادية

وتقول شعاع الدحيلان؛ نائب رئيس المجلس التنفيذي لمجلس شابات الأعمال بالشرقية إن اليوم الوطني يوم مجد ورفعة، وليس مجرد ذكرى وطنية عابرة تقام فيها المناسبات والاحتفالات، أو مناسبة تاريخية تحكي الانتصارات، إنما هو يوم يحكي مسيرة التاريخ العظيم؛ تاريخ المؤسس الملك عبدالعزيز طيب الله ثراه الذي وحد فيه هذا الكيان، ورفع راية التوحيد، ومبشر ببدء مولد جديد أسسه الملك عبدالعزيز يهدف إلى الإخاء بين الناس ويسعى إلى تهئية أسباب الحضارة.

وتضيف: سجل التاريخ في هذا اليوم مولد المملكة العربية السعودية في إطار ملحمة بطولية، قادها الملك عبد العزيز على مدى أعوام لتحقيق هذا الحلم الكبير، فجمع الشتات، ووحد الأجزاء في دولة أصبح لها مكانتها بين دول العالم، وتنعم بالأمن والأمان، وتعيش في رغد من الازدهار، وأصبحت وطناً شامخاً يضاهي أفضل دول العالم.

وتستطرد "الدحيلان": لم تتوقف مسيرة إنجازات عام مضي في عهد خادم الحرمين الملك سلمان بن عبدالعزيز على المستوى المحلي، بل امتدت دولياً في جولاته الاقتصادية لكل من الولايات المتحدة الأمريكية و7 دول آسيوية؛ حيث وقّع العديد من الاتفاقيات وأجرى محادثات متنوعة إضافة إلى توطيد العلاقات الدولية المتنوعة.

الهيكلية الاقتصادية

وتشير "الدحيلان" إلى أنه على الصعيد المحلي، حققت المملكة إنجازات اقتصادية بعد أن شهد اقتصادنا تحولات عدة من خلال رفع نسبة التوطين، وزيادة التدريب والتأهيل في العديد من القطاعات، والتخلص من الأزمات التي أعقبت انخفاض أسعار النفط، واعتماد رؤية جديدة، وبرنامج توازن مالي؛ ما ساعد على إعادة الهيكلة الاقتصادية التي حققت انتعاشاً فعلياً وتحريكاً فعالاً للاقتصاد، إضافة إلى الاهتمام بشكل كبير بالقطاع الإسكاني. وحول ما تحقق من إنجازات ومكاسب للمرأة، تضيف "الدحيلان" أن ذلك شمل تطوير الانتخابات البلدية بمشاركة المرأة لأول مرة في الترشح للانتخابات ومنحها حق التصويت، وزيادة فرص مشاركتها وعملها في مختلف القطاعات، والتأكيد على مشاركتها في صنع القرار.

وعن رؤية المملكة 2030 واهتمامها بالمرأة تؤكد "الدحيلان" أن الرؤية لم تتطلع إلى تحديد جنس معين بقدر ما تسعى إلى تحقيق جملة متطلبات هادفة، تعود بالنفع على المجتمع بأكمله، فالتفاصيل التي توحىها الرؤية تطلعات وطنية اقتصادية، تهدف إلى دعم المواطنين والمواطنات، وتحقيق التنمية المستدامة إليهم، وكان نصيب القطاع الخاص الدعم بـ200 مليار ريال خلال أربع سنوات مقبلة، علماً بأن نسبة مشاركة المرأة في القطاع الخاص ارتفعت أكثر من أي وقت مضى، كما أن وزارة التجارة والاستثمار تهدف من منظومة 2030 إلى أن تصبح المملكة من بين العشر دول الأوائل في مؤشر التنافسية العالمية.

ملحمة الوحدة تحققت بشجاعة الملك عبدالعزيز والتفاف أبناء الوطن حوله

وتدعو "شعاع الدحيلان" المرأة السعودية للحرص على التأهيل والتدريب والاستمرارية في العمل، والاستفادة من تجارب الآخرين؛ للحفاظ على قوة سوق العمل، فالمرأة حالياً قادرة على تحقيق تطلعات وأفاق مستقبلية، وهي شريك استراتيجي وصانعة قرار؛ ما يعزز من رؤية المملكة. وأكدت على ضرورة دعم رؤية المملكة وتحقيق اليقظة والتنمية الاقتصادية بتحفيز فرص الاستثمار وتشجيع رواد ورائدات الأعمال على العمل، لكي تكون المشاريع الاستثمارية وجهة مستمرة وتحقق أداءاً فعالاً يضمن مستقبل الشباب.



شعاع الدحيلان

انتهاء سريان قرار العمل تحت أشعة الشمس

وتجنيبهم المخاطر الصحية، وتوفير بيئة عمل آمنة لهم، وفق اعتبارات السلامة والصحة المهنية. وقدمت الوزارة شكرها لمنشآت القطاع الخاص التي التزمت بعدم تشغيل عمالها تحت أشعة الشمس خلال فترة الحظر. ونص القرار على عدم السماح لأي عامل بالعمل في الأعمال المكشوفة تحت أشعة الشمس من الساعة الثانية عشر ظهرًا إلى الساعة الثالثة مساءً على مدار الثلاثة أشهر المحددين، كما حددت الوزارة موقع «معا للرصد» بالإضافة إلى الرقم 19911 لتلقي الشكاوى والبلاغات بشأن أية مخالفات للقرار والتي يترتب عليها عقوبات وغرامات مالية.



أعلنت وزارة العمل والتنمية الاجتماعية وقف العمل بقرار حظر العمل تحت أشعة الشمس، على أن يتم معاودة العمل به العام المقبل. وكانت وزارة العمل والتنمية الاجتماعية قد فعلت قرار منع العمل تحت الشمس في 15 يونيو، واستمر 3 أشهر، في إطار حرصها على سلامة العاملين بالقطاع الخاص،

جامعة الملك سعود الثالثة عربياً

رائدة عالمياً، علاوة على توظيف العديد من الباحثين الدوليين، وإنشاء العديد من مراكز الامتياز البحثي. تقدم الجامعة دورات دراسات عليا في مجالات كثيرة مثل: إدارة الأعمال، والمحاسبة، والاقتصاد، وعلم النفس، والقانون، والآثار، والعلوم السياسية، والتربية، والدراسات الاجتماعية، واللغات الآسيوية والأوروبية والتاريخ والدراسات الإسلامية، وعلوم الأحياء والكيمياء والطب والعلوم البيئية، علاوة على الهندسة بتخصصاتها المختلفة: المدني، والميكانيكا، والكهرباء، والبتترول، والكيمياء. وتستوعب الجامعة 30 ألف طالب وطالبة، وتضم هيئة التدريس 4970 عضواً من بينهم 2155 عضواً دولياً، كما تبلغ نسبة الطلاب تحت التخرج في الجامعة نحو 93 %.



احتلت جامعة الملك سعود المركز الثالث عربياً والـ 221 عالمياً، وفق تصنيف شركة Quacquarelli Symonds لأفضل الجامعات لعام 2018، والذي نشر على موقع Top Universities التابع لها. تأسست جامعة الملك سعود عام 1957 بمدينة الرياض كأول معهد للتعليم العالي في المملكة، وتُعد رائدة في بناء مجتمع معرفي، وإنتاج بحوث إبداعية، وخدمة المجتمع، كما دشنت مؤخراً برنامجاً لإنشاء جامعة بحثية

15 منشأة كرمتها غرفة الشرقية التجارية لفوزها بجائزة أفضل منشأة واعدة، ضمن مسابقة الدكتور غازي القصيبي التي أجرتها الغرفة برئاسة عبدالرحمن العطيشان؛ رئيس مجلس إدارة الغرفة.

1000 أسرة منتجة، أعلن مركز دعم الأسر المنتجة «جنى»، عن فتح الباب أمامها للحصول على قروض متناهية الصغر، يقدمها المركز بدون كفالات، بمدينة الرياض.

221 عالمياً، والثالث عربياً، المركزان اللذان حققتهما جامعة الملك سعود، وفق تصنيف شركة Quacquarelli Symonds لأفضل الجامعات لعام 2018، والذي نشر على موقع Top Universities.

12.2 مليون، عدد المسجلين الذين استكملوا بياناتهم في برنامج حساب المواطن الحكومي، فيما تجاوز عدد من لم يستكملوا بياناتهم 500 ألف مسجل. تبلغ نسبة التسجيل اليومي في البرنامج خمسة آلاف شخص، وفقاً لوزارة العمل والتنمية الاجتماعية.

خصخصة المطارات في المملكة توفر حلولاً أكثر ابتكاراً للعملاء

جميع المطارات في المملكة سيتم خصخصتها. وأوضح جيف أنه يتعين على الحكومات ضمان استمرار تمويل المطارات لتحقيق التوازن الذي يتماشى مع نمو عدد الركاب المرتقب، متوقعاً استمرار الحركة الجوية في دول مجلس التعاون الخليجي في تزايد مستمر بنسبة 4.8 %؛ ما يعني مضاعفتها بحلول عام 2030. وأضاف أن خصخصة المطارات ستسمح بإجراء تعديلات أفضل بما يتوافق مع تغيرات السوق، كما ستوفر حلولاً أكثر ابتكاراً للعملاء؛ ما يؤدي إلى تحسين النتائج التي تلائم جميع الجهات المعنية. كانت أوليفر ويمان قد أصدرت تقرير «تمكين القطاع الخاص من تطوير البنية التحتية للمطارات» في الشرق الأوسط في مطلع العام الجاري، والذي سلط الضوء على القضايا والتحديات التي تواجه خصخصة المطارات.



أكد جيف يوسف؛ الشريك الإداري لدى فرع الشرق الأوسط لشركة أوليفر ويمان والمشارك في كتابة تقرير «تمكين القطاع الخاص من تطوير البنية التحتية للمطارات» أن لخصخصة المطارات فوائد هائلة إذا تم التطبيق بالكيفية الملائمة؛ إذ يكون أداء المطارات التي تم خصخصتها، أفضل وفق مقاييس رضا العملاء، مقارنة بأداء المطارات التي تديرها الحكومات. جاء ذلك تعقيباً على إعلان عبد الحكيم بن محمد التميمي؛ رئيس الهيئة العامة للطيران المدني السعودي مؤخراً أن

المملكة تتيح الاتصالات المرئية والصوتية بتطبيقات الهاتف المحمول



أعلن عبدالله عامر السواحة؛ وزير الاتصالات وتقنية المعلومات ورئيس مجلس إدارة هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات، رفع الحجب عن تطبيقات التواصل

المطابقة للشروط التنظيمية للمستخدمين في المملكة. وأشار السواحة إلى أن الهدف من ذلك هو إفادة المواطنين والمقيمين من التطبيقات التي توفر خاصية الاتصالات المرئية والصوتية بأعلى جودة عبر الإنترنت، مع التنسيق بين هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات ومقدمي خدمات الاتصالات بالمملكة لسهولة تفعيل القرار. ويعد القرار امتداداً لسلسلة خطوات لتعزيز الشفافية والنمو في قطاع الاتصالات، مثل المؤشر

الرابع لتصنيف مقدمي خدمات الاتصالات من حيث الشكاوى المقدمة من قبل المشتركين ضد مقدمي الخدمة، والذي أطلق مؤخراً، مع التحقق من تطبيق وثيقة حماية المستخدم، وكذلك التزام مقدمي الخدمة بالشفافية والوضوح في تطبيق سياسة الاستخدام العادل. وتتعاون كل من وزارة الاتصالات وهيئة الاتصالات وتقنية المعلومات للرقى بالقطاع وتحسين تجربة العميل وتطوير مجتمع رقمي يتماشى مع أهداف رؤية المملكة 2030.

جدير بالذكر أن السواحة قد أشار في وقت سابق إلى أن الوزارة

تعتزم تنفيذ بعض الإجراءات الإيجابية التي تخص التطبيقات والهواتف الذكية، وسط توقعات برفع الحجب عن العديد من التطبيقات التي وصل عددها لنحو 16 تطبيقاً في المملكة.

وكان الكثير من تطبيقات الاتصال الصوتي والمرئي لا يعمل داخل المملكة؛ لعدم التزامها ببعض المتطلبات التي تفرضها هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات.

وتعد السعودية من بين أكبر الدول في معدل نمو انتشار استخدام الهواتف الذكية والتفاعل في منصات التواصل الاجتماعي عبر الإنترنت.

«هدف»: بوابة جديدة للجمع بين المستقلين وأصحاب الأعمال



على وضع أكبر عدد من المشاريع لتوظيف المواهب المحلية وخلق فرص عمل لهم؛ ما يعود عليهم بالخبرة علاوة على العوائد المالية. وسيكون على المستقل الذي يبحث عن فرصة عمل الدخول إلى البوابة وتصفح جميع المشاريع، ثم اختيار المشروع المناسب له، مع طرح عرضه للمشروع مشتمل على الوقت المتوقع لتنفيذ العمل والتكلفة. وفي حالة قبول العرض والموافقة عليه من قبل صاحب المشروع، سيتولى الباحث عن فرصة عمل تنفيذ المهام المطلوبة، يليه طلب سحب مقابل التنفيذ عن طريق البوابة.

أعلن صندوق تنمية الموارد البشرية «هدف» عن إطلاق بوابة «بهر» والتي تهدف إلى الجمع بين المحترفين المستقلين مع أصحاب العمل والمشاريع؛ من أجل توفير بيئة عمل مكتملة المهارات داخل المملكة. تشمل البوابة العديد من التخصصات التي تتوافر بها فرص عمل مثل: تطوير المواقع، الجولات، الترجمة، الكتابة، التصميم، المبيعات والتسويق، خدمة العملاء، إدارة الشبكات، تحليل البيانات، الاعمال والاستشارات، الهندسة والتخطيط. تهدف البوابة إلى تشجيع الشركات

«نماء المنورة» تطلق مصانع لدعم رواد الأعمال



خاصة، وفقاً لرؤية 2030. وأوضح العوضي أن «نماء» تسعى إلى إقرار برنامج لتمويل رواد الأعمال بالقروض، والشراكات، وإعداد برنامج للتدريب في ريادة الأعمال قريباً.

يذكر أن معامل الشركة قد دشنت عام 2016 بهدف تطوير وتدريب كوادر وطنية مؤهلة للإنتاج الحرفي، وتتولى تدريب 580 فتاة تدريباً حرفياً؛ ما أسفر عن تحويل الكثير من الأفكار إلى منتجات ملموسة، وتقديم دخل شهري للمتدربات يتراوح بين 2000 إلى 10 آلاف ريال شهرياً. ويعتمد عمل الفتيات في المعامل على أوقات فراغهن؛ إذ لا يلزمهن العقد بمواعيد ثابتة إنما بعدد قطع منتجة؛ ما يجعل العمل مناسباً لتنمية الشغف وزيادة الدخل.

أكد أحمد العوضي؛ نائب الرئيس للتنمية الإبداعية بشركة نماء المنورة، أن معامل الشركة تستعد لإطلاق مصانع على أعلى مستوى لخدمة رواد الأعمال من الجنسين، ودعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة في مختلف المجالات بمنطقة المدينة المنورة. يأتي ذلك في ضوء مساهمة الشركة في تعظيم التنمية الاقتصادية والاجتماعية في المملكة عامة والمدينة المنورة

تنظيمه وادي مكة للتقنية :

انطلاق فعاليات الملتقى السعودي للشركات الناشئة 4 نوفمبر

STARTUP Saudi Arabia

الملتقى السعودي للشركات الناشئة
15-17 Safar, 1439 | 4-6 NOV, 2017

تنطلق فعاليات الملتقى السعودي للشركات الناشئة الذي تنظمه جامعة أم القرى ممثلة في شركة وادي مكة للتقنية من 15-17 صفر 1439، الموافق 4-6 نوفمبر 2017 بفندق الريتز كارلتون بجدة؛ وذلك برعاية الأمير خالد الفيصل؛ مستشار خادم الحرمين الشريفين أمير منطقة مكة المكرمة.



وأوضح الدكتور بكرى بن معتوق عساس؛ مدير جامعة أم القرى، رئيس مجلس إدارة شركة وادي مكة للتقنية، أن رعاية الأمير خالد الفيصل، وافتتاح نائبه؛ الأمير عبدالله بن بندر لهذا الملتقى يأتي انطلاقاً من الاهتمام ببناء الإنسان وتنمية المكان والاستثمار في العقل البشري.

وأشار إلى أن الملتقى يهدف لالتقاء رواد الأعمال وأصحاب الشركات الناشئة بالمستثمرين؛ للحصول على استثمارات تضمن نمو مشاريعهم وتحويلها من مشاريع ناشئة إلى صغيرة ومتوسطة وكبيرة تسهم في دفع عجلة التنمية.

يشارك في الملتقى عدد من متخذي القرار والخبرات والشركات المحلية والعالمية للمساهمة في تحقيق التنمية المستدامة، بما يتوافق مع توجه المملكة في رؤيتها الطموحة 2030 لدعم الاقتصاد الوطني والمعرفي، وتوسيع القاعدة الإنتاجية من خلال ريادة الأعمال، وإيجاد بيئة حاضنة للإبداع والابتكار المعرفي والتقني.

وكشف الدكتور فيصل علاف؛ الرئيس التنفيذي لشركة وادي مكة للتقنية عن أن الملتقى سيركز على حاضنات ومسرعات الأعمال، ودور الجامعات والمعاهد في تسخير الأبحاث لدعم التحول للاقتصاد المبني على المعرفة، وتمكين الشركات الناشئة في عصر التقنية والتحديات، ومشاركة التجارب، ونقل المعرفة من رواد الأعمال وأصحاب الشركات الناشئة، كما سيتضمن حلقات نقاش، وورش عمل، ومعرض على هامشه.

وأضاف أن الملتقى السعودي للشركات الناشئة سيوفر كثيرًا من جهد رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الريادية؛ إذ يتيح لهم الالتقاء بالمستثمرين وأصحاب رؤوس الأموال لدعم مشاريعهم، وفتح المجال أمام الشركات الناشئة الصغيرة والمتوسطة لتتأهل دورها في التنمية الاقتصادية الوطنية.

وقال إن الملتقى يستهدف الجهات الحكومية، وأصحاب القرار، وحاضنات ومسرعات الأعمال، والشركات الناشئة، والجامعات والباحثين، وشركات التقنية، وصناديق الاستثمار الوطنية، مشيداً بدعم ومتابعة معالي مدير الجامعة الدكتور بكرى بن معتوق عساس لكافة برامج الشركة ورواد الأعمال.



د. بكرى بن معتوق عساس



الدكتور فيصل علاف

ملتقى ببيان

2017

إطلاق مبادرة «فكرة» الرقمية بالتعاون بين
«منشآت» ووحدة التحول الرقمي

وزارة البيئة والمياه والزراعة والمركز الوطني للنخيل والتمور، وأيضاً هيئة الغذاء والدواء والشؤون الصحية في الحرس الوطني، ووزارة الشؤون البلدية والقروية، إضافة إلى الغرفة التجارية في القصيم.

أما «باب الرحلة»، فقد استضاف 60 شخصاً في كل ساعة؛ ليقوموا بعملية توليد الأفكار؛ لمساعدة الشباب الباحث عن أفكار لبدء تأسيس مشروعات في مجالات مختلفة، وذلك بواسطة خبراء معنيين بهذا المجال.

وأعلن الدكتور غسان السليمان؛ محافظ الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، أن أنشطة المنشآت الصغيرة والمتوسطة تشكل 99 % من الشركات والمؤسسات في المملكة، وتسهم بـ 64 % من إجمالي الفرص الوظيفية في القطاع الخاص.

وفي جلسة بعنوان «دور الحكومة في تمكين إنشاء المشاريع الصغيرة والمتوسطة في السعودية»، استعرض 5 وزراء إجراءات تسهيل أعمال المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وهم: الدكتور ماجد القصبي؛ وزير التجارة والاستثمار ورئيس مجلس إدارة الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، والمهندس عبداللطيف آل الشيخ؛ وزير الشؤون البلدية والقروية، والمهندس عبدالله السواحة؛ وزير الاتصالات وتقنية المعلومات، والدكتور علي بن ناصر الغفيس؛ وزير العمل والتنمية



للمعرفة، وهي: الرحلة، المؤتمر، الجوائز، المعرض، السوق، التواصل، التمكين، الفرص، الحلول، التدريب، المنشآت، عالم ببيان الرقمي، إلى جانب عقد المحاضرات، وجلسات النقاش، والجلسات التفاعلية، وورش العمل، وجلسات التواصل، وتكوين العلاقات، والاستفادة من الاستشارات المقدمة من أصحاب الخبرة العملية والأكاديمية وقادة فكر وصناع قرار.

وتضمن «باب الفرص» نحو 500 فرصة استثمارية في القطاعين الحكومي والخاص، مثل مناقصات المشاريع الاستثمارية الخاصة بشركة أرامكو، وفرص أخرى متنوعة لدى

نظمت الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في 17 سبتمبر الماضي وعلى مدار 4 أيام، ملتقى «بيان 2017»، تحت شعار «بين الحلم والواقع باب مفتاحه بيدك»، بمركز الرياض الدولي للمؤتمرات والمعارض، بمدينة الرياض.

جمع الملتقى بين المنشآت الصغيرة والمتوسطة، والهيئات التمويلية، والجهات الحكومية والخاصة، وكان بمثابة فرصة مميزة لعقد شراكات بين المؤسسات الكبرى والشركات الصغيرة والمتوسطة؛ لتسهيل عمل تلك المنشآت بمختلف الأنشطة الاقتصادية. ضم الملتقى 12 باباً، فتح للزوار آفاقاً شتى

26 مشروعاً لخدمة رواد الأعمال والمنشآت الصغيرة والمتوسطة

منهن.

في السياق ذاته، شهد الملتقى مشاركة ورعاية مصرف الراجحي لقطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة، الذي قدم حلولاً مصرفية متكاملة لرواد الأعمال، وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

يُعنى ملتقى ببيان بتهيئة البيئة المناسبة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة القائمة بما يضمن استمرارها ونموها، ويُحفز دخول منشآت جديدة للسوق باحتواء المبادرين والمهتمين بمجال الأعمال، وإنشاء المشاريع وتجاوز مراحل التأسيس بسلاسة، والتعريف على مراحل استقطاب المستثمرين، وخطوات إجراءات الجهات الحكومية وجهات الدعم والتمكين، ويقدم لهم استشارات في كيفية استثمار تجارب الآخرين لتوسيع مداركهم الإدارية في بناء هيكل مشاريعهم وإنجاحها.

ويسهم الملتقى في تفعيل رؤية 2030، ورفع مساهمة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي من 20 % إلى 35 %، إضافة إلى رفع نسبة التمويل المخصص لتلك الشركات من 5 % حالياً إلى 20 %.

جدير بالذكر أن ملتقى ببيان يتسم بتفرد به بجمع كافة المهتمين بقطاع الأعمال والجهات الداعمة والممكنة تحت سقف واحد، إضافة إلى ريادته فهو الملتقى الأول من نوعه الذي يُعنى بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة، كما أنه لا يقتصر على الجانب النظري بقطاع الأعمال فحسب بل يقدم حلولاً مناسبة لدعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة ويزخر بالعديد من حلقات النقاش العلمية وورش العمل المتخصصة.



والمتوسطة، و«طموح»، وتنظيم منصات الأعمال، وتنمية السوق، وجمعية التنمية والتمكين، وجمعية ريادة الأعمال، وجمعية الخدمات الاستشارية، وجمعية رأس المال الجريء والملكية الخاصة، الجمعية السعودية لسلاسل الإمداد، وجمعية الامتياز التجاري. على صعيد الامتياز التجاري، نُظمت جلسة بعنوان «أهمية الامتياز التجاري في المشاريع الصغيرة والمتوسطة»، ناقشت سبل دعم ونمو هذا القطاع من خلال الأنظمة الحكومية والتشريعات والمبادرات التي توفر مزيداً من الفرص للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، منها مشروع نظام الامتياز التجاري، ومشروع نظام المشتريات الحكومية لتحقيق رؤية 2030.

شاركت المرأة بفعاليات الملتقى المختلفة وتم عرض بعض قصص النجاح الملهمة للكثيرات

الاجتماعية، والدكتور غسان السليمان؛ محافظ الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة.

وتمثلت أهم هذه الإجراءات في إطلاق منصة رقمية لخدمة الشباب الرياديين، وتسجيل أصحاب العمل الحر والجزئي مع التأمينات الاجتماعية؛ إذ سيتحمل صندوق التأمينات الاجتماعية جميع التكاليف الخاصة بمزاولة العمل الحر في حالة التسجيل.

ومن جانبه، أطلق وزير التجارة والاستثمار بالتعاون مع وزير الاتصالات وتقنية المعلومات- مبادرة «فكرة» الرقمية التي نفذت بالتعاون بين «منشآت» ووحدة التحول الرقمي، التي تسعى إلى توظيف العقل الاجتماعي في تطوير الخدمات والمنتجات من خلال منصة وطنية للأفكار، فيما دشّن الدكتور القصبي 25 مبادرة أخرى لهيئة «منشآت»، وهي: منصة التجارة الإلكترونية، ومنصة فنار، ومنصة بنك الأفكار، ومنصة الحوسبة السحابية، إضافة إلى منصتي التدريب والتسهيلات.

في سياق متصل، أطلق على هامش ملتقى «ببيان» 26 مشروعاً لخدمة رواد الأعمال والمنشآت الصغيرة والمتوسطة

وتضمنت المبادرات التي دشنها وزير التجارة والاستثمار: منصة صوت المنشآت، والخريطة الاقتصادية، ومبادرة «ممكن»، والإقراض غير المباشر، ومركز المعلومات للمنشآت، والاستثمار في الشركات الناشئة، إضافة إلى «السعودية تبتكر»، و«تحدي الريادة الاجتماعية»، وتحفيز منصات ريادة الأعمال، و«بنس نورة»، إلى جانب منصة الفرص الاستثمارية للمنشآت الصغيرة

جاسم الهارون:
**نموذج رأس المال
 الجريء مثالي
 لتعزيز قيادة
 الأعمال.. ويتماشى
 مع رؤية 2030**

دخل مجال قيادة الأعمال أثناء دراسته الجامعية؛ بتأسيس عدة مشاريع، ثم نال درجة الماجستير في إدارة الأعمال، ليواصل الطريق نفسه، وألف كتاب "الجامعة ترحب بك: دليل الطالب الجامعي"، ووضع مقياسًا لاختبار الشخصية من خلال موقعه الإلكتروني (www.jass.im) الذي استخدمه أكثر من ٥٠ مليون مستخدم خلال السنوات العشر الماضية، إلى جانب عمله مستشارًا ومخططًا ماليًا معتمدًا في المشاريع الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة. إنه جاسم الهارون؛ الشريك الإداري بشركة رائد فينتشرز للاستثمار الجريء، الذي اقتربنا من تجربته عبر هذا الحوار..

كيف كانت بدايتك مع ريادة الأعمال؟

بدأت رحلتي مع ريادة الأعمال، منذ طفولتي، فقد كان والدي - أطال الله في عمره - يشجعني على الذهاب معه للعمل، ومساعدته في مشاريع العائلة. وأذكر أنني عملت محاسباً (كاشير) في سوبر ماركت وكان عمري وقتها 12 عاماً، ثم عملت في محل لمستلزمات الرجال والعطور، ثم في مطبعة، ثم في محل للمفروشات. طبعاً بحكم صغر سني، لم أعط مسؤوليات وصلاحيات، ولكن التواجد ومتابعة دورة البضائع من جلبها من سوق الجملة إلى عرضها، ثم بيعها وتحصيل الأموال، جعلني شغوفاً بالتجارة وتعلم أسرارها. بعد تخرجي من الثانوية، التحقت بجامعة الملك فهد للبترول والمعادن. وقد وقعت في عدة أخطاء متعلقة باختيار الجامعة والتخصص، أثرت على مستواي الدراسي واهتمامي بالدراسة، وأصبحت الجامعة تمثل أولوية ثانية بعد المشاريع والأعمال؛ إذ من السنة الأولى في الجامعة، كنت على يقين تام أن الوظيفة ستكون محطة، أجمع منها الخبرة والعلاقات، ثم لابد أن أتركها لألتحق بحلمي، وأن أكون ملك نفسي، وأن أؤسس الشركات وأساعد غيري على تأسيسها؛ إذ بدأت العمل خلال سنوات الدراسة، فأسست بعض المشاريع مع بعض الزملاء وعملت في بعضها دون أن أكون تحت مراقبة أو دعم الأهل.

من المشاريع التي عملت عليها أو أسستها خلال تلك الفترة (2000 إلى 2004):

1. مشروع تجميع أجهزة حاسب ذات أداء عالٍ للألعاب أو للإخراج الفني.
2. مشروع بناء شبكات محلية لمقاهي الإنترنت ومقاهي الألعاب والدعم الفني الخاص بهم.
3. استيراد وبيع بضائع تقنية.
4. تأسيس عدد من المواقع والمننديات الإلكترونية.

قد يكون اختيارك الخاطئ لنوع الدراسة سبباً في تأليف كتاب «الجامعة ترحب بك»؟

بالفعل، فقرار بالالتحاق بكلية هندسة الحاسب جامعة الملك فهد للبترول والمعادن، جاء وليد الاهتمام فقط؛ لذا لم تكن تلك التجربة ناجحة على الصعيد الأكاديمي، ولكن كانت ثرية من الناحية الشخصية. وبعد فترة من عملي بمشاريعي الخاصة، تحسست أهمية تخصص المحاسبة في مجال ريادة الأعمال، فحين واتتني فرصة الدراسة الثانية - بعد انسحابي من الجامعة - اتخذت القرار الذي أعتقد أنه الأفضل.

غادرت الوطن لدراسة البكالوريوس، فاخترت تخصص المحاسبة - والذي كان الأبعد عن قلبي - ولكن من خلال التجربة والسؤال، عرفت أنه مفتاح ونقطة قوة لمن يرغب في إدارة المشاريع أو تطويرها، فمهنة المحاسب تتطلب الالتزام بالمعايير في التسجيل والتقارير، وهذا ما لا يناسب شخصيتي؛ إذ أنظر للأمور من زوايا مختلفة وأبحث عن نقاط الضعف لتحسينها، عرفت أن هذا الجانب من شخصيتي لا يتناسب مع المحاسبة؛ لذا حاولت كبتها بعد تخرجي وأثناء سنوات عملي في أقسام الإدارة المالية. سعت أثناء عملي إلى العمل في المشاريع التي تتبنى تحسين الأداء والتطوير، كما سعت لدراسة تركيبة الشركات التي كنت أعمل عليها؛ حتى ولو لم تكن متطلبة للعمل، ثم درست ماجستير إدارة الأعمال بشكل جزئي، وحضرت دورات عديدة في بناء وتطوير الشركات وتحسين الأداء وتقديم الاستشارات المالية.

رأس المال المخاطر

ما هو نظام رأس المال المخاطر؟ وما أهميته في تعزيز ريادة الأعمال في المملكة؟

بشكل تقليدي، المشروع يولد كفكرة، يتم الاستثمار فيها وتنميتها حتى تصل لمرحلة النضج الذي يمكنها من استقبال أموال الملكية الخاصة (private equity) لتكرار النموذج أو التوسع قبل طرح في سوق المال؛ أو بيعها بعلاوة لجهة خاصة أخرى، وهو نموذج ناجح وموجود لدينا في المنطقة، بل هناك قصص نجاح كثيرة كان وراءها هذا النموذج. ونتيجة للتسارع الحاصل في العالم، نشأت الحاجة لنوع جديد من الاستثمارات، نوع لا ينتظر نضوج الفكرة، بل يراهن عليها في بدايتها، لذا ولد رأس المال الجريء كاشتقاق من نظام الملكية الخاصة.

في هذه المنظومة، يولد المشروع كفكرة، وبمجرد إثبات قابليتها للتحقق والتوسع، تتلقفها صناديق رأس المال الجريء، لدعمها في مراحلها المبكرة، وتسريع وصولها لمرحلة النضج، ثم تستلمها صناديق الملكية الخاصة؛ لتكمل معها المشوار.

بطبيعة الحال؛ هذا النموذج مثالي لتعزيز ريادة الأعمال في السعودية؛ لكون خطة التحول الوطنية تتطلب سرعة في الإنجاز وقوة في التغيير، وكلا العاملين يصعب تحقيقه بالنموذج القديم، فالمشاريع تحتاج ضخ سريع للمال، لتحقيق نمواً سريعاً يضمن تماشيها مع خطة الوطن، كما أنها في حالة فتح المجال للاستثمارات الأجنبية، فإن المنظومة ستشكل نقطة جذب للأموال الخارجية الراغبة في دخول السوق السعودي.



على مستوى الصندوق، لكن ما يهمنا حالياً هو اختيار أفضل الشركات للاستثمار بها ومساعدتها على النجاح. تم تمويل نحو 10 مشاريع خلال السنة الأولى 2016، ونتوقع أن نضيف حوالي 8 مشاريع خلال السنة الجارية. لقد وفقنا في اختيار أفضل الشركات في المرحلة التي نستهدفها. وبالطبع هناك فرص ضائعة، وهناك فرص مازال أمامها مشوار حتى نحصل عليها. أداء الشركات المستثمر فيها كان رائعاً.

مجال ريادة الأعمال يعيش عصره الذهبي خلال السنوات العشر القادمة

العصر الذهبي

من واقع خبراتك، كيف ترى حركة ريادة الأعمال في المملكة ؟

يجب أن تعيش وترى بعينك سرعة تحول الناس والأعمال للتقنية لتصدقها. ريادة الأعمال في المملكة تنتعش، وتوظف التقنية أفضل توظيف لتحسين الأداء ورفع الكفاءة، فقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة سيعيش عصره الذهبي خلال السنوات العشر القادمة، لكننا الآن نعيش المرحلة الانتقالية، والتي تعد فرصة رائعة للمبادرين.

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

التحديات في رأيي قسمان: الأول؛ قد لا يستطيع رائد الأعمال التأثير فيه،

رائد فينتشرز تمويل 10 مشاريع حتى الآن.. وهناك 8 أخرى بنهاية 2017

كيف جاءت فكرة شركة «رائد فينتشرز» ؟ وما دورها في تمويل ريادة الأعمال؟

فكرة شركة رائد جاءت من المؤسس، الشريك عمر المجدوعي، بعد أن قضى عدة سنوات في تقديم الاستشارات والدعم والاستثمار في المشاريع الصغيرة، ثم قرر في نهاية عام 2015م التركيز على هذا القطاع الذي يرسم المستقبل، ثم جاءت «رؤية المملكة» 2030 لاحقاً لتصدق ما توقعه.

أربعة تحديات

ما التحديات التي واجهتكم في تنفيذ المشروع؟

أبرز التحديات التي واجهتنا تكمن في حداثة منظومة الاستثمار الجريء؛ وبالتالي قلة المتخصصين، وحداثة التجارب الموجودة والتي لا يزال الحكم عليها مبكراً، علاوة على أن القوانين والأنظمة ليست مهيأة لدعم هذا النوع من الاستثمارات.

وكيف أمكنكم التغلب عليها ؟

بالبحث والسؤال والقراءة، والتكرار. عندما نتحدث عن الاستثمار الجريء كعلم ونظام، فهو لا يزال في مراحله الأولى من التطور، حتى في الدول الغربية، كلما بحثت وقرأت ستجد سوابق جديدة، وتجارب وتحسينات، حتى وفقنا الله بعدد من المستشارين ممن لهم باع طويل في الاستثمار الجريء، تعلمنا منهم الكثير، ولا زلنا نتطور ونتعلم.

المشاريع سريعة النمو

ما نوعية المشاريع التي تمولها «رائد» ؟

في صندوقها الأول، تستهدف رائد الاستثمار في المشاريع سريعة النمو في مراحل النمو المبكر؛ أي ما بعد مرحلة بناء النموذج الأولي، وإطلاق المشروع وبدء تحصيل الإيرادات. وهناك قطاعات نهتم بها، وهي التي نتوقع أن تحقق أعلى نمو؛ نظراً للحاجة الماسة لها في المنطقة، ومنها: اللوجيستيات، والتكنولوجيا المالية، والتكنولوجيا الصحية، وتكنولوجيا التعليم، والتكنولوجيا الصناعية، والترفيه.

ماذا عن الشروط الواجب توافرها في هذه المشاريع وما حجم التمويل المتاح؟

لا توجد قائمة بالشروط، ولكننا نقوم بعمل دراسة للمشروع المقدم للتأكد من توافقه مع المشاريع المستهدفة؛ أما بالنسبة لحجم التمويل فيتم تحديده من خلال الدراسة.

وهل حققتم النجاح المأمول حتى الآن؟ وما عدد المشاريع التي قمتم بتمويلها ؟

الأداء جيد بفضل الله، ، ولكن لا يزال الوقت مبكراً على حصد نجاحات

في ظل رؤية 2030 ، كيف ترى مستقبل ريادة الأعمال؟

المستقبل مشرق بإذن الله تعالى، ف رؤية 2030 أكدت على أهمية ريادة الأعمال، بل وجعلتها أحد أعمدتها الرئيسية.

دعوة للعمل والتكاتف

ما الذي ينبغي لنا لدفع العمل للأمام أكثر؟

نحتاج للتوقف عن مناقشة الرؤية وتقاذف المسؤوليات؛ وعلينا المبادرة بالعمل الجاد.

فالرؤية عمل بشري ليس كاملاً وسيظل كذلك؛ لذلك نحتاج للتحرك لدفع العجلة للأمام ، والتعديلات التي نحتاجها ستتم بإذن الله. ولا يتنافى هذا طبعاً مع اتخاذ الاحتياطات بالدراسة والسؤال قبل الدخول في استثمارات عالية الخطورة، أو تلك التي يتم إعادة هيكلة سوقها ضمن خطط الرؤية.

تدريس ريادة الأعمال

كيف ترى أهمية تدريس ريادة الأعمال ؟

أتفق مع أهمية تدريس ريادة الأعمال للطلبة، ولكن قد اختلف مع الأسلوب؛ إذ أعتقد أن ريادة الأعمال هي نمط حياة أكثر من كونه تخصصاً أو منهجاً يدرس في مقرر دراسي.

لذلك قد يكون التوجه الأفضل بدمج روح الريادة ضمن المقررات الموجودة حالياً، وتشجيع الطلبة على تبني هذا النمط وتوفير الأدوات الداعمة، كحاضنات الأعمال، ومعامل التجارب، والمنتديات التي يجتمعون فيها لتلاقح الأفكار ومناقشتها.

اليوم الوطني يذكركم بأن وحدتنا مصدر قوتنا

اليوم الوطني

ونحن نحتفل باليوم الوطني للمملكة كيف ترى أهمية هذا اليوم؟

في ريادة الأعمال، لاحظنا أن التكاتف والمساعدة شرط لنجاح المشاريع، وهذا ما نحتاجه لتحقيق الرؤية والنهضة بهذا البلد لتكون في موقعنا الطبيعي بين دول العالم.

يأتي اليوم الوطني ليذكركم بأن مصدر قوتنا هو وحدتنا التي تعني أن النجاح يقاس بنجاح المجموعة وليس بنجاح الفرد، قد يعني ذلك مثلاً للمرشد أن يقدم بعض الساعات الاستشارية الإضافية، أو أن يضحى المستثمر بنسبة من عوائده، هذا كله يبذل اليوم، بينما العوائد الكبرى تأتي في المستقبل مع ازدهار الاقتصاد وانتعاشه.

بم تنصح الشباب؟

نحن أمام تحديات وخطط تغيير كبيرة، على الرغم من الصعوبات المتوقعة خلال السنوات القادمة، إلا أنها حبل على الفرس التي قد لا تتكرر، لا تيأسوا من المحاولة، والتجربة والتعلم، ابحثوا عن فرص للتعاون ومساعدة الآخرين.

وهو المتعلق بالتشريعات والأنظمة وهي ما يعاني منه الجميع، والدور هنا إيصال الصوت لهيئة المشاريع الصغيرة والمتوسطة، والجهات ذات التأثير. أما القسم الثاني فيرتبط برائد الأعمال نفسه، وأكبر تحديين في هذا القسم هما: الإرشاد، والتمويل.

والقاعدة العامة هنا، أن المشروع يحتاج للإرشاد قبل التمويل، فالتمويل مثل عقد الزواج، دخوله صعب والخروج منه أصعب إن لم يكن مستحيلاً؛ لذلك يتعاطم دور المرشد، ولكن لا يعني ذلك تسليم كل الأمور له، وألا يكون للرائد رأي في شركته.

لذلك، تنطلق البداية من تثقيف الذات، والبحث والقراءة والمناقشة، ثم البحث عن المرشد المناسب، والذي يمثل الصوت الذي يفصل بين آراء الشركاء، أو الصوت المناقض الذي يعارض الرأي السائد.

توجيه رواد الأعمال

تهتم شركتك بتوجيه ومساعدة رواد الأعمال، فما أهمية هذا الدور؟ وكيف ترى مسؤولية كبار رواد الأعمال تجاه الشباب؟

تشترك عدة أطراف في دفع منظومة ريادة الأعمال للأمام: رائد الأعمال، والموجهون والمستشارون، والجهات التشريعية والتنظيمية، والممولون. رائد الأعمال هو الأساس، والأطراف الأخرى تطوف حوله ودعمها أساسي ومهم، ولكن من بين كل هذه الجهات الداعمة، يبرز دور الموجه والمستشار، فأهميته تبدأ قبل ولادة المشروع وتستمر إلى أيامه الأخيرة. والمستشار الجيد يساعد رائد الأعمال على استيعاب القوانين والتشريعات والوصول إلى الممول الأمثل للمشروع.

أضف لذلك أنه وخلال حياة المشروع، من الطبيعي أن يغوص صاحب المشروع في تفاصيل المشروع؛ ما يحجب عنه رؤية الصورة الكبيرة، وهنا يكون دور المستشار أن يتحدى توجهات رائد الأعمال، ويساعده على النظر للمشروع من زوايا مختلفة.

أصحاب التجارب السابقة لديهم معرفة نادرة ومختلفة عما هو متوفر في السوق؛ لذلك تقع عليهم مسؤولية مشاركة تجاربهم ونقل خبراتهم للرواد الجدد، مع ملاحظة أن هذه المشاركة ليس المقصود بها الظهور على المنصات وذكر قصص النجاح، بل بالمحادثة الشخصية، ومناقشة الأفكار، والربط بين صاحب تجربة ورائد الأعمال الجديد. وهذه إحدى الخدمات التي نحاول تقديمها للرواد؛ إذ لدينا تجارب ناجحة في هذا المجال، اختصرت على صاحب المشروع أخطاءً ووقتاً ثميناً.

كيف يمكن للشباب عديم الخبرة أن يبدأ مشروعاً صغيراً؟ وكيف يختار نوع النشاط؟

لا بد من التجربة والمبادرة، فلا يستطيع أحد مساعدة الشاب على إيجاد المجال الذي سيبدع فيه غير نفسه. هناك أدوات مساعدة، أهمها العمل في أي مجال وتفتيح ذهن لإيجاد المشاكل والصعوبات التي تتواجد في المجال والتفكير في حلول لها، أو من خلال الاحتكاك بالعملاء؛ حيث يمكن اكتشاف شرائح عملاء ليست مخدومة بشكل جيد، فيقوم رائد الأعمال بتأسيس مشروع لخدمتها.



NSHQ

نوف شليويح القحطاني:

هدفنا ترسيخ "نشق" كعلامة تجارية عالمية

امتلاء البيت بأريج العطور التي كان الأب مولعًا بتركيبها، دفعها لدراسة الكيمياء؛ لتسبر أغوار هذه الصناعة المرتبطة بالحس المرهف والجمال، فقررت استثمار موهبتها في عمل متجر صغير للعطور بدأ من المنزل، وانطلقت بفضل طموحها، وإصرارها ودراستها لريادة الأعمال؛ لتؤسس أول مصنع في الخبر، كأول سيدة تخوض غمار هذا المجال في المملكة، وأول مصممة سعودية لصناعة وتصميم العطور.

إنها نوف شليويح القحطاني؛ رئيسة شركة "نشق" للعطور، وعضو المجلس التنفيذي لمجلس شابات الأعمال بغرفة تجارة وصناعة الشرقية، والتي دار الحوار معها..

كيف كانت بدايتك مع عالم الأعمال ؟ وكيف بدأت حكايتك مع العطور ؟

كانت البداية مجرد هواية، ورثتها عن أبي الذي كان عاشقاً للعطور، ومعروفاً بإبداعاته في تركيب خلطات عطرية مميزة. وكان دائم الرحلات إلى كمبوديا، مخاطراً بنفسه في مناطق محظور زيارتها؛ حيث غابات أشجار العود، التي يستخلص منها دهن العود الخام؛ المصدر الأساسي للعود الخام- والذي يقوم عليه الاقتصاد الكمبودي- من أجل الحصول على تلك الرائحة الفريدة. وهو من علمني أساسيات التركيبات وفن مزجها، ودائماً ما يعمل على دعمي وتحفيزي معنوياً ومادياً.

وكيف تأسست شركة " نشق" للعطور ؟

بدأت بمشروع صغير أدرته من المنزل، بدعم من أهلي وصديقاتي اللاتي كان لهن دور كبير في تشجيعي، والمساعدة في انتشار اسمي والتسويق لي. وكانت نقطة التحول الهامة عندما شاركت في معرض صغير وخاص لأربع شابات أعمال عام 2005 ؛ كنت إحداهن؛ حيث طرحت للبيع فيه خمسة أنواع عطور خاصة ذات تركيبة مميزة. وكانت المفاجأة فناد كل الكمية المعروضة في أول يوم للمعرض؛ لتبدأ المرحلة الهامة لاستثمار هذا النجاح؛ بحصولي على ترخيص من وزارة التجارة والصناعة لعمل مصنع صغير، سرعان ما تطور ليصبح مجموعة متكاملة وعلامة تجارية سعودية وعربية مميزة.

لماذا اختار اسم " نشق" ؟

يمثل اختيار اسم العلامة التجارية أهمية كبيرة؛ لذا ينبغي اختيار اسم جذاب ومبتكر ومؤثر، خاصة في مجالنا. وبتوفيق من الله- عز وجل- اجتمعت حروف اسمي الأولى (نوف شليويح القحطاني)؛ لتكون كلمة (نشق) وهي كلمة عربية صحيحة معناها: (نشق الرائحة : شمها)، فكان الاختيار.

علم غامض

ما العلاقة بين دراستك للكيمياء وريادة الأعمال ؟

العلاقة بينهما طردية وعلمية بشكل متجانس،

ساعد كثيراً في فهم وحل لغز هذا العلم الغامض؛ علم صناعة العطور، والوصول بي وبمشروعي لما أنا عليه الآن.

لقد أفادتني دراستي للكيمياء في البكالوريوس- إلى حد كبير- في معرفة كيمياء المواد التي أستخدمها، ومعايير الخلط ؛ حيث تعلمت فن ومعايير الخلط ومزج التركيبات للوصول للتجانس، واستخراج العناصر من العدم، فيما أفادتني دراسة إدارة الأعمال - بحصولي على الماجستير من جامعة الملك فيصل، تلاها ماجستير من الجامعة الأمريكية بلندن- في تأسيس وإدارة مشروعي، وتنميته والنهوض به.

الاستثمار في صناعة العطور يقوم على معايير مهنية عالية وذوق رفيع

عملاء مميزون

المنافسة في مجال العطور كبيرة في ظل وجود علامات تجارية عالمية ومحلية، فكيف نجحت ؟

بالطبع، فالمنافسة في مهنتنا -خصوصاً- كبيرة للغاية، في ظل وجود علامات تجارية عالمية، صنعت لها اسماً وتاريخاً على مدى عقود طويلة، كما أن صناعة العطور مجال غني بالتجارب والاستثمار فيه حاد ودقيق، يتطلب معايير عالية في التخصص والمعرفة الكيميائية والبراعة العطرية؛ لذا اختفى من السوق كثير من الأسماء لعدم قدرتها على الاستمرار.

ومن أول لحظة في العمل بمشروعي لم تغب عني هذه الحقيقة، فبالإضافة لخبرتي الفنية المتوارثة 12 سنة في تصميم العطور، وخبراتي الإدارية المكتسبة من عملي 17 سنة في القطاع الخاص والحكومي، حرصت على الحصول على دورات تدريبية على يد خبراء عطور محليين ودوليين؛ ما دفعني إلى النجاح بفضل خلطاتنا المميزة،

والحصول على مساحة في السوق المحلي والخليجي. ولا زلنا نبذل كثيراً من الجهد للحفاظ على هذا النجاح، وزيادة المساحة في السوق؛ كي تحتل مجموعتنا العطرية مكانة خاصة وتكتسب قاعدة واسعة من العملاء المميزين.

المزايا التنافسية

إرضاء العملاء في المملكة قد يبدو صعباً، فما المزايا التنافسية التي تقدمونها ؟

أعي هذا جيداً، فنحن في بلد الحرمين، والطيب والعطور سنة عن النبي الكريم صلى الله عليه وسلم ، والمملكة سوق مستهلك كبير؛ حيث يتميز عملاؤنا بالذوق الرفيع والحس المرهف، ومن الصعب إرضائهم، خاصة وهم يحرصون على شراء "البراندات" العالمية، لكننا نحرص على الجودة العالية باستخدام مواد خام من دهن وزيت أصلية وذات مواصفات عالمية، من أجمل الأزهار، ومن الأماكن المعروفة عالمياً بصناعة وتجارة العطور كفرنسا والصين والهند وألمانيا، كما اكتسبنا خبرة على مدى سنوات؛ عن طريق التجارب في طريقة صنع العطور وميكانيكية الخلط ، لابتكار تركيبات جديدة أخّانة وخلطات أسطورية تشكّل ثورة في عالم العطور.

بصمة خاصة

وما سر نجاح تركيباتكم ؟

البصمة الخاصة والللمسة السحرية بإظهار وجه جديد للعطور بنكهة أنيقة؛ عصرية وكلاسيكية، غنية ومترفة، ولكن غير متوقعة وفوضوية بعض الشيء، فخطوري حرة لا يوجد ما يقيدنا. ولدي ميزة مهمة كوني سعودية وخليجية، أمتلك الحس والذوق والقدرة على فهم الذوق الخليجي، ومقدرة على إظهار تركيباتنا الشرقية الساحرة والمرغوبة عالمياً، بشكل جديد ونكهات مستحدثة، تواكب العصر بعراقة وأصالة متجددة، كما لدي القدرة على عمل خلطات فرنسية أخّانة، يشيد الكل بتميزها وتفردنا في عالم العطور الأوروبية والغربية. هناك أيضاً الفخامة والتركيز العالي في العطور والذي لا يقل عن 16 % ، بالرغم من التكلفة العالية للمواد الخام الطبيعية، إلى جانب سلامة التركيبة الكيميائية، فخطوري صحية ومطابقة

للمعايير الدولية؛ وخالية من أي مواد غير آمنة صحياً قد تسبب الحساسية أو تهيج البشرة أو أية مشكلات أخرى.

هل يميل الذوق السعودي للعطور الشرقية أم الغربية؟

نحن ننتج العطور الشرقية والفرنسية، لكن الإقبال على العطور الشرقية أكبر بكثير. وسأحرص في المصنع الذي سأفتتحه أن أوظف مصممات متخصصات لتصميم علب وزجاجات العطور، مع حرص على توظيف متخصصات في الكيمياء لمساعدتي في عملية الخلط والمزج.

تحديات مالية ولوجستية

ما التحديات التي واجهتك في تنفيذ المشروع؟ وكيف تغلبت عليها؟

تحديات مالية ولوجستية، وأخرى تتعلق باكتشاف مصادر العطور والزيوت العطرية النادرة وغير المكررة، لكن تغلبت عليها، عن طريق البحث والاكتشاف والإصرار والإيمان بأنه لا توجد معلومة لا يمكن الوصول لها.

صندوق الأمير

سلطان بن

عبدالعزیز لتنمية

المرأة أفادني

مالياً وتسويقياً

ومعنوياً

هل استفدت من البرامج الحكومية الداعمة لرواد الأعمال؟

نعم استفدنا كثيراً، عن طريق صندوق الأمير سلطان بن عبدالعزيز لتنمية المرأة، الذي يقوم بدور كبير في دعم المرأة وخصوصاً شابات الأعمال؛ حيث يقف وراء نجاح العديد من المشاريع المتميزة.

وقد كان خير داعم ومحفز لي معنوياً ومادياً، وأفادني كثيراً: مالياً بتوفير التمويل اللازم، وتسويقياً بتسهيل المشاركة في المعارض محلياً

ودولياً، ومعنوياً بالسمعة الطيبة للصندوق في تخريج المشاريع الناجحة.

من موقعك بالمجلس التنفيذي لشابات الأعمال بالشرقية.. كيف ترين حركة ريادة الأعمال في المملكة؟

الحركة غير مسبقة، وتطلع لنتائج إيجابية خلال الربع الأخير من هذا العام، كما أن الدعم الحكومي كبير، ينم عن دعم لقطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

وما تقييمك لمشاركة المرأة في ريادة الأعمال؟

المرأة قطعت شوطاً كبيراً، وأثبتت قدرتها على خوض شتى المجالات بجدارة، والدليل تعيين عدد من السيدات في مناصب قيادية مالية وحكومية وخاصة على مستوى المملكة.

رحلتي لأسبانيا

ستنعكس

أهميتها على

الخدمات التي

يقدمها مجلس

شابات الأعمال

ماذا عن رحلتك الأخيرة لأسبانيا وأهميتها؟

ستنعكس أهميتها على الخدمات التي يقدمها مجلس شابات الأعمال، وستعم الفائدة على الجميع؛ لحرص القيادات على استقبلنا فور العودة، والاستماع للتجربة، وعلى رأسهم أمير الشرقية، والاهتمام بالتوصيات والنتائج التي رفعت لمجلس إدارة غرفة الشرقية، ولهيئة تنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة؛ حيث استقبلنا د. غسان السليمان رئيس الهيئة.

وتكمن أهميتها في أننا أول وفد نسائي يخرج من المملكة بصفة رسمية، وهذا بحد ذاته تمكين للمرأة وإثبات أهميتها لبناء جدار من العلاقات الدولية الاقتصادية غير المسبوقة.

كان اللقاء فرصة جيدة للتعرف على التجربة الأسبانية المميزة، من خلال اللقاءات رفيعة المستوى مع مسؤولي وخبراء وأعضاء المؤسسات الحكومية والخاصة والشركات الداعمة لريادة الأعمال والمؤسسات النسائية المعنية بسيدات ورائدات الأعمال، والاطلاع على الجهود الأسبانية الرسمية والأهلية والخاصة في دعم المرأة، وبرامجها الموجهة لتعزيز مشاركة المرأة في المجال الاقتصادي، كما تم زيارة عدد من المصانع والتجمعات التجارية والصناعية، والإلمام بالجوانب الاستثمارية، وكذلك التعرف على الخبرات في مجالات التنمية الاقتصادية وأهم المنشآت الأسبانية المهتمة بريادة الأعمال، بالإضافة إلى النظام الصناعي المتطور الذي يوفر بيئة داعمة للإنتاج الصناعي من معلومات وأجهزة وخدمات وحلول تكنولوجية، إلى جانب طرق تحفيز نمو المنشآت الصغيرة والمتوسطة عبر إنشاء مجمعات الحاضنات ومسرعات الأعمال ودعم الابتكار والتقنية.

ما تفسيرك لضعف إقبال الفتاة السعودية على ريادة الأعمال؟ وكيف يتم التغلب عليه؟

أخالفك الرأي، ففي وقتنا الحالي لم تبق سيدة أو طالبة لا تملك مشروعاً صغيراً، فقد أصبح ذلك من كماليات الحياة؛ مايدل على الوعي المتنامي للمرأة.

ما تحليلك لتركيز رائدات الأعمال بالمملكة على المشاريع السهلة ذات العائد السريع؟ وكيف يمكن الاستفادة من طاقاتهم في مشاريع صناعية وتقنية كبيرة؟

لأن هذا ما اعتدنا عليه، لكن رؤية 2030 فتحت الآفاق في سبيل الاستثمار الصناعي والتجاري، وغيّرت المناهج وطرق الحياة والتفكير؛ ما ينتج عنه أجيال واعية، ناهيك عن عدد المبتعثين الذين يعودون بعقول مبتكرة وأفكار تترقي بالوطن واقتصاده، وشجعت النساء لخوض مجالات أخرى كالمكاتب العقارية والمصانع والجمارك.

ما هي طموحاتك المستقبلية؟

الانتشار عالمياً، وترسيخ اسم "نشق" كعلامة تجارية عالمية.

الامتياز التجاري Franchise

أكتوبر 2017

**مفاتيحك الذهبية
للنجاح في
عالم الفرنشايز**

مشاريع فرنشايز
تصنع الشركات
العائلية الكبيرة

**مجتمع
الأعمال
يطالب
بسرعة
إصدار
قانون
الفرنشايز**

محمد العرفج

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

مجتمع الأعمال يطالب بسرعة إصدار قانون الفرنشايز

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



يقول رائد الأعمال عبدالفتاح القحطاني:

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

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



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

ياسر محمد :

الفرنشايز الذي لا يسبقه بنية تحتية قوية مصيره الفشل

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

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

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



بيئة داعمة

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

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

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

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

عبدالله الكريش:

تجربة واقعية .. وعدم وجود قانون ضيع حقي

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

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

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



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

د. محمد دليم القحطاني:

القانون يدفع الشركات المحلية إلى ضبط بوصلتها

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



البيئة التشريعية

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

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

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

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



نجيب الطريقي:

توافر الاشتراطات الاحترافية لدى مانح الامتياز ضمن نجاح الفرنشايز



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

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

إزالة العقبات

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



فاضل النصار:

الانطلاقة ستكون قوية جدًا بعد سن القانون وتدشين جمعية الفرنشايز



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

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

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

محمد المعجل:

أتخوف من استمرار الضبابية بعد اعتماد القانون

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





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

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

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

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

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

١ كيف نجحتم في فرض اسم علامتكم التجارية في السوق؟

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

٢ التحديات التي واجهتكم في تنفيذ المشروع؟

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

٣ وكيف أمكنكم التغلب عليها؟

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

الأعمال والتسويق مرتبطان علميًا في ريادة الأعمال ارتباطًا كاملاً.

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

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

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

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

١ كيف كانت بدايتكم مع ريادة الأعمال ؟

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

٢ ما العلاقة بين دراستكم وريادة الأعمال ؟

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

برنامج بنك التنمية الاجتماعية للمانحين والممنوحين خطوة رائعة

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

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

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

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

١ ما أهم المزايا التي تقدمها الشركة للممنوحين الفرنشايز؟

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

٢ ما شروط الحصول على العلامة التجارية؟

أهم الشروط: الخبرة، والملاءة المالية، وسمعة المرشح.

٣ ما النجاح الذي تحقق حتى الآن؟

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

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

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

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

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

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

٦ ما هي خطوات امتلاك علامة تجارية جديدة؟

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

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

التجارية الوطنية ؟ وما فرصها في المنافسة؟

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

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

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

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

ثقافة الامتياز التجاري بالمقام الأول، وأيضاً

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

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

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

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

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

١٢ ما الذي ينقصنا لدفع العمل للأمام أكثر؟

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

١٣ ما نصائحكم للشباب؟

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

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

١٤ هل استفدتم من البرامج الحكومية الداعمة لرواد الأعمال ؟

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

١٥ ما هي طموحاتكم المستقبلية ؟

أن يشاهد السائح السعودي علامتنا التجارية بأكثر من 20 دولة.

١٦ من مثلكم الأعلى في عالم الأعمال ؟

عالمياً : إيلون ماسك
عربياً : محمد العبار

١٧ كيف ترون حركة ريادة الأعمال في المملكة ؟

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

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

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

١٩ وكيف يمكن للشركات الناشئة عمل خطة تسويقية ناجحة ؟

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





د. محمد بن دليم القحطاني
خبير عالمي في الفرنشايز

مفاتيحك الذهبية للنجاح في عالم الفرنشايز



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

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



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



جويل ليبيافا

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

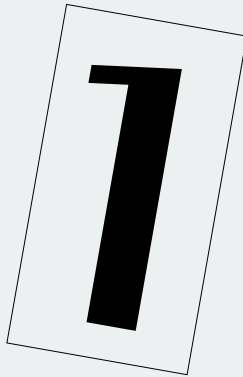
فرنشايز

مشاريع فرنشايز تصنع الشركات العائلية الكبيرة

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

الأغذية:

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



3

السيارات

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

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



2

تجارة التجزئة :

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





• تاريخ التأسيس: 1984

• تاريخ رخصة الفرنشايز: 1985

• المقرات: لويزفيل، وكنتاكي

• توصيف العمل:

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

• عرض الفرنشايز:

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

• المساعدة المالية:

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

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

• العدد التقريبي للوحدات: 4,895 وحدة.

FRAN
PIONEERS



YOUR WAY TO
FRANCHISE

STARTS FROM HERE

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

FRANPIONEERS

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

MOBILE: +966-55 564 6479

EMAIL: INFO@FRANPIONEERS.COM

WEB: FRANPIONEERS.COM



كولونيل ساندرز قصة كفاح طويلة وعجيبة، فقد بدأ حياته العملية محصّل تذاكر في التّرام، ثم وسيط تأمين؛ لتبدأ انطلاقة وهو ابن 65 عامًا عندما أسس سلسلة مطاعم كنتاكي، بعد ابتكاره الخلطة السرية التي كانت سببًا في شهرته العالمية، ولد عام 1890، وتوفي عام 1980؛ بسبب إصابته بمرض سرطان الدم.

طفولته ونشأته

ولد كولونيل ساندرز عام 1890 في هنريفيل؛ إنديانا بالولايات المتحدة الأمريكية، في عائلة فقيرة، وكان مسؤولاً عن رعاية أخوته بعد وفاة والده وهو ابن 6 سنوات؛ إذ كانت تخرج أمه للعمل وتترك له مسؤولية رعاية إخوته، فكان يعد لهم الطعام حتى أجاده في عمر 7 سنوات؛ فأتقن عدة أنواع من الأطباق الشهية، من بينها الدجاج المقلي. أكمل دراسته الثانوية رغم ظروفه الصعبة، ثم التحق بالجامعة وتخصص في المحاماة.

الحياة العملية

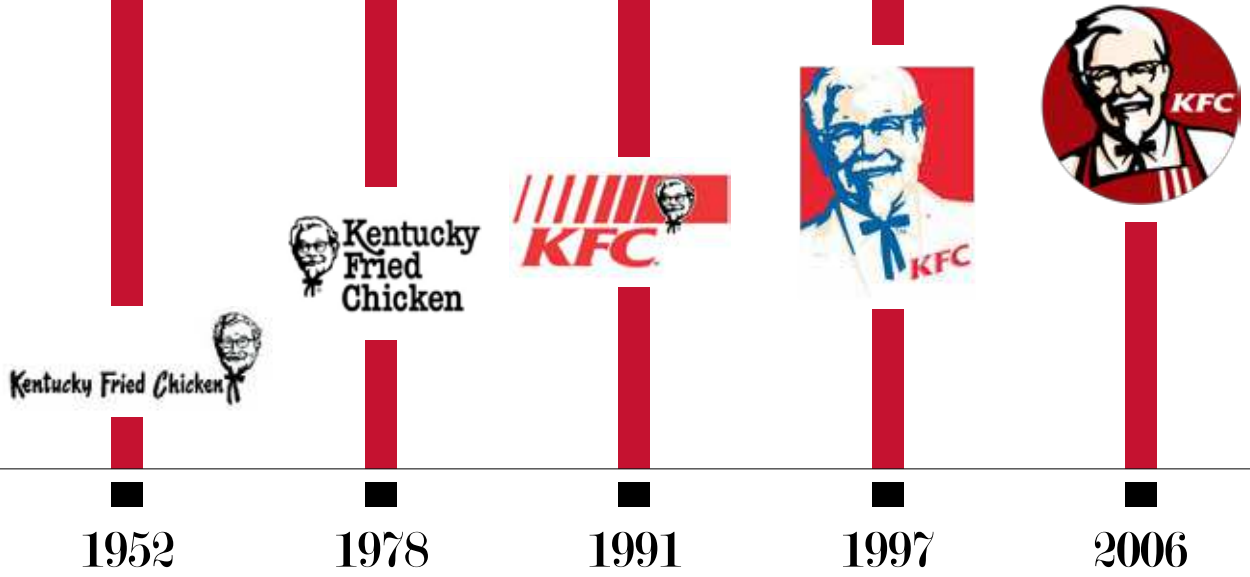
بدأ حياته العلمية مُبكرًا؛ إذ عمل أثناء دراسته في خدمة السيارات والمزارع، والإطفاء، والجيش، ثم محصّل تذاكر في التّرام، ثم وسيط تأمين، ثم عمل في عدة مجالات. وبعد تخرجه من الجامعة؛ عمل مُحامياً في شركة، ثم اشترى محطة لخدمة السيارات بولاية كنتاكي.

«أعتقد أن العلم هو مهنة اقترح
لبدء شيء، افعل شيئاً».

البداية من ولاية كنتاكي

في عام 1930 شعر باستياء من سوء الطبخ في المطاعم المجاورة له، فواتته فكرة طهي الطعام ليُقدمه إلى سكان المدينة والمارين على المحطة التي يديرها بالولاية، فكان يرحب بالعملاء على مائدته الخاصة لتناول الطعام في المحطة، ثم فكر في تحويل إحدى الغرف بالمحطة إلى مطبخ لبيع الدجاج المقلي والبطاطس والخضار، فاشتهر المطعم خلال بضعة شهور، ثم تطور الأمر ليبيع وجبات كاملة للأسر التي لا تجد الطهي وليس لديها وقت له. اتسعت شهرته؛ لينتقل للعمل كبيراً للطهاة في فندق ملحوق به مطعم. وبعد مرور 9 سنوات، كان قد أتقن فن طهي الدجاج المقلي؛ حيث ابتكر وصفته السرية والتي هي عبارة عن 11 نوعاً من التوابل، هي الموجودة لليوم في مطاعم كنتاكي.





« تذكر أن كل فصل، يمكن
أن يكون نقطة انطلاق لسر
أفضل ».

مطاعم كنتاكي

كانت انطلاقته في تأسيس سلسلة مطاعم دجاج كنتاكي؛ حيث وصل عددها في عام 1963، إلى 200 مطعم بعدد فروع بلغ 600 فرع. كان هذا النجاح الذي وصل إليه أكبر من أن يتحملة هو وزوجته حين كان يبلغ من العمر 77 عامًا، فقرر بيع مطاعم كنتاكي لجان براون والمليونير جاك ماسي مقابل مليار دولار، وراتب شهري 40 ألف دولار، ثم ارتفع إلى 75 ألف دولار مقابل الاستشارات والدعاية، إضافة إلى مقعد دائم في مجلس الإدارة .

الصفات الريادية

تمتع الكولونيل ساندرز بصفات ريادية كانت طريقه للنجاح :

1. الإصرار على العمل

بدأ سلسلة مطاعم كنتاكي وقد تجاوز عمره الـ 65 عامًا، وهو العمر الذي يتقاعد فيه معظم الناس.

2. الصبر

عدد المطاعم التي رفضت طلبه 1008 مطعم

3. الابتكار

ابتكر الخلطة السرية لدجاج كنتاكي، والتي تتضمن 11 نوعًا من التوابل .

4. المسؤولية الاجتماعية

حصل على شيك بقيمة 105 دولار من الضمان الاجتماعي وهو في عمر الـ 63 عامًا، وكان يعلم أنه لا يكفيهِ للإنفاق على المعيشة، فحاول بيع حقوق استثماراته في صنع الدجاج.

الصروح العملاقة

1. عام 1966:

أصبحت كنتاكي شركة مساهمة في البورصة، وبيعت مرة أخرى مقابل 275 مليون دولار عام 1971.

2. عام 1986:

اشترتها شركة بيبسي مقابل 840 مليون دولار؛ حيث يعمل بها اليوم أكثر من 33 ألف موظف وتنتشر في أكثر من 100 دولة.

3. عام 1974:

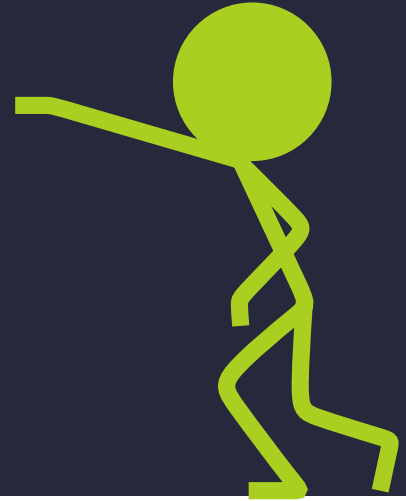
نشر كتاب باسم "الحياة التي عرفتتها كانت شهية لدرجة تدفعك للعق الأصابع" وكانت هذه الجملة تُستخدم كدعاية للشركة.

لاتكن مديراً بل قائداً

إذا أردت النجاح والتميز والإبداع؛ فتخلص عن فكرة الإدارة البحتة التي تتسم بالنظامية البلهاء، وتفعيل القوانين الصارمة، والنظم الكلاسيكية البعيدة تمامًا عن أطر المرونة، والتجديد، والإبداع. في الواقع، يمكن للجميع الارتقاء على السلم الوظيفي ليصبحوا مدراء، فقط إذا ما تمتعوا بقدر من المهارة في العمل والتميز عن زملائهم، بينما يتحلى القليلون بصفات القيادة التي تتيح للمدير تغيير مجرى مؤسسته وإحداث تغييرات جذرية تصعد بها إلى القمة. فما هي الفروق الجوهرية والخفية بين سمات كل من المدير والقائد؟..

1. السمات الشخصية

يتحلى القائد بخلق رفيع، وشخصية سوية وقوية، وروح معطاءة، تجلب النجاح للآخرين مثلما تجلبه لذاتها، فتجده يسعى دائماً لتحقيق المصلحة المشتركة لا المصلحة الفردية فحسب، كما يتألم لإخفاقات الغير وآلامهم، ويسعد بتقدمهم ونجاحهم؛ أما المدير فقد ينصب اهتمامه بقدر أكبر على تحقيق مصلحة مؤسسته، حتى ولو كان على حساب موظفيه وراحتهم وحقوقهم. وقلما يصاب القائد الحق باليأس والإحباط، فهو متفائل بطبعه، ومتصالح مع واقعه الذي يعلم أنه لا يخلو من المشكلات التي يجب ألا تعرقل مساراته، بل تكون حافزاً لبذل مزيد من الجهد لتخطيها وإحراز مزيد من النجاح والتقدم؛ أما المدير الذي يفتقر إلى مهارات القيادة المرنة، فيسهل انزلاقه إلى مستنقع اليأس إذا ما واجهته مشكلات كبرى، وربما أدى ذلك إلى اتخاذ قرارات حادة تعصف بالآخرين.



3. أخلاقيات العمل

يعتمد المدير في التعامل مع مرؤوسيه على سلطته في المقام الأول؛ فيشعرهم بتحكمه في مصائرهم الوظيفية، وسهولة فصلهم في حالة الإخفاق؛ لذا قد يتعامل بقدر من التعالي؛ كأن يتحدث إلى موظفيه بصيغة الأمر، ويجعل «الخوف من العقاب» هو الدافع الوحيد لتنفيذ المهام المطلوبة.

ولاشك في أن هذه الطريقة قد تؤدي إلى تحقيق الأهداف المرجوة، لكنها حتماً تولد في النفوس أسباب الضجر والضييق، بل ربما تؤدي إلى ترك الموظفين العمل طواعية؛ ما يزيد من معدل دوران العمالة ويحول دون استقرار المؤسسة وتطورها.

على النقيض تماماً، يُشعر القائد موظفيه بأنهم جزء لا يتجزأ من المؤسسة، ويتعامل معهم بروح الفريق الواحد، ويشركهم في اتخاذ القرارات، كما يحرص على عقد الاجتماعات الدورية وإجراء العصف الذهني الذي يُحفز الجميع على التفكير، والتأمل، والخروج بمقترحات إبداعية تعود بالنفع على الجميع.

ولا يتحدث القائد بصيغة الأمر، بل يُجيد النقاش المثمر، والجمع بين الحزم واللين عند طلب إنجاز المهام، كما أنه دائماً ما ينسب النجاح للجميع، ولا يبخل بمنح المكافآت التي تحفز على بذل مزيد من الجهد، ويؤمن بأن لكل شخص -أيًا كانت مرتبته داخل المؤسسة- تأثيراً قوياً على سير العمل أجمع، فلا يُستهان به تحت أي ظرف.

4. الأوقات الصعبة

في الإدارة، لن تحظى المؤسسة بتوضيحات كبرى من قبل العاملين مثل تلك التي نراها في ظل القيادة؛ فإذا عصفت بالمؤسسة ظروف قاسية؛ كالأزمات المالية العابرة التي تتسبب في الإخلال بالالتزامات تجاه الموظفين؛ كتأخير الرواتب، أو مضاعفة الجهد المطلوب من الموظف بشكل مؤقت، قد لا يجد الموظفون أمامهم سوى الرحيل وترك تلك المنظومة التي لم تكن لتعباً يوماً بظروفهم وآلامهم كي يدفعوا هم ثمن البقاء.

ويختلف ذلك كثيراً في مؤسسات القادة، التي إن عصفت بها أي ظرف طارئ، تجد الموظفين يردون الجميل لصاحب العمل، ويقفون كالحصن المنيع ضد أي عقبة قد تتسبب في هدم ما تم بناؤه؛ فقد تُعلن حالة الطوارئ من جهة، وتتصاعد الهمم ويزداد الجهد ويتحلى الجميع بروح التحدي والصبر من جهة أخرى، فقط لاجتياز الأزمة العابرة بسلام.

الخلاصة:

بعد توضيح الفروق بين القائد والمدير، إن كنت تمتلك مشروعاً أو بصدد تدشين مشروع خاص، فقف مع نفسك لتعرف السمات التي تتحلى بها، وما إن كنت حقاً بحاجة إلى تلقي دورات تدريبية متخصصة تعزز لديك مهارات القيادة الناجحة؛ كي تتمكن من قيادة حياتك المهنية والشخصية بنجاح.

2. النظرة المستقبلية

يمتلك «القائد» نظرة طويلة المدى، فيغض الطرف عن تحقيق مكاسب فورية قد تتلاشى آثارها بمرور الزمن؛ لذا قد يهدر الوقت والجهد - وربما ينفق من ماله الشخصي - كي يستثمر في قدرات موظفيه ويطور من مهاراتهم؛ عبر منحهم دورات تدريبية أو إشراكهم في الفعاليات المفيدة، كما أنه لا يبخل على موظفيه بما يملك من معلومات وخبرات.

أما المدير، فلا يهتم ذلك، بل ينظر إلى تحقيق مكاسب فورية، ولا يعبأ كثيراً بتطوير مهارات مرؤوسيه من عدمه، طالما تحقق النجاح المنشود لشركته؛ الأمر الذي يُقصر من عمر المؤسسة، أو يجعلها تسير بوتيرة نمطية خالية من التطور والإبداع والتميز.



تريسي إيهمان

كيف تزيد دخلك بوسائل إبداعية؟

عندما تقدم على العمل في أي شركة، فعادة ما تحلم بالعمل وفقاً للشروط والمواعيد التي تناسبك، وأن تكون أنت رئيس نفسك، حتى تستطيع أن تستمتع بأوقاتك أو تكون قادرًا على التخطيط لعملك وحياتك.

وبعض البرامج والخدمات، كبرنامج WordPress المجاني لإنشاء وإدارة المدونات Blog أو Weblog؛ إذ يمكنك استخدامه وتعديله ونسخه كما تشاء، ويتميز بسهولة الاستخدام ودعمه للمعايير القياسية.

عندما يسجل عملائي للاستضافة، فغالبًا ما أعطيهم خيارين؛ أحدهما دفع رسوم إحالة بقيمة 60 دولارًا، فإذا لم تتمكن من العثور على موضوع مجاني على برنامج WordPress يلبي احتياجاتنا، فيمكن شراء موضوع مدفوع. وبما أنني عضو منتسب، فأستطيع أن أربح نسبة عمولة 20% - 25% في المتوسط على بيع واحد من هذه الموضوعات في الوقت الذي أمد فيه عملائي بالخدمات التي يحتاجون إليها.

وثمة طريقة أخرى لزيادة دخلك تتمثل في تأليف كتب إلكترونية.

والآن، عليك أن تسترجع ما تعلمته عندما تؤسس عملك الخاص. هل تريد مشاركة الآخرين ممن تعتقد أنهم سيفيدونك بما لديهم من معلومات تساعد في توفير الوقت والجهد؟، إذا كان الأمر كذلك، فيمكنك التفكير في خطوة بيع كتب إلكترونية لمساعدة الآخرين.

هل تعلم ماذا يحدث عندما تعمل لدى شركتك؛ أي لحسابك الخاص؟

ستجد أنك تعمل ساعات أكثر، إلا إذا كنت تسير على خطة عمل تتطلب منك العمل ثماني ساعات في اليوم، لخمسة أيام في الأسبوع.

أتذكر عندما كنت أعمل موظفًا، كنت أذهب يوميًا إلى العمل، ولكن عندما تعمل من منزلك، فستجد أنه من الصعب تجاهل كل ما يجب القيام به من واجبات منزلية؛ ومن ثم، ستحصل على دخل أقل. وبغض النظر عن عدد ساعات العمل، فبمجرد أن تنجب أطفالًا، ستجد أنك تقضي وقتًا طويلاً معهم على حساب عملك ودخلك. لذلك، إذا كنت تسعى إلى زيادة دخلك، فابحث عن وسائل إضافية، وضع خطة عمل تساعدك على ذلك.

دعونا نلقي نظرة على ما تقوم به حاليًا في عملك، وأسهل ما نبدأ به هو تحديد نوعية الخدمات التي تستخدم لمساعدة العملاء.

ولكن هل ألقيت نظرة على البرامج التابعة لهذه الخدمات؟

ننصحك باستخدام خدمات تزيد من دخلك عبر استخدام المدونات



وتذكر أن الوقت هو المال، فإذا كنت توفر وقت الآخرين، فاعلم أنهم على استعداد للاستفادة منك.

لقد قام عدد قليل من عملائي بإعطاء فصول دراسية كجزء من دورة تعليم عن بعد، فقامت بتسجيلها وتجميعها، ثم بيعها في النهاية. ومع توفير الكتب الإلكترونية وتسجيلات الفصول الدراسية، نأتي إلى الخطوة الأهم، وهي ترويج المنتج؛ إذ يمكنك القيام بذلك من خلال تقديم مقتطفات من الكتاب، أو جزء من التسجيل عن طريق الرسالة الإخبارية، أو على موقع الويب، أو على مدونتك. يمكنك أيضًا إتاحة قراءة كتابك أو شراء التسجيلات؛ ما يفيد عملاءك بشكل هائل. مع إضافة منتجاتك إلى صفحة التجارة الإلكترونية على موقعك الإلكتروني، أو إنشاء حساب على موقع Amazon.com أو استخدام الخدمة التابعة لها مثل «Click Bank»، سواء لترويج منتجك، أو الحصول على عمولة.

وختام القول

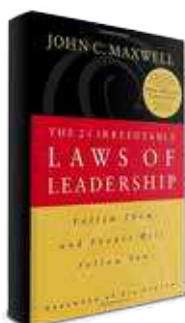
هناك عدة طرق تزيد من دخلك، يعتمد كثيرٌ منها على الخدمات الإلكترونية، فما عليك سوى ترقب الفرص واغتنامها دون تردد.



كارا أوهنجريين

الوسائل العشر للقائد الناجح

"القائد الناجح هو من يمنح الآخرين الشعور بالثقة فيه أولاً، ثم الثقة في أنفسهم"، تلك من أشهر مقولات اليانور روزفلت، فليس من السهل أن تكون قائداً ناجحاً؛ لأن قيادة فريق عمل في ظل التغيرات التي قد تحدث أثناء تأسيس مشروع تجاري، قد تشكل أكبر تحدٍ يواجهه رائد الأعمال.



ويؤكد جون سي ماكسويل؛ مدرب القيادة، ومؤلف كتاب **The 21 Irrefutable Laws of Leadership** (توماس نيلسون، 1998) وكتاب **Developing the Leader Within You** (توماس نيلسون، 1993)، أن القيادة من أهم المجالات التي يميل إليها كثير من رواد الأعمال.



ويقول ماكسويل: "عليك أن تبذل قصارى جهدك لتطوير المنتج أو الخدمة التي تقدمها، وأن تكافح حتى تتغلب على مشكلاتك المالية. وأنصحك بالتفاعل مع عملائك، وترويج عملك؛ حتى تتمكن من بيع منتجاتك على النحو المرجو، لكن أعتقد أنك لم تفكر بشكل كافٍ في قيادة فريق عملك واختيار أفضل الموظفين".
لذلك، أسوق إليك عشر وسائل تميز القادة الناجحين، مع توضيح المهارات والمواهب اللازمة لتوجيه فريقك نحو الطريق الصحيح:

1. شكّل فريق عمل متخصصاً:

أحرص على تشكيل فريق عمل يتفانى للعمل؛ فبجانب الذكاء الاجتماعي والعملية الذي يجب أن يتميز به رائد الأعمال الناجح، عليه أيضاً أن يكون على علم بكيفية اختيار فريق عمل متميز ومحترف، وفقاً لما يراه هارفي ماكاي؛ مدرب القيادة، وصاحب كتاب **Swim with the Sharks Without Being Eaten Alive** (كتب 1995 Ivy) وكتاب **A colossal business idea simply isn't enough**؛ إذ يؤكد ضرورة أن يكون رائد الأعمال قادراً على تحديد واجتذاب واستبقاء أصحاب المواهب ممن يمكنهم تحويل أفكارك إلى واقع ملموس.
عندما تختار فريق عملك، ابحث عن أشخاص تتماشى قيمهم مع هدف الشركة ومهمتها؛ إذ تقول سوزان بيتس؛ مستشارة القيادة بشركة **Wellesley** - بولاية ماساشوستس - ومؤلفة كتاب **Speak Like a CEO** (ماكجرو هيل، 2005): "في أثناء فترة الركود الاقتصادي، كان فريق العمل بالشركة يعمل بروح واحدة وقلب رجل واحد، وهذا أهم ما يجب أن يتصف به فريق العمل".

2. تواصل مع الآخرين:

قد يصعب معرفة ما يفعله كل فرد داخل شركتك؛ لذا يجب أن تتواصل مع أفراد فريق العمل؛ حتى تكون على دراية بكل صغيرة وكبيرة؛ إذ تشير بيتس؛ مؤسسة شركة Friday Forecast إلى أنها تتواصل مع فريق عملها بشكل مستمر؛ عبر رسائل البريد الإلكتروني؛ ما يُشعر فريق العمل بسعادة غامرة عندما تزف إليهم أخبارًا سارة؛ الأمر الذي يُشعرها بالفخر والقوة حتى في الأوقات العصيبة.

3. ابتعد عن الفرضيات:

عندما تدير شركة صغيرة، قد تفترض أن فريقك يتفهم أهدافك ويدرك جيدًا أهداف الشركة، لكن هذا لا يمنع من حاجتهم إلى التذكير بوضع الشركة الحالي، وما تطمح إلى الوصول إليه مستقبلاً. من المهم أن ترسم لفريقك صورة عن حاضر الشركة ومستقبلها المتوقع، ولا تنس أن تعرف جيدًا الأشخاص الذين يساعدونك في بناء مؤسستك. وفي هذا الصدد، تقول بيفرلي فلاكسينجتون؛ مؤسسة Collaborative (شركة استشارية في الأعمال التجارية): "يملك رجال الأعمال الرؤية، والقدرة، والاستعداد لتحقيق جميع أهدافهم، لكن مشكلتهم الوحيدة تكمن في كثرة افتراضهم أن فريق العمل على علم ودراية بكل ما يدور في أذهانهم. لذلك، عليك أن تدخل موظفيك في عالمك الخاص، وأن تتواصل معهم خطوة بخطوة".

4. تمسك بهويتك:

يتميز القائد الناجح بتطبيق أفكاره ومعتقداته داخل شركته. لذلك، تنصح فلاكسينجتون رائد الأعمال بأن يتمسك بهويته، وأن يكون نفسه وليس شخصاً آخر، وأن يتخير ما يتوافق من أفكاره ومبادئه مع أهداف الشركة؛ كي يحقق النجاح المأمول.

5. اعرف المعوقات التي تواجهك:

يتفاعل أغلب رجال الأعمال بتحقيق أهدافهم كما يودون. ومع هذا، تنوه فلاكسينجتون إلى أن القائد الناجح هو من يتفهم التحديات التي تواجهه؛ لذا يجب أن يتحلى بالشجاعة على الاعتراف بما يواجهه من مشكلات، وكذلك القدرة على التغلب عليها لتحقيق أهدافه.

6. ضع وثيقة عمل لفريقك:

يرى كين بلانشارد؛ المشارك في تأليف كتاب The One-Minute Manager (وليام مورو وشركاه، 1982) أن على القائد المحترف وضع وثيقة تحدد أولويات الشركة، وترسم للموظفين طريقاً يمكنهم من تحقيق الأهداف المطلوبة. ويضيف بلانشارد: "على القائد وضع مجموعة من الاتفاقات التي تنص بوضوح على الأهداف التي سيسعى فريق العمل إلى تحقيقها، والخطة التي سيسبغونها عليها لتحقيق النتائج المرجوة؛ إذ توفر الوثيقة سجلاً من الاتفاقات المشتركة، مع المرونة المطلوبة لتعديلها بتغير نمو الشركة وتغير احتياجات الفريق".

7. ثق بموظفيك:

على رائد الأعمال أن يتحلى بالثقة في موظفيه، خصوصاً خلال الأوقات الصعبة. ثق بفريق عملك، مع توفير مقومات النجاح المطلوبة؛ لأن الثقة وحدها لا تكفي.

8. وزع الائتمان:

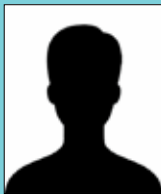
ينصح ماكاي رائد الأعمال الناجح بتوزيع الائتمان سعيًا وراء تحقيق أهداف شركته كافة، وتلبية متطلباتها.

9. شجع موظفيك على مواجهة التحديات:

القائد الناجح هو من يضع التحديات أمام فريق عمله ويشعل الحماسة بداخلهم لمواجهة التحديات. واعتاد ستيفن كوفي؛ خبير القيادة، ومؤلف كتاب The Seven Habits of Highly Effective People (فري برس، 1989) على الاجتماع أسبوعياً بصغار موظفيه ليسألهم: ما الشيء الذي لم نفعله من قبل، ويمكن أن نفعله هذا الأسبوع؟ وبالطبع، كان يثير هذا الأسلوب الحماسة بداخلهم، ويحبب إليهم روح التحدي والمثابرة.

10. كن هادئاً:

على القائد أن يلتزم بالهدوء حتى يتغلب على كل ما يعيقه من تحديات ومشكلات.



توبي نوازور

4 أسباب تدفعك للاستثمار في الـ SEO

هل لديك شركة صغيرة، أم تتطلع لإطلاق شركة جديدة قريباً؟ إذا قمت بهذا، فمن المرجح أن تتساءل: ما هو الاستخدام الأمثل لمحرك البحث (SEO) للقيام بكل شيء؟. ولكونك تفكر مثلي، فقد كتبت هذا المقال لتفكيري بالطريقة ذاتها.

منذ بضع سنوات، كان امتلاك موقع شبكة لشركة صغيرة، مدعاة للضحك؛ لأنه كان مكلفاً جداً لأصحاب الشركات الصغيرة، بل كان يعد من البذخ، فلم يكن متاداً سوى للشركات الكبيرة.

المستقبل الواعد للشركات

في الآونة الأخيرة، بلغ معدل سجل محرك البحث جوجل 59 مليون بحث شهرياً، وهو رقم مرشح للزيادة باستمرار، فليست هناك هواتف ذكية دون اتصال بالإنترنت، علاوة على توافره على أجهزة الكمبيوتر اللوحي (تابلت) والكمبيوتر المحمول. وهناك من يدخل على الإنترنت للتواصل فقط، وهناك من يدخل لأجل العمل. وبغض النظر عن تصفح الناس للإنترنت، فمن الملاحظ أنهم يبحثون عن أشياء عبر الإنترنت كل يوم. وبمجرد أن تقوم بعمليات البحث، تبدأ محرك بحث جوجل وغيره إيجاد طريقة ما لجلب ما يعتقد الناس أنه أفضل نتيجة للبحث. وعندما يحدث هذا، فإن غالبية الناس لن يتجاوزوا نطاق الصفحة الأولى، فتخيل فقط أهمية أن تكون شركتك مدرجة في الصفحة الأولى للبحث!!.



وبمرور السنوات، بدأت بعض الشركات الصغيرة الذكية تمتلك مواقع إلكترونية وتقوم بتشغيل مدونات وإدارتها، ثم سرعان ما كان غالبيتهم قد هيمنوا على أسواقهم وأصبحوا قادة فكر في صناعاتهم. وتدرجياً، بدأت الشركات الصغيرة الأخرى تشهد نجاحات متتالية؛ حتى باتت تكلفة امتلاك موقع وتشغيله، تجعل كل شيء أرخص فجأة؛ إذ اكتشف أصحاب الشركات أن شبكة الإنترنت حافلة بالكثير من المصادر المجانية والنصائح حول كيف يمكن لشركة أن تعمل عبر الإنترنت؛ حتى أصبح امتلاك الشركة الصغيرة لموقع إلكتروني عملاً مربحاً. لكن المحزن في الأمر، أن أصحاب هذه الشركات بنوا مواقعهم الإلكترونية لأجل شركاتهم، ثم ناموا بعد ذلك نائماً منهم أن ما فعلوه كان كافياً. وبصفة عامة، لا يكفي الشركة امتلاك موقع إلكتروني، بل ينبغي أن يكون الموقع معروفاً لدى الجمهور، وهنا تبرز أهمية الاستثمار في السيو، والذي يُعد الوسيلة الوحيدة لتحقيق ذلك.

على سبيل المثال، فكرت في شراء كمبيوتر لوحي جديد، فعلمت أن هناك بضعة محلات تباع النوع الذي أبتغيه، لكن لم أستطع الشراء قبل أن أستمير جوجل أولاً. كذلك، هناك ملايين المستهلكين الذين لن يقوموا بشراء منتج أو خدمة قبل إجراء بحث عنها عبر محركات البحث؛ وهو ما يعلمه جيداً أصحاب الشركات الصغيرة الذكية. وهذا هو السبب الذي دفعهم للاستثمار في السيو على نحو مكثف؛ حتى يكونوا معروفين للجمهور عبر الإنترنت، فإن كنت صاحب شركة صغيرة، فأليك أربعة أسباب تدفعك للاستثمار في السيو:



يتيح فرصًا أفضل

بعد توليد فرص بيع محتملة عنصرًا غير قابل للتفاوض عندما تعتمد القيام بالمبيعات. ولاحظ أن السيو هو الوسيلة الأفضل لجلب الفرص من تلك التي يجلبها التلفاز ووسائل إعلانية تقليدية أخرى. لاشك أن السيو يتطلب نفقات، لكنها في الأساس استثمار. على سبيل المثال، شاهدت إعلانات كثيرة على شاشة التلفزيون حول «الهواتف والأجهزة اللوحية»، وسمعت كثيرًا منها على الراديو، ولكن عندما فكرت في شراء جهاز لوحي، كان أول إجراء لي هو البحث على جوجل. وبالمثل، هناك فرص أكبر كقيام شخص بطباعة عبارة «أفضل تاجر عقارات في شيكاغو» ووجد موقع شبكتك، فعندئذ، سيتصل بك وليس بالأرقام التي شاهدها في إعلان تلفزيوني.

أقل تكلفة

يقال إن مزاولة الأعمال التجارية دون إعلان، يماثل الغمز لفتاة في الظلام. وهذا يعني أنه لا يمكنك القيام بأي عمل بدون الإعلان عنه إن أردت بقاءه على رأس المنافسة. إذا وضعت إعلانك على التلفزيون أو الإذاعة أو حتى نشرته بصحيفة محلية، فسوف يكبدك كثيرًا؛ أمّا في حال استثمار بضع ساعات في اليوم على إدارة حملات سيو، فعندئذ، يمكنك الحصول على كثير من النتائج الإيجابية في أقل من 3 أيام. كل ما تحتاج إليه هو فريق لوضع خطة محدّدة، ووضع سلسلة لمحتوى تفاعلي يبرهن للعملاء المحتملين على أنك تريد أن تقدم لهم خدمات جيدة لا يمكن لغيرك تقديمها. ويمكنك عند بدء حملات السيو، أن تبدأ بمبلغ زهيد يبدأ من 10 دولارات إلى 500 دولار لإطلاق عرض حملاتك الإعلانية.

إعدادك للمنافسة

تعتمد المنافسة في معظم المشاريع كثيرًا على معرفة أشياء والقيام بها، فيما لا يستطيع غيرك ذلك. كل ما عليك فعله لإثبات هذا، هو إجراء عملية بحث عن المنتج أو الخدمة التي تقدمها شركتك. ستندهش من رؤية المواقع المنافسة تنصدر الصفحة الأولى؛ وهذا هو السبب الذي يجعلهم في المقدمة. نعم، منافسيك يكونون في مقدمة اللعبة؛ لأنهم كانوا من الذكاء بما يكفي في وقت مبكر للبدء في الاستثمار في السيو. وعلى نفس المنوال، تحتاج للاستثمار في السيو فورًا، قبل أن يهيمن منافسوك على السوق بالكامل.

كيف تحقق أرباحاً خيالية من التسويق الإبداعي؟

هل باءت جميع محاولتك بالفشل؟، هل فصلت من وظيفة أحلامك التي طالما سعت لها؟، هل مررت بظروف اجتماعية قاسية كفيلة بقتل طموحاتك؟، هل سئمت من البحث عن فكرة تبدأ بها رحلتك في عالم الأعمال؟، أم تمتلك الفكرة، ولكن تخشى المنافسة بين عمالقة المجال؟.. عند قراءتك لهذا الملف بأجزائه المختلفة، ستخلص إلى نتيجة واحدة؛ وهي «عدم اليأس»؛ فمن واقع قصص حقيقية، نستعرض أنواعاً شتى من المشكلات والتحديات التي عصفت بأصحابها، لكنهم اشتركوا جميعاً في عدم اليأس؛ فصاروا -بفضل إصرارهم وعزيمتهم- أمثلة يُحتذى بها في عالم الأعمال.

في الجزء الأول، نرى كيف تُنثّل الأفكار من قاع الرفض إلى قمة النجاح والانتشار، فقط باتباع أساليب تسويقية غير تقليدية.

Talabat.com

"طلبات دوت كوم"

2014 » 8,000,000 Million Orders

عرض لبيعه بمبلغ 100 ألف دينار كويتي ، فوافق 3 شركاء إلا "العتيبي"، الذي دفع لشركائه الثلاثة 75 ألف دينار؛ ليستأثر وحده بالموقع ، ثم حقق بعدها نجاحاً منقطع النظير؛ إذ بلغ عدد الطلبات نحو ألف طلب في عام 2007. أدى ذلك إلى توسع الموقع ودخوله السوق السعودي؛ حيث وافق العتيبي على بيعه بنحو 360 ألف دينار لاثنتين من كبار رجال الأعمال وهما: عبد العزيز اللوغانى، وبشر البشير.

واصل الموقع انتشاره؛ حيث تهافتت المطاعم على الاشتراك به؛ حتى استحوذ عليه رجل الأعمال؛ محمد جعفر، بمبلغ 880 ألف دينار؛ ليتوسع الموقع بعد ذلك في أسواق الخليج؛ حتى بيع أخيراً لشركة ألمانية عملاقة تدعى "روكيت إنترنت" بقيمة 170 مليون دولار مع احتفاظ محمد جعفر بجزء منه.

هكذا نجحت الطريقة التسويقية المختلفة في الوصول بموقع "طلبات دوت كوم" الذي أسس برأس مال زهيد إلى أحد أشهر المواقع العربية على الإطلاق.

في عام 2004، فكّر أربعة شباب كويتيين في تأسيس موقع إلكتروني خاص بطلبات الوجبات السريعة، فاستأجروا مكتباً بسيطاً لتأسيس الموقع، مع الاستعانة بعدد قليل من الموظفين لضغط النفقات، ولتتماشى مع الموارد المالية المتاحة.

بدأ "خالد العتيبي" ورفاقه، عرض فكرة موقعهم الجديد على المطاعم للاشتراك به وتقديم منتجاتهم من خلاله مقابل مبلغ من المال، لكنّ عرضهم قوبل بالرفض التام؛ وذلك لعدم اهتمام المطاعم والشركات بطلبات الإنترنت في ذلك الوقت.

لم ييأس الشباب الذين آمنوا بجدوى مشروعهم؛ فغيروا طريقة الترويج؛ فتوجهوا مرة ثانية للمطاعم نفسها مع إخبارهم بأن الاشتراك في هذا الموقع سيكون مجانياً، على أن يتم تحصيل الرسوم من العملاء عند الطلب الفعلي فقط، وهي 200 فلس من كل عميل، ومثلها من المطعم.

نجح العرض الجديد في جذب العديد من المطاعم للاشتراك بالموقع الذي بدأ في العمل، لكنّ عدد الطلبات كان لا يتجاوز 30 طلباً يومياً فقط خلال العام الأول، إلا أنه سرعان ما أخذ في الانتشار في أرجاء الكويت؛ حتى وصل عدد الطلبات اليومية إلى 200 طلب في العام التالي.

وبعد ازدهار الموقع- الذي تأسس بـ 4 آلاف دينار- حصل الشركاء على

"تيد ويليامز"



من هنا صار "تيد ويليامز" بفضل طريقته الإبداعية التي استخدمها للتسويق لموهبته، حديث أمريكا برمتها، كما كانت أدواته البسيطة المتمثلة في "ورقة وقلم" البداية لسيل من عروض عمل انهالت عليه من كبرى وسائل الإعلام الأمريكية؛ فأصبح أحد أشهر المذيعين الأمريكيين، وأبرز الأصوات التي تروج بعذوبتها وتفردا لكبرى العلامات التجارية العالمية.

سقط الشاب الأمريكي "تيد ويليامز" -الذي كان في العقد الثالث من عمره- في مستنقع الإدمان الذي كان يوابته نحو عالم الجريمة. وما بين السرقة، والتزوير، والتعدي على الممتلكات، دخل "ويليامز" السجن عدة مرات؛ ليخرج منه بغير مأوى، ويقضي سنوات من عمره متسكعاً في الشوارع، يعيش على إعانات المارة.

للوهلة الأولى، قد لا يبدو شئ مستقبل لهذا الشاب الذي اجتمعت فيه كافة عوامل الفشل والضياع، لكنه أبدع للترويج لموهبته الصوتية التي قفزت به إلى عالم النجاح.

في عام 2011 - وبينما كان "ويليامز" في قمة تعاسته جالساً على أحد الأرصفة- رفع لافتة كتب عليها: "امتلك موهبة ربانية في صوتي"، فحدث ما كان يخطط له؛ إذ اقترب منه أحد المارة الذي كان يعمل بالصحافة؛ لمساعدته بضعة دولارات، فلفت انتباهه اللافتة المرفوعة، فسأل "ويليامز" عن موهبته، فأجابه بصوت إذاعي مذهل يفتقر إليه كثير من مذيعي الراديو ممن تلعب المؤثرات الصوتية دوراً كبيراً في تحسين أصواتهم!

نال صوت "ويليامز" إعجاب الصحفي؛ ما دفعه إلى تصوير فيديو قصير لـ "ويليامز" وهو يتحدث، ثم رفعه على قناة "يوتيوب"؛ فحصل على 28 مليون مشاهدة حول العالم خلال فترة وجيزة؛ حتى أطلق عليه الجميع "الصوت الذهبي".

مشروع الساحرة بلير



من ناحية أخرى، نهبت الشركة على الممثلين الثلاثة المغمورين بعدم الظهور مطلقاً في الأماكن العامة لحين عرض الفيلم في دور السينما.

هكذا اشتعل حماس الجماهير العريضة دون الإعلان عن الفيلم في أي من قنوات الدعاية التقليدية، ثم حانت لحظة الإعلان عن طرح الفيلم بدور السينما، فكان الإقبال خيالياً؛ إذ عرض الفيلم في 1000 دار عرض بالولايات المتحدة الأمريكية، وحقق إيرادات وصلت إلى 248 مليون دولار.

هكذا تمكن صناع فيلم "مشروع الساحرة بلير" بأقل الإمكانيات، من تحقيق نجاح هائل، دخلوا به موسوعة "جينيس" كأول فيلم تسجيلي يحقق هذا الكم من الأرباح على مر التاريخ.

لم يكن بوسع شركة الإنتاج السينمائي الأمريكية Artisan Entertainment، إنتاج أفلام سينمائية ضخمة، مقارنة بالتمويلات الضخمة التي كانت تقدمها الشركات الأخرى.

أنتجت الشركة فيلم رعب بإمكانيات متواضعة للغاية، بمبلغ 50 ألف دولار فقط، إلا أنها أثبتت جدارتها في المنافسة، بل واكتساح عمالقة السينما وقتذاك، ليس لشيء، بل لتبني طرق تسويقية إبداعية!

اعتمدت خطة الشركة في الترويج للفيلم الجديد على عنصر التشويق بأقل التكاليف؛ فعملت على نشر ملصق في كافة أماكن تجمع الشباب كالمدارس، والجامعات، والمقاهي، وغيرها، بعنوان "ساحرة بلير"، والذي يتحدث عن 3 شباب خرجوا ولم يعودوا، وكتبت عبارة في نهاية الملصق: "للمزيد من المعلومات يرجى زيارة الموقع الإلكتروني Blairwith.com".

بالفعل، ارتفع عدد الزيارات على الموقع، الذي كان يروي بجديّة تامة قضية اختفاء ثلاثة أشخاص خرجوا للبحث عن ساحرة في غابة "بلير"، مع استعراض صور شخصية لهؤلاء الثلاثة، ومقطع من فيلم تسجيلي قيل إنه الشئ الوحيد الذي تبقى منهم وتم العثور عليه بالصدفة، ويظهر فيه الأشخاص وهم يسرون برعب في الغابة.

انتشرت القصة في كافة أرجاء البلاد، ولم يكن أحد يعلم أن تلك القصة خيالية، أو أنها مجرد طريقة تسويقية لفيلم اقتررب موعد عرضه بالأسواق!



جوش تيرنر

كيف تقلل تكاليف تأمين تعويض موظفيك؟

يمثل تأمين تعويض الموظفين بسبب الحوادث، تكلفة إجبارية يتكبدها صاحب الشركة، والتي يتم تقييمها طبقاً للوضع المالي لكل شركة على حدة.

وقد يزداد الأمر تعقيداً نتيجة القواعد التي يتم بها حساب تلك التعويضات؛ إذ لا يتفهم معظم وسطاء التأمين ما يتعلق بها؛ إذ كلما زاد سعر قسط التأمين، زادت عمولة وسيط التأمين. وعلى الرغم من تضارب الموقف وتعقيد، لكن هناك ثلاث طرق تتيح لك تقليل تكاليف تأمين تعويض موظفيك:

2 ←

تفهم تصنيف تعديل الخبرة:

يمثل فهم «تصنيف تعديل الخبرة»، والعوامل التي تقف وراء أهمية قصوى لأصحاب الشركات، إلا أن ضيق الوقت لا يسمح لكثير منهم بتفهمه كما ينبغي. ويقصد بتعديل الخبرة الرقم الذي يقارن خطر أعمالك مقابل الشركات المماثلة؛ فعلى سبيل المثال، إذا كان رقم التعديل الخاص بك 1.0، فهذا يعني أن عملك أكثر عرضة للمخاطر من غيره. وإذا كان أقل من ذلك، فيعني أنه أقل عرضة للمخاطر.

كذلك، تستخدم صيغة التعديل بيانات الرواتب وبيانات حول خسائك (مطالبات/ حوادث) وصولاً إلى التعديل النهائي. وفي كل عام، تتاح أمامك الفرصة لتحسينه. وتحتوي ورقة عمل تصنيف خبرة تعويض العمال على جميع البيانات للسياسة والمنهجية الخاصة بك.

إن فهم هذا النموذج يعطيك فكرة عن أنواع القرارات التي قد تتخذها للتقليل من تعديلاتك على مدار الوقت. على سبيل المثال، ستري أن رمز تصنيف نسبة الخسارة المتوقعة لكل موظف يختلف عن غيره. لذا، تأكد من تصنيف موظفيك بطريقة أكثر فائدة وفاعلية؛ لأن ذلك يوفر أموالاً أكثر.

1 →

تقليل مطالب التعويض عن الأضرار:

تحتفظ جميع شركات التأمين بمبلغ احتياطي ضد سياسة التعويضات المفتوحة؛ وهو ما لا يشهده معظم أصحاب الأعمال أو يناقشونه مع وسطاء التأمين. وتقترب شركات التأمين خطأً فادحاً بالاحتياطيات التي تتخذها ضد المطالب المفتوحة للتعويضات التأمينية، والتي ينبغي أن تكون - كصاحب شركة - متحفظة في طلب التفاصيل الخاصة بها لدى موظفيك، وكذلك في دفع الوسيط الخاص بك إلى التعاون معك لتخفيض الاحتياطيات والحيلولة دون هذه المطالبات؛ ما قد يساعدك في خفض التكاليف بشكل كبير.

إبلاغ شركة التأمين بالحادثة فور وقوعه:

يخطئ معظم أصحاب المشروعات بإخفاء الحوادث عن شركة التأمين لفترات طويلة على أمل أن تتحسن الأمور وألا تطالب بتعويض، بل من الأفضل أن تقدم لشركة التأمين تقريراً عن الحادث فور حدوثه؛ فذلك يحد من الأضرار المحتملة. وإذا لم تكن هناك مصداقية في التعامل مع موظفك، فلا تطالبهم بالتوقيع على أنهم لم يصابوا؛ فذلك يساعدك في تضيق النطاق عليهم، إذا حاولوا استخدام الحادث في رفع دعوى قضائية ضدك.

وفي حالة تعرضهم لإصابة خطيرة في ذلك الحادث، فحذار أن تتهرب من دفع التعويض أو إخلاء المسؤولية، بل يفرض عليك وضعك أن تظهر دعمك وعونك لجميع موظفك. وأخيراً، إذا اتبعت التعليمات المذكورة أعلاه، فسوف تنجح في خفض نفقات التأمين بشركتك.

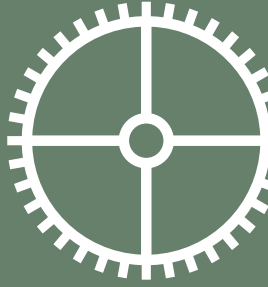
↓
3



TAX ✓ TAX TAX



TAX TAX





جاسون دالي

خمسة خطوات

قبل تغيير نشاطك التجاري

يمر رواد الأعمال بمرحلة يجدون فيها مشروعاتهم لا تدر مزيدًا من الأرباح، أو بدأت أرباحهم في التناقص التدريجي، فسعوا جاهدين لتحديد المشكلة، فلم يجدوا سوى تغيير النشاط؛ حتى يستمروا في السوق.. فهل هناك خطوات محددة لتغيير النشاط بشكل يؤدي إلى مزيد من الأرباح؟

لاحظ ستيف شتراوس الصحفي بجريدة USA Today أن مطعمًا إيطاليًا شعبيًا بولاية أوريغون غير نشاطه؛ لبيع أطباق البرجر باسم وشكل جديدين كمشروع مشترك، فسأله صاحب المطعم:

"أليس في قرارك بتغيير النشاط هذا مجازفة بعلامتك التجارية؟ وما السر وراء هذا التغيير؟"
فأجاب قائلاً:

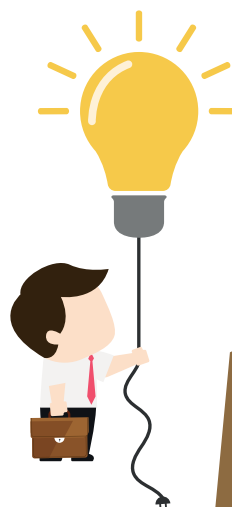
"لقد شهد الاقتصاد العالمي نوعًا من التحول، ولم يعد مطعمي الإيطالي يحقق ما أريد من أرباح، فلم يعد أمامي سوى تغيير النشاط. لذلك، أنصح أصحاب المشروعات التجارية ممن قضوا سنوات وأنفقوا آلاف الدولارات لبناء علاماتهم التجارية وتطوير قاعدة عملائهم دون جدوى، بالإسراع في التحول عن تلك العلامات التجارية.

وقبل أن تتخذ مثل هذا القرار، يجب أن تلتزم بالنصائح التالية لتغيير نشاطك بشكل منظم ومدروس:

1. حدد التوقيت المناسب:

تكمّن الخطوة الأولى في تحديد الوقت المناسب للتغيير؛ إذ ترى كارين جرين ستريت؛ مدربة متخصصة في مجال التوظيف الذاتي وتجديد الأعمال التجارية بفيلا دلفيا، أن معظم رواد الأعمال الذين يأتون إليها، حاولوا إدارة مشروعاتهم التجارية لمدة سبع سنوات؛ إذ استغرقوا ثلاث سنوات في التأسيس، ثم ثلاث سنوات أو أربع من النمو؛ حتى توقفت مشروعاتهم عن إدراك مزيد من الأرباح، فقرروا تغيير نشاطهم التجاري حينئذ.

كذلك، يمكن لعوامل كثيرة أن تدفع رائد الأعمال نحو تغيير نشاطه التجاري، كأن يرى حاجته إلى قضاء مزيد من الوقت مع أسرته، أو ربما بسبب التغيرات التي يشهدها السوق. وقد يكون وضع الاقتصاد قد أثر سلبًا في قاعدة عملائه، وأسباب أخرى كثيرة، لكن عليك أن تكون عمليًا؛ لأن أي تغيير يعدّ مخاطرة.

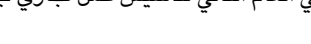
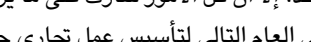
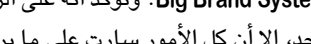
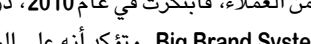
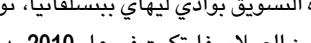
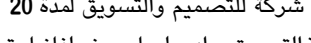
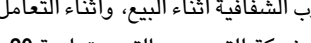
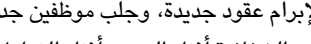
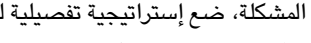
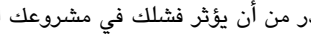
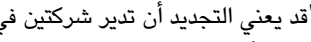
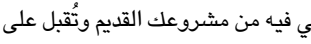
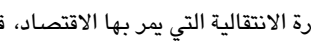


2. حدد نوع النشاط التجاري الجديد:

بعد أن قررت تغيير نشاطك التجاري، عليك تحديد نوع وطبيعة المشروع الجديد، فهل تحتاج إلى تغيير نسبي أم جذري؟؛ إذ يقول شتراوس: "قرر الأفضل لعلامتك التجارية".

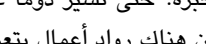
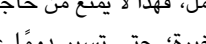
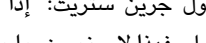
وتؤيد جرين ستريت هذا الرأي، بقولها: "لدى رواد الأعمال أفكار أكثر مما لديهم من وقت لتطبيقها، فأكبر تحدٍّ أمام رائد الأعمال هو أن يقرر ماذا يقرر". وهنا، نسألك: هل أنت مهتم أساسًا بتقليل عدد الساعات التي تمضيها في المكتب؟ وهل سئمت من طبيعة مشروعك وتريد تغييره؟ بمجرد أن تحدد آراءك وأهدافك، اقرأ هذا الدليل حتى تنفذ هذه الخطوة على ما يرام.

حدد نوع النشاط التجاري الجديد

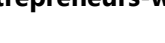
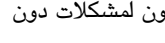
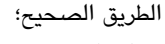
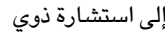


3. اتبع خطة محددة:

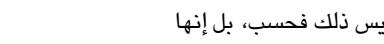
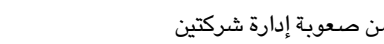
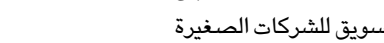
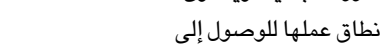
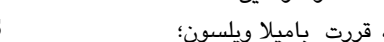
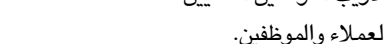
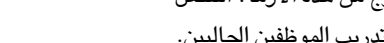
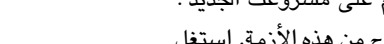
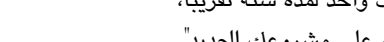
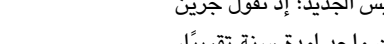
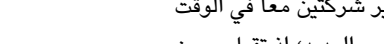
تأتي بعد ذلك خطة العمل التي يجب أن تسير عليها؛ إذ يقول شتراوس: "تصرف كما لو كنت تبدأ من الصفر؛ فكر بدقة، واعرف منافسيك، وحدد التكاليف التي ستتكبدها". ويقترح شتراوس وجرين ستريت أن تشارك خططك مع رجال أعمال آخرين؛ إذ يميل رجال الأعمال إلى الاعتماد على التخمين بشكل كبير، لكنك تحتاج إلى التأكد من وجود أشخاص آخرين يقتنعون بجودة خططك للعمل" كما يقول شتراوس.



اسأل واستشر



لا تكرر فشلك في المشروع القديم



4. لا تكرر فشلك في المشروع القديم:

خلال الفترة الانتقالية التي يمر بها الاقتصاد، قد تدير شركتين معاً في الوقت الذي تنتهي فيه من مشروعك القديم وتقبل على تأسيس الجديد؛ إذ تقول جرين ستريت: "قد يعني التجديد أن تدير شركتين في وقت واحد لمدة سنة تقريباً، ولكن احذر من أن يؤثر فشلك في مشروعك القديم على مشروعك الجديد". ولحل هذه المشكلة، ضع إستراتيجية تفصيلية للخروج من هذه الأزمة. استغل كل وقت لإبرام عقود جديدة، وجلب موظفين جدد أو تدريب الموظفين الحاليين. اتبع أسلوب الشفافية أثناء البيع، وأثناء التعامل مع العملاء والموظفين.

بعد إدارة شركة للتصميم والتسويق لمدة 20 عاماً، قررت بامبلا ويلسون؛ مستشارة التسويق بوادي ليهاي ببنسلفانيا، توسيع نطاق عملها للوصول إلى عدد أكبر من العملاء، فابتكرت في عام 2010، دورة تسويق للشركات الصغيرة بعنوان Big Brand System. وتؤكد أنه على الرغم من صعوبة إدارة شركتين في آن واحد، إلا أن كل الأمور سارت على ما يرام، ليس ذلك فحسب، بل إنها خططت في العام التالي لتأسيس عمل تجاري جديد يدر 75% من دخلها.

5. اسأل واستشر:

تقول جرين ستريت: "إذا كنت تسير على خطة عمل، فهذا لا يمنع من حاجتك إلى استشارة ذوي الخبرة؛ حتى تسير دوماً على الطريق الصحيح؛ لأن هناك رواد أعمال يتعرضون لمشكلات دون إيجاد من ينصحهم".



إريكا نابوليتانو



كيف تؤسس مشروعك على دعم التواصل الاجتماعي

هل تتخيل أن دعم الروابط الاجتماعية بين الأفراد، يمكن أن تؤسس عليه مشروعًا يدر أرباحًا هائلة؟ هذا ماحدث بالفعل مع ميكى كريميل التي أسست مشروع NeighborGoods على هذا الأساس، فكانت المفاجأة أنها اعتمدت على كلمتين تبدآن بحرف C، وهما CHEAP و COMMUNITY، فالأولى تتغلب على موضع التمويل بكون الخدمة رخيصة الثمن، والأخرى تعني التواصل الاجتماعي بين الأفراد.

مشاركة خاصة، أو من يريدون أن يصبحوا مستخدمين.

COMMUNITY

بما أن شركة NeighborGoods لم يتوفر لديها الإمكانات المادية، فقد اضطرت إلى الاعتماد على الدعاية في التغطية الإعلامية واستخدام الإنترنت.

يقول كريميل: «نركز كل جهودنا على مجتمعنا؛ ما يولد لدينا أفضل الأفكار، كما نبني نموذجنا ونطوره لخدمته؛ ما يجعلنا قادرين على تلبية مطالبه على أكمل وجه».

وبغض النظر عن نوع المشروع التجاري الذي تديره، فلا بد من إرضاء عملائك على المدى الطويل.

من التعاون إلى التواصل الاجتماعي، يجب على الشركات أن تتعاون على النحو المرجو، سعيًا وراء تحقيق أهدافها.

عبر الإنترنت؛ إذ تشير الإحصائيات إلى أن المعاملات المجانية إلى المعاملات المدفوعة كانت بنسبة 8 إلى 1.

تقول كريميل «إذا كنت تؤجر مكينة كهربائية بمبلغ 5 دولارات، فهي صفقة مربحة جدًا، فلا شك في أنك بهذا العمل تقدم خدمة لمجتمعك. ومن هذا المنطلق، حولنا نموذج أعمالنا ليلبي هذه الأنواع من المعاملات، كما اكتشفنا طرقًا أخرى لتمكين المجتمع من تحقيق أرباح مالية. كذلك، إذا لم تعتقد أن كلمة CHEAP لا يمكن أن تكون نموذج أعمال، فهناك طرق لكسب المال عبر تقديم خدمة ذات تكلفة منخفضة، أو من خلال دعم العلاقات بين أفراد المجتمع ممن يقرضون ويقتضون الأشياء.

وبالنسبة لشركة NeighborGoods، يتم جني المكاسب عن طريق الرسوم المفروضة على المستخدمين الذين يؤسسون مجموعات

في صيف 2010، تم إطلاق موقع neighborgoods.net، والذي تقوم فكرته على دعم التواصل الاجتماعي بين الأفراد على الإنترنت، فمن احتاج إلى سلم أو مثقاب- أو غيرهما من أدوات ليست متوافرة عند كل فرد- يمكنه اقتراضه من أحد الأصدقاء على الإنترنت؛ إذ يشارك أعضاء الموقع حاليًا في دفع أكثر من 3.5 ملايين دولار لشراء السلع المطلوبة كافة.

وهنا يبرز سؤال مفاده: كيف حققت شركة NeighborGoods هذا النجاح المبهج حتى يمكن أن ينتهج رواد الأعمال السلوك نفسه؟.

CHEAP

في المرحلة التجريبية من تدشين موقع neighborgoods.net، اكتشفت مؤسسة الموقع أن أفضل وسيلة للحصول على التمويل من خلال بناء مجتمعات المشاركة



عبق الاسطورة

LEGEND'S MIST

نستثمر لتزدهر حضارتنا





ماتيو تورن

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

4 وسائل لإبراز شركتك على مواقع التواصل الاجتماعي

نتساءل دوماً: لماذا تبدو بعض الشركات متأرجحة على مواقع التواصل الاجتماعي، بينما تجد البعض الآخر نجوماً؟ إنَّ السر يكمن في الخلطة السحرية التي نتناولها في هذه السطور.
تتألف الخلطة من 4 وسائل عبر مواقع التواصل الاجتماعي، إذا اتبعتها بدقة، ستنتقل من مسوق متأرجح إلى مسوق لامع في سماء النجومية.

2. الارتباط بالموضوع

- من يتخذون قرار شراء منتج- اعتماداً على معلومات المواقع التواصل الاجتماعي- يكونون غارقين في آلاف الرسائل التسويقية من مواقع تويتر، وفيسبوك، وجوجل.. إلخ، فهم يبحثون فقط عن المواضيع ذات الصلة، ولا يلتفتون لغيرها. لذلك احرص على ما يلي:
- تعرّف على المواقع التي تجري فيها محادثات حول منتجاتك ومثيلاتها.
- اعرف طبيعة تلك المحادثات، وقم بمحاكاتها على محتواك.
- اعرف المؤثرين وقادة الفكر؛ فذلك يعرفك بما يريده الجمهور. ومع الثروة

1. اتساق الاستراتيجية

يجب أن تكون استراتيجيتك على مواقع التواصل الاجتماعي متسقة- بدءاً من لغة المنشورات، ووصولاً إلى تكرارها. فلا شيء يثير انزعاج الجمهور أكثر من أن تبدو متسرّعا وعشوائياً في نشر منشورات دون أن تخطط لها، وهذا يتطلب أربعة أمور:

• اختر اللغة التي تعكس فلسفة شركتك:

فهل ينبغي أن تكون لغة الخطاب عابرة وملتوية أم مهنية ومتكفّفة؟ إذا كانت لهجتك غير متسقة فيما تنشر من تحديثات، فقد تربك جمهورك. يجب أن تكون لهجتك متسقة عبر جميع قنوات مواقع التواصل الاجتماعي، فما تنشره على تويتر يجب أن يكون متسقاً مع المنشور على الفيسبوك.

• اختيار التوقيت المناسب:

مهم جداً للحفاظ على اتساق أسلوبك عبر مواقع التواصل الاجتماعي، فإذا كان جمهورك يتوقع وجود منشور خلال أسبوع، بين 09:00 ص و 05:00 م، فالمشاركة بملف فيديو الساعة 01:00 ص يكون أمراً رائعاً. لذا، عليك أن تقرر الإطار الزمني المستهدف، ونشر منشورك خلال ذلك التوقيت.

• تكرار المنشورات:

إذا اعتاد جمهورك على تلقي ثلاثة منشورات يومياً، فلا تترك أياماً تمر بغير منشورات، وإلا ضاعت جهودك. إذا كان لديك متّسع من المنشورات - بواقع ثلاث أو حتى خمس مرات في اليوم- فالتزم بهذا المعدل، فإذا كنت تعلم أنّك قد تقصّر في ذلك، فالتزم بنشر منشور واحد يومياً، لكن احرص أن يكون ممتازاً.

• الحفاظ على اتساق الرسالة:

احرص على أن تكون المعلومات التي تشارك بها جمهورك متسقة، فإن كنت تخطط مثلاً للمشاركة بـ «فكرة يومية» أو «فيديو ساخن» فاحفظ بتلك الرسالة وأنجزها بانتظام.



4. الاستعانة بالمصادر الخارجية

هل ينبغي الاستعانة بمصادر خارجية لإدارة مواقع التواصل الاجتماعي؟ باعتبارك رائد أعمال، فغالبًا ما تواجه تحديات ترك الأحوال في شركتك تنحدر إلى ما لا تريد، ثم تبحث عن شخص لينقذها. ومع ذلك، عندما يتوسع عملك ويكبر، يجب أن تفرض قيودًا على الوقت والموارد. في هذه المرحلة، قد يصعب توفير أفضل الجهود لمواقع التواصل الاجتماعي التابعة لك. وهذا في الغالب من أكبر الأخطاء التي يرتكبها أصحاب الشركات، فما الاستراتيجية الصائبة التي عليك اتباعها إذا؟

اسأل نفسك: هل يمكن أن أكون متسقًا، وذا مصداقية، وأركز طاقتي لتحقيق النجومية على مواقع التواصل الاجتماعي؟ فإن كانت الإجابة بنعم، فلا شك في أن مواقع التواصل الاجتماعي سترفع مستوى عملك إلى المستوى الأعلى؛ أما إذا كان بالنفي، فهذا يعني أن الأمور لن تسير على هذا المنوال. فإن كنت لا تزال تكابد المشقة، فقرر ما إذا كنت تريد الاستعانة بمصادر خارجية كحل إن لم يكن لديك وقت كافٍ أو مصادر وافية؛ فذلك يضمن وجود من يعطي انتباهه لحسابات مواقعك الاجتماعية، وعدم السماح بتقويض الفرص التي تحول الفرص المحتملة إلى عملاء. ولا شك في أن وجود مصادر عديدة تختار من بينها، يجعل تحديد المصدر المناسب أمرًا صعبًا للغاية؛ ما يتطلب منك مخاطبة شركات مختلفة؛ لتحديد من يزودك منها بأفضل النتائج، خاصة وأن تكلفة وكالة التواصل الاجتماعي 99 دولارًا، ولا سيما إذا كنت شركة صغيرة ميزانية محدودة؛ إذ يطلب كثير من شركاء التواصل الاجتماعي أموالًا تتخطى آلاف الدولارات شهريًا للحملات الإعلانية والتفاعل مع المشجعين. فإن كنت تدير التكاليف بنفسك، فيمكنك حينئذ تحقيق نفس النتائج بأقل من 99 دولارًا في الشهر.

وكما ترى، هناك خيارات للطريقة التي تريد إدارة مواقعك على مواقع التواصل الاجتماعي بأقل تكلفة

وتزداد مواقع التواصل الاجتماعي تعقيدًا يومًا بعد يوم. وبالرغم من أن إدارة مواقع التواصل الاجتماعي هو شيء واحد، ولكن مواكبة الاتجاهات، والتغيرات، والتحديثات عبر جميع القنوات هي وظيفة بدوام كامل وتحتاج إلى التفريغ. فإذا لم يكن لديك شخص داخل الشركة يمكنه التركيز على هذا الأمر لتطوير أعمالك، فقد تكون الاستعانة بمصادر خارجية هي الحل.

إن كنت تريد أن تكون نجمًا على مواقع التواصل الاجتماعي، فابذل قصارى جهدك، بالتركيز على خلق أفكار ومنتجات جديدة وحديثة. إن نمو أعمالك يحتاج أن يكون على رأس قائمة أولوياتك، وليس بالالتفاف حول آخر تحديثات الفيسبوك.

Core Plan	Core Plan + Triple Post
\$99 per month	\$199 per month
Facebook, Twitter, and Google+	Triple the posts!
Your Core Plan includes daily posting, responses to comments, and open removal on Facebook, Twitter, and Google+. It provides your business a consistent presence, quality content, and peace of mind - all for an easily low price.	Your Core Plan + Triple Post includes three times as many daily posts as our Core Plan, plus the rest of the great stuff - responses to comments, regular open removal, and page and profile optimization. This plan offers increased visibility and more opportunities for interaction.
Daily Content Sharing	Daily Content Sharing x 3
Daily Interaction with Your Communities	Daily Interaction with Your Communities
Visibility Boost	Visibility Boost
Spam Removal	

الكثيرة في عالم التواصل الاجتماعي، ستساعد تصورات الزمن الحقيقي علامتك التجارية على أن تكون ذات صلة.

3. المصداقية

تعتبر المصداقية من أهم العوامل التي يأخذها المستهلكون في الاعتبار عند الشراء. فكيف تضع أعمالك كمصدر موثوق للمعلومات بين أيدي الجماهير؟

سفراء العلامة التجارية:

احرص على سفراء علامتك التجارية، فهم لا يملكون خبرة ميدانية بمنتجاتك فحسب، بل ويحبونها أيضًا، وهو ما يسعد به المستهلكون وخاصة عندما يستشعرون البهجة ممن عبروا عن رضاهم عن المنتج بعد شرائه، فكلمة صدق من هؤلاء كفيلة بأن تكون خير مسوق لمنتجك.

عملاء الماضي:

يعد عملاؤك الذين تعاملت معهم في الماضي (الراضون بالطبع) هم ورقتك الراحبة، فعندما يحبون منتجك سينشرون ذلك ويصفونه لأصدقائهم كمنتج رائع.

استعن بموظفيك:

من يريد أن يبيع منتجًا أو خدمة زائفة؟ عندما يظهر لك هذا السؤال، فاعلم أن غالبية الناس سيفضلون بيع ما يؤمنون به. ويستطيع الموظفون أن يخبروا فيما إذا كانوا يحبون الشركة التي يعملون فيها أم لا. أشرك موظفيك في مساعيكم على مواقع التواصل الاجتماعي.





حسام عابد أندجاني

مؤلف كتاب ميونخ و26 دولة انتقل إلى قطاع الطيران وعمل مع الشركة الوطنية للخدمات الجوية (ناس) منذ 2002م وحتى 2006م خبرة كبيرة في قطاعات تمويل الطائرات.

الطيران الاقتصادي.. واحترافية التشغيل

انتقل المحامي الشاب هريبرت كاليهر إلى ولاية تكساس الغنية بالنفط، باحثاً عن فرصة عمل أفضل من نيو جيرسي التي ولد ونشأ فيها. وهناك، وفي أحد مطاعم مدينة سان أنتونيو، اجتمع مع رجل الأعمال رولين كينج، والمصرفي جون باركر، وعلى أحد مناديل المطعم دونوا خطتهم للفكرة التي تناقشوا حولها، فرسموا خط الطيران الذي يسعون لخدمته بين المدن الثلاث الكبيرة في ولاية تكساس: سان أنتونيو ودالاس وهيوستن.

يضرّب به المثل في القيادة الحكيمة للشركات، ومازال قائماً حتى بعد تركه العمل. في أيرلندا، تم تكليف مايكل أوليري المحاسب ومستشار الضرائب، من قبل رجل الأعمال الأيرلندي كريستوفر رايان عام 1991م؛ لوضع حلول عاجلة لشركته رايان إير التي أسست عام 1984م وأصبحت في موقف شديد الحساسية لخسائرها المتراكمة. رأى أوليري- بعد زيارة إلى شركة ساوثويست في تكساس- أن أفضل حل هو الاتجاه إلى سوق الطيران الاقتصادي واستغلال الانفتاح الأوروبي والاتحاد الناشئ الذي بفضلها تمكن من تشغيل رحلات اقتصادية داخل أوروبا بأسعار متدنية جداً، مقارنة مع ما تقدمه شركات الطيران التقليدية؛ لتصبح الشركة لاعبة بقوة في صناعة السفر، وليصبح عدد عامليها

لاحقاً، بدأت الشركة في التوسع؛ بخدمة ولايات قريبة، ثم ولايات أخرى، ثم رحلات خارج الولايات الأمريكية؛ لتصبح إحدى أهم شركات الطيران في العالم، يعمل لديها 55 ألف موظف في عام 2017م، و735 طائرة بوينج 737 كأكبر مشغل لهذه الطائرة في العالم، ولتصنع مفهوماً جديداً بدأ بعدها التناسخ والتوسع في العالم أجمع بمسمى الطيران الاقتصادي. لقد صنع هريبرت كاليهر- الذي تقاعد عن رئاسة الشركة عام 2007م - جواً مُفعماً بالمتعة في الأداء والولاء لدى موظفيها

كان ذلك الاجتماع في عام 1967م؛ حيث بدأت شركة ساوثويست التشغيل الفعلي بعدها بأربع سنوات، عقب صراع مع الشركات التقليدية التي لم تود لهذا المولود أن يخرج للحياة لينافسها مستقبلاً. بدأت الشركة بتسيير رحلاتها، مختزلة كثيراً من الخدمات غير الضرورية، ومُسيّرة من المطارات غير الرئيسة؛ لتحقيق وفراً كبيراً في تكاليف الرحلات؛ وبالتالي طرح الخدمة بأسعار تنافسية عظيمة.

11,000 عامل وبأسطول 308 طائرات بوينج 737 عام 2015م، وبدخل إجمالي يفوق 6.5 مليار يورو.

وبعكس هيربرت كاليهر، اشتهر أوليري بالتكبر والغرور والصلافة في إدارة الشركة، ثم أعلن في عام 2014م عن خطته لتأسيس ريان إير-إسرائيل لتعمل إلى عدة جهات أوروبية.

يأتي المنافس الأكبر لريان إير في أوروبا، وهو اللاعب الثاني الأكبر إيزي جت والتي أسست عام 1995م بلندن أحد أكثر المدن استقبالا وتوديعاً للطائرات في العالم.

هناك، بدأ رجل الأعمال الملياردير اليوناني ستيليوس هاجي لوانو- القادم من عائلة اشتهرت بصناعة الملاحة البحرية- مشواره بطائرتين مستأجرتين، لتشغيل خطين بين لندن وجلاسجو وأدنبرة؛ ليصبح أسطولها الآن 254 طائرة إيرباص A320 و A321، ثم توسعت مجموعة إيزي جت لاحقاً؛ لتقدم خدمات الفنادق والعطلات بأسعار اقتصادية أيضاً.

في القارة الأكبر، كانت خطوط إير آسيا أول المشغلين كطيران اقتصادي عام 1996م في ماليزيا والتي عانت من بداية سيئة للغاية؛ حتى استحوذ عليها رجل الأعمال الماليزي توني فيرنانديز في عام 2001م، فحولها إلى أكبر شركة طيران اقتصادي في آسيا، وبمجموعة كاملة يتبعها شركات إير آسيا إندونيسيا والصين والفلبين واليابان وتايلاند وفيتنام والهند، ثم بإضافة 22 طائرة- حسب ما كان مخططاً لها- يبلغ أسطولها 106 طائرات، وبدخل إجمالي 2.38 مليار رينجيت ماليزي في 2015م.

وطبقاً للمنظمة الدولية للطيران المدني (إياتا)، فإن النموذج الربحي لشركات الطيران الاقتصادي- الذي تبنته مئات الشركات حول العالم لاحقاً، مع اختلاف سياسات إدارتها وتصنف على أساسه الشركات بأنها طيران اقتصادي- يستند إلى النقاط التالية:

1. التشغيل من محطة إلى محطة بدون مركز.
2. التشغيل على الخطوط القصيرة وعادة من مطارات ثانوية.
3. التركيز على الحركة المتأثرة بالأسعار.

خاصة للمسافرين للتنزه.

4. درجة واحدة لجميع المقاعد مع عدم وجود أو تواجد محدود لبرامج الأميال.
5. خدمات ركاب محدودة جداً، مع إمكانية وجود رسوم لأي خدمة.
6. أسعار منخفضة جداً مقارنة بالشركات التقليدية.
7. أسعار تذاكر مختلفة بناءً على الأسبقية بالجزء أو/ وقت شراء التذكرة.
8. الاعتماد الأكبر على حجز الإنترنت.
9. استخدام مرتفع للطائرات مع وقت قليل جداً على الأرض بين الرحلات.
10. استخدام نوع واحد من الطائرات المشغلة.
11. شركات مملوكة من القطاع الخاص.
12. إدارة بسيطة تتكون من عدد قليل من الموظفين وانسيابية قرارات سريعة.

السوق السعودي للطيران

وفي المملكة العربية السعودية، أصبحت شركة طيران "ناس" الأولى للتشغيل الاقتصادي بحصولها على الترخيص عام 2007م، متخذة من الرياض قاعدة لها ومنطلقاً إلى عدة جهات محلية، ثم دولية ومعتمدة على طائرات إيرباص A320 التي وصلت إلى 29 طائرة.

وبينما لم تستطع طيران "سما" التي حصلت على الترخيص الثاني بعدها الاستمرار، مازالت "ناس" تطير فوق أجواء المملكة، مع توسعات مستقبلية أعلن عنها سابقاً مع طلبية 80 طائرة من نوع إيرباص A320neo. طيران أديل هو اللاعب الجديد الذي يدخل إلى الساحة بعد أربع شركات طيران تجاري تعمل داخل السعودية ومنافس واحد كطيران اقتصادي وتعتمد على نوعية طائرات إيرباص A320ceo وفي المستقبل القريب A320neo. وبينما تحرص على استقلاليتها التامة من مالكتها الوحيدة وهي الطيران الرسمي والأول للدولة الخطوط العربية السعودية، فهي تستند عليها في طلبياتها للطائرات.

إن السوق السعودي للطيران- والذي تطور كثيراً في الخمسة عشر عاماً الأخيرة ومازال يتطور بوتيرة سريعة- يستند في مقوماته على العناصر التالية:

1. المساحة الجغرافية الكبيرة، مع التباعد بين محطاتها الرئيسية.
 2. عدد السكان الذي تجاوز 34 مليون نسمة ويحتل مركزاً متقدماً بين الدول الأكثر سرعة في النمو.
 3. الاقتصاد القوي كأكبر اقتصاد في منطقة الشرق الأوسط.
 4. محدودية وسائل النقل الأخرى.
 5. زوار الحرمين الشريفين الذين يتجاوزون 15 مليون شخص في العام، 99% منهم عبر الطيران.
 6. النسبة العالية للسياحة الخارجية للسكان.
 7. النسبة العالية للموظفين والعمالة الأجنبية.
 8. التوجه الحكومي لتسويق السياحة في الدولة عبر رؤية 2030.
- وبالرغم من الدخول السريع لعدة شركات طيران للسوق السعودي في السنوات الأخيرة، إلا أنها جميعاً تملك مقومات النجاح على المستوى المتوسط المنظور، وقد يضطر بعضها للانسحاب في حالة عدم قدرتها على الابتكار، وتحقيق مستوى متقدم من كفاءة الأداء؛ لأن السوق يمر بتحديات عديدة قد تؤثر فيه بقوة، تشمل:
- اختلاف القوة الشرائية للفرد.
 - التغيير في العادات الاجتماعية.
 - النمو الاقتصادي والاستثمارات الجديدة.
 - تقلص أعداد العمالة الأجنبية.
 - خصخصة المطارات وهيئة الطيران.
 - الوضع الجيوسياسي الإقليمي.
 - المشاريع السياحية الجديدة المعلن عنها.
- لعل الابتكار في إيجاد الفرص المناسبة بالتشغيل للمحطات الإقليمية المهمة ذات الكثافة السكانية العالية مثل مصر والسودان، أو المدن السياحية مثل دبي وبيروت وإسطنبول، وإمكانية حدوث السلام على الأرض في بعض الدول المجاورة سيحقق ارتفاعاً وتنافسية أفضل بين الشركات العاملة في المملكة، وقد يتسبب عدم مراقبة التكلفة- مع سوء اتخاذ القرارات الإدارية والتشغيلية- في تقلص فرص هذه الشركات في النجاح، بل قد تضطر للانسحاب أو اتخاذ قرار الاندماج لتحقيق حصة تنافسية أعلى.

ريادة الأعمال.. والاقتصاد السعودي



بمبادرة من جامعة أم القرى؛ لدعم ريادة الأعمال التكنولوجية لخدمة المجتمع السعودي وتحويل الأفكار إلى مشروعات؛ حيث يُعد مصنع الحساسات -أحد تطبيقات وادي مكة- خير شاهد علي عملية التحول في الابتكار وريادة الأعمال وصولاً إلى الاقتصاد المعرفي في مرحلة ما بعد النفط.

ويعمل وادي مكة من خلال محددات من الابتكار والبحث العلمي عبر ثلاثة برامج رئيسية:

• مركز الابتكار:

ويهدف إلى تحويل الأفكار الابتكارية إلى منتجات ذات جدوى اقتصادية من خلال توفير الموارد والخبرات التقنية والمساحات المكتبية.

• مسرعة الأعمال:

ويهدف إلى تحويل المنتجات الابتكارية إلى شركات ناشئة من خلال تقديم الخدمات الاستشارية والتدريب والإرشاد، بالإضافة

برنامج بادر لحاضنات التقنية في عام 2007 لتفعيل وتطوير حاضنات الأعمال التقنية لتسريع ونمو الأعمال التقنية الناشئة في المملكة، وهو تحول نوعي ليس لدعم ريادة الأعمال فقط، بل لدعم التكنولوجيا بمشاركة مجتمعية وحكومية.

وفي هذا الصدد، حصلت الجامعة على جائزة «الحاضنات عالية التأثير» في عام 2015 من (UBI Global) الراعية لأنشطة الشركات الناشئة في المملكة، كما تم إدراج عدد من الشركات الناشئة في جامعة الملك عبدالله ضمن قائمة أفضل ١٠٠ شركة ناشئة مبتكرة، تصدر منها ثلاث شركات المراتب العشر الأولى، حسب مجلة فوربس الشرق الأوسط عام 2015.

وادي مكة للتقنية - جامعة أم القرى

وادي مكة هو منصة الشركات الناشئة

لريادة الأعمال ووظيفة هامة في التنمية الاقتصادية في المملكة، وهي ما نصت عليه رؤية 2030؛ حيث تحتل المملكة المرتبة الرابعة عربياً والمركز 36 عالمياً في مؤشر ريادة الأعمال. ويرجع الاهتمام بريادة الأعمال، ليس فقط إلى انعكاسها علي مؤشرات الاقتصاد، بل أيضاً لكونها تشكل جزءاً هاماً في مرحلة اقتصاد ما بعد النفط.

ولأن رواد الأعمال مساهمون بالفعل في تنمية وتطوير اقتصاديات بلدانهم وحل مشكلاتها المجتمعية، فينبغي توفير بيئة أعمال تحضنهم؛ ليظهر تأثيرهم علي المجتمع؛ وهو ما جعل المملكة تقوم بجهود ومبادرات لتطوير ريادة الأعمال، منها:-

حاضنات الأعمال - جامعة الملك عبد الله للعلوم والتقنية

تقوم جامعة الملك عبدالله بجهود كبيرة في دعم ريادة الأعمال في المملكة؛ حيث أطلقت



محمد محمود عبد الرحيم
باحث ومحاضر اقتصادي

وهي رخصة دولية ، تُعد الأولى من نوعها على مستوى العالم، وهي عبارة عن مجموعة من المهارات و المعارف اللازمة لتأسيس مشروع تجاري ناجح .

مركز الملك سلمان للشباب

يهدف مركز الملك سلمان للشباب إلى الارتقاء بمنشآت الشباب بتشجيع مبادراتهم الإبداعية، والإسهام في دعم مبادراتهم في بداياتها، وبما يسهم في إطلاقها ونجاحها، كما تشمل ترسيخ روح المبادرة ورفع مستوى الوعي بثقافة العمل الحر لدى الشباب، والريادة على المستوى المحلي والإقليمي والعالمي في، ويحاول من خلال الندوات واللقاءات التواصل مع الشباب، وكذلك من خلال قسم النشر لتحفيز الشباب على نشر إبداعاتهم، مع إصدار المجلة الشبابية التي تعنى برواد الأعمال من حيث تنمية قدراتهم وخبراتهم، وتزويدهم بالجديد في التكنولوجيا والمعرفة والأزياء والفنادق وخطوط الطيران وجميع ما يخدمهم.

ومن بين الجهود المبذولة عام 2011م، تم إطلاق أول حاضنة للأعمال النسائية ضمن مبادرة مشتركة بين صندوق الأمير سلطان بن عبد العزيز لتنمية المرأة وشركة أرامكو ويوفر به أكثر من 60 حاضنة أعمال في مكان واحد مهياً لتوفير كل وسائل النجاح للمشاريع النسائية .

الخلاصة أن المملكة العربية السعودية تبذل جهود كبيرة لتنمية الاقتصادية والتي تُعد ريادة الأعمال أحد أهم أدواتها. ولا تزال المملكة في حاجة إلى بذل مزيد من الجهد لربط التعليم بسوق العمل لتخريج رواد أعمال قادر على تغيير مسار اقتصاد المستقبل في المملكة .

والتعليم في المملكة .
و في هذا الإطار -وتحت رعاية صاحب السمو الأمير محمد بن سلمان ولي العهد- جاء برنامج "إعداد القادة" متميزاً علمياً على المستوى العالمي؛ إذ يقوم على أساس تهيئة الطلبة وتعريفهم بالحياة الجامعية بجامعة هارفارد أحد اعرق الجامعات في العالم؛ وبالتالي فإن الاستثمار في التعليم للشباب في هذه السن الصغيرة ينعكس علي فكر الشاب في تغيير الصورة النمطية في التوظيف وسوق العمل، والتحول من التوظيف إلى التقليدي إلى الابتكار وريادة الأعمال في المملكة.

الرخصة الدولية لريادة الأعمال

(ILFEN) وهي شهادة ترخيص جديدة تعطى لرواد الأعمال، تصدرها الجمعية الدولية لرواد الأعمال (Entrepreneurship Association) ؛ حيث تم تدشينها عبر المؤتمر الدولي الأول في 25 أكتوبر 2009 بالمملكة.

إلى التمويل والمساحات المكتبية والوصول إلى السوق.

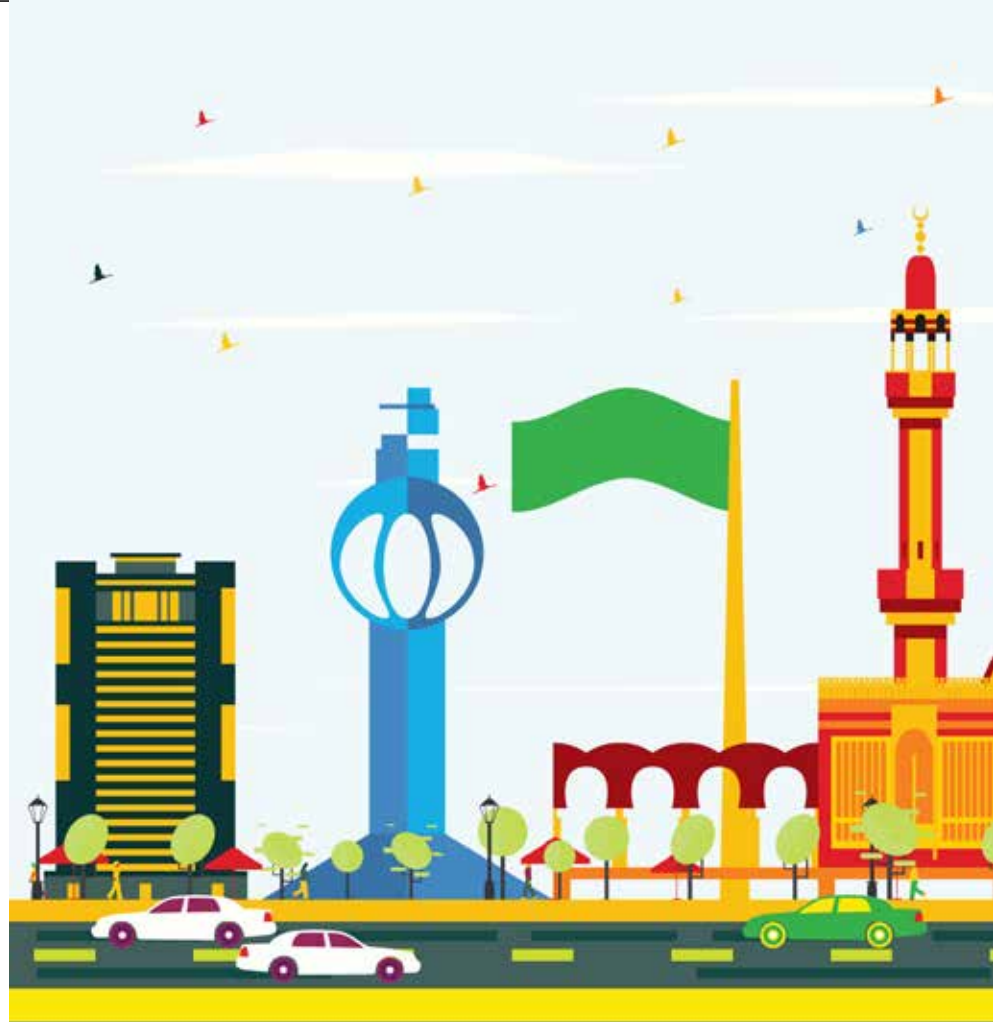
• رأس المال الجريء:

ويهدف إلى الاستثمار في الشركات الناشئة لتحقيق النمو والاستدامة من خلال ربطها بشبكات المستثمرين الأفراد ورأس المال الجريء.

ومن أهم العملاء وادي مكة: وزارة الحج والعمرة، ورئاسة الحرمين الشريفين؛ حيث حقق وادي مكة نجاحات كبيرة ويُعد نموذجاً عربياً، بل وعالمياً ناجحاً على غرار وادي السليكون في الولايات المتحدة الأمريكية .

مؤسسة مسك الخيرية

في إطار رؤية المملكة للتعليم ، والهادفة إلى أن تصبح خمس جامعات سعودية على الأقل من أفضل (200) جامعة دولية بحلول عام (1452هـ - 2030م)، تأتي مبادرات مؤسسة «مسك» كنقطة تحول للربط بين الاقتصاد





عبدالإله عبدالرحمن الطويان
مستشار تطوير الأعمال

مهرجان جان تمور بريدة.

وصناعة رائد الأعمال

لقد تنافس كبار تجار التمور بريدة هذا العام في احتضان وتأهيل ودعم الشباب؛ ليمارسوا تجارة التمور، من أجل صناعة جيل جديد من تجار التمور، فلم يخلوا بمالهم؛ لدعمهم في شراء التمور وعرضها في المهرجان، ولم يخلوا بوقتهم؛ لإرشادهم وتوجيههم وتحفيزهم.

" دلني على السوق" - أحد برامج لجنة شباب الأعمال بالغرفة التجارية الصناعية بالقصيم - من البرامج الرائعة في احتضان وتأهيل ودعم الشباب، والذي انطلقت أول نسخة منه عام 1435هـ، واحتضن قرابة 30 شابًا حققوا نجاحًا مبهرًا، فيما انطلقت هذا العام 1438هـ النسخة الثانية من البرنامج ليحتضن 26 شابًا مبتدئًا في عالم التجارة - ولا سيما تجارة التمور - يقدم لهم دورة تدريبية تأهيلية، مع تخصيص ركن مجاني لعرض التمور، علاوة على دعمهم ماليًا؛ لشراء التمور من السوق، بعد توفير مرشد دائم يتابع معهم لحظة بلحظة.

الشباب - بعد هذه الرحلة العملية في الميدان - تنتقل إليه المسؤولية، بالاستمرار في ممارسة وتطوير المهارة التي تعلمها، والمعرفة التي اكتسبها؛ ليحولها إلى مشروع تجاري ناجح.

ويمكن اتخاذ مهرجان تمور بريدة أنموذجًا، فقد انتهجت إدارته هذا العام - وفي الأعوام القليلة الماضية - أن يعمل فيه السعوديون فقط، مع توقف دور الوافد الأجنبي في قطف التمر من النخيل وجلبه من المزارع وعرضه في ساحة السوق، فصنع السوق مئات الشباب المميزين من رواد أعمال المستقبل في مجالات عدة.

فهناك الدلال الذي يروج للتمر بنحجرته الذهبية وبتقاسيم صوته غير مبال بحشجة حلقة، وجالب التمر من المزارع الذي يعرضه بطريقة جذابة، والمصور الذي يلتقط الصور المبهرة بلا كلل أو لا ملل، والإعلامي الذي ينشر الأخبار في الصحف وقنوات التواصل الاجتماعي باحتراف وحياد، والمرشد الذي يستقبل الزوار من داخل وخارج المملكة؛ ليذهب بهم بجولة في السوق والفعاليات المصاحبة بابتسامة تسبق محياه وبمعلومات ثرية، والشيف الذي يعد الوجبات والمشروبات لرواد المهرجان بطعم لا مثيل له، ومنظمو الفعاليات الترفيهية للفعاليات المصاحبة الذين أدهشوا الزوار ببراعتهم، وأطفال بعمر الزهور يدفعون العربات لحمل التمور لسيارة المشتري وغيرهم الكثير، فالمهرجان ميدان، ليس فقط لممارسة الهوايات والتدريب عليها، بل ولتحقيق أرباح مالية غير متوقعة.

نجاح رائد الأعمال الحقيقي يتوقف على الميدان، وأقصد بالميدان هنا: مكان البيع والشراء لمنتج أو خدمة ما، فغالبية مبادرات تدريب الشباب على بدء مشاريعهم، لم تحقق النجاح المأمول؛ لعدم إخضاع الشباب لدورة عملية في السوق، تتيح لهم معرفة أسرار التجارة، وكيفية البيع والشراء والتفاوض، والتنافس، والتسويق.

ولا يشكل التمويل - خاصة في المملكة - عائقًا أما المبتدئين، فهناك العشرات من الممولين والجهات التمويلية التي تقدم الدعم المالي؛ أبرزها بنك التنمية الاجتماعية، لكن المشكلة الكبرى - من وجهة نظري - تكمن في التأهيل والتدريب.

كلنا يعرف مقولة الصحابي الجليل عبدالرحمن بن عوف - رضي الله عنه - عندما ترك ماله وتجارته في مكة، وهاجر إلى المدينة فقيراً، لا يمتلك شيئاً، ثم آخى الرسول - صلى الله عليه وسلم - بينه وبين سعد بن الربيع الأنصاري، فعرض عليه سعد أن يشاطره نعمته، وأن يطلق له إحدى زوجتيه، فقال له عبدالرحمن: «بارك الله لك في أهلك ومالك، ولكن دُلّني على السوق»، فذهب، فباع واشترى حتى نما ماله، وكثرت تجارته. إنها قصة رائعة، تقدّم لنا دروساً مهمة لكل من يريد أن يبدأ مشروعه التجاري لأول مرة.



د. نبيل محمد شلبي
nabil@arenho.com



عندما تُفكر الآلة!!

وفي عالم إنترنت الأشياء **Internet of Things**، ستكون الأشياء في حياتنا قابلة للاتصال بالإنترنت أو ببعضها البعض؛ لإرسال واستقبال البيانات لأداء وظائف محددة. كل شيء بمعنى الكلمة يدخل تحت مفهوم إنترنت الأشياء: الملابس، الأثاث، الأجهزة المنزلية، أعضاء الجسم، الشوارع، بل وحتى الحيوانات. فعلى سبيل المثال، تقوم كثير من مزارع الأبقار حول العالم بتوصيل أجساد الأبقار بالإنترنت لمراقبة وضعها الصحي، وأفضل وقت لحلبها؛ ما يساهم في اتخاذ قرارات دقيقة تحسّن من عملية الإنتاج. هناك أيضاً النظم الخبيرة **Expert Systems**، التي تُحاكي أداء الخبير البشري في مجال خبرة معين، بتجميع واستخدام معلومات وخبرة خبير أو أكثر في مجال معين؛ إذ تساعد هذه الأنظمة في نقل الخبرات وحل المشكلات بطريقة أسرع من الخبير البشري، وذلك بتطبيقها في مجالات متعددة؛ مثل الطب، والتعليم، والجيولوجيا، والإدارة، والمحاسبة. إن إزاحة الآلات للإنسان في الأعمال الشاقة والسريعة، يمكن أن تكون له -دون شك- فوائد كثيرة، لكن ماذا لو جعلناها تفكر وتتخذ القرار، فهل سيصب ذلك في مصلحة البشر؟ السؤال المباشر: هل استخدام التقنيات الجديدة نعمة أم نقمة؟ الرد ببساطة هو: حسب الاستخدام. وللتوضيح: إذا امتلأ الكوب الزجاجي بالماء أو الحليب فهو طيب وحلال، وإذا امتلأ بالخمر فهو خبيث ومحرّم. هو الكوب نفسه، لكن حسب استخدامنا له، وهو ما ينطبق على الآلات والتقنيات الحديثة.

على صياغة وتخطيط وتشكيل المستقبل، وأبدلت أنماط الحياة والمعيشة والخدمات والتجارة والصناعة والصحة، بما في ذلك الطرق والمدن. وكأمثلة على ذلك، مجال الذكاء الاصطناعي **Artificial Intelligence**، الذي جعل الآلات تحاكي قدرات البشر الذهنية وأنماط عملها، بالاستنتاج والتعلم ورد الفعل على أوضاع لم تُبرمج داخل الآلة، ومعالجة اللغات الطبيعية؛ إذ يمكن لتطبيق هاتف جوال إجراء الترجمة الفورية لأي لغة في العالم؛ ليسهل التواصل بين البشر. كذلك، الروبوتات التي تساعد الإنسان، ليس في الصناعة فحسب، بل في معظم المجالات داخل وخارج المنزل، إضافة إلى التشخيص الطبي، ومحركات البحث على الإنترنت، وألعاب الفيديو، وتداول الأسهم، والتحكم الآلي.

كان الملك ميداس - بطل أسطورة إغريقية - عاشقاً للذهب؛ حتى إنه تمنى أن يمتلك القدرة على تحويل أي شيء يلمسه إلى ذهب. وبعد أن حقق له جني هذه الأمنية، أدرك أنه لن يستطع تناول الطعام أو الشراب؛ لأنه يتحول إلى ذهب، ثم نسي واحتضن ابنته فتحولت إلى ذهب، وهكذا صارت هذه القدرة الخارقة وبالأعلى عليه. هل يمكن للتقنيات المبهرة الآن ومستقبلاً أن تساعد الإنسان، أم ستقضي عليه في النهاية؟.. في الحروب القديمة كم شخصاً مات بسهم واحد أو سيف واحد؟، والآن كم مليوناً يمكن أن يموتوا بقنبلة نووية واحدة تحملها طائرة واحدة؟. يتنافس العلماء والخبراء على زيادة دور الآلات في الحياة؛ من خلال تطوير الأبحاث والتطبيقات في مجالات حديثة أثرت جذرياً

المسؤولية المجتمعية.. والشراكة المستدامة



أحمد بن علي العمودي

متخصص في العلاقات العامة والمسؤولية المجتمعية



بالبحوث والدراسات الميدانية التي ترصد احتياجات المجتمع وتحدد المناطق الأكثر احتياجاً، وتقتصر المشاريع والمبادرات الأنسب، مع ضمان التفاعل الإيجابي من وسائل الإعلام، ومنظمات المجتمع المدني، والقطاعات الحكومية، والتكامل مع منشآت القطاع الخاص ودمج فئات المجتمع فعلياً؛ لإحداث شراكة مجتمعية حقيقية وفق استراتيجيات عمل واضحة.

إنّ تبني ثقافة الشراكة مع المجتمع في مبادرات المسؤولية المجتمعية لا يقتصر أثره الإيجابي على المجتمع فقط، بل يعود بالفائدة أيضاً على الشركات الرائدة نفسها، بدءاً بجمهورها الداخلي من خلال خلق قيم الولاء والاحترام والتقدير لديهم، نظير ما تقدمه الشركة لخدمة المجتمع والبيئة، مع اعتزاز أبناء المجتمع بهذه الشركة، نظير دورها الإيجابي الهام.

تهدف المسؤولية المجتمعية إلى تحقيق التكامل؛ للنهوض بالمجتمع ومؤسساته، وليس لمجرد تحقيق أهداف شخصية أو أمجاد إعلامية، بل يجب أن تكون الشركات جزءاً لا يتجزأ من المجتمع، وأن مبادراتها واقعة ملموساً يُترجم عبر برامج وأنشطة مؤثرة، تحقق جميع التطلعات لخدمة المجتمع ذاته، ورعاية الإنسان والبيئة.

والمجتمع ذاته؛ عبر تحقيق التعاون والتلاحم، وبناء جسور من العلاقات والثقافات والمفاهيم المشتركة والتبادلية، والتي تهتم بالارتقاء والنهوض بالمجتمع، وتفعيل الدور الذي تسعى إليه الجهات المختلفة؛ عبر مسؤوليتها المجتمعية.

إنّ إسهام أبناء المجتمع تطوعياً في الجهود التنموية، والمساهمة في حث الآخرين على المشاركة وتذليل العقبات أمام المبادرات، تساهم كلها في تحقيق أعلى نسبة من النجاح لأية مبادرة، وتحقيق تنمية حقيقية للمجتمع، فضلاً عن الارتقاء به، فتتحقق التعاون والتكامل بين القطاعات المختلفة وأبناء المجتمع، أمر في غاية الأهمية، لاسيما وأن هذه المشاركة تساهم في تعزيز شعور الانتماء، وتنمية روح العطاء، وحب العمل التطوعي، علاوة على تحقيق الجودة في الأداء، والإسهام في تحويل أبناء المجتمع إلى قوة منتجة.

يجب أن تكون الشراكة المجتمعية حقيقية، وأن تسعى الشركات لتحقيقها على أرض الواقع، وأن تعمل على تشكيل هذه الثقافة ودعمها بشتى الطرق؛ لتحقيق التنمية، ومسايرة التقدم العالمي، وتنمية روح التعاون بين أفراد المجتمع ومؤسساته. وحتى تنجح هذه الشراكة، يجب الاهتمام

من أجل تحقيق فاعلية أكبر وعلى نطاق أوسع، يتعين على منشآت القطاع الخاص الاهتمام بنسج خيوط الشراكة بينها وبين المجتمع؛ عبر تدعيم مبادراتها في المسؤولية المجتمعية، وتحسين جودة أنشطتها الاجتماعية والبيئية، والمساهمة بفعالية في التنمية المستدامة. وتُعد الشراكة المجتمعية نافذة تطل بها الجهات المختلفة على المجتمع؛ لتجسد التطلعات إلى مد خطوط الاتصال على مختلف الأصعدة، بما فيها المجتمع، وشرائحه، ومؤسساته المختلفة؛ من خلال تنميته، والتفاعل مع احتياجاته.

وتتمثل المشاركة المجتمعية بصفة عامة في إسهامات ومبادرات معنوية أو مادية، تستهدف كل أو بعض أطراف المجتمع أو البيئة المحلية؛ من خلال أعمال ومشاريع المسؤولية المجتمعية للشركات، والتي تتطلب تعاوناً وشراكات بين مختلف الأطراف، وتبادل الخبرات، وتعزيز عناصر الضعف، والاستفادة من عناصر القوة لدى الآخرين. ويتسع هذا المفهوم أكثر ليشمل التنسيق والتكامل لبناء شراكات قوية وفاعلة بين جميع القطاعات العاملة في خدمة المجتمع والبيئة؛ للمساهمة في تحقيق تنمية مجتمعية مستدامة، يجب أن تشمل جميع الجهات الحكومية والخاصة، ومنظمات المجتمع المدني الفاعلة،

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



راني عايد الثبتي

r.a.o.1434.1404@hotmail.com

صناعة التحسين الذاتي

هو الخطوة الأولى نحو التغيير، والخطوة الثانية هي القبول، فمدى وعيك يؤدي إلى مكان وجودك أين يكمن وأين تريد ؟

3. المسؤولية :

حينما تشعر النفس بالمسؤولية تجاه الذات والآخر تتفجر منها ينابيع المحاولة للتحسين ومحاولة إيجاد كل الطرق الموصلة لذلك. وحينما تستشعر عظم المسؤولية وأنتك الوحيد المسؤول عن نفسك وليس غيرك، تكون كالمغناطيس الذي يجذب كل ما يزيدك تفوقاً وتقدمًا ورقياً في ذاتك، وعلى من حولك؛ أي إنك مسؤول تماماً عما يتعلق بك، فلا تختلق الأعذار، أو تركز إليها، أو تحاول المراوغة عن حتمية المسؤولية الملقاة على عاتقك .

نتناوله من خلال ثلاث نقاط رئيسية:

الأولى : دوافع التحسين :

فما الذي يدفع المرء للتحسين في الجانب الشخصي، أو في جانب المال والأعمال ؟ كل ذلك يتشكل في عدة دوافع:

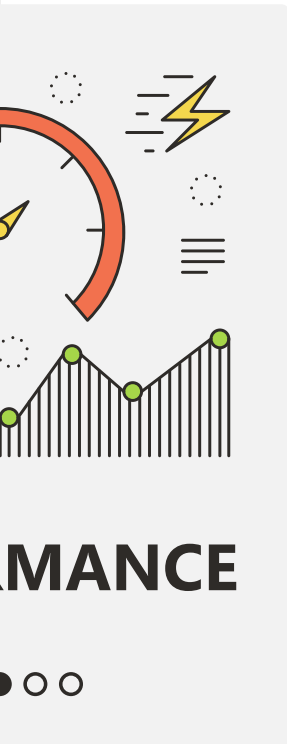
1. الشغف بالتحسين والتطوير :

جزء لا يتجزأ من الشخصية التي تريد النجاح والتميز؛ لأن البقاء على الوضع القائم يؤدي بالمرء إلى التخلف والانحدار. شغفك بالتحسين وروحك المتشعبة بعدم الثبات هو وقودك للتميز والإبداع والتجديد.

2. الوعي بأهمية التحسين :

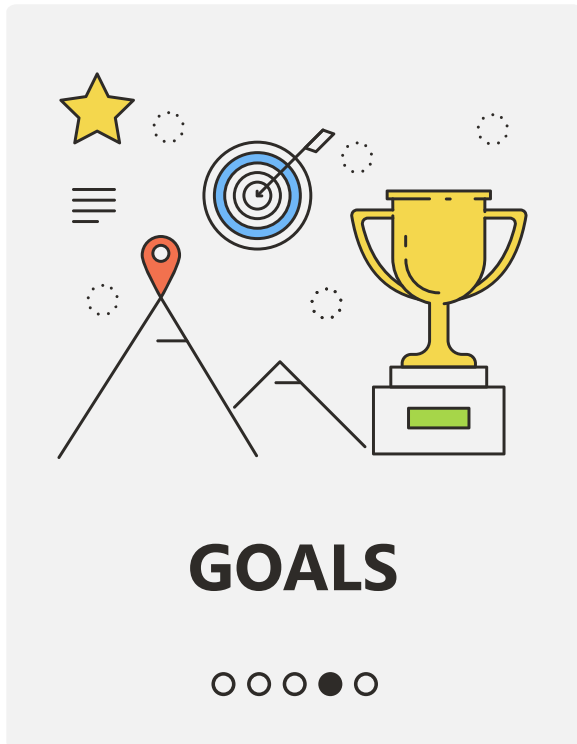
خطوة مهمة من خطوات التطوير الذاتي؛ إذ يقول الطبيب النفسي ناثنيايل براندين : "الوعي

أضحى التحسين الذاتي اليوم، أمراً بالغ الأهمية في عالم يكتظ بالجديد في كل شيء، فمن البدهي للعاقل أن يدرك أن التحسين الذاتي من أولويات حياته لبلوغ ما يصبو إليه، وإيجاد موطئ قدم مؤثر على هذه الأرض، فالله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم. ومعلوم مدححرص الناس على تحسين ظروفهم، لكنهم لا يرغبون في تحسين أنفسهم؛ لذلك يبقون مكتوفي الأيدي. فهل "التحسين" مرادف لـ "التغيير"، أم العكس ؟ أم يندرج أحدهما تحت الآخر؟ هذا السؤال مهم لمعرفة مابعدة من الآليات والطرق. وتكمن الإجابة في أن التحسين جزء من التغيير وليس كله، فالتغيير على إطلاقه قد يكون كلياً، أو جزئياً، وهو مانقصده بالتحسين الذي



PERFORMANCE

● ○ ○ ○



GOALS

○ ○ ○ ○ ● ○



DEVELOP

○ ○ ○ ○ ○ ●

4. البيئة :

عامل مؤثر في جذب الإنسان إلى التحسين من عدمه، وحينما تكون حافلة بالمعرفة والتقدم العلمي والتكنولوجي يكون مواكباً لها التقدم والتطور، فهي تعد دافعاً من دوافع تحسين الإنسان، وإلا ما كان له اسم في عالم الوجود؛ إذ يقول مارك كين: "تبدأ الخطوة الأولى تجاه النجاح، عندما ترفض أن تكون أسيراً للبيئة التي وجدت نفسك فيها أولاً".

الثانية : طرق التحسين :

طرق التحسين هي المحطات التي من خلالها تصل إلى ماتريد، وتشعرك بالحصول على التحسين الذي تصبو إليه، وهذه المحطات هي :

1. الإيمان :

لا بد لك أن تؤمن بحتمية التحسين وأن التخلف عنهبجعلك متهاوئاً أو كسولاً أو متردداً؛ وبالتالي قد تتوقف في منتصف الطريق أو تتراجع للخلف؛ لذلك يقول فيليب يانسي : "الإيمان هو الثقة مقدماً بما سيكون له معنى فقط عندما تفسر في الاتجاه المعكوس".

2. الحلم :

حاول أن تعيش الحلم الذي تريد تحقيقه، فكر فيه، اكتب عنه، ارسم جزءاً منه في عقلك، اكتشف كل ما يؤدي إليه، فعيش حلمك

يزيدك إصراراً على تحقيقه في الواقع.

3. التخطيط :

لن تحقق حلمك بالمحطتين الأوليين فقط، فالسما لا تمطر ذهباً ولا فضة، بل لابد من التخطيط لبلوغ التحسين المستهدف، فهو كالبوصلة التي تقودك للطريق الصحيح؛ إذ يقول جون ماكسويل : "تخطيطك لحياتك يعني أن تجد نفسك، وتفهم حقيقتك، ثم تضع تخطيطاً مناسباً لنموك". ويشمل التخطيط عدة مراحل:

• تحديد الهدف :

بأن يكون واضحاً، محدداً، له بداية ونهاية.

• تحديد نوع التخطيط :

طويل الأجل، أم متوسط الأجل، أم قصير الأجل؟، فلكل منهم تفصيلات مختلفة.

• تحديد خط النهاية :

متى؟ وكيف؟.

4. التنفيذ :

بدون التنفيذ لن تبلغ هدفك المنشود، فالعمل والبدء فيه وعدم التراخي والتسويق مكونات أساسية للنجاح، فعلامة القوة الأخلاقية العميقة- كما يقول روبن شارما- تظهر في الفرد الذي يقوم دائماً بما يجب القيام به.

5. الثبات :

حينما يعتاد المرء على الإصرار والصبر لبلوغ التحسين، يجد النتيجة الحتمية للنجاح؛ فيقول جيم تريسيل : "علامة التفوق واختيار العظمة هو الثبات"، فلن تجد في صفات الناجحين أعظم من زاد الصبر لبلوغ ما يريدون ، فالتحسين والتطوير قمة جبل تكتنفه مخاطر وعقبات عديدة؛ إذ يقول الشاعر :

لا تحسبُ المجد تمراً أنت أكله لن تبلغ المجد حتى تأكل الصبرا .

ويقول فينيس لومباردي : " بمجرد أن تتعلم الانسحاب، فإنه يصبح عادة"، فصبرك يحدد نجاحك.

6. المتعة :

عش المتعة في كل عقبة تجدها أمامك، واحمل نفسك على التفاؤل، واجعل مع كل معاناة نظرة فرح بقرب الوصول للهدف، فالإيمان بالشدائد، ومحاولة التكيف معها، وجعلها في صالحك، من صفات الناجحين وأولي الألباب.

خط النهاية : اجعل من نفسك كل يوم شخصاً مختلفاً لتكون متميزاً.



TRAINING

● ○ ○ ○ ○



COMPETENCE

○ ● ○ ○ ○



PERFORMANCE

○ ○ ●

أقوال مأثورة



« السعادة التامة بالعلم، والسعادة
الناقصة بالزهد»..

— علي بن أبي طالب



« لا تترك أشعة الشمس تزول في نهاية
اليوم، إلا وقد حققت شيئاً»..

— بنيامين فرانكلين



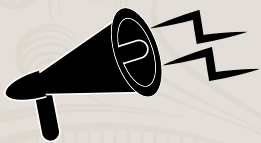
«إنسان بلا هدف كسفينة بلا دفة؛ كلاهما
سينتهي به الأمر على الصخور»..

— توماس كارليل



«إنني أعمل دائماً ما لا أستطيع عمله؛
لكي أتعلم كيفية عمله»..

— بابلو بيكاسو



استمتع بوقتك في اي ویش كافیه

في جو هادئ و مذاق مميز..



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



@i-wish_cafe

RAYMOND WEIL

GENEVE



NEW FREELANCER

CALIBRE RW1212

#PRECISIONMOVEMENTS

alshaya الشايك

shaya.com.sa

920000076

@alshayawatches

@alshayawatches